



ЛАБОРАТОРИЯ ГУМАНИТАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ

*Мы делаем бизнес успешнее,
а людей счастливее.*

CaseSales

Кейсовый тест для оценки потенциала
к продажам



«ПРОДАЙ МНЕ ЭТУ РУЧКУ»



ПОКАЗАТЕЛЬНО. Но:

- ДОЛГО
- ВСЕ ВРУЧНУЮ И «НА ГЛАЗОК»
- ВАРИАНТЫ ОТВЕТА ИЗВЕСТНЫ ПОЧТИ ВСЕМ
- В ИТОГЕ - НЕЭФФЕКТИВНО

Хотите стандартизированный тест для качественного подбора «продажников»?

ВАМ НУЖЕН...

CaseSales

ЧТО ОЦЕНИВАЕМ?

- **ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ**

(успешность в решении кейсов)

- **СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ:**

- Ответственность
- Предприимчивость
- Клиентоориентированность
- Влияние
- Ассертивность
- Визуальная диагностика

- **ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ ПРОДАЖ**

- Активные/пассивные
- B2B/B2C

КАК?

Респондент, сидя за компьютером, решает **КЕЙСЫ**. Стандартизированные, с доказанной валидностью, в необходимом и достаточном для надежной оценки количестве.

ТЕМАТИКА КЕЙСОВ:

- переговоры,
- сопровождение клиентов,
- неадекватные клиенты,
- убеждение и работа с возражениями,
- работа с ЛПР,
- отказ клиента,
- торги,
- риски, коммерческие ошибки и т.п.

ВСЕГО:



≈ 40 минут

18

кейсов



10

вариантов поведения
для каждого кейса

ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Измеряем уровень социальной компетентности. Насколько респондент адекватно воспринимает других людей? Это определит уникальный блок визуальной диагностики.

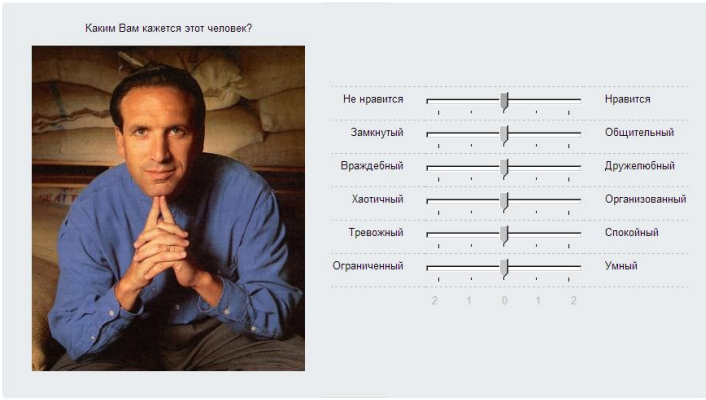
БЛОК «ФОТОПОРТРЕТЫ»

ВСЕГО:



≈ 20 минут

Каким Вам кажется этот человек?



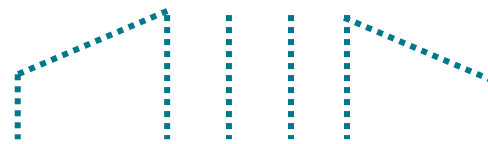
Не нравится		Нравится
Замкнутый		Общительный
Враждебный		Дружелюбный
Хаотичный		Организованный
Тревожный		Спокойный
Ограниченный		Умный

< Назад Далее > Инструкция к блоку

Пожалуйста, выберите ответ и/или нажмите на кнопку "Далее".

16

людей на фото



6

критериев оценки

4 ОТЧЕТА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕСТА



БИЗНЕС-ОТЧЕТ

Оценка деловых качеств



ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

Мягкая обратная связь

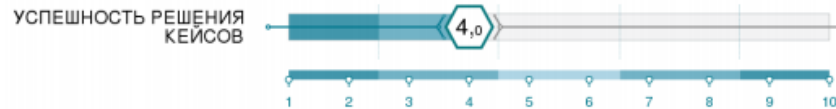


+ те же отчеты

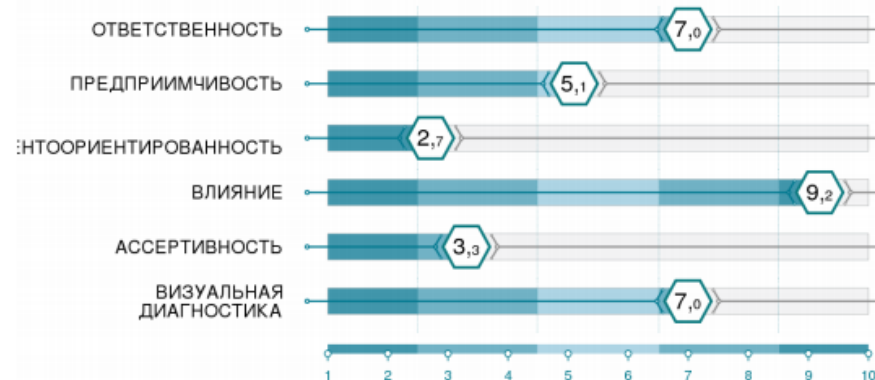
НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

Профиль результатов

Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРОДАЖАХ»



ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ

Данный показатель отражает общую успешность в решении кейсов теста и является самостоятельным фактором, указывающим на выраженность общего потенциала к продажам.

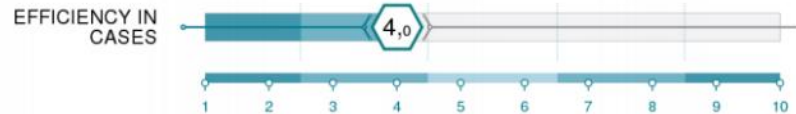
УСПЕШНОСТЬ РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ (-)

Респондент показал пониженную эффективность поведения в ситуациях, связанных с ведением продаж. Он часто выбирает решения, которые мешают добиваться приемлемого результата в той или иной ситуации – ему может не хватать гибкости, предприимчивости, готовности подстроиться под клиента или оказать на него влияние. Порой он не готов демонстрировать уверенное поведение, проявлять необходимый уровень ответственности и аналитичности. Возможно, эти результаты связаны с отсутствием у него достаточного опыта продаж. Есть вероятность, что у респондента могут возникнуть определенные трудности в сфере продаж.

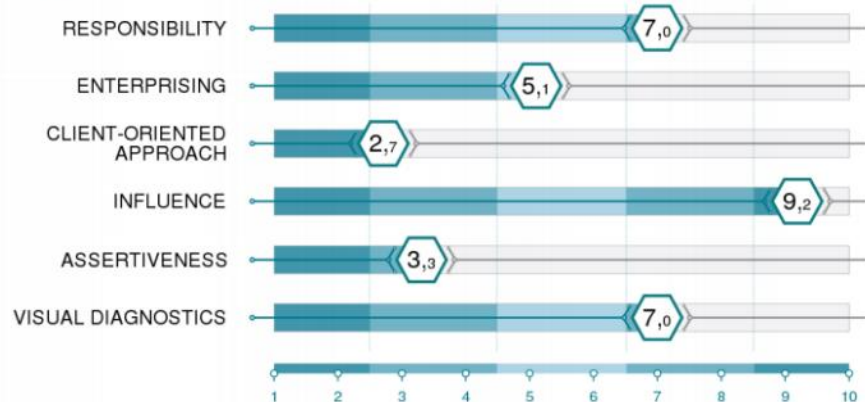
Словесное описание

Профиль результатов

Факторы по блоку «SALES POTENTIAL »



Факторы по блоку «SALES STYLE»



SALES POTENTIAL

This indicator reflects the overall success in solving cases of the test and can be regarded as an independent factor that indicates the development of potential sales.

Словесное описание

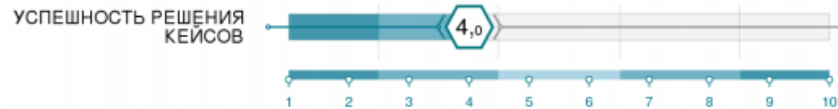
EFFICIENCY IN CASES (-) Respondent has shown a decreased efficiency of behaviour in situations regarding sales process. He often finds the solutions which can prevent the achievement of an acceptable outcome in a given situation – he may not demonstrate enough flexibility, entrepreneurship, readiness to adjust to the client or to have an influence on him. Sometimes he is not ready to demonstrate confident behaviour, to show the necessary level of responsibility and analyticity. Perhaps these results are related to his lack of sufficient experience in sales process. There is a possibility that the respondent may have some problems in sales process.

ОТЧЕТ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

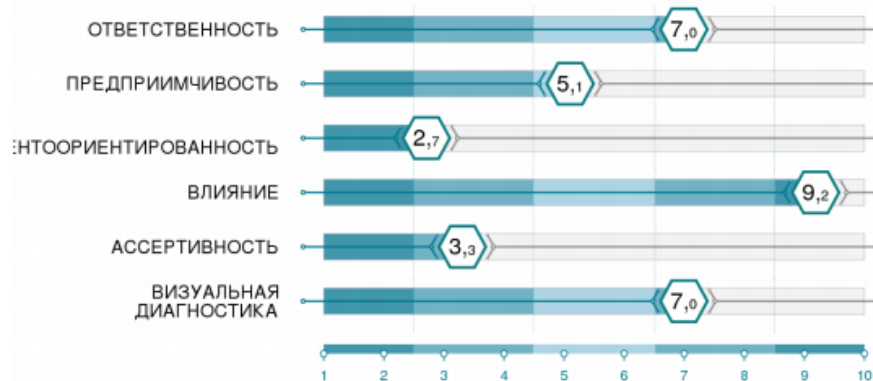
9

Профиль результатов

Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ»



Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРОДАЖАХ»



ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ

Данный показатель отражает общую успешность в решении кейсов теста и является самостоятельным фактором, указывающим на выраженность общего потенциала к продажам.

УСПЕШНОСТЬ РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ (-)

Вы показали пониженную эффективность поведения в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы часто выбираете решения, которые мешают добиваться приемлемого результата в той или иной ситуации. Проанализируйте результаты по другим шкалам теста, чтобы определить причину снижения прогнозируемой эффективности.

Словесное описание

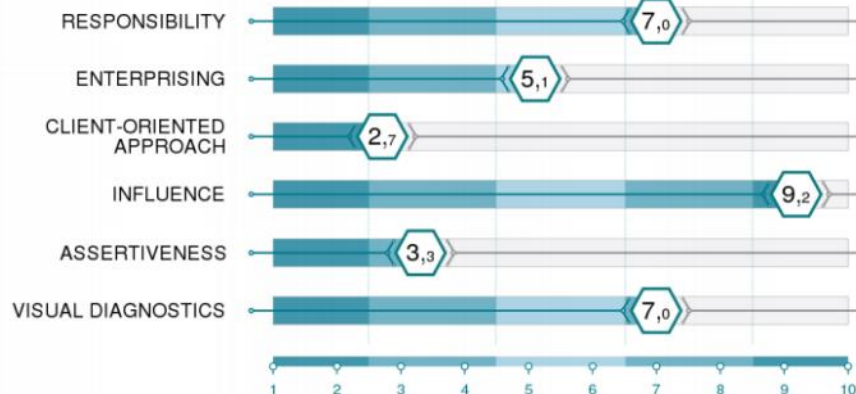
ОТЧЕТ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА НА АНГЛ.

Профиль результатов

Факторы по блоку «SALES POTENTIAL»



Факторы по блоку «SALES STYLE»



Словесное описание

SALES POTENTIAL

This indicator reflects the overall success in solving cases of the test and can be regarded as an independent factor that indicates the development of potential sales.

EFFICIENCY IN CASES (-) You have shown a decreased efficiency of behaviour in situations regarding sales process. You often find solutions that prevent achievement an acceptable outcome in the given situation. Analyse the results for the other test scales to determine the cause of reducing the predicted efficiency.

ЧТО ТАКОЕ СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ?

11

- Ответственность
- Предприимчивость
- Клиентоориентированность
- Влияние
- Ассертивность



Способность
ответственно подходить
к процессу продаж.

ЧТО ТАКОЕ СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ?

- Ответственность
- Предприимчивость
- Клиентоориентированность
- Влияние
- Ассертивность



Умение извлекать выгоду.

ЧТО ТАКОЕ СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ?

- Ответственность
- Предприимчивость
- Клиентоориентированность**
- Влияние
- Ассертивность



Направленность на клиента.

ЧТО ТАКОЕ СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ?

- ❑ Ответственность
- ❑ Предприимчивость
- ❑ Клиентоориентированность
- ❑ Влияние**
- ❑ Ассертивность



Умение «управлять» клиентом,
находить с ним контакт.

ЧТО ТАКОЕ СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ?

15

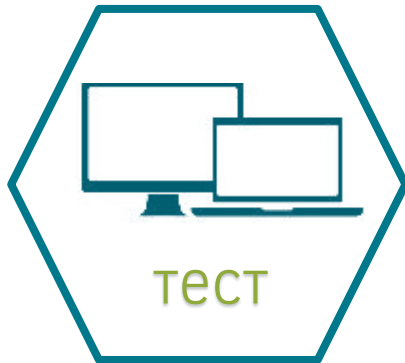
- ❖ Ответственность
- ❖ Предприимчивость
- ❖ Клиентоориентированность
- ❖ Влияние
- ❖ **Ассертивность**



Умение сохранять
эмоциональное равновесие,
позитивность.

АКТИВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ТЕСТА





Стоимость лицензий на тестирование зависит от количества единовременно закупаемых единиц. Прогрессивные скидки.

Рассчитайте стоимость онлайн:

[калькулятор](#)



Станьте **сертифицированным пользователем**, - используйте все возможности тестовой методики. Эксперты HT-Lab - создатели тестов, подробно объяснят теорию, поделятся случаями практики, ответят на вопросы, дадут прикладные рекомендации. Обучение индивидуальное или в малых группах.

Стоимость в прайс-листе:

[скачать](#)



Приходите к нам по адресу:
Москва, проспект Маршала Жукова, д. 4, этаж 3



Звоните по телефону:
+ 7 (495) 669-67-19



Присоединяйтесь во ВКонтакте:
[/htlaboratory](https://vk.com/htlaboratory)



Заходите на наш сайт:
ht-lab.ru



Пишите на e-mail:
info@ht-lab.ru

