

Иванов
Иван Иванович

11 личностных факторов

Потенциал в продажах: для
специалиста



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

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



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	-
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	-

ЛАБОРАТОРИЯ
ГУМАНИТАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ





ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Данные о протоколе тестирования, обычно содержат служебную информацию о времени, продолжительности тестирования, а также номере протокола для его идентификации в информационной системе.



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Данные о респонденте, взятые из анкеты, обычно заполняемой самим респондентом перед началом тестирования.



ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ

Графическое представление результатов в виде столбчатой диаграммы. Позволяет легко оценивать и сравнивать выраженность отдельных качеств респондента, видеть уникальные сочетания черт.



ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Описание индивидуальных особенностей респондента на основании баллов, полученных по отдельным шкалам теста.



ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ ПРОДАЖ

Описание индивидуальных особенностей респондента, основанное на анализе сочетаний шкал теста.

Данный отчёт был сформирован автоматически в Системе Maintest Pro (далее – Система), правообладателем которой является ООО «ЭйчТи Лаб» (ОГРН 1077763957545), по результатам использования Системы Лаборатория "Гуманитарные Технологии" и обработки пройденного респондентом по инициативе Лаборатория "Гуманитарные Технологии" сеанса тестирования.

Пользователем Системы, по инициативе которого был сформирован данный отчет, является Лаборатория "Гуманитарные Технологии". Пользователь несет полную ответственность, в том числе ответственность за качество проведения тестирования, по результатам которого был сформирован данный отчёт, за интерпретацию им показателей, содержащихся в отчёте, за использование указанных в отчёте сведений или их объединение с другими сведениями или оценочными методами, используемыми пользователем для принятия, в том числе, итоговых кадровых и управленческих решений, а также за халатное или небрежное использование и хранение отчёта перед правообладателем, респондентом и иными лицами.

Лаборатория "Гуманитарные Технологии" вправе использовать, копировать и хранить данный отчёт только в пределах прав, предоставленных ему респондентом, и исключительно для своих внутренних и некоммерческих целей с соблюдением законодательства о персональных данных, не нарушая прав и интересов респондента.

Внесение изменений в отчёт после его формирования Системой Maintest Pro не допускается. ООО «ЭйчТи Лаб» не несёт никакой ответственности за использование Лаборатория "Гуманитарные Технологии" отчёта, а также за принятые на его основе решения, за его хранение и использование респондентом и Лаборатория "Гуманитарные Технологии".

ООО «ЭйчТи Лаб» предупреждает, что некорректное использование Системы и инструментов оценки (тестов), а также несоблюдение рекомендаций к проведению тестирования могли привести к искажению или снижению качества результатов тестирования, содержащихся в данном отчёте.



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 специалиста

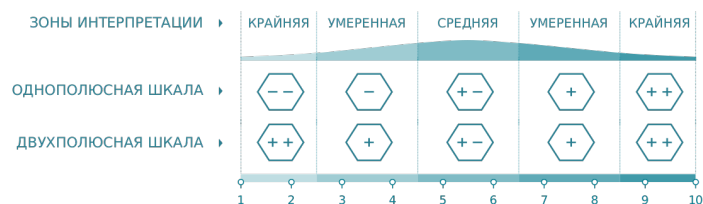


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Иванов Иван Иванович
Возраст респондента	
Пол респондента	-

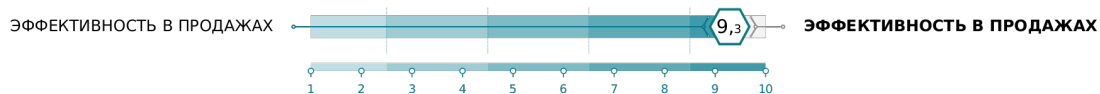


ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ

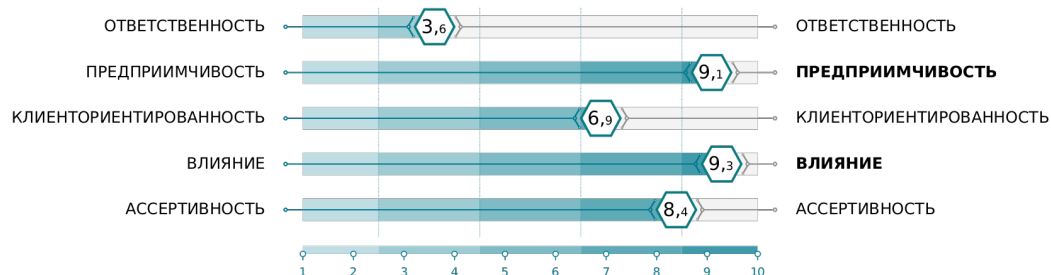


шкала с одним полюсом, значение меняется от меньшего к большему
каждый полюс - проявление определённой черты, имеющей свои достоинства и недостатки

Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ»





ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ПОТЕНЦИАЛ

Данный показатель отражает общую выраженность потенциала к продажам.

++ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ

Респондент показал высокий потенциал к работе в сфере продаж. Он способен добиваться максимального результата в той или иной ситуации продаж – проявить гибкость, предприимчивый подход, подстроиться под клиента или оказать на него влияние. Он способен демонстрировать уверенное поведение, проявлять необходимый уровень ответственности и аналитичности. Прогнозируется высокая эффективность 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

Респондент показал пониженный потенциал к проявлению ответственности в ситуациях, связанных с продажами. От него можно ожидать склонности передавать решение проблем другим людям (руководству, коллегам), он не всегда готов самостоятельно разбираться с проблемными ситуациями. Он склонен давать клиентам невыполнимые обещания, стараясь особо не вникать в суть сложившейся ситуации. Не готов проявлять тщательность и осторожность в работе, перепроверять информацию и тщательно анализировать все детали. Подобные результаты могут демонстрировать представители крайних групп успешности в продажах: либо неопытные и малоэффективные, либо высокоэффективные менеджеры, "звезды".

++ ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Респондент показал высокий потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него можно ожидать способности постоянно искать выгодные варианты, нацеленности на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Он может стремиться мыслить стратегически, проявлять готовность пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. Он может гибко подходить к клиенту, и может предложить индивидуальные условия продажи, если они будут взаимовыгодны. Он может быть ориентирован на высокие результаты в продажах. Должен легко идти на повышение цены, если чувствует, что это возможно. Особенно важны такие качества для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.

+ КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

Респондент показал повышенный потенциал к проявлению клиентоориентированности в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него можно ожидать стремления быть на стороне клиента, готовности понять его потребности и удовлетворить его запросы. Способен проявлять заботу о клиенте, готов обсуждать с ним его сложности. В ряде ситуаций может стремиться проявлять честность и открытость в контакте с клиентом. Склонен находить личный контакт с клиентами, завязывать с ними отношения. Может идти на компромиссные решения в сложных ситуациях, проявлять мягкость и доброжелательность. В целом клиентоориентированность напрямую связана с эффективностью в продажах, в особенности - для продаж в сфере B2C.

++ ВЛИЯНИЕ

Респондент показал высокий потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него можно ожидать готовности общаться с клиентом, находить с ним общий язык. Он способен на поиск способов управления клиентом, склонен пробовать разные подходы для оказания

влияния на него. Может гибко менять тактику коммуникаций: как подстраиваться, так и доминировать над клиентом. Способен манипулировать клиентом ради достижения целей продаж. Влияние наиболее важно для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.

+ АССЕРТИВНОСТЬ

Респондент показал повышенный потенциал к проявлению ассертивности в ситуациях, связанных с ведением продаж. В целом, от него можно ожидать уверенности и стойкости позиций. Он склонен проявлять позитивный настрой и готов преодолевать трудности на пути достижения результата. В ряде ситуаций может проявлять требовательность в общении с клиентом, сохранять спокойствие в ситуации внешнего давления. Ассертивность наиболее важна для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.



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