

Иванова
Мария Ивановна

11ЛФ

Потенциал в продажах: для
респондента



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	03.04.2017 16:27:10
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:05:58



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	06.05.1987
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	женский



HUMAN TECHNOLOGIES
ЛАБОРАТОРИЯ «ГУМАНИТАРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Название теста	11ЛФ (версия 1.4.6)
Дата тестирования	03.04.2017 (Пн), 16:27:10 (+0300)
Продолжительность	00:05:58
Номер протокола	00828693
Вариант отчета	Потенциал в продажах: для респондента

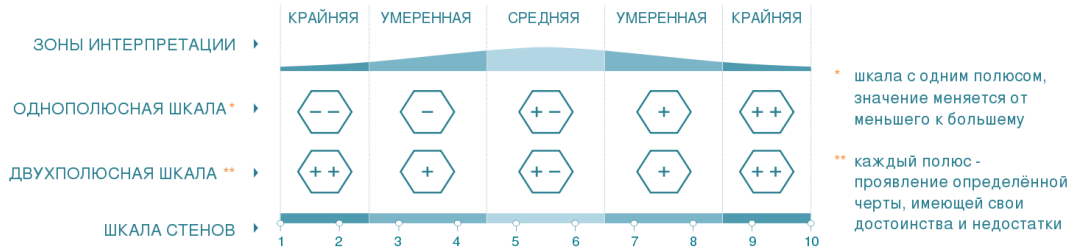


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Иванова Мария Ивановна
Возраст респондента	29 лет
Пол респондента	женский



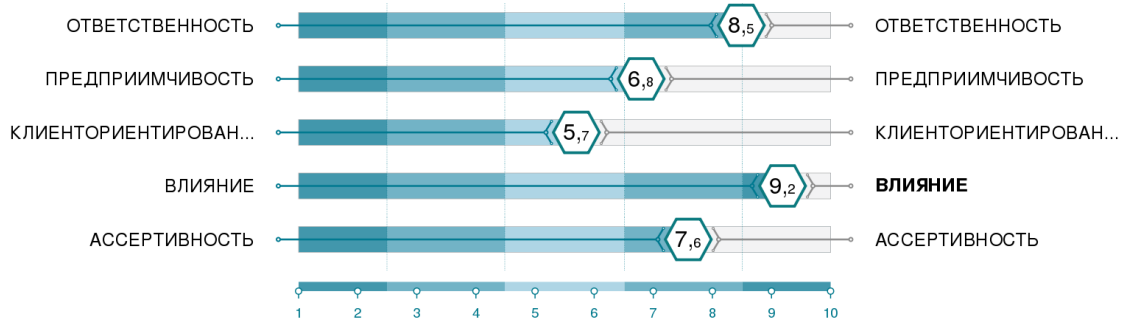
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ»





ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ПОТЕНЦИАЛ

Данный показатель отражает общую выраженность личностного потенциала к продажам.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ (++)

Вы показали высокий потенциал к проявлению эффективного поведения в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы способны демонстрировать поведение и принимать решения, позволяющие добиться максимального результата в различных ситуациях продаж. Это может быть свидетельством Вашего опыта в подобной работе или присущих Вам задатков менеджера по продажам. При прочих равных условиях Вы обладаете блестящим потенциалом к работе 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 (+)

Вы показали повышенный потенциал к проявлению ответственности в ситуациях, связанных с ведением продаж. В целом Вы склонны проявлять тщательность и осторожность в работе, стараетесь перепроверять любую информацию, которая к Вам поступает. Многие решения Вы склонны принимать только после того, как соберете всю информацию о клиенте и контексте продажи. Вы не склонны давать клиенту невыполнимых обещаний, стараетесь соблюдать технологию продаж.

ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ (+)

Вы показали повышенный потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из Ваших личностных особенностей, в большинстве случаев Вы склонны постоянно искать выгодные варианты, нацелены на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Вы готовы мыслить стратегически, пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. В целом Вы можете подходить к вопросу продажи, можете предложить индивидуальные условия сделки, если они будут взаимовыгодны. Вы ориентированы на результаты в продажах, можете пойти на повышение цены, увеличение Вашего предложения, если чувствуете, что это возможно.

КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ (+/-)

Вы показали средний потенциал к проявлению клиентоориентированности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из Ваших личностных особенностей, Вы можете быть на стороне клиента, демонстрировать готовность понять его потребности и удовлетворить его запросы. Вам свойственна определенная мягкость и доброжелательность по отношению к клиентам, но эта особенность выражена не сильно: Вы не склонны вставать полностью на сторону клиента, стараясь соблюдать свои интересы.

ВЛИЯНИЕ (++)

Вы показали высокий потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из Ваших личностных особенностей, Вы готовы общаться с клиентом, убеждать, проявлять инициативу в переговорах. Вы способны к поиску способов управления клиентом, склонны пробовать разные подходы для оказания влияния на Вашего собеседника. Можете гибко менять тактику коммуникаций в контакте с клиентом: как подстраиваться, так и доминировать.

АССЕРТИВНОСТЬ (+)

Вы проявили повышенный потенциал к проявлению асертивности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из Ваших личностных особенностей, Вы зачастую готовы демонстрировать уверенность и стойкость своих позиций. Вам свойственен позитивный настрой и готовность преодолевать трудности, не

сдаваться и добиваться целей. В ряде ситуаций Вы можете проявлять требовательность в общении с клиентом, сохраняя спокойствие в ситуации внешнего давления.



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТИПАМ И ВИДАМ ПРОДАЖ

Примечание:

Данные рекомендации отражают прогноз потенциальной эффективности в различных типах и видах продаж в зависимости от полученных результатов по тесту. Прогноз может быть двух типов:

- благоприятный (указывает на положительный прогноз потенциальной эффективности)
- НЕ благоприятный (потенциальной эффективностью не прогнозируется)

Типы продаж представлены тремя категориями:

В2В: продажи юридическим лицам (компаниям).

В2С: продажи физическим лицам.

Смешанный тип: и то, и другое.

Виды продаж представлены тремя категориями:

Активные продажи: продажи, предполагающие активный и самостоятельный поиск клиентов.

Пассивные продажи: продажи, в большей степени связанные с обслуживанием клиентов по регламентированной схеме.

Смешанный вид: и то, и другое.

Тип продаж

В2В: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

В2С: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

Смешанный тип: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

Вид продаж

Активные продажи: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

Пассивные продажи: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

Смешанный вид: благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)