

Ильина  
Елена Александровна

CaseSales (English)  
бизнес-интерпретации



### ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	09.07.2014 17:36:08
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:48:30



### ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	26.12.1986
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.



## ПОТЕНЦИАЛ ЭФФЕКТИВНОСТИ В РАЗЛИЧНЫХ СИТУАЦИЯХ 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

<b>Название теста</b>	CaseSales (English) (версия 1.3.1)
<b>Дата тестирования</b>	09.07.2014 (Ср), 17:36:08 (+0400)
<b>Продолжительность</b>	00:48:30
<b>Номер протокола</b>	00563044
<b>Вариант отчета</b>	бизнес-интерпретации

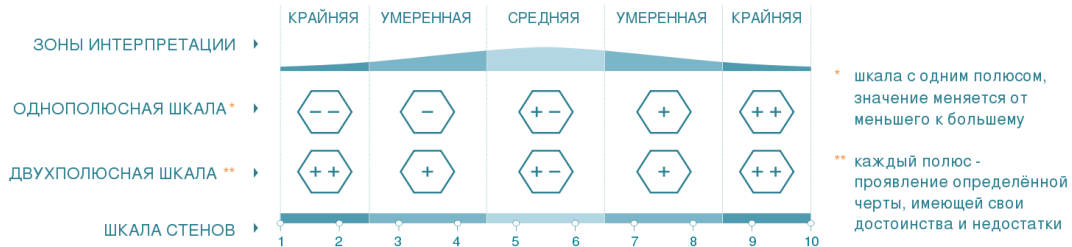


## ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

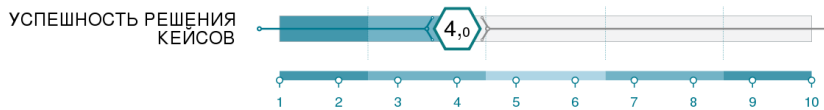
<b>Имя респондента</b>	Ильина Елена Александровна
<b>Возраст респондента</b>	27 лет
<b>Пол респондента</b>	женский



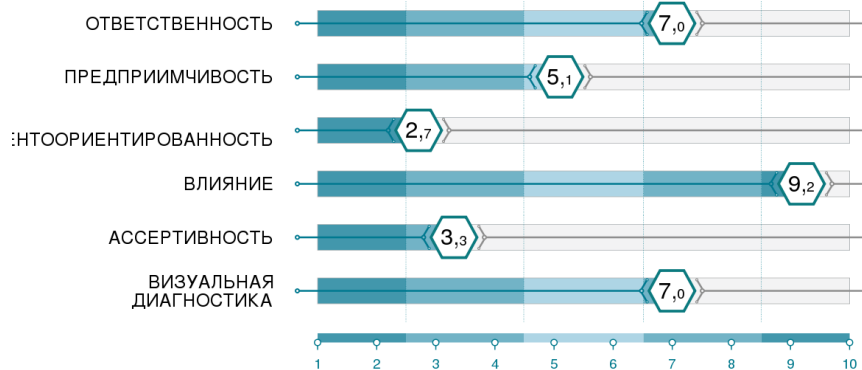
## ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



### Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ»



### Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРОДАЖАХ»



## ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

### 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 возникать определенные трудности в сфере продаж.

### СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ В ПРОДАЖАХ

Данные показатели отражают стилевые особенности поведения в продажах и указывают на выраженность основных компетенций, важных в сфере продаж. Стоит отметить, что не всегда и не

*во всех ситуациях продаж важно обладать высоким потенциалом по всем представленным компетенциям. Данный раздел содержит описательную информацию по профилю потенциала компетенций, прогноз по потенциалу эффективности в различных ситуациях продаж в зависимости от полученного профиля содержится в следующем разделе отчета.*

#### **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ (+)**

Респондент показал повышенный уровень ответственности в ситуациях, связанных с ведением продаж. В целом он склонен проявлять тщательность и осторожность в работе, старается перепроверять любую информацию, которая к нему поступает. Многие решения он стремится принимать только после того, как соберет всю информацию о клиенте и контексте продажи. Старается не давать клиенту невыполнимых обещаний. Зачастую он соблюдает технологию продаж, старается уследить за каждой мелочью. Как правило, высокие результаты по данной шкале характерны для представителей стабильного среднего уровня успешности в продажах.

#### **ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ (+/-)**

Респондент показал средний уровень предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. Он ориентирован на средние результаты в продажах. В целом он способен искать выгодные варианты, готов пожертвовать сиюминутной выгодой ради достижения высоких результатов в будущем. В ряде ситуаций гибко подходит 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.

#### **КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ (-)**

Респондент показал пониженный уровень клиентоориентированности в ситуациях продаж. Порой он может открыто проявлять недоверие и даже неуважение к клиенту, может игнорировать его интересы и потребности. Может осуждать клиентов, жестко диктовать свои условия и правила поведения. В некоторых ситуациях может не соблюдать «психологические» правила контакта с клиентом – не проявлять доброжелательность, вежливость, дружелюбие. Часто не готов быть на стороне клиента, демонстрировать готовность понять его потребности и удовлетворить запросы. Правило «клиент всегда прав» - не для него. А за счет этого клиенты могут чувствовать, что их не понимают, не интересуются их проблемами. В целом клиентоориентированность напрямую связана с эффективностью в продажах, в особенности - для продаж в сфере B2C.

#### **ВЛИЯНИЕ (++)**

Респондент показал высокий уровень влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. Он готов общаться с клиентом, находить с ним общий язык. Он настроен 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. Порой может 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 пониженный уровень асертивности в продажах. В ряде ситуаций он может не выдерживать трудностей и внешнего давления, которые возникают в ситуации продаж. При решении кейсов он не продемонстрировал уверенности и стойкости, способности работать с «трудными клиентами». Не всегда способен проявлять позитивный настрой и настойчиво добиваться поставленных целей. Асертивность наиболее важна для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж. Асертивность наиболее важна для успеха в продажах в сфере B2B, а также при активном типе продаж.

#### **ВИЗУАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА (+)**

Респондент показал повышенный уровень компетентности в визуальной диагностике и способности к прогнозу личностных качеств людей по фотоизображению. Он достаточно точно и объективно определяет

у незнакомых людей основные личностные качества, ориентируясь по их внешности. В продажах (особенно активного типа, где нужно самому устанавливать контакт с клиентом, работать с возражениями, проявлять инициативу в общении) очень важно найти правильный подход к человеку, а это часто зависит от того, насколько респонденту удастся понять особенности и характер клиента. Данная способность более значима для успеха в продажах в сфере B2C.



## 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
B2B	Продажи юридическим лицам (компаниям)	Прогнозируется пониженная эффективность
B2C	Продажи физическим лицам	Прогнозируется пониженная 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 пониженная эффективность
Пассивные продажи	Обслуживание клиентов и входящих запросов по регламентированной схеме	Прогнозируется пониженная эффективность
Смешанный вид	Сложно выделить чистый вид, возможны как активные продажи, так и частая обработка входящих запросов	Прогнозируется пониженная эффективность