

Treść raportu opiera się na odpowiedziach udzielonych w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Niniejszy raport nie powinien być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji na temat respondenta. Jego celem jest dostarczenie informacji mających posłużyć respondentowi jako wsparcie w procesie samorozwoju.

Anna Sprzedażowa

Organizacja:

House of Skills

Data:

21.01.2021



Wprowadzenie do FinxS® Sales Assessment:

Raport FinxS® Sales Assessment został zaprojektowany tak, by pomóc Ci odnosić większe sukcesy w sprzedaży. Powstał on w oparciu o Twoje odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment i pozwala określić Twoje osobiste nastawienie do wybranych aktywności handlowych, które przekłada się na 18 kluczowych kompetencji sprzedażowych.

Należy koniecznie wziąć pod uwagę, że FinxS® Sales Assessment został opracowany pod kątem osób, które mają już jakieś, przynajmniej niewielkie, doświadczenie w sprzedaży. Osoby, które nie miały wcześniej styczności ze sprzedażą, nie będą potrafiły właściwie zinterpretować stwierdzeń zawartych w kwestionariuszu.

Jak korzystać z FinxS® Sales Assessment

Raport określa Twoje mocne strony w sprzedaży oraz obszary, w których istnieje pole do rozwoju. Może się zdarzyć, że z niektórymi wynikami nie do końca się zgodzisz. To naturalne, po pierwsze dlatego, iż jak większość osób, możesz odczuwać pewien opór przed zaakceptowaniem niektórych obszarów wymagających rozwoju. To bardzo normalna reakcja. Zawsze trudniej jest analizować swoje słabe strony, które jednak mogą mieć istotny wpływ na Twoje obecne wyniki sprzedaży. Po drugie, w niektórych kompetencjach możesz uzyskać niższy wynik ze względu na to, iż w ostatnim czasie nie była to kompetencja na której szczególnie mogłeś / mogłaś się koncentrować.

Pamiętaj, że FinxS® Sales Assessment odzwierciedla Twój aktualny poziom kompetencji. To oznacza, że przy pomocy treningu i coachingu możesz rozwijać każdą z 18 kompetencji sprzedaży.

Najlepiej byłoby, gdyby w analizie wyników mógł Ci pomóc Coach lub Trener, który został przeszkolony z interpretowania wyników FinxS® Sales Assessment i który ma odpowiednie doświadczenie i umiejętności, by pomóc Ci w planowaniu działań rozwojowych. Będzie również w stanie zrozumieć „Typy nastawienia”, które składają się na Twoje poszczególne wyniki oraz będzie w stanie wykorzystać Twój raport do stworzenia harmonogramu działań, które doprowadzą Cię do sukcesu.



Uwaga dotycząca użycia form wskazujących na płęć:

W polskiej wersji językowej raportu może się zdarzyć, że imię respondenta nie będzie prawidłowo odmienione lub jakieś zdanie zabrzmie nieco nienaturalnie. Przepraszamy za tę niedogodność.

Wyłączenie odpowiedzialności:

Wyników FinxS® Sales Assessment nie należy nigdy i w żadnych okolicznościach wykorzystywać jako jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Nie została ona zaprojektowana pod kątem decyzji typu „tak lub nie” przy rekrutacji i nie może być wykorzystywana do ich podejmowania. Należy zawsze brać pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawa, inteligencja, wiedza i wykształcenie, których Ocena nie obejmuje.

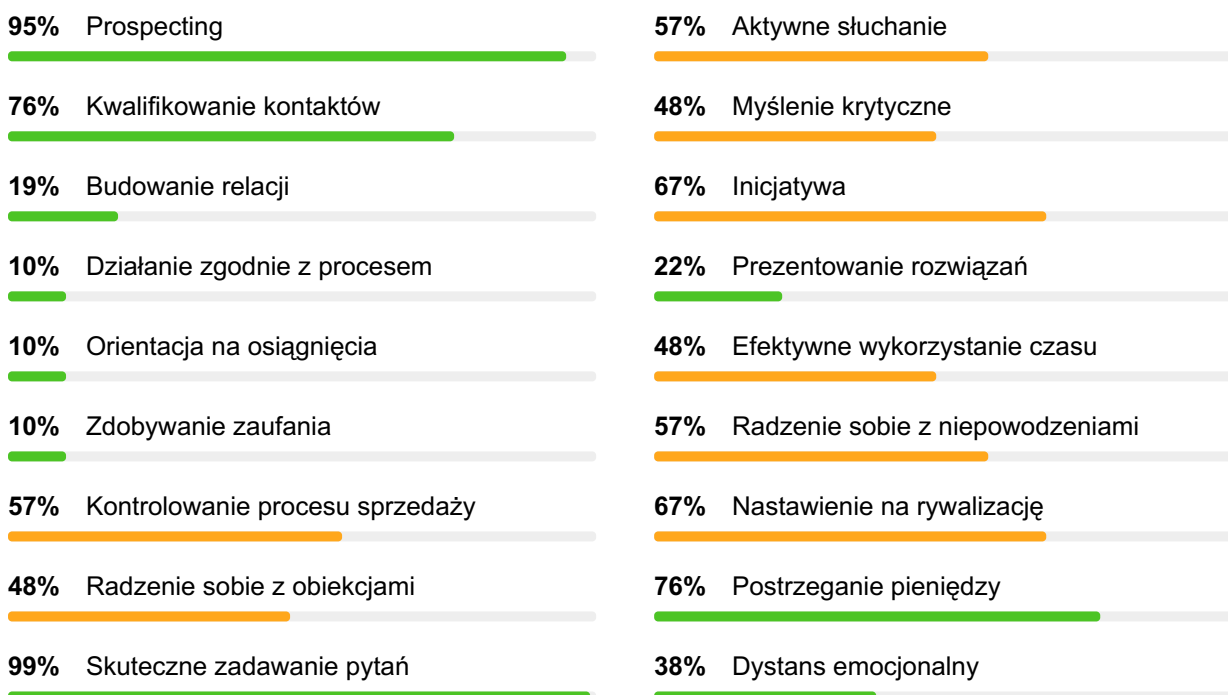
Streszczenie wyników

Poniżej znajdziesz swoje wyniki na tle 18 kompetencji sprzedaży opracowane na podstawie Twoich odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Podczas analizowania wyników pamiętaj, że odzwierciedlają one Twój aktualny poziom biegłości. Możesz rozwijać swoje umiejętności w ramach każdej z 18 kompetencji sprzedaży.

Na Twoje wyniki może mieć wpływ Twoja percepcja posiadanych kompetencji oraz to czy dana kompetencja w ostatnim czasie była dla Ciebie istotna, czy miałeś / miałaś okazję ją wykorzystywać. Algorytm FinxS® Sales Assessment działa w taki sposób, że nie da się mieć wysokich wyników we wszystkich kategoriach. Nasz umysł działa tak, że jeśli koncentrujemy się na jakiejś kompetencji, inna może w tym czasie „przygasnąć” nawet jeśli mieliśmy ją wyćwiczoną.

Stosując dodatkowe narzędzie diagnostyczne FinxS® Sales 18, możesz również przeanalizować swoje wyniki dotyczące naturalnego stylu zachowania i predyspozycji w ramach tych samych kompetencji co w FinxS® Sales Assessment. Pomoże Ci to stworzyć bardziej konkretny, praktyczny i efektywny plan rozwoju.

Całkowita punktacja



Czas odpowiedzi 21:55 min

UWAGI
