

Петров
Сидор Иванович

11ЛФ

Потенциал в продажах: для
респондента



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	30.08.2016 14:23:49
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:55:49



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	06.08.1985
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	мужской

ЛАБОРАТОРИЯ
ГУМАНИТАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ





ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Название теста	11ЛФ (версия 1.4.2)
Дата тестирования	30.08.2016 (Вт), 14:23:49 (+0300)
Продолжительность	00:55:49
Номер протокола	00754831
Вариант отчета	Потенциал в продажах: для респондента

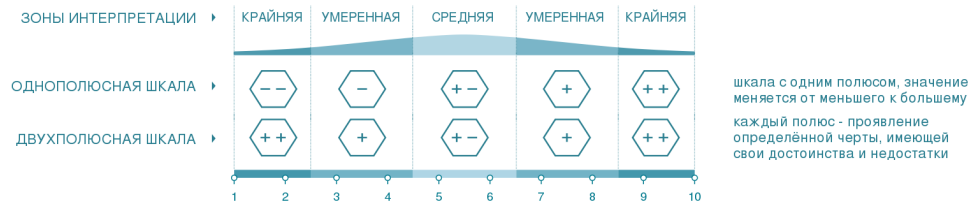


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

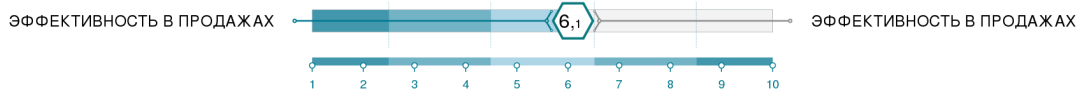
Имя респондента	Петров Сидор Иванович
Возраст респондента	31 год
Пол респондента	мужской



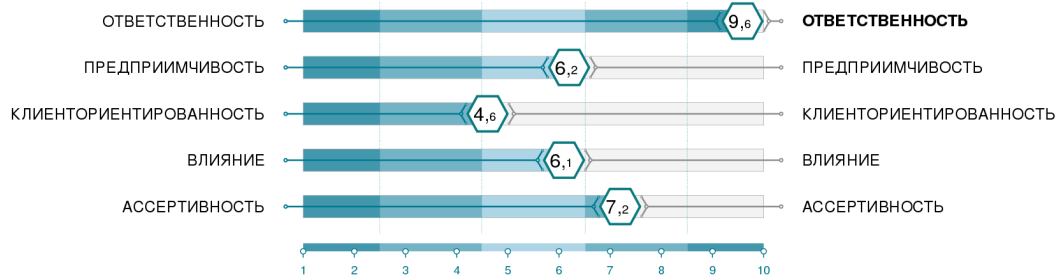
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



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 средний потенциал к проявлению эффективного поведения в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы можете демонстрировать поведение и принимать решения, позволяющие добиться результата в различных ситуациях продаж. У вас есть определенные задатки - проанализируйте результаты по другим шкалам теста, чтобы определить свои точки дальнейшего развития.

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 высокий потенциал к проявлению ответственности в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы склонны проявлять тщательность и осторожность в работе, готовность перепроверять любую информацию, которая к вам поступает. Все решения вы склонны принимать только после того, как соберете всю информацию о клиенте и контексте продаж. От вас можно ожидать, что вы не будете давать клиенту невыполнимых обещаний, будете стараться соблюдать технологию продаж, попытаетесь уследить за каждой мелочью.

+/- ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ

Вы показали средний потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, в целом вы способны искать выгодные варианты, ориентированы на результат, но не всегда можете быть нацелены на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Возможно, вам может быть трудно пойти на повышение цены, увеличив ваше предложение, даже если чувствуете, что это вполне возможно. Порой не стоит бояться предлагать клиенту индивидуальные условия - ваша результативность может быть еще выше.

+/- 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 средний потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы можете быть довольно убедительными, но не всегда готовы проявлять инициативу в переговорах, настаивать на своих условиях. В некоторых ситуациях вам может не хватать гибкости, умения подстроиться под вашего собеседника, умения подобрать нужные тактики общения. Вероятно, вам удастся сохранять определенный баланс между результативностью и тактичностью.

+ АССЕРТИВНОСТЬ

Вы проявили повышенный потенциал к проявлению ассертивности 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.



ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ ПРОДАЖ

Данные рекомендации отражают прогноз эффективности в различных типах и видах продаж в зависимости от полученных результатов по тесту.

ТИП/ВИД ПРОДАЖ	ОПИСАНИЕ	ПРОГНОЗ
В2В	Продажи юридическим лицам (компаниям)	Прогнозируется повышенная эффективность
В2С	Продажи физическим лицам	Прогнозируется средняя эффективность
Смешанный тип	Сложно выделить чистый тип, продажи возможны как компаниям, так и физическим лицам	Прогнозируется пониженная эффективность
Активные продажи	Активный и самостоятельный поиск клиентов	Прогнозируется повышенная эффективность
Пассивные продажи	Обслуживание клиентов и входящих запросов по регламентированной схеме	Прогнозируется средняя эффективность
Смешанный вид	Сложно выделить чистый вид, возможны как активные продажи, так и частая обработка входящих запросов	Прогнозируется повышенная эффективность