

Иванов
Иван Иванович

11 личностных факторов

Потенциал в продажах: для
респондента



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	28.10.2022 11:45:20
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:00:00



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	-
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	-



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Название теста	11ЛФ (версия 1.9.2)
Дата тестирования	28.10.2022 (Пт), 11:45:20 (+0300)
Продолжительность	00:00:00
Номер результата	00315408
Вариант отчета	Потенциал в продажах: для респондента

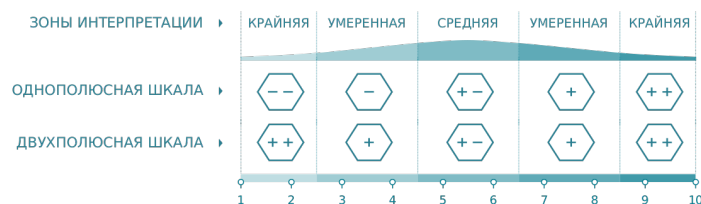


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Иванов Иван Иванович
Возраст респондента	
Пол респондента	-

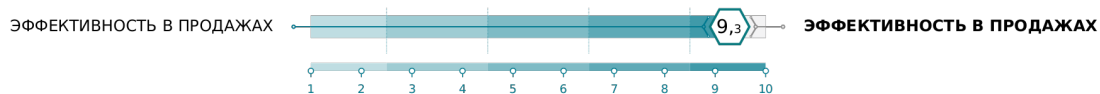


ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ

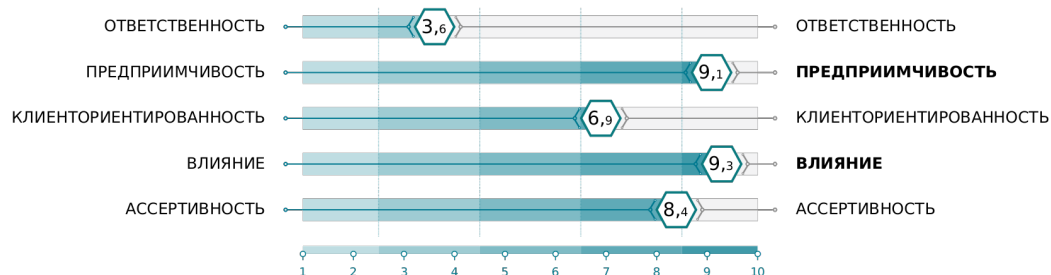


шкала с одним полюсом, значение меняется от меньшего к большему
каждый полюс - проявление определённой черты, имеющей свои достоинства и недостатки

Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ»





ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ПОТЕНЦИАЛ

Данный показатель отражает общую выраженность личностного потенциала к продажам.

++ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ

Вы показали высокий потенциал к проявлению эффективного поведения в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы способны демонстрировать поведение и принимать решения, позволяющие добиться максимального результата в различных ситуациях продаж. Это может быть свидетельством вашего опыта в подобной работе или присущих вам задатков менеджера по продажам. При прочих равных условиях вы обладаете блестящим потенциалом к работе в сфере продаж.

СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Данные показатели отражают стилевые особенности поведения в продажах и указывают на выраженность потенциала к проявлению компетенций, важных в сфере продаж.

- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Вы показали пониженный потенциал к проявлению ответственности в ситуациях, связанных с продажами. Вы склонны передавать решение проблем другим людям (руководству, коллегам), не всегда стремитесь самостоятельно разбираться с проблемными ситуациями, не стараетесь вникнуть в суть сложившейся ситуации. Вам скорее не свойственно проявлять тщательность в работе, перепроверять информацию, тщательно анализировать все детали.

++ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Вы показали высокий потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы склонны постоянно искать выгодные варианты, нацелены на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Вы стремитесь мыслить стратегически, готовы пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. Вы можете гибко подходить к вопросу продажи, можете предложить индивидуальные условия сделки, если они будут взаимовыгодны. Вы можете быть ориентированы на высокие результаты в продажах, легко идете на повышение цены, увеличение вашего предложения, если чувствуете, что это возможно.

+ КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Вы показали повышенный потенциал к проявлению клиентоориентированности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы можете быть на стороне клиента, демонстрировать готовность понять его потребности и удовлетворить его запросы. Можете проявлять заботу о клиенте, готовы обсуждать с ним его сложности. Стремитесь находить личный контакт с клиентами, завязывать с ними отношения, можете идти на компромиссные решения в сложных ситуациях. В ряде случаев вы готовы быть честными и открытыми в контакте с клиентом, проявлять мягкость и доброжелательность.

++ ВЛИЯНИЕ

Вы показали высокий потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы готовы общаться с клиентом, убеждать, проявлять инициативу в переговорах. Вы способны к поиску способов управления клиентом, склонны пробовать разные подходы для оказания влияния на вашего собеседника. Можете гибко менять тактику коммуникаций в контакте с клиентом: как подстраиваться, так и доминировать.

+ АССЕРТИВНОСТЬ

Вы проявили повышенный потенциал к проявлению ассертивности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы зачастую готовы демонстрировать уверенность и стойкость своих позиций. Вам свойственен позитивный настрой и готовность преодолевать трудности, не сдаваться и добиваться целей. В ряде ситуаций вы можете проявлять требовательность в общении с клиентом, сохраняя спокойствие в ситуации внешнего давления.



ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ ПРОДАЖ

Данные рекомендации отражают прогноз эффективности в различных типах и видах продаж в зависимости от полученных результатов по тесту.

ТИП/ВИД ПРОДАЖ	ОПИСАНИЕ	ПРОГНОЗ
B2B	Продажи юридическим лицам (компаниям)	Прогнозируется повышенная эффективность
B2C	Продажи физическим лицам	Прогнозируется повышенная эффективность
Смешанный тип	Сложно выделить чистый тип, продажи возможны как компаниям, так и физическим лицам	Прогнозируется высокая эффективность
Активные продажи	Активный и самостоятельный поиск клиентов	Прогнозируется повышенная эффективность
Пассивные продажи	Обслуживание клиентов и входящих запросов по регламентированной схеме	Прогнозируется высокая эффективность
Смешанный вид	Сложно выделить чистый вид, возможны как активные продажи, так и частая обработка входящих запросов	Прогнозируется повышенная эффективность