

Тест

LineStaff

Петрова Мария Ивановна

Потенциал в продажах

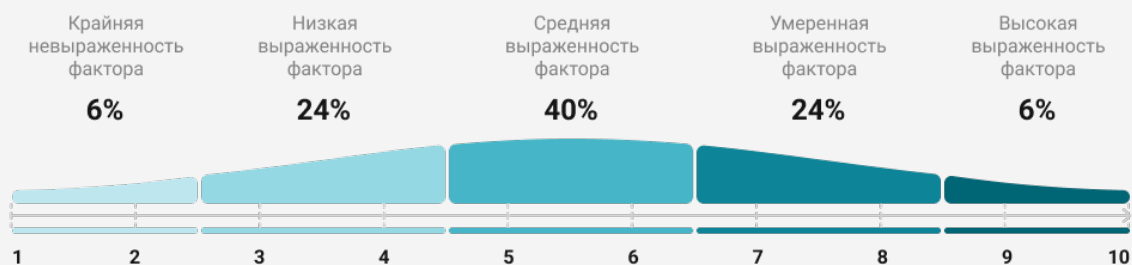
Как работать с отчетом

Данный отчёт 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 этого срока.

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.



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, характерные для специалистов сферы продаж:

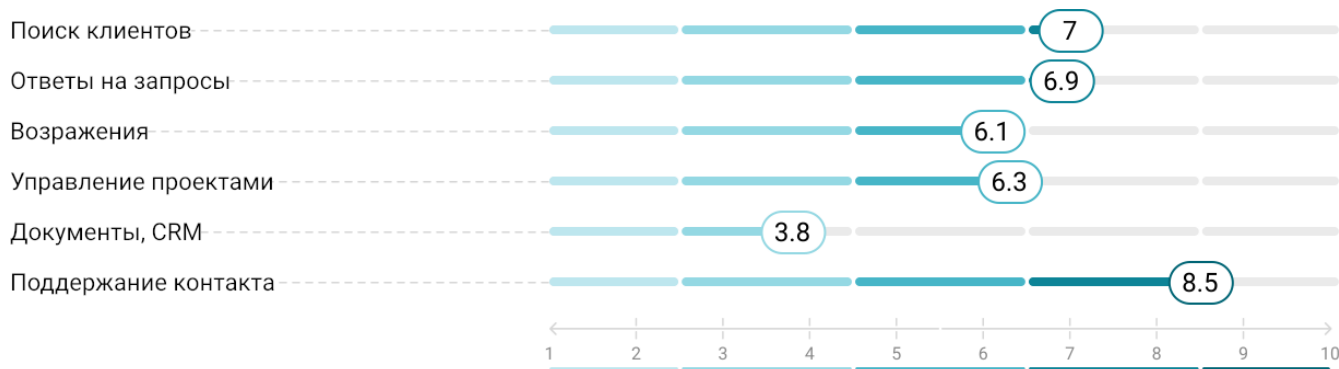
- ✓ высокий общий интеллектуальный потенциал, во многом определяющий успешность решения рабочих задач
- ✓ общительность, активность, инициативность в общении

Черты респондента, нехарактерные для специалистов сферы продаж:

- ! невыраженная материальная, финансовая мотивация
- ! 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:

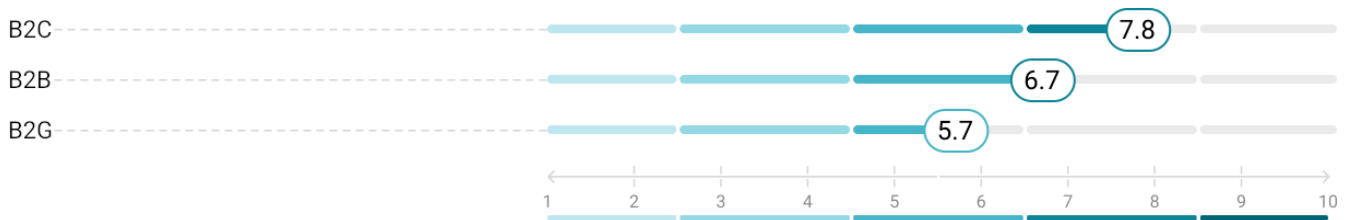
- ✔ **Поддержание контакта** (постпродажное обслуживание): после сделки на регулярной основе поддерживать связь с клиентом: узнавать, всё ли в порядке, снимать сомнения и вопросы; напоминать о себе (знаки внимания, обмен полезной информацией); выявлять новые потребности клиента. Это работа на опережение, требующая искренней эмпатии, общительности и стратегического взгляда на отношения.
- ✔ **Поиск клиентов** (холодные продажи, активный поиск): формирование потока потенциальных покупателей (лидов) для дальнейшей обработки и заключения сделок. Работа, требующая общительности, активности, сообразительности и прагматической мотивации.
- ✔ **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:

- ! **Документы, CRM** (работа с документами и клиентской базой): фиксировать контакты и историю коммуникаций в базе; оформлять коммерческие предложения, счета, договора и закрывающие документы; систематизировать материалы и наводить порядок в них. Работа, требующая организованности, внимательности и устойчивости к монотонии.

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:

✓ **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.

✓ **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:

 Не выявлено.