

Тест

Бизнес-Профиль

# Петрова Мария Алексеевна

Потенциал в продажах

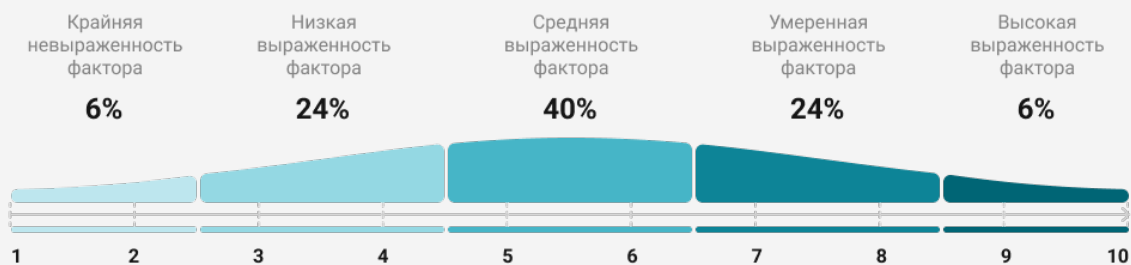
## Как работать с отчётом

Данный отчёт методики «Бизнес-Профиль» предназначен для оценки и отбора кандидатов и сотрудников в сфере продаж.

Все показатели данного отчёта построены на основе психологических особенностей: диагностированных мотивов, интеллектуальных способностей и личностных качеств респондента и не учитывают его опыт и навыки.

### Шкала результатов

Результаты тестирования представлены в 10-балльной шкале [СТЭНОВ](#). Для сравнения и интерпретации результатов каждая шкала поделена на 5 диагностических зон:



Согласно [Российскому стандарту тестирования персонала \(п. 10.8.5\)](#), срок использования результатов подобного тестирования составляет 2 года. Повторное тестирование рекомендуется не ранее, чем через два года.

# Оглавление

<b>Потенциал в продажах</b>	<b>4</b>
<b>Функции в отделе продаж</b>	<b>5</b>
<b>Сегменты рынка</b>	<b>5</b>

## Потенциал в продажах

Потенциал в продажах – это внутренний ресурс, который определяет готовность к работе в сфере продаж. Он включает в себя мотивацию, способности и личностные особенности, связанные с потенциальной успешностью сотрудника в продажах.



### Черты респондента, характерные для специалистов сферы продаж:

- ✓✓ очень высокий общий интеллектуальный потенциал, во многом определяющий успешность решения рабочих задач
- ✓ сниженная выраженность мотива «Общественная польза»
- ✓ выраженная заинтересованность в установлении полезных контактов

### Результат

Средний

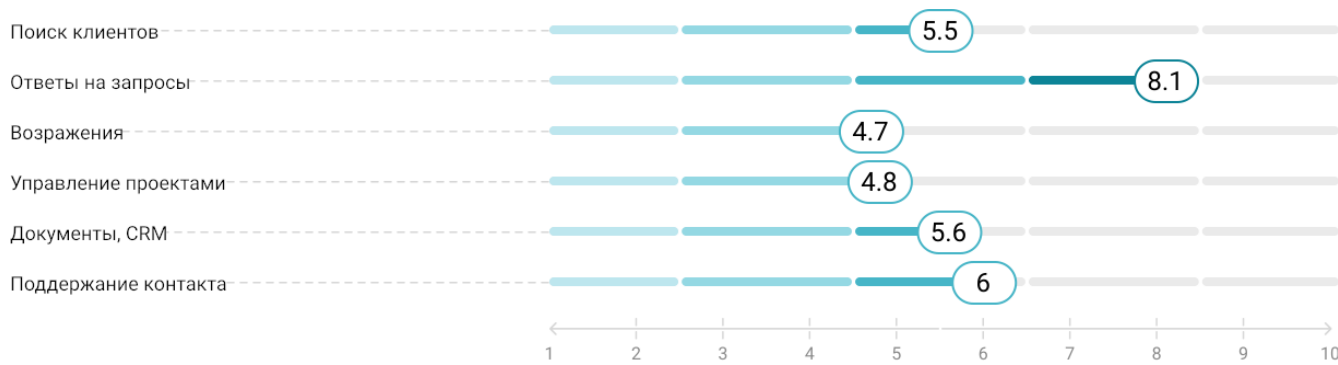
Психологические особенности респондента в средней степени соответствуют профилю представителя сферы продаж. Прогнозируемая успешность в продажах будет во многом зависеть от профессионального опыта и внешних условий.

### Черты респондента, нехарактерные для специалистов сферы продаж:

- !! ярко выраженная замкнутость и необщительность
- !! ярко выраженная этичность, принципиальность
- ! невыраженное стремление к руководству людьми и процессами
- ! конформизм, ориентация на мнение окружающих
- ! тревожность, неуверенность в себе

## Функции в отделе продаж

Сотрудники отдела продаж выполняют различные функции, которые требуют разных психологических качеств и способностей. В данном разделе отчёта можно увидеть, к выполнению каких функций сотрудников отдела продаж психологически наиболее и наименее склонен данный респондент.



### Что должно получаться хорошо:

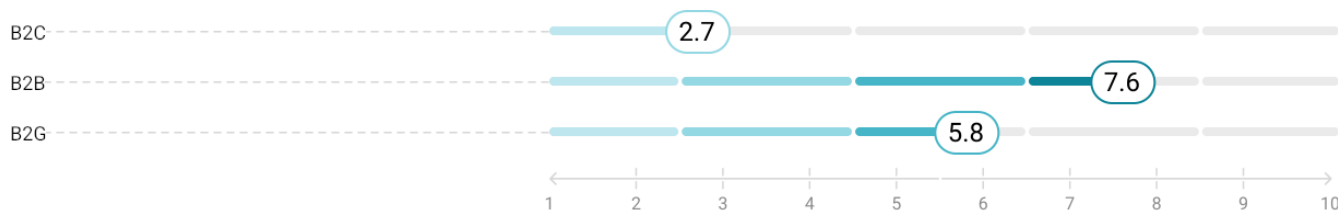
✓ **Ответы на запросы** (работа с «теплыми» и «горячими» лидами: с клиентами, которые уже проявили инициативу): активно слушать, проявлять интерес к ситуации клиента, оценивать её и предлагать решение. Работа в роли эмпатичного эксперта, главная задача которого — создать у клиента чувство, что его поняли, о нём позаботились и предложили лучшее для него решение. Это требует чуткости, желания помочь и выраженности интеллектуальных способностей.

### Где возможны трудности:

Таких функций не выявлено.

## Сегменты рынка

Условия работы в различных сегментах рынка требуют разных психологических свойств и качеств. В данном разделе отчёта можно увидеть, к особенностям работы в каком сегменте рынка психологически наиболее и наименее склонен данный респондент.



**Рекомендуется:**

✓ **B2B** (Business-to-Business): продажи компаниям, юридическим лицам для ведения их бизнеса. Здесь решения принимаются рационально, часто группой лиц, цикл сделки длинный, а ключевая задача продавца — доказать экономическую эффективность, надёжность и выгоду для бизнеса клиента, выстраивая долгие партнёрские отношения. Продажи, требующие выраженных интеллектуальных способностей, дружелюбия и уравновешенности, ориентации на финансовую выгоду и выстраивание сети полезных связей, а также готовности вкладывать силы и энергию в достижение поставленных целей.

**Не рекомендуется:**

! **B2C** (Business-to-Consumer): продажи конечному потребителю, частным лицам для личного использования. Здесь решения принимаются быстро и часто эмоционально, цикл сделки короткий, а главная задача продавца — вызвать желание купить «здесь и сейчас», работая с выгодой, эмоциями и простотой приобретения. Продажи, требующие общительности, активности, дружелюбия, уравновешенности, предприимчивости и материальной заинтересованности.