

Иванова
Мария Ивановна

11ЛФ

Потенциал в продажах: для
специалиста



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

Данные о протоколе тестирования, обычно содержат служебную информацию о времени, продолжительности тестирования, а также номере протокола для его идентификации в информационной системе.



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Данные о респонденте, взятые из анкеты, обычно заполняемой самим респондентом перед началом тестирования.



ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ

Графическое представление результатов в виде столбчатой диаграммы. Позволяет легко оценивать и сравнивать выраженность отдельных качеств респондента, видеть уникальные сочетания черт.



ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Описание индивидуальных особенностей респондента на основании баллов, полученных по отдельным шкалам теста.



РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТИПАМ И ВИДАМ ПРОДАЖ

Описание индивидуальных особенностей респондента, основанное на анализе сочетаний шкал теста.

Данный отчет создан автоматически в сервисе Maintest-5i/M-Тесты Системы Интернет-сервисов «HT-Line» Лаборатории Гуманитарные Технологии и выполнен на основе ответов респондента на вопросы тестов/опросников. Отчет в значительной мере отражает содержание этих ответов, но при его интерпретации следует уделить особое внимание субъективной природе ответов респондента на вопросы тестов/опросников. Лаборатория Гуманитарные Технологии не гарантирует, что данный отчет не подвергался каким-либо изменениям со стороны пользователя или иных лиц, не несёт ответственности за истолкование результатов данного отчета и за иные последствия и решения, принимаемые с его использованием. Настоящий отчет подлежит хранению и использованию в соответствии с требованиями о защите персональных данных.



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 специалиста

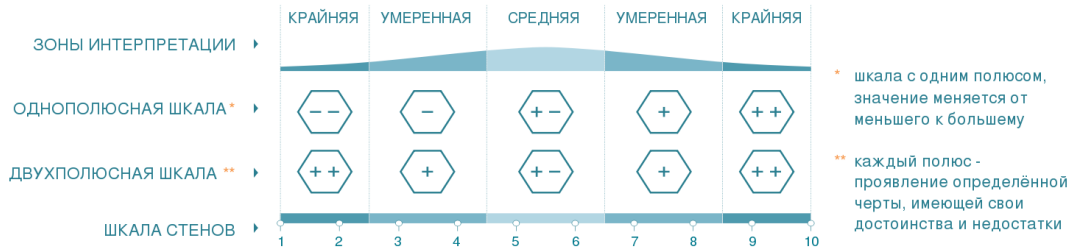


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

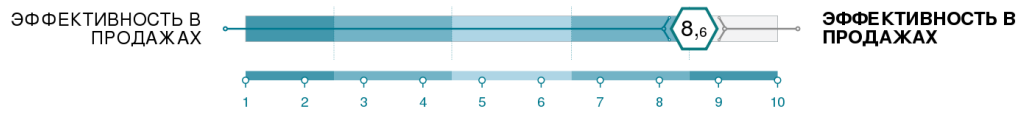
Имя респондента	Иванова Мария Ивановна
Возраст респондента	29 лет
Пол респондента	женский



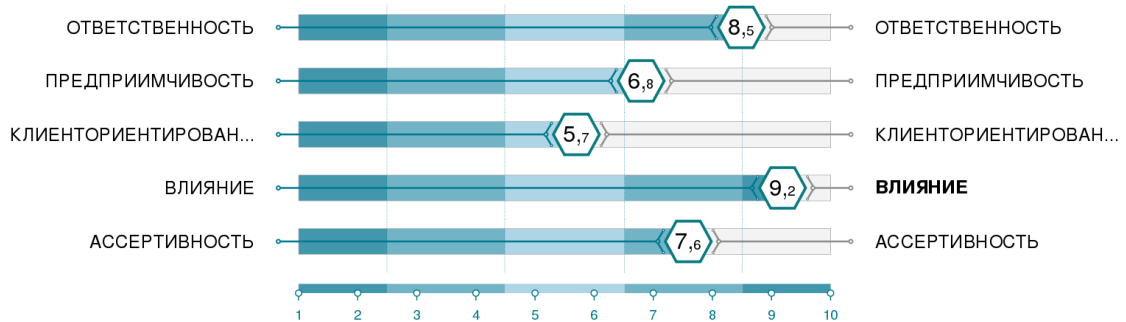
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ»





ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

ПОТЕНЦИАЛ

Данный показатель отражает общую выраженность потенциала к продажам.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ (++)

Респондент показал высокий потенциал к работе в сфере продаж. Он способен добиваться максимального результата в той или иной ситуации продаж – проявить гибкость, предприимчивый подход, подстроиться под клиента или оказать на него влияние. Он способен демонстрировать уверенное поведение, проявлять необходимый уровень ответственности и аналитичности. Прогнозируется высокая эффективность 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 (+) Респондент показал повышенный потенциал к проявлению ответственности в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него можно ожидать проявления тщательности и осторожности в работе, перепроверки любой информации, которая к нему поступает. Многие решения он способен принимать только после того, как соберет всю информацию о клиенте и контексте продажи. Должен стараться не давать клиенту невыполнимых обещаний. Зачастую готов соблюдать технологию продаж, следить за каждой мелочью. Как правило, высокие результаты по данной шкале характерны для представителей стабильного среднего уровня успешности в продажах.

ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ (+)

Респондент показал повышенный потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. В большинстве случаев от него можно ожидать способности искать выгодные варианты, нацеленности на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Он готов мыслить стратегически, пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. В целом он может гибко подходить к клиенту и может предложить индивидуальные условия продажи, если они будут взаимовыгодны. Он может быть ориентирован на результат в продажах. Может пойти на повышение цены, если чувствует, что это возможно. Особенно важны такие качества для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.

КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ (+/-)

Респондент показал средний потенциал к проявлению клиентоориентированности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Он может быть на стороне клиента, демонстрировать готовность понять его потребности и удовлетворить его запросы. В ряде ситуаций готов проявить заботу о клиенте, может обсуждать с ним его сложности. Но не всегда может быть готов проявлять честность и открытость в контакте с клиентом, не всегда готов уделять достаточного внимания личному контакту с клиентами. Часто может быть не готов идти на компромиссные решения в сложных ситуациях, проявлять мягкость и доброжелательность. В целом клиентоориентированность напрямую связана с эффективностью в продажах, в особенности - для продаж в сфере B2C.

ВЛИЯНИЕ (++)

Респондент показал высокий потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него можно ожидать готовности общаться с клиентом, находить с ним общий язык. Он способен на поиск способов управления клиентом, склонен пробовать разные подходы для оказания влияния на него. Может гибко менять тактику коммуникаций: как подстраиваться, так и доминировать над клиентом. Способен манипулировать клиентом ради достижения целей продаж. Влияние наиболее важно для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.

АССЕРТИВНОСТЬ (+)

Респондент показал повышенный потенциал к проявлению асертивности в ситуациях, связанных с ведением продаж. В целом, от него можно ожидать уверенности и стойкости позиций. Он склонен проявлять позитивный настрой и готов преодолевать трудности на пути достижения результата. В ряде ситуаций может проявлять требовательность в общении с клиентом, сохранять спокойствие в ситуации внешнего давления. Асертивность наиболее важна для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.



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)