

Петров  
Сидор Иванович

11ЛФ

Потенциал в продажах: для  
специалиста



### 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

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.



## ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ ПРОДАЖ

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

Данный отчёт был сформирован автоматически в Системе Интернет-сервисов «Эйчти-лайн» по результатам обработки пройденного респондентом тестирования исключительно по запросу и для Лаборатория «Гуманитарные Технологии» и представляет собой интеллектуальную собственность ООО «ЭйчТи Лаб». ООО «ЭйчТи Лаб» даёт свое согласие Лаборатория «Гуманитарные Технологии» использовать, копировать и хранить этот отчёт только для своих внутренних и некоммерческих целей при условии соблюдения им законодательства о персональных данных, не нарушая прав и интересов респондента. Внесение изменений в отчёт после его формирования Системой Интернет-сервисов «Эйчти-лайн» не допускается. ООО «ЭйчТи Лаб» и правообладатель Системы Интернет-сервисов «Эйчти-лайн» и теста, использованного при проведении тестирования, по результатам которого был сформирован отчёт, не несут никакой ответственности за использование Лаборатория «Гуманитарные Технологии» отчёта, а также за принятые на его основе решения.

Пользователь Лаборатория «Гуманитарные Технологии» несет полную ответственность, в том числе ответственность за качество проведения тестирования, по результатам которого был сформирован данный отчёт, за интерпретацию им показателей, содержащихся в отчёте, за использование указанных в отчёте сведений или их объединение с другими сведениями или оценочными методами, используемыми Лаборатория «Гуманитарные Технологии» для принятия, в том числе, итоговых кадровых и управленческих решений, а также за халатное или небрежное использование и хранение отчёта.

ООО «ЭйчТи Лаб» предупреждает, что некорректное использование теста, а также несоблюдение рекомендаций к проведению тестирования (<http://support.ht.ru>) могли привести к искажению или снижению качества результатов тестирования, содержащихся в данном отчёте.



## ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

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

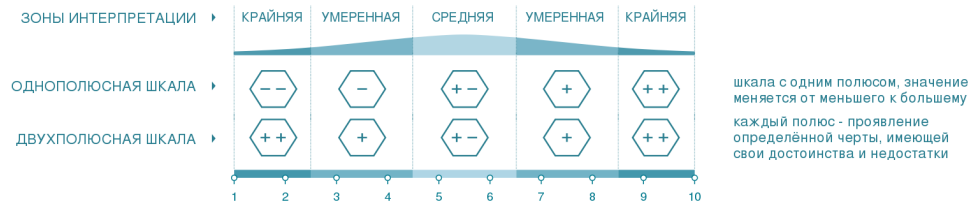


## ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

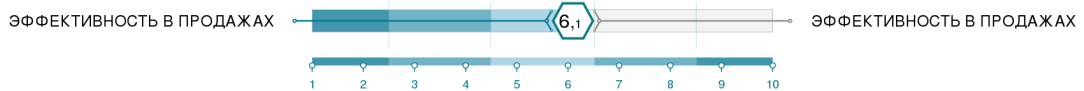
<b>Имя респондента</b>	Петров Сидор Иванович
<b>Возраст респондента</b>	31 год
<b>Пол респондента</b>	мужской



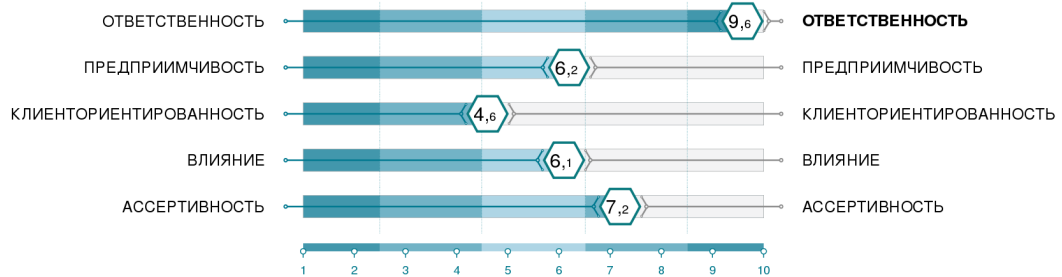
## ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



### 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 средний потенциал к работе в сфере продаж. Он в чем-то способен добиваться результата в различных ситуациях продаж – проявить гибкость, предприимчивый подход, подстроиться под клиента или оказать на него влияние. Но не все качества могут приводить к эффективному поведению. Прогнозируется средняя 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 высокий 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. Все решения он способен принимать только после того, как соберет всю информацию о клиенте и контексте продажи. Должен стараться не давать клиенту невыполнимых обещаний. Готов соблюдать технологию продаж, стараться уследить за каждой мелочью. Как правило, высокие результаты по данной шкале характерны для представителей стабильного среднего уровня успешности в продажах.

#### **+/- ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ**

Респондент показал средний потенциал к проявлению предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. Он может быть ориентирован на средние результаты в продажах. В целом от него можно ожидать способности искать выгодные варианты, готовности пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. В ряде ситуаций он может гибко подходить к клиенту, хотя не всегда может предложить взаимовыгодные индивидуальные условия продажи. Не всегда может пойти на повышение цены, даже если чувствует, что это возможно. Предприимчивость наиболее важна 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 средний потенциал к проявлению влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. От него не всегда можно ожидать готовности находить общий язык с клиентом. Он может искать способы управления клиентом, склонен пробовать разные подходы для оказания влияния на него, но не во всех ситуациях. Порой может быть склонен соглашаться с условиями клиента, поддаваться чужому влиянию, нежели пытаться настоять на своем. Не всегда готов гибко менять тактику коммуникаций: подстраиваться или доминировать. В целом склонность к влиянию на клиента выражена на уровне, характерном для большинства других людей. Влияние наиболее важно для успеха в продажах в сфере

B2B, а также при активном типе продаж.

#### **+ АССЕРТИВНОСТЬ**

Респондент показал повышенный потенциал к проявлению ассертивности 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. Ассертивность наиболее важна для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.



## 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