

Tabela podsumowująca typy nastawień

Na każdą z Twoich kompetencji sprzedażowych wpływa od 1 do 3 typów nastawienia. Poniższa tabela pokazuje, jak Twoje typy nastawienia budują wyniki 18 Kompetencji Sprzedażowych. Skonsultuj się z Coachem lub Trenerem, który został przeszkolony jak interpretować te wyniki.

Prospecting	95%	Aktywne słuchanie	57%
Następny krok	62%	Odkrywanie prawdy	99%
Wywieranie wpływu	83%	Logika	35%
Niedosyt	52%	Myślenie krytyczne	48%
Kwalifikowanie kontaktów	76%	Niedosyt	52%
Odkrywanie prawdy	99%	Logika	35%
Odczytywanie sytuacji	75%	Odczytywanie sytuacji	75%
Łowca	60%	Inicjatywa	67%
Budowanie relacji	19%	Przejmowanie kontroli	56%
Empatia	42%	Prezentowanie rozwiązań	22%
Odczytywanie sytuacji	75%	Wywieranie wpływu	83%
Działanie zgodnie z procesem	10%	Logika	35%
Logika	35%	Przejmowanie kontroli	56%
Orientacja na osiągnięcia	10%	Efektywne wykorzystanie czasu	48%
Niedosyt	52%	Łowca	60%
Następny krok	62%	Następny krok	62%
Zdobywanie zaufania	10%	Przejmowanie kontroli	56%
Akceptacja społeczna	21%	Radzenie sobie z niepowodzeniami	57%
Empatia	42%	Wytrwałość	69%
Kontrolowanie procesu sprzedaży	57%	Odczytywanie sytuacji	75%
Następny krok	62%	Nastawienie na rywalizację	67%
Odczytywanie sytuacji	75%	Łowca	60%
Przejmowanie kontroli	56%	Wytrwałość	69%
Radzenie sobie z obiekcjami	48%	Postrzeganie pieniędzy	76%
Łowca	60%	Łowca	60%
Zdobywanie	69%	Wywieranie wpływu	83%
Skuteczne zadawanie pytań	99%	Zdobywanie	69%
Odkrywanie prawdy	99%	Dystans emocjonalny	38%
Zdobywanie	69%	Zdobywanie	69%
		Łowca	60%