

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

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

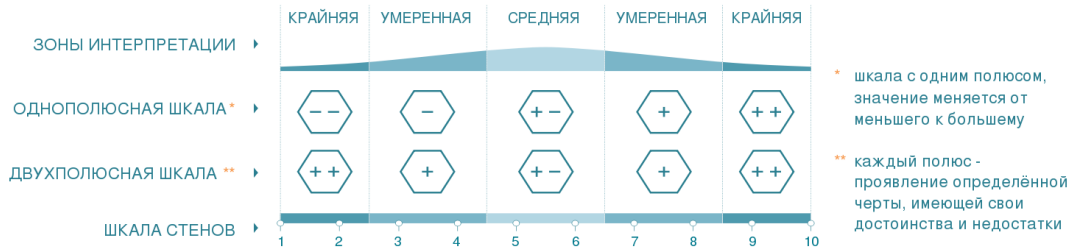


## ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

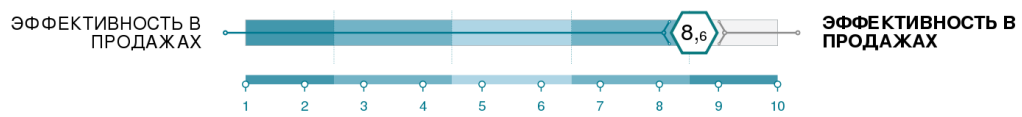
<b>Имя респондента</b>	Иванова Мария Ивановна
<b>Возраст респондента</b>	29 лет
<b>Пол респондента</b>	женский



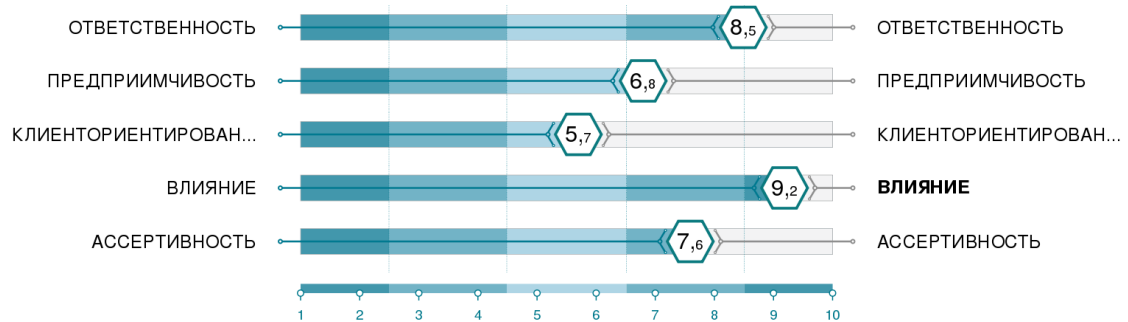
## ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



### 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:

**B2B:** продажи юридическим лицам (компаниям).

**B2C:** 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

**B2B:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

**B2C:** 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)