

Иванов Тест Тестович

11ЛФ

Потенциал в продажах: для
респондента



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	10.09.2020 15:12:37
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:08:15



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	10.07.1982
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	мужской

ЛАБОРАТОРИЯ
ГУМАНИТАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ





ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Название теста	11ЛФ (версия 1)
Дата тестирования	10.09.2020 (Чт), 15:12:37 (+0300)
Продолжительность	00:08:15
Номер результата	00160150
Вариант отчета	Потенциал в продажах: для респондента

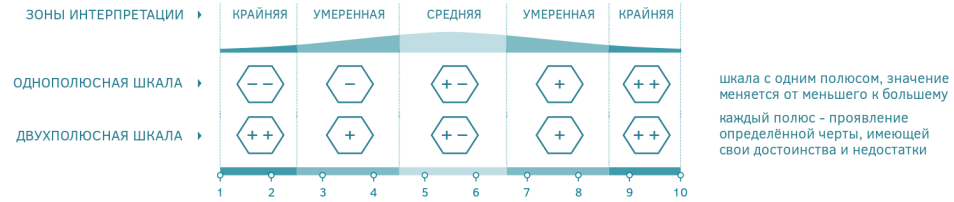


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Иванов Тест Тестович
Возраст респондента	38 лет
Пол респондента	мужской



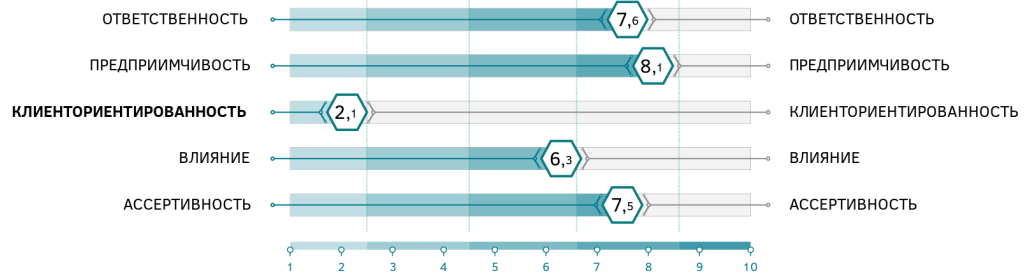
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



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 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 продаж. 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 низкий потенциал к проявлению клиентоориентированности в ситуациях продаж. Исходя из ваших личностных особенностей, вы склонны проявлять холодность в общении с клиентами, невнимательно относитесь к их потребностям. Вы можете жестко диктовать клиентам свои условия и правила поведения. Девиз «клиент всегда прав» – не ваш. Вы часто можете не соблюдать правила контакта с клиентом – не проявлять доброжелательность, вежливость, дружелюбие. Ваши клиенты будут чувствовать, что их не понимают и не интересуются их проблемами.

+/- 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 низкая 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 низкая эффективность
Смешанный вид	Сложно выделить чистый вид, возможны как активные продажи, так и частая обработка входящих запросов	Прогнозируется повышенная эффективность