

FinxS® Sales Manager 18 (profil stanowiska + strefy elastyczności)

FinxS®

Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC®. Wyniki analizy Extended DISC® nie powinny być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji dotyczących danej osoby. Celem jest dostarczenie respondentowi informacji wspierających w samorozwoju.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Firma Testowa

Data:

19.09.2024



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa**19.09.2024****Wprowadzenie do raportu FinxS® Sales Manager 18:**

FinxS® Sales Manager 18 ma na celu pomóc Ci lepiej zrozumieć i dalej rozwijać swoje umiejętności w celu skutecznego wykonywania 18 ważnych kompetencji w zarządzaniu sprzedażą. Wszystkich kompetencji można się nauczyć i w każdej z nich można być dobrym. Jednak niektóre z tych kompetencji są dla Ciebie bardziej naturalne, podczas gdy inne wymagają więcej praktyki i zrozumienia, jak myśleć i działać, aby odnieść sukces. Raport nie bierze pod uwagę tego, czego się nauczyłeś, ale koncentruje się na tym, co jest dla Ciebie naturalne, a co nie.

Jak korzystać z FinxS® Sales Manager 18:

Raport identyfikuje Twoje naturalne, preferowane zachowania w odniesieniu do 18 kompetencji menedżera sprzedaży. Każda z 18 kompetencji jest rozbita na indywidualne wskaźniki behawioralne, co pozwala na bardzo wyraźne określenie Twoich unikalnych mocnych stron w zarządzaniu sprzedażą i obszarów rozwoju.

Zauważysz, że każda kompetencja behawioralna wskazuje wynik oczekiwań równy „5”. Nikt nigdy nie zdobędzie „5” w każdej kompetencji. Wyniki oczekiwań są raczej ideałem lub celem, które są porównywane z Twoim naturalnym stylem zachowania.

Jeśli będziesz pamiętać, że ten raport koncentruje się na tym, co jest dla Ciebie naturalne, zauważysz, że zgadzasz się z większością swoich wyników. Jednak możesz mieć opory przed zaakceptowaniem pewnych obszarów rozwoju. Jest to normalna reakcja, ponieważ większości osób trudniej jest zbadać swoje słabości lub tzw. "blind spots", które przeszkadzają w osiągnięciu sukcesu. Pamiętaj również, że celem jest przekazanie wskazówek, jak możesz odnieść jeszcze większy sukces, a wyniki nie mierzą żadnych modyfikacji zachowań, które wprowadzasz. Po prostu raport identyfikuje Twój naturalny, niezmodyfikowany styl DISC.

Wysoce rekomendowane jest, abyś zapoznał się ze swoimi wynikami przy wsparciu konsultanta, który został przeszkolony w zakresie interpretacji raportu FinxS® Sales Manager 18. Zostali oni profesjonalnie przeszkoleni w zakresie interpretacji wyników i opracowywania planów rozwojowych.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa**19.09.2024****Kompetencje managera sprzedaży:**

Kompetencje managera sprzedaży zidentyfikowane w raporcie FinxS® Sales Manager 18 to: Zarządzanie sprzedażą, Zarządzanie procesem sprzedaży, Zarządzanie zmianą, Zarządzanie talentami, Przywództwo w sprzedaży, Odpowiedzialność, Udzielanie informacji zwrotnej, Komunikacja, Zatrudnianie talentów, Trening sprzedaży, Szkolenie sprzedaży, Zarządzenie kluczowymi klientami, Zwalnianie pracowników, Social Selling, Samokrytyka, Delegowanie, Wyznaczanie celu i Wspieranie. Bardziej szczegółowy opis każdej z kompetencji można znaleźć w sekcjach raportu poświęconych każdej z kompetencji.

Pytania, które pozwolą Ci lepiej zrozumieć swoje kompetencje menedżera sprzedaży

Raport FinxS® Sales Manager 18 koncentruje się na tym, jak naturalna jest dla Ciebie każda z kompetencji. Nie bierze pod uwagę tego, czego nauczyłeś się w trakcie swojej kariery lub czego potrzebujesz w tej chwili i w przyszłości. Aby jak najlepiej wykorzystać wyniki tego raportu, możesz zadać sobie następujące pytania (po uzyskaniu odpowiedniej pomocy w zrozumieniu znaczenia każdej z kompetencji i Twoich wyników):

1. Czy wykorzystujesz w sposób najbardziej optymalny kompetencje, które są dla Ciebie najbardziej naturalne?
2. Czy zdobywając dodatkowe umiejętności i wiedzę, koncentrujesz się na kompetencjach, które są Twoją naturalną mocną czy słabą stroną?
3. Jak dobrze Twoje naturalne mocne strony sprawdzają się w Twojej obecnej roli managera sprzedaży?
4. Jak dostosować swój styl zarządzania do różnych typów sprzedawców?
5. Jakie kompetencje są dla Ciebie w tej chwili najbardziej kluczowe?

Zastrzeżenie:

Wyników FinxS® Sales Manager 18 nie należy nigdy i w żadnych okolicznościach wykorzystywać jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Analiza nie została zaprojektowana pod kątem decyzji typu „tak lub nie” przy rekrutacji i nie może być wykorzystywana do ich podejmowania. Należy zawsze brać pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawa, inteligencja, wiedza, wykształcenie i doświadczenie, których analiza nie obejmuje.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zarządzanie sprzedażą

Posiadanie wysokiego poziomu zrozumienia roli sprzedaży w działalności firmy, przewidywanie przyszłych potrzeb klientów i przekazywanie ich do działu rozwoju produktu, rozumienie finansów związanych ze sprzedażą, zarządzanie sprzedażą jako krytyczną funkcją firmy.



Dopasowanie: 66%

□ Twój profil

■ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

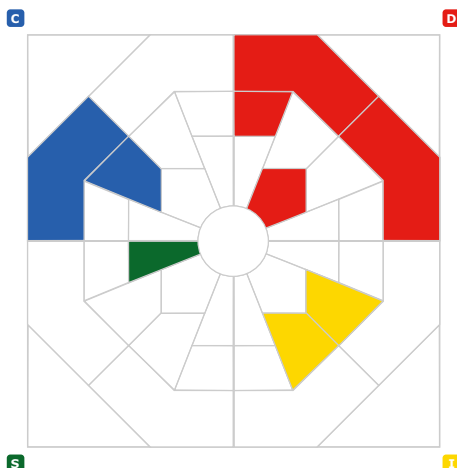
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

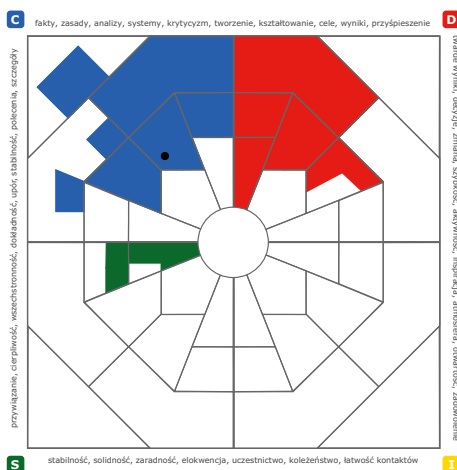
Zarządzanie sprzedażą - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

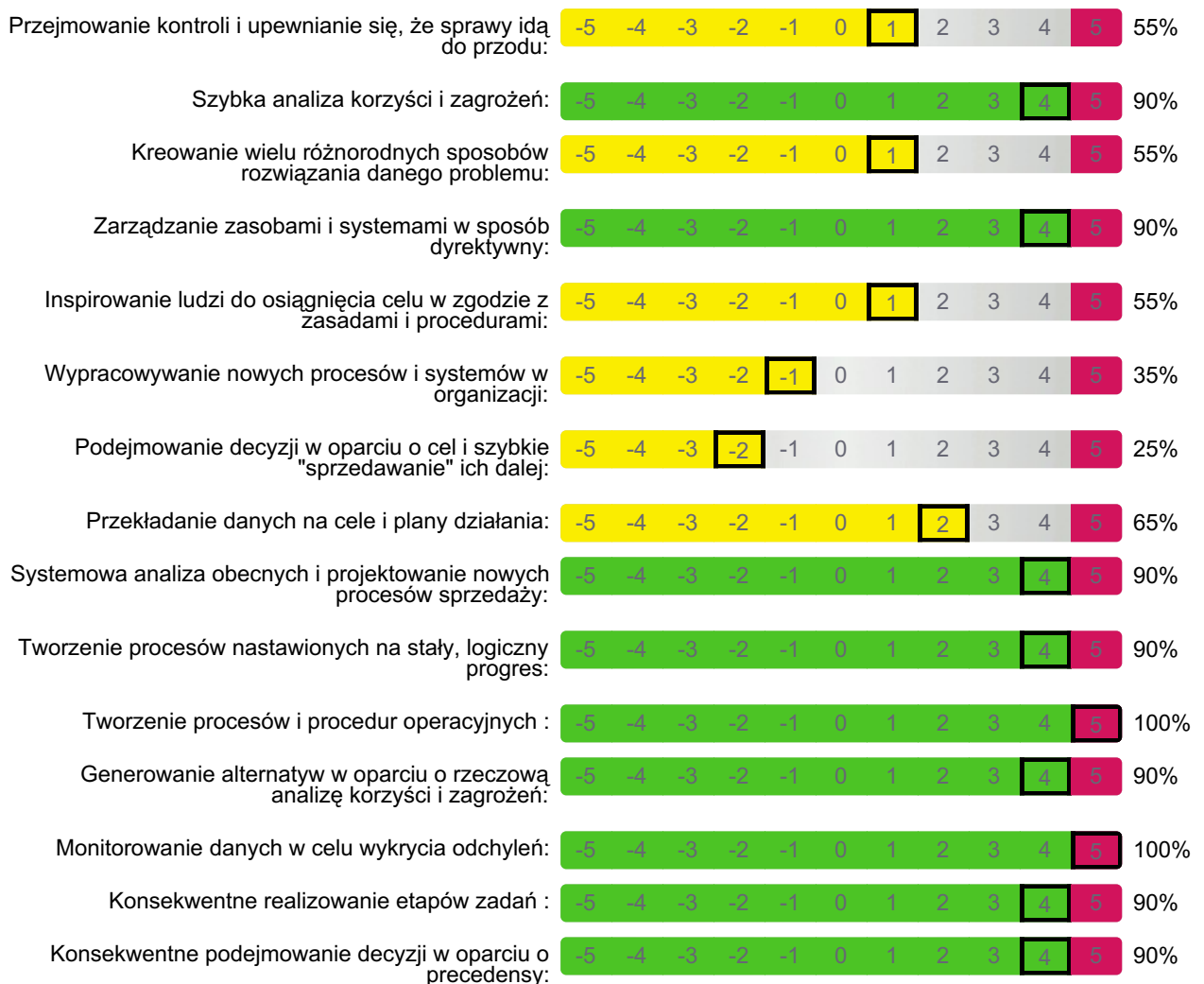
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zarządzanie procesem sprzedaży

Stworzenie procesu sprzedaży, który opiera się na mierzalnych efektach, komunikowanie procesu sprzedaży w sposób jasny i niepodważalny, upewnianie się, że wszyscy postępują zgodnie z procesem i podejmowanie natychmiastowych działań naprawczych, gdy tak nie jest, gotowość do zmiany procesu w przypadku stwierdzenia, że coś można zrobić lepiej.



Dopasowanie: 75%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

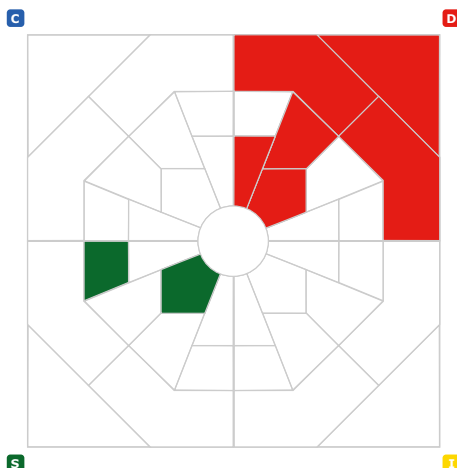
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

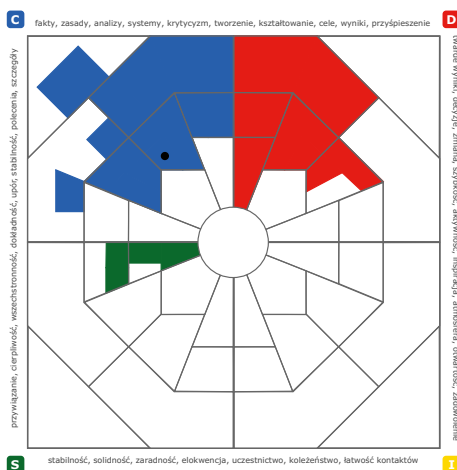
Zarządzanie procesem sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zarządzanie zmianą

Rozumienie ciągłych zmian jest konieczne, ponieważ otoczenie firmy również stale się zmienia. Zarówno szukanie możliwości przewidywania zmian, jak i szybkie reagowanie na zmiany w otoczeniu. Traktowanie zmian bardziej jako szansy niż zagrożenia.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

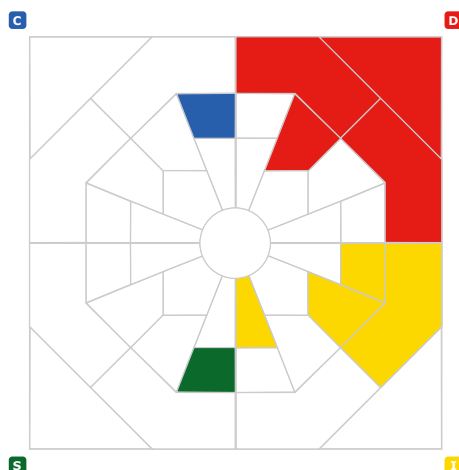
Data:

Firma Testowa

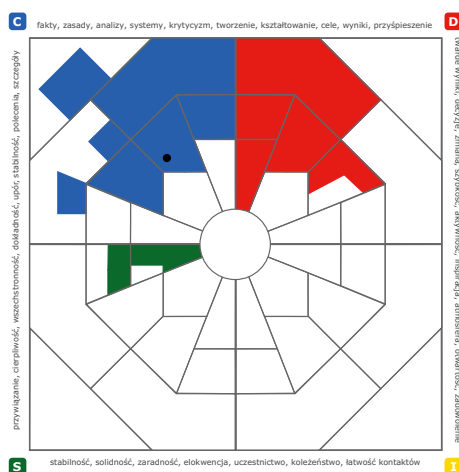
19.09.2024

Zarządzanie zmianą - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zarządzanie talentami

Umiejętność skoncentrowania się na rozwijaniu umiejętności u innych i wymaganie od wszystkich dążenia do stawanie się lepszym. Poświęcanie czasu i uwagi każdemu, aby zidentyfikować jego unikalne umiejętności i konkretne obszary, w których potrzebuje dalszego rozwoju. Motywowanie ludzi do podnoszenia swoich umiejętności i samodzielnego rozwoju.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

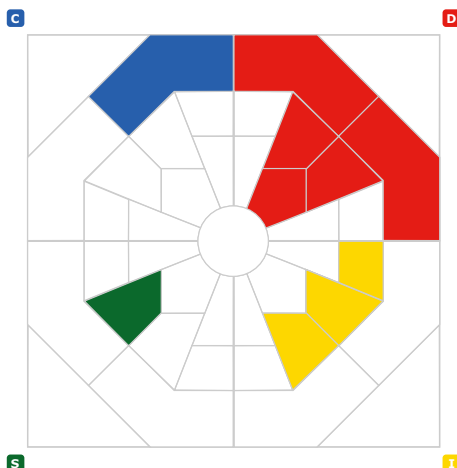
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

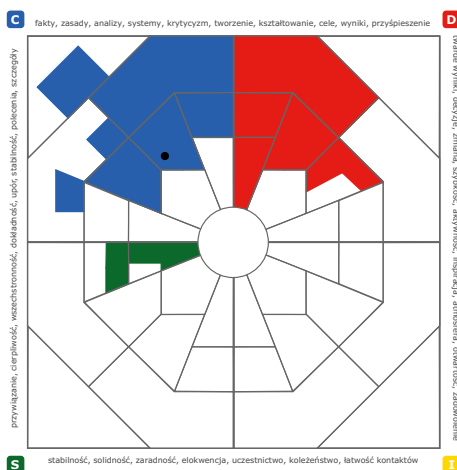
Zarządzanie talentami - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Przywództwo w sprzedaży

Bycie wzorem do naśladowania, inspiratorem i motywatorem dla sprzedawców. Komunikowanie się w sposób ukierunkowany na cel i motywujący, aby utrzymać ich aktywność i koncentrację. Udzielanie natychmiastowej informacji zwrotnej oraz coaching i mentoring handlowców. Umiejętność wykorzystania i rozwijania mocnych stron każdej osoby.



Dopasowanie: 21%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

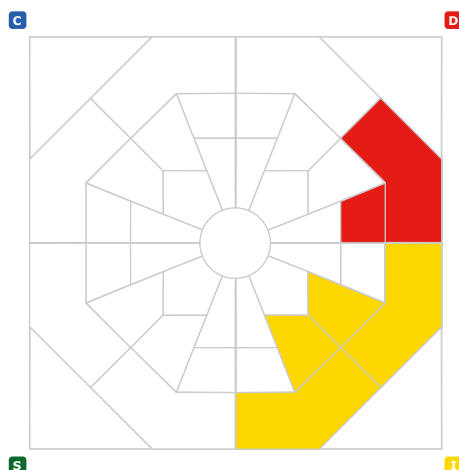
Data:

Firma Testowa

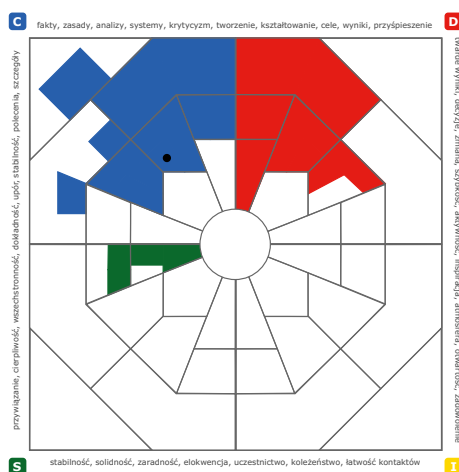
19.09.2024

Przywództwo w sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

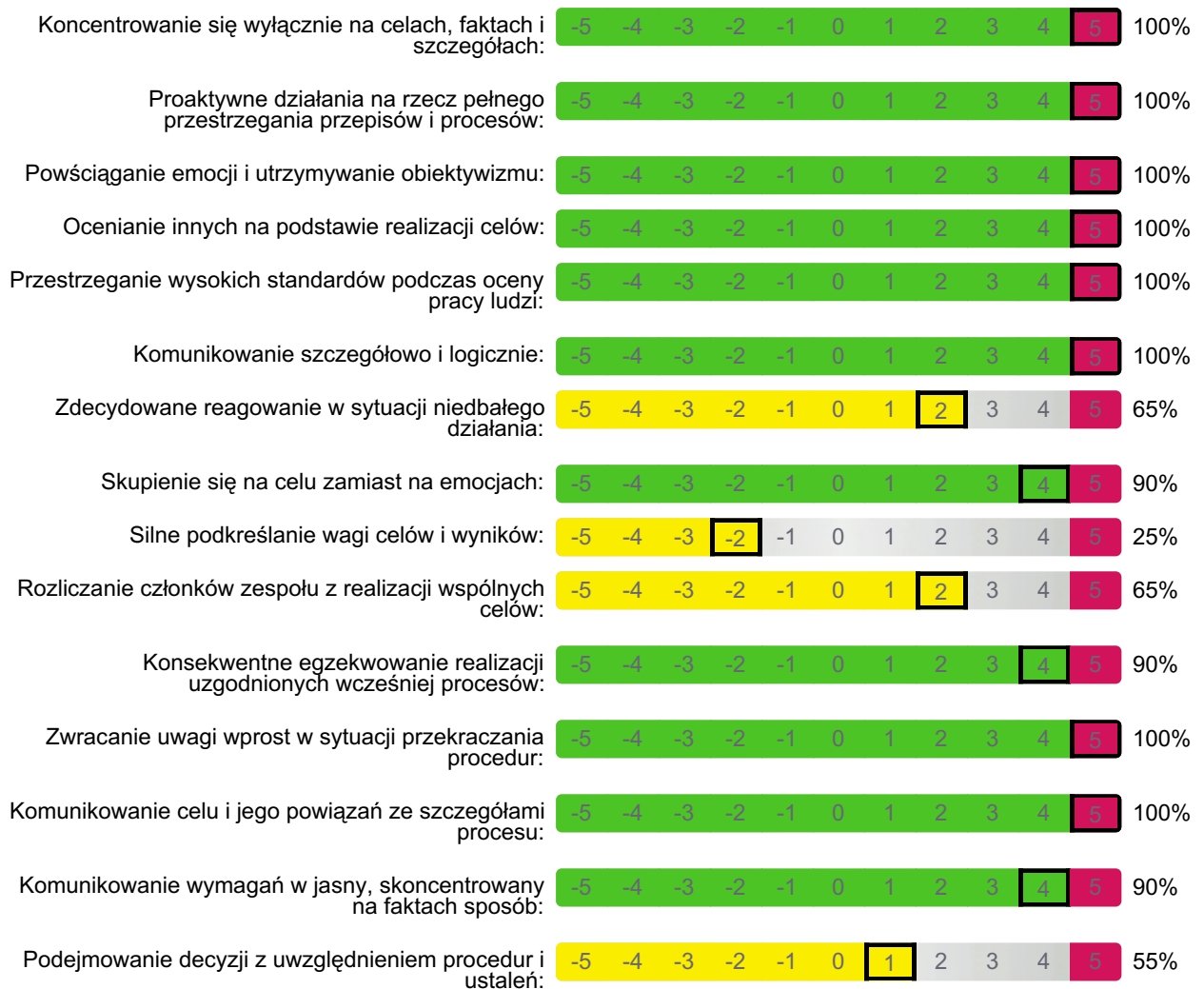
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Odpowiedzialność

Upewnienie się, że wszyscy wiedzą, jakie są ich obowiązki i cele. Ciągłe monitorowanie wyników i osiągania celów. Podejmowanie natychmiastowych działań i nieakceptowanie niewłaściwego zachowania. Jasne wyrażanie swoich oczekiwań i udzielanie bezpośredniej informacji zwrotnej.



Dopasowanie: 85%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

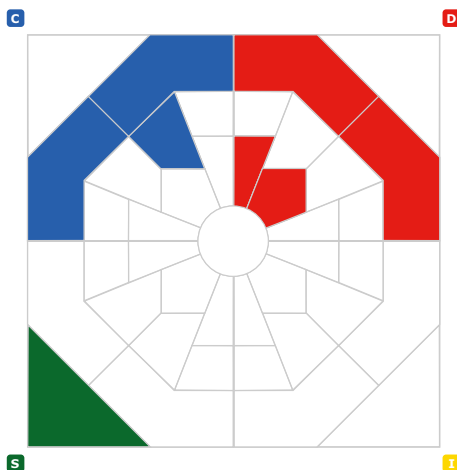
Data:

Firma Testowa

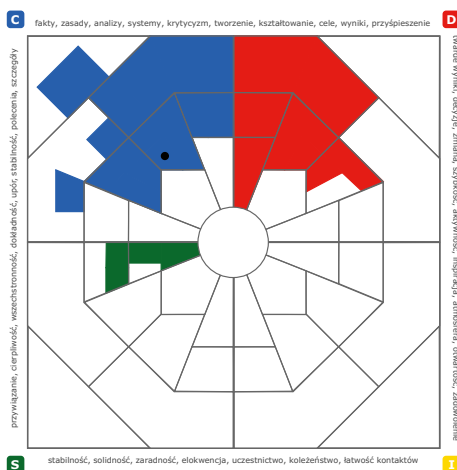
19.09.2024

Odpowiedzialność - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Udzielanie informacji zwrotnej

Udzielanie konstruktywnej informacji zwrotnej zarówno na temat pozytywnych, jak i negatywnych aspektów pracy. Koncentrowanie się zarówno na faktach, jak i emocjach. Dokładne wyjaśnienie powodów przekazania informacji zwrotnej, prośba o komentarze i zobowiązanie się do realizacji wspólnie ustalonych planów. Bycie dostępnym, gdy zostaniesz poproszony o informację zwrotną.



Dopasowanie: 46%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

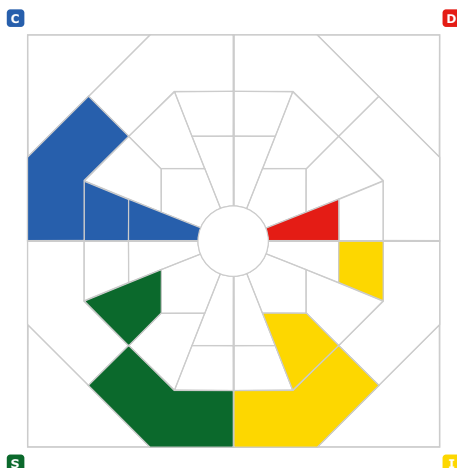
Data:

Firma Testowa

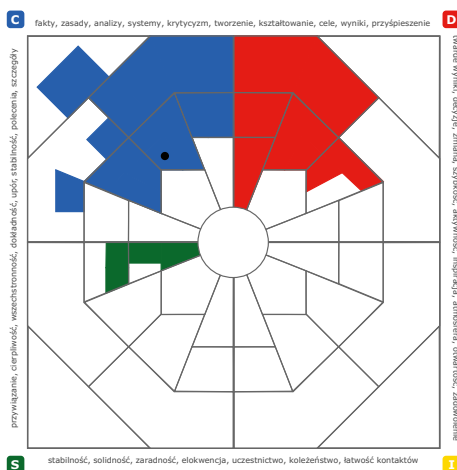
19.09.2024

Udzielanie informacji zwrotnej - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Komunikacja

Bycie aktywnym w komunikowaniu zarówno pozytywnych, jak i negatywnych aspektów działania. Wykorzystanie komunikacji jako metody zarządzania sprzedażą. Umiejętność skupienia się zarówno na faktach, jak i emocjach. Umiejętność dostosowania komunikacji do sytuacji i odbiorców. Zrozumienie, kiedy jest czas na mówienie, a kiedy na słuchanie.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

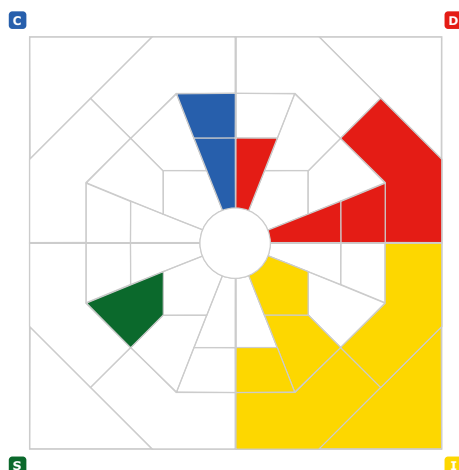
Data:

Firma Testowa

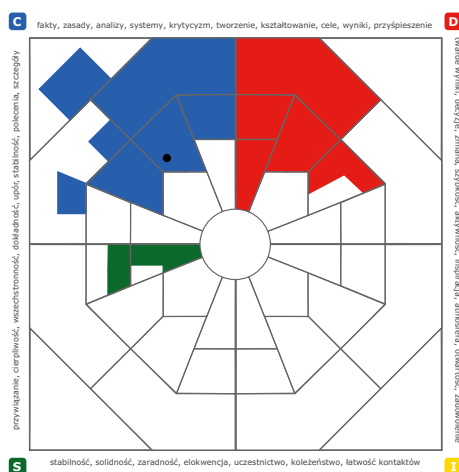
19.09.2024

Komunikacja - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zatrudnianie talentów

Identyfikacja obecnych i przyszłych potrzeb organizacji oraz zrozumienie jakie umiejętności są potrzebne do ich zaspokojenia. Branie pod uwagę umiejętności i potencjału kandydata oraz odłożenie na bok własnych preferencji i emocji. Zrozumienie, w jaki sposób dana umiejętność może być rozwijana, aby przynieść korzyści dla organizacji. Tworzenie środowiska, w którym ludzie lubią pracować.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

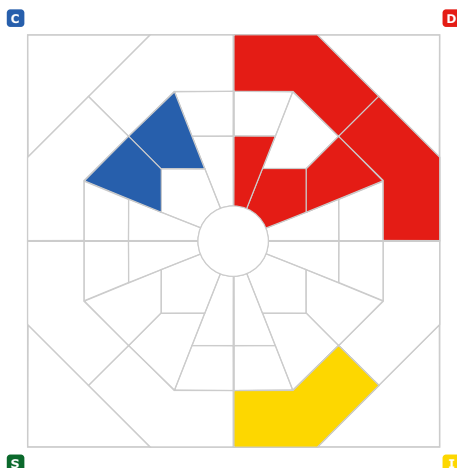
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

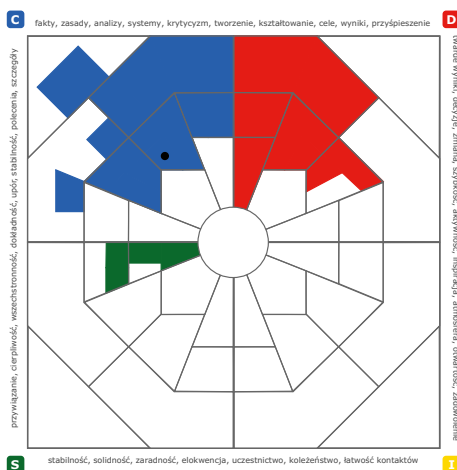
Zatrudnianie talentów - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

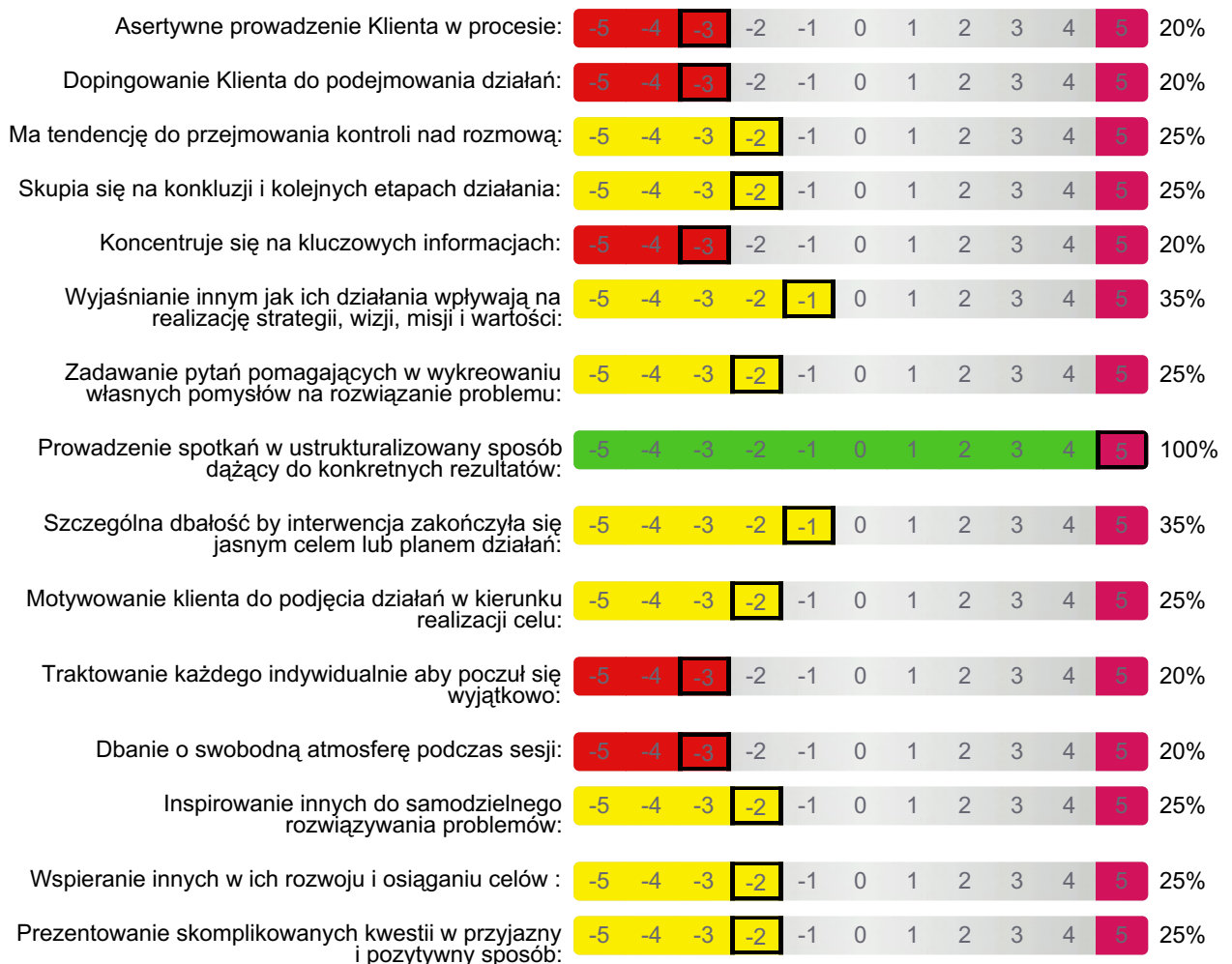
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Trening sprzedaży

Zainteresowanie każdym sprzedawcą, aby zrozumieć jego indywidualne obszary rozwoju i potencjał, który nie jest jeszcze w pełni wykorzystany. Pomaganie osobie w zrozumieniu, jakie są jej mocne strony i obszary rozwoju. Wspólna praca ze sprzedawcą nad stworzeniem planu rozwoju, którego celem jest poprawa wyników sprzedażowych. Monitorowanie jego realizacji.



Dopasowanie: 30%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

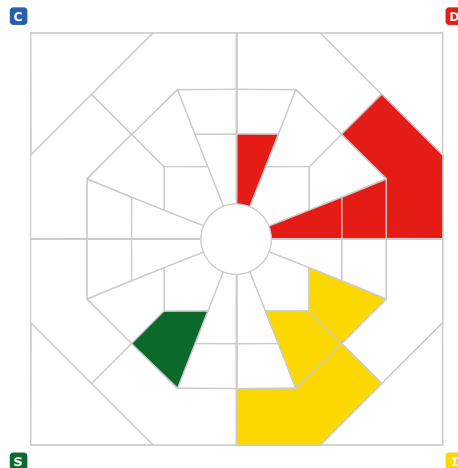
Data:

Firma Testowa

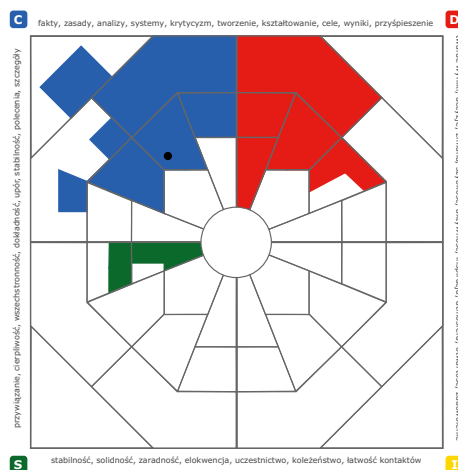
19.09.2024

Trening sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

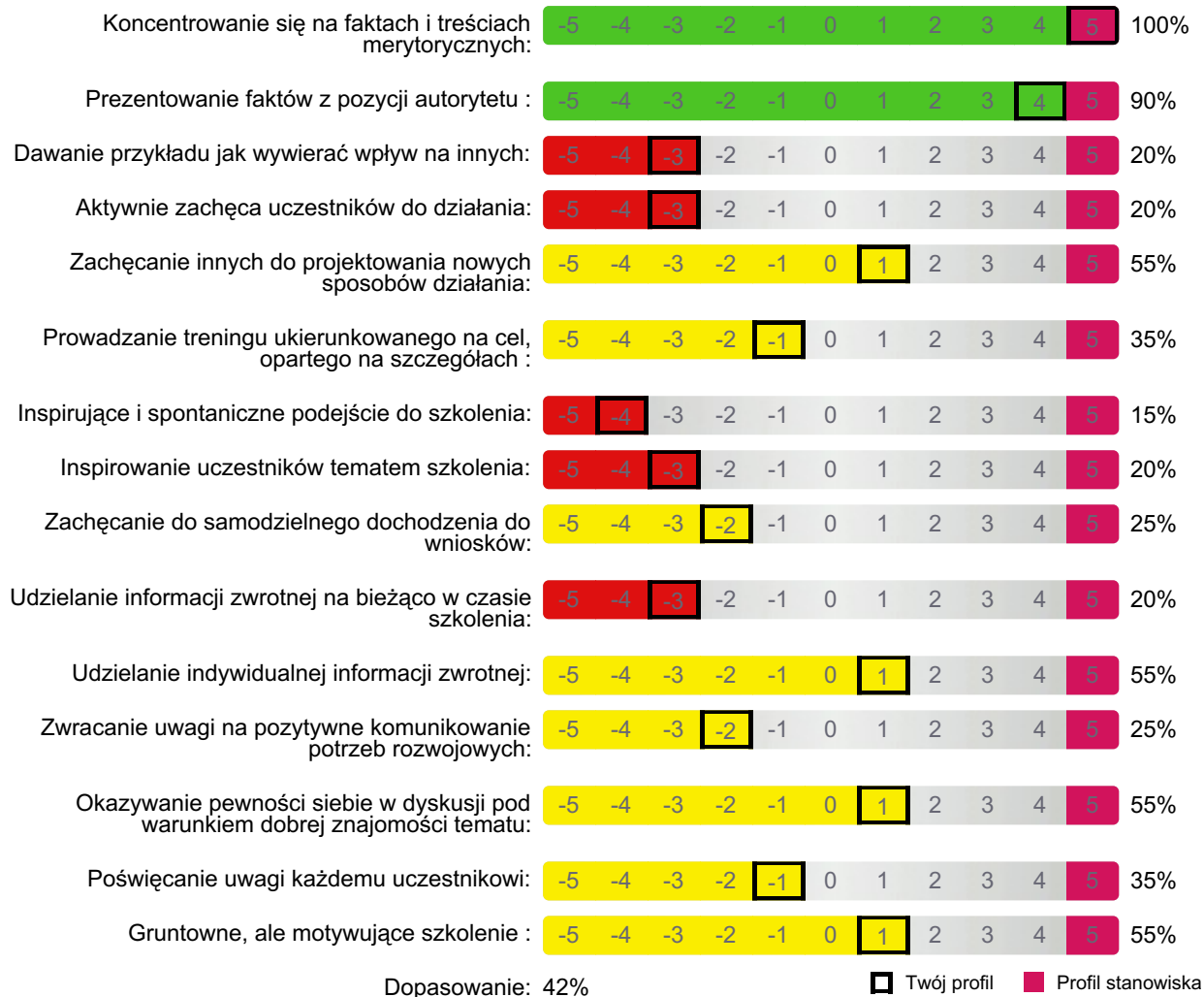
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Szkolenie sprzedaży

Zapewnienie inspirującego, praktycznego i ukierunkowanego na cel szkolenia. Dostarczanie przykładów, inicjowanie dyskusji i prowadzenie ćwiczeń, które rozwijają konkretne umiejętności potrzebne do osiągnięcia celów sprzedażowych. Powiązanie szkolenia z istniejącym procesem sprzedaży.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

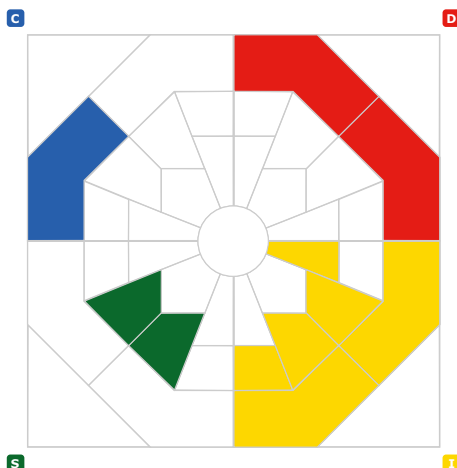
Data:

Firma Testowa

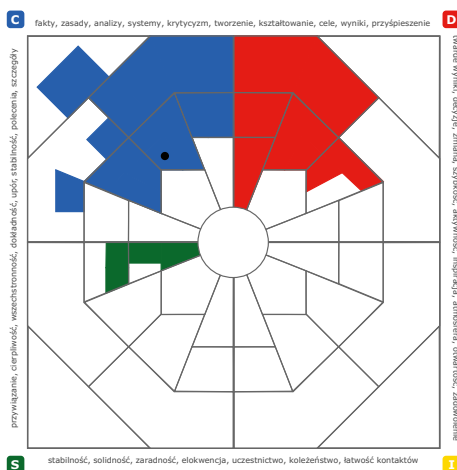
19.09.2024

Szkolenie sprzedaży - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

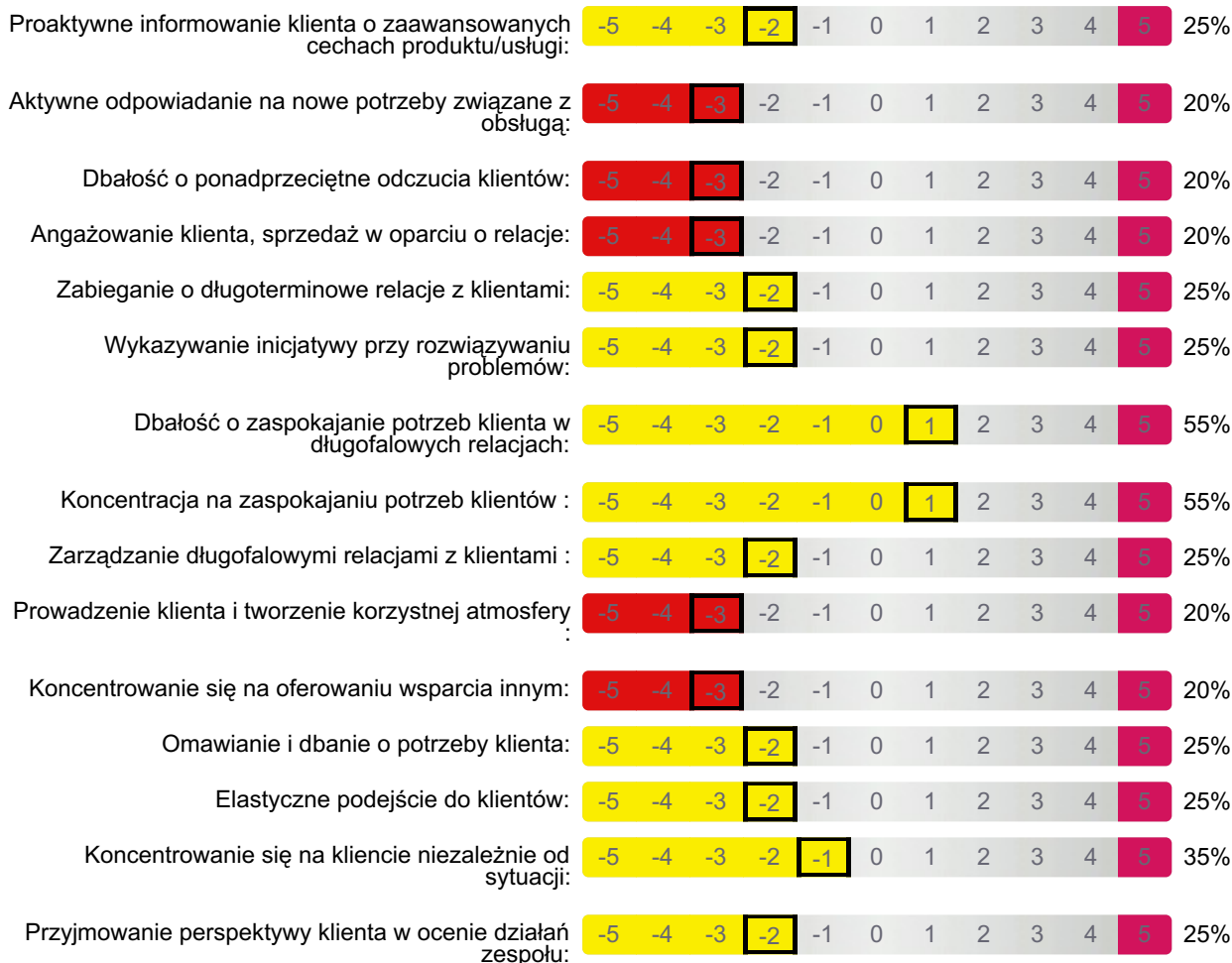
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zarządzanie kluczowymi klientami

Tworzenie więzi z kluczowymi klientami poprzez aktywną komunikację, zapewnianie dodatkowej i wyjątkowej obsługi, ustalanie priorytetów i proaktywne przewidywanie ich potrzeb. Dając klientom poczucie, że są traktowani jak VIP. Przydzielanie wystarczających zasobów i szybkie odpowiadanie na wszystkie zapytania od tych klientów.



Dopasowanie: 28%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

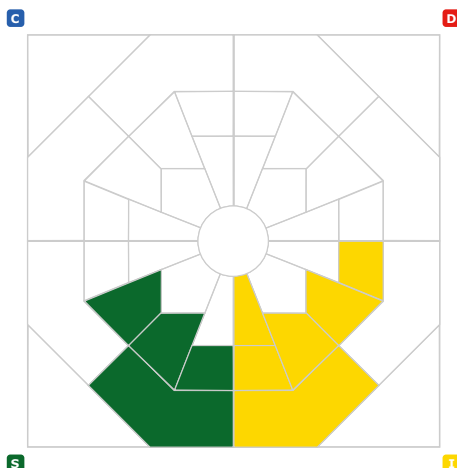
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

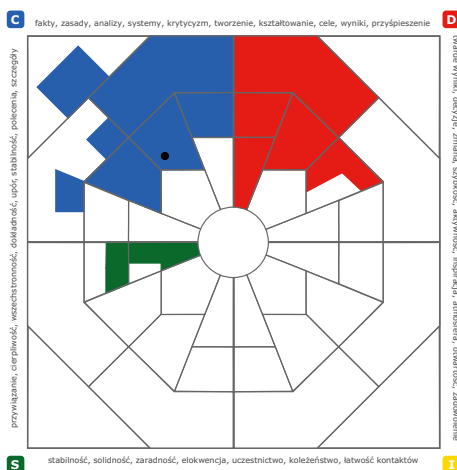
Zarządzenie kluczowymi klientami - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

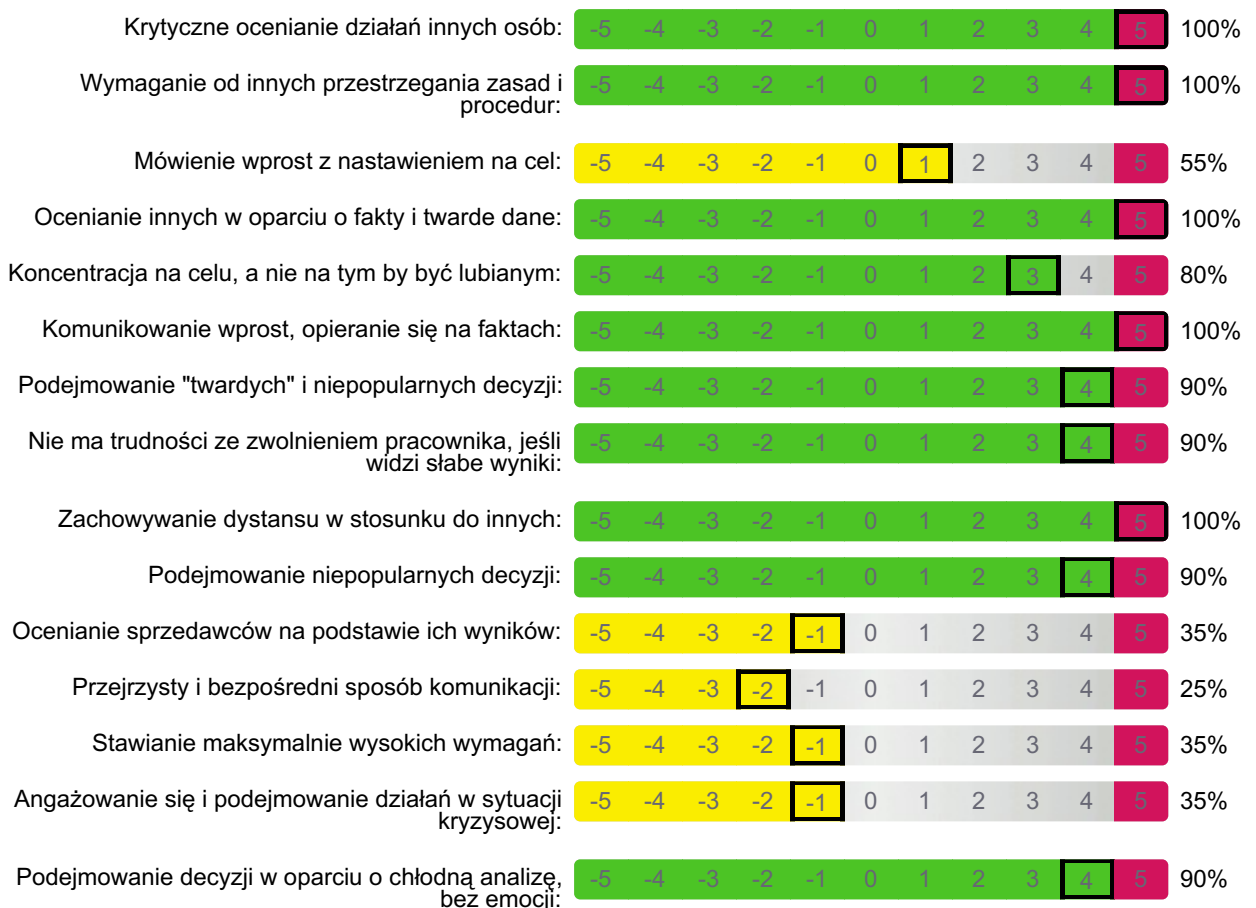
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Zwalnianie pracowników

Wyznaczanie wysokich standardów działania, monitorowanie wyników i podejmowanie odpowiednich działań, gdy standardy nie są spełnione. Nie ma trudności z podejmowaniem radykalnych działań w razie potrzeby. Bezpośredniość w komunikacji i niepozwalanie na to, by emocje przeszkadzały w ocenie pracy innych osób i w komunikacji z nimi.



Dopasowanie: 75%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

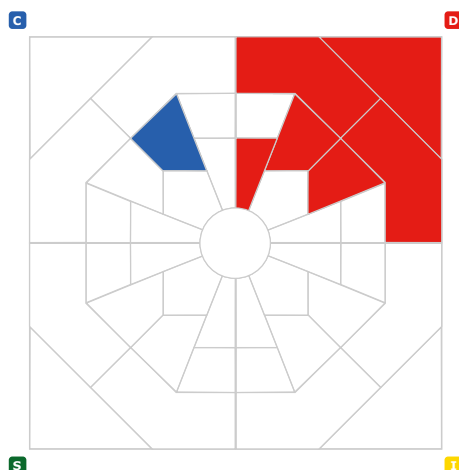
Data:

Firma Testowa

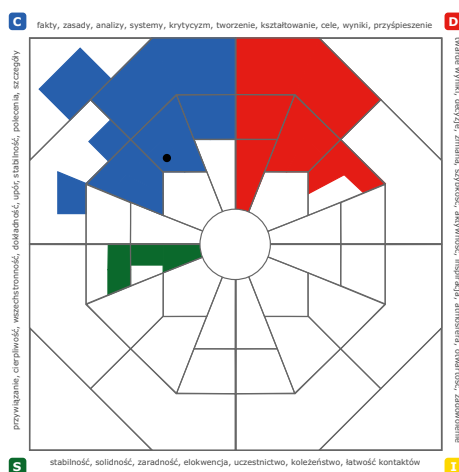
19.09.2024

Zwalnianie pracowników - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

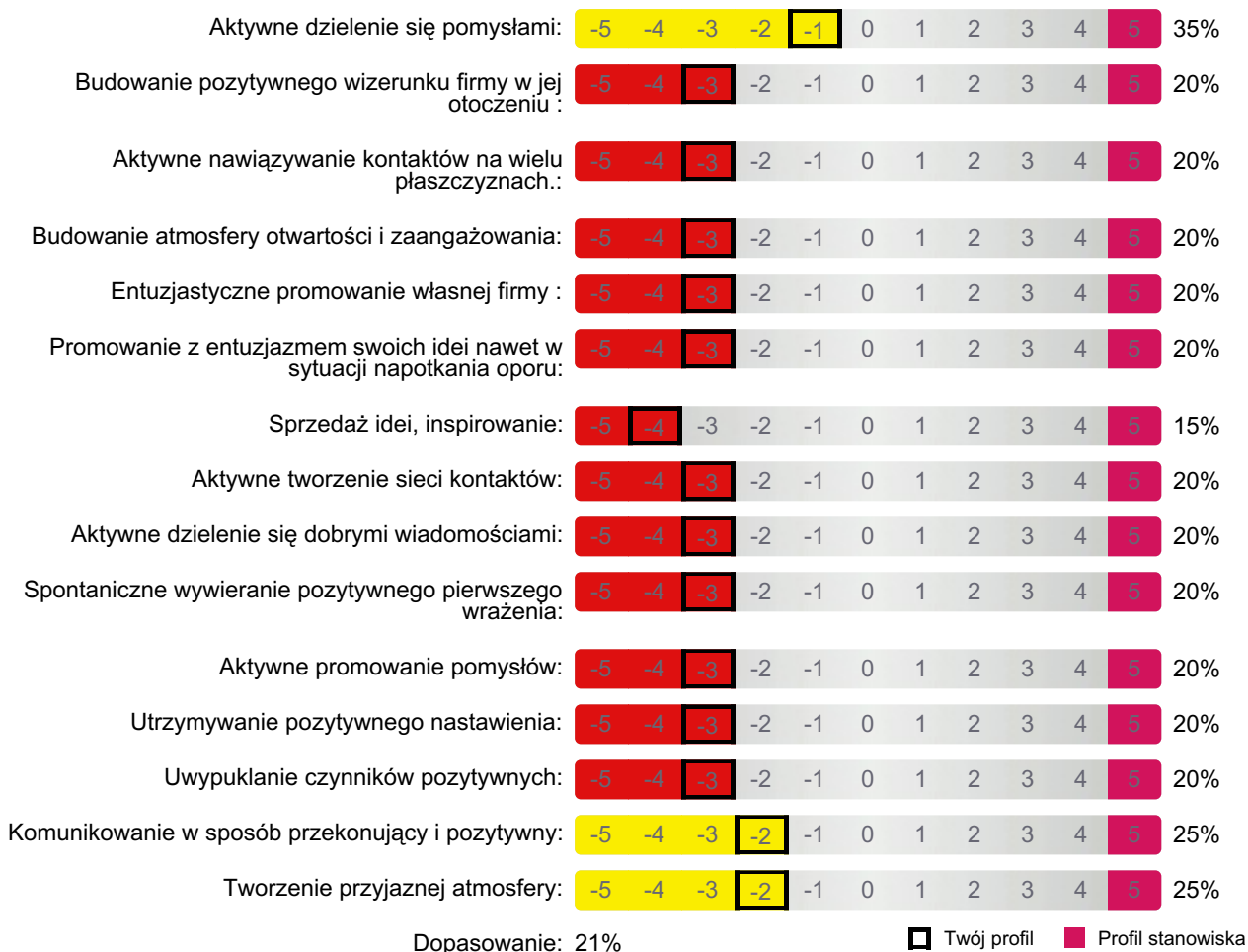
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Social Selling

Bycie aktywnym promotorem swojej firmy i jej produktów/usług. Naturalne komunikowanie się we wszystkich mediach. Prezentowanie siebie w inspirujący i angażujący sposób, dzięki czemu ludzie czują się podekscytowani i chętnie dowiedzą się więcej. Nie wchodzenie w zbyt wiele szczegółów lub zbyt skomplikowanych tematów, ale utrzymywanie pozytywnej komunikacji, łatwej do zrozumienia i polubienia.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

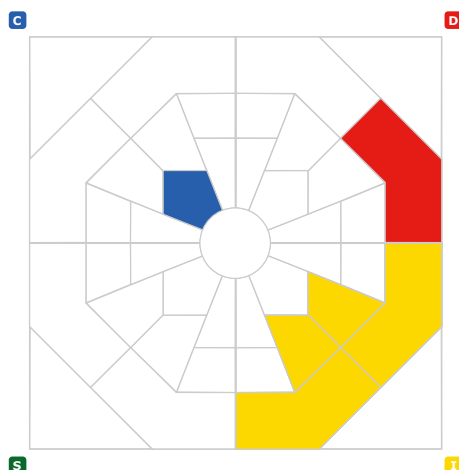
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

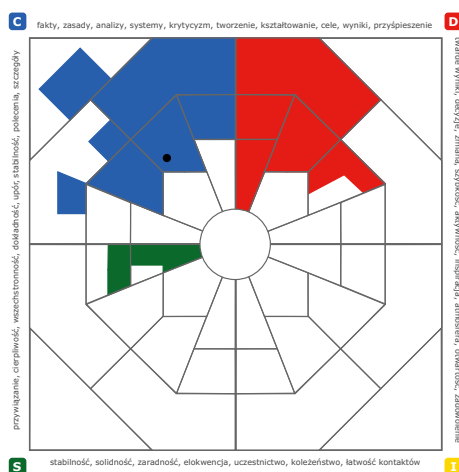
Social Selling - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

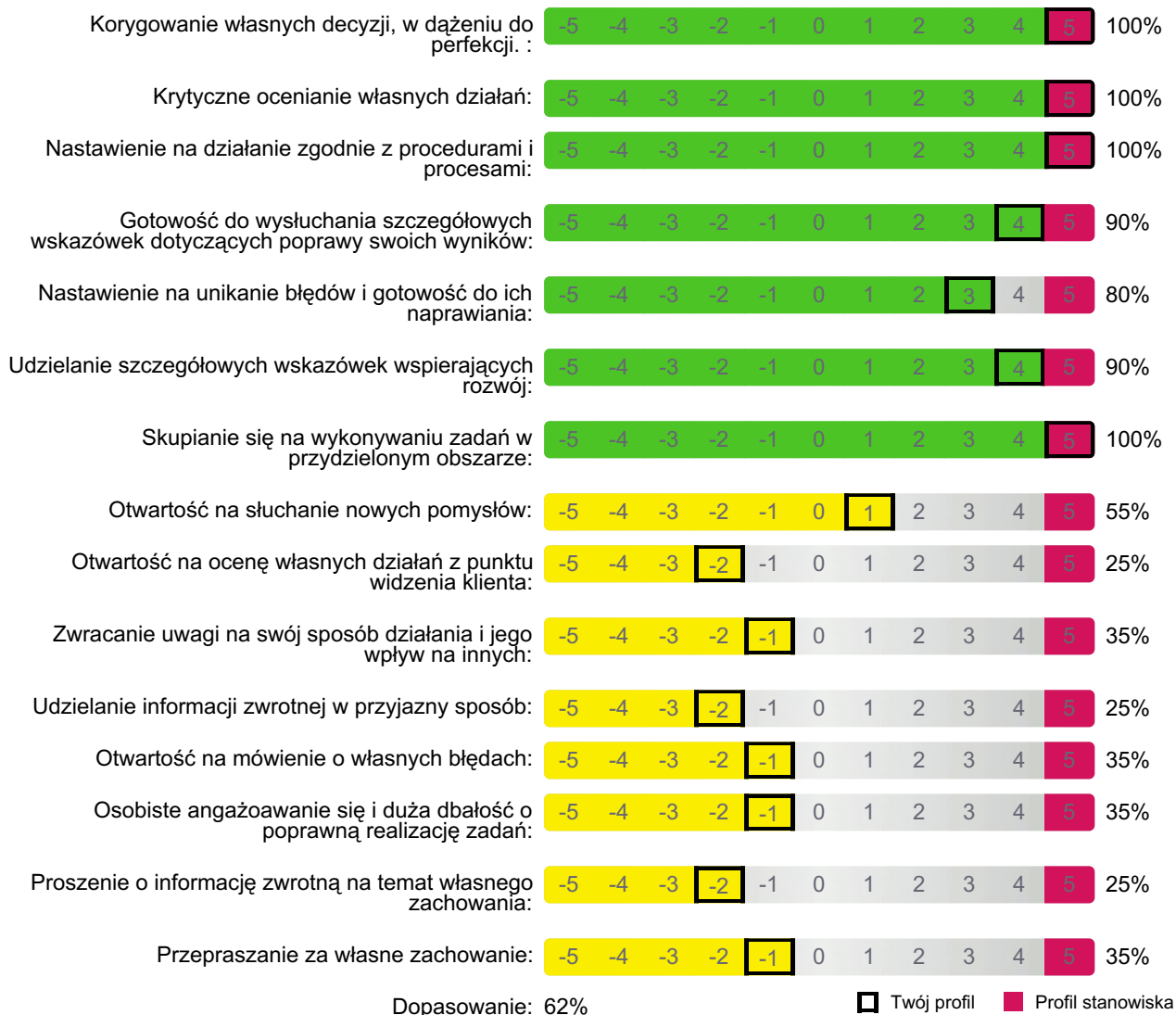
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Samokrytyka

Branie odpowiedzialności za realizację celów własnych i zespołowych. Mierzenie własnych wyników i podejmowanie natychmiastowych działań naprawczych w razie potrzeby. Prośzenie o pomoc i przyjmowanie rad. Nie chowanie się za wyjaśnieniami lub wymówkami ani próbowanie zrzucania winy na innych.



Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

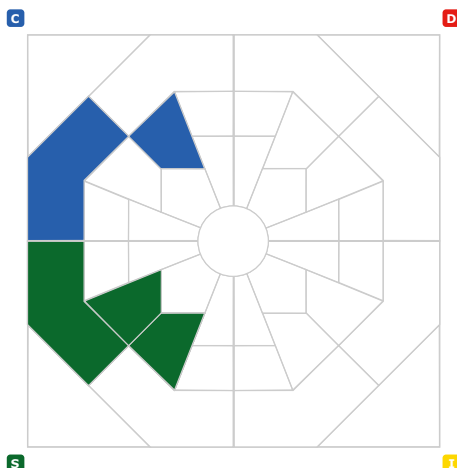
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

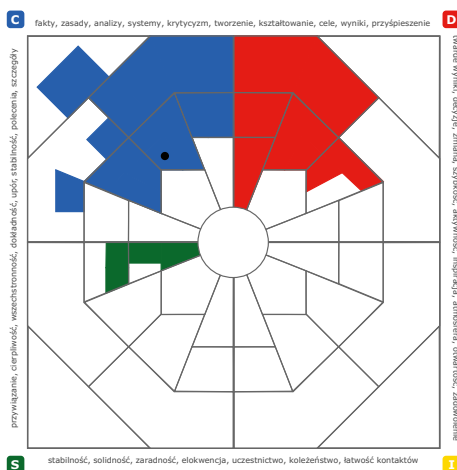
Samokrytyka - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

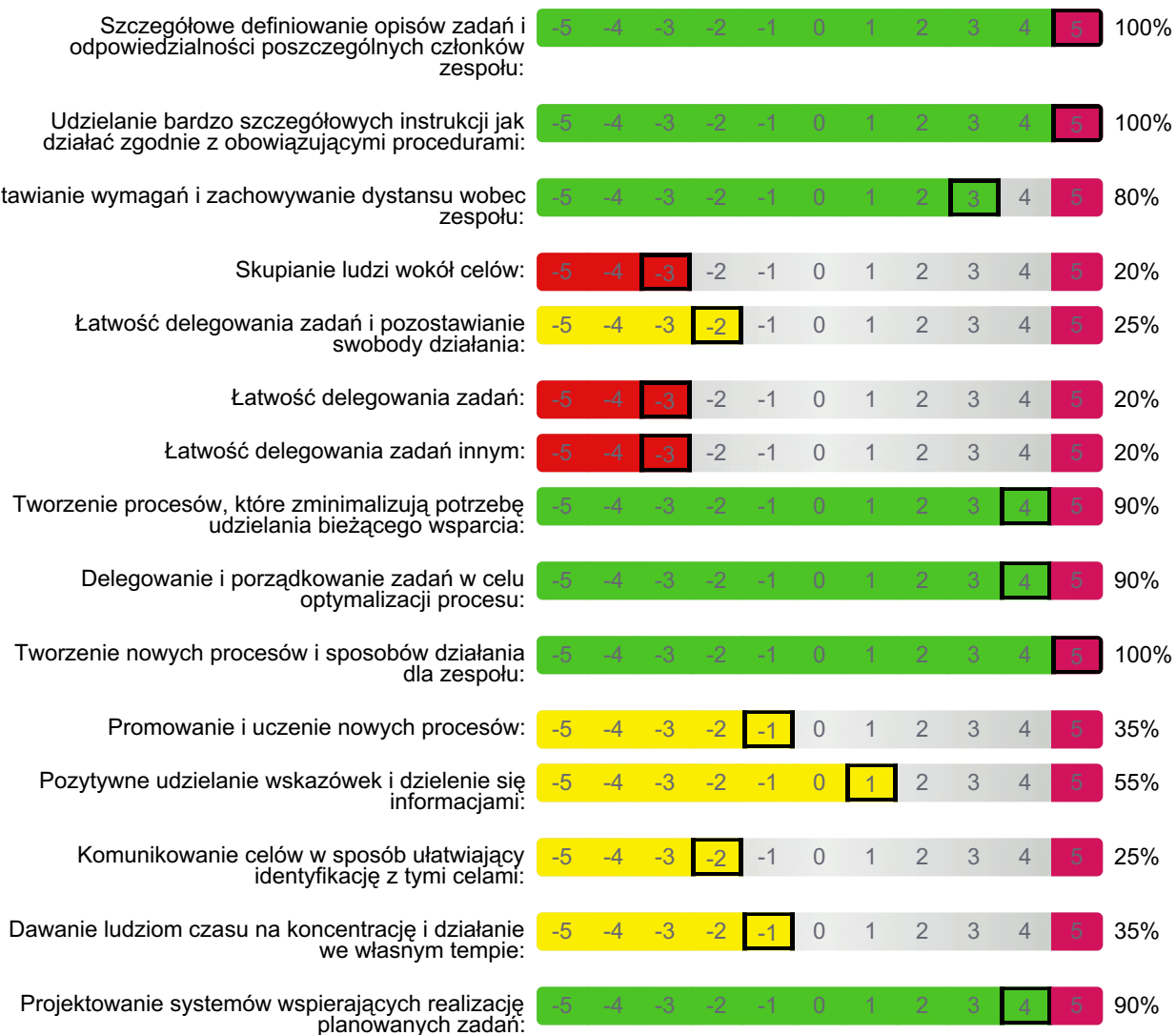
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Delegowanie

Opisywanie zadań w taki sposób, aby można je było łatwo delegować. Zaufanie i motywowanie ludzi do wykonywania swoich obowiązków. Nie chcąc ingerować ani decydować o każdym szczególe. Regularne i zaplanowane spotkanie się z ludźmi. Bycie dostępnym do udzielania wsparcia. Rozliczanie ludzi z ich wspólnych obowiązków.



Dopasowanie: 59%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

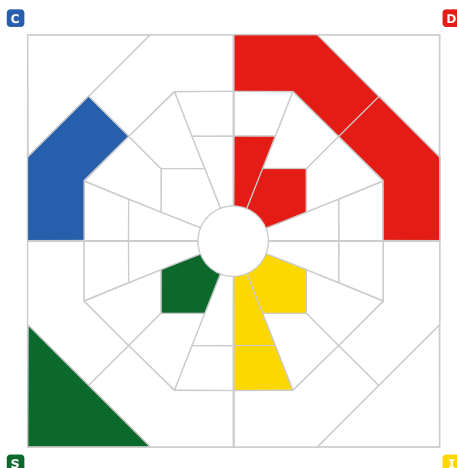
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

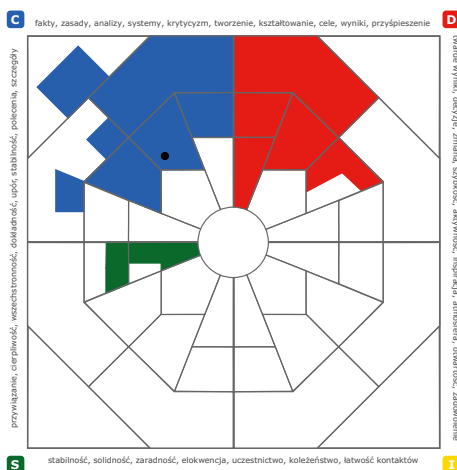
Delegowanie - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

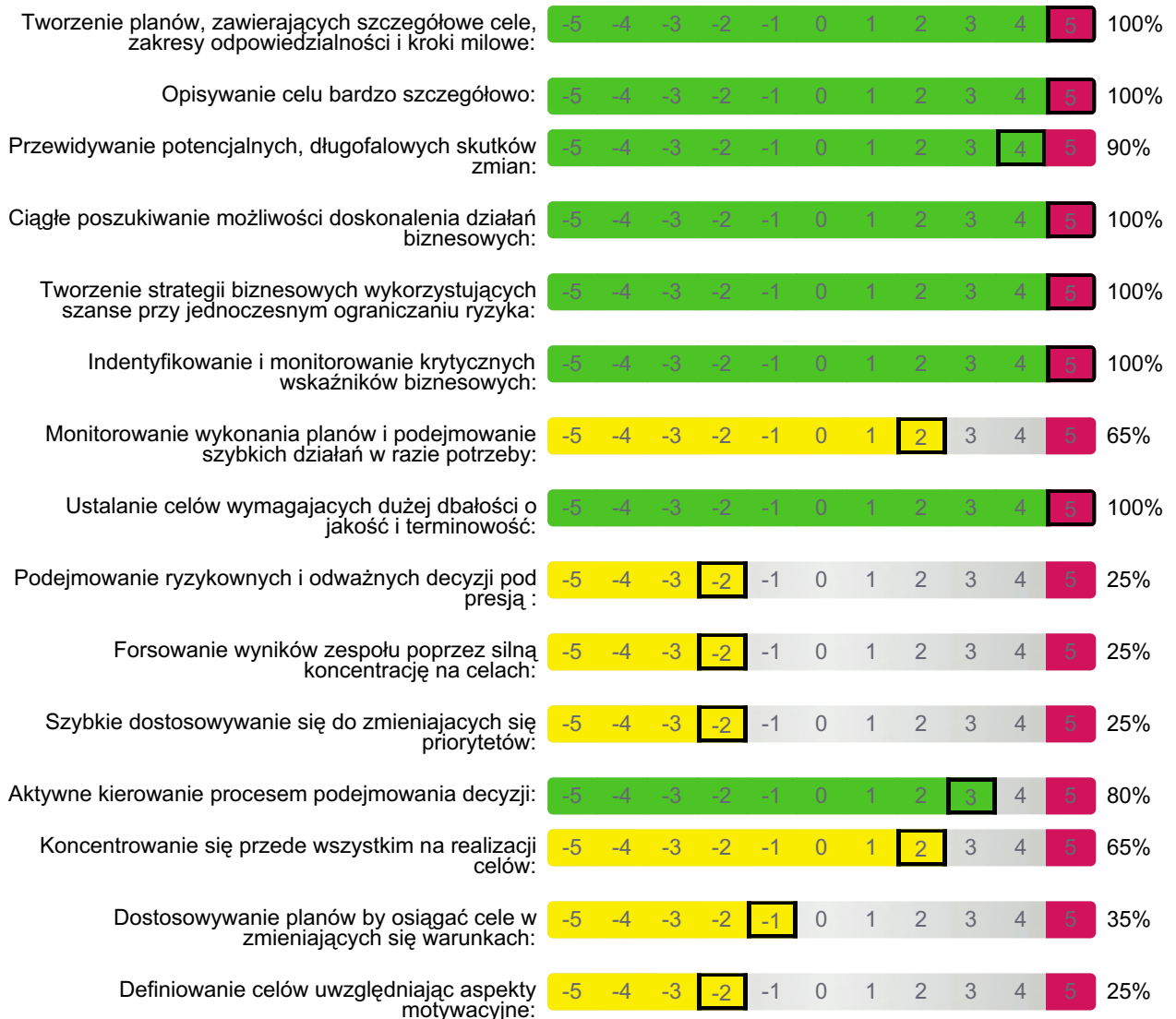
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Wyznaczanie celu

Wyznaczanie osiągalnych celów, które wymagają od zespołu sprzedaży najlepszego możliwego wykonania. Cele te są mierzalne i oparte na możliwościach każdego sprzedawcy. Osiągnięcie celów wymaga od wszystkich rozwoju i zaangażowania w ich realizację. Cele odnoszą się do strategii organizacji i są wyzwaniem.



Dopasowanie: 69%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

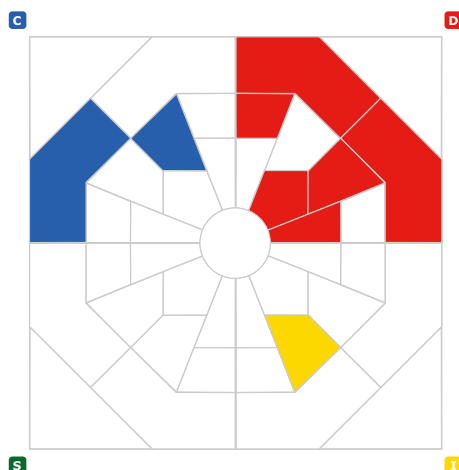
Data:

Firma Testowa

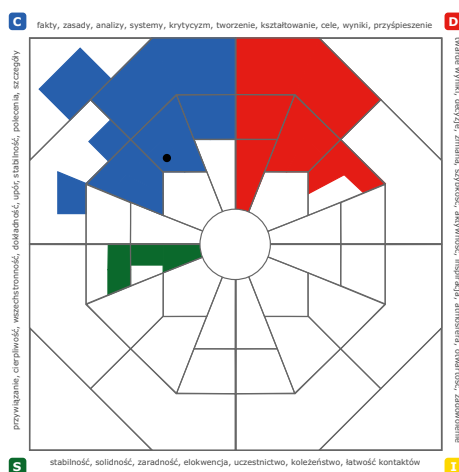
19.09.2024

Wyznaczanie celu - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.

**Twój naturalny obszar komfortu**

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.



Mateusz Niezwykły

Organizacja:

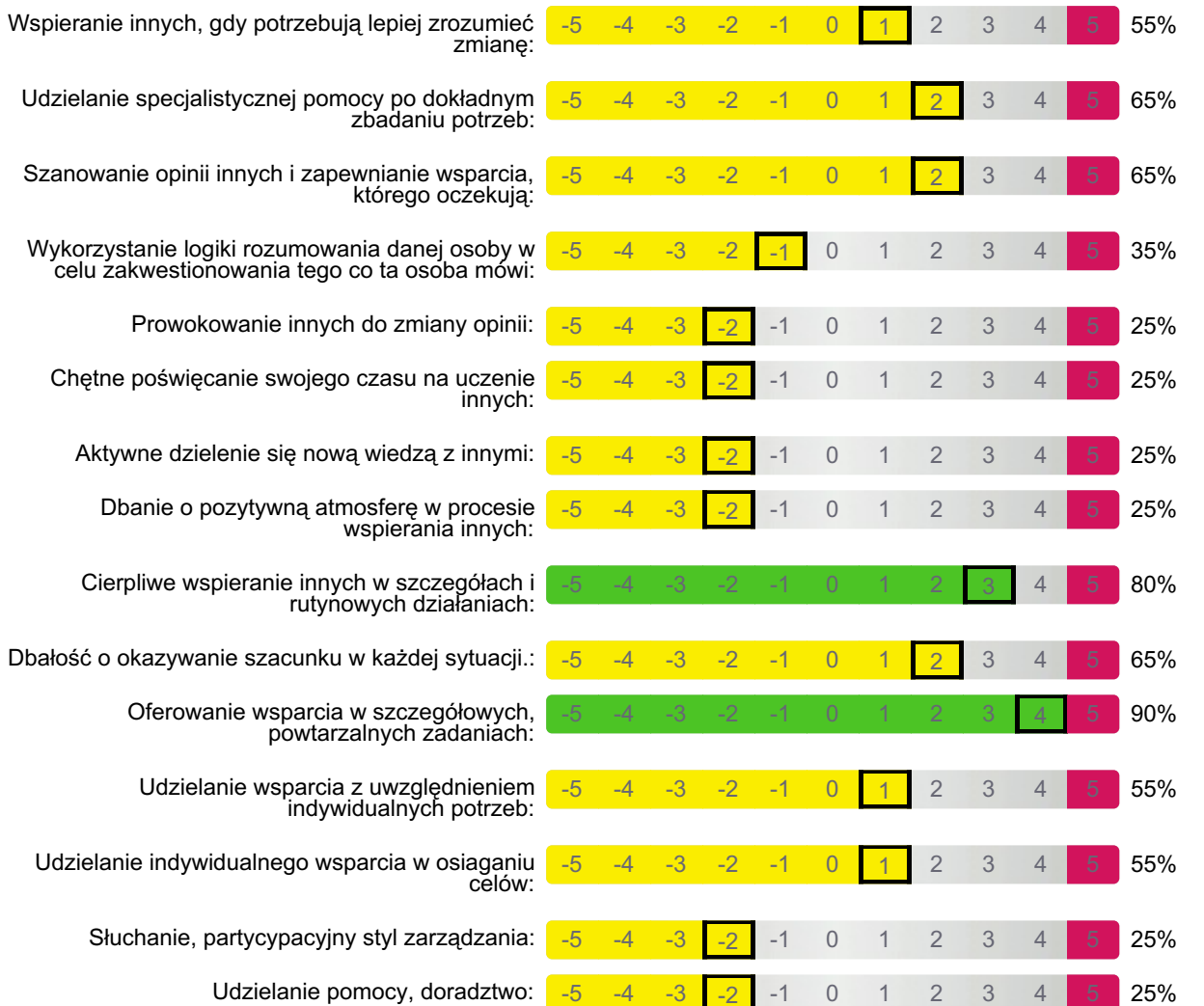
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Wspieranie

Zapewnienie wsparcia sprzedawcom. Bycie zarówno proaktywnym, jak i reaktywnym w udzielaniu wsparcia. Zachęcanie ludzi do proszenia o pomoc. Będąc dokładnym i cierpliwym w udzielaniu wsparcia, nadal rozliczać ludzi z realizacji ich celów i brania odpowiedzialności za zadania.



Dopasowanie: 48%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Należy pamiętać, że od managerów sprzedaży często wymaga się bardzo różnych typów kompetencji. Jest bardzo mało prawdopodobne, że wszystkie z nich będą pasować do Twojego naturalnego stylu zachowania. Proszę wskazać te kompetencje, które wyraźnie są Twoimi naturalnymi mocnymi stronami oraz te, które wymagają od Ciebie większego skupienia i koncentracji.

Mateusz Niezwykły

Organizacja:

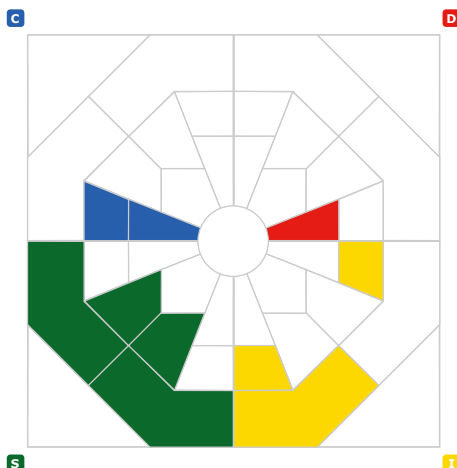
Data:

Firma Testowa

19.09.2024

Wspieranie - Wymagane zachowania

Poniżej jest przedstawione, w którym miejscu na Diamencie Extended DISC®, znajdują się zachowania wymagane do osiągnięcia sukcesu w danej kompetencji.



Twój naturalny obszar komfortu

Jest to miejsce, w którym znajduje się Twój naturalny obszar komfortu na diamencie w modelu Extended DISC®. Porównaj z wymaganymi zachowaniami powyżej.

