

Ильина
Елена Александровна

CaseSales (English)
для респондента



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

Название теста	CaseSales (English) (версия 1.3.1)
Дата тестирования	09.07.2014 (Ср), 17:36:08 (+0400)
Продолжительность	00:48:30
Вариант отчета	для респондента

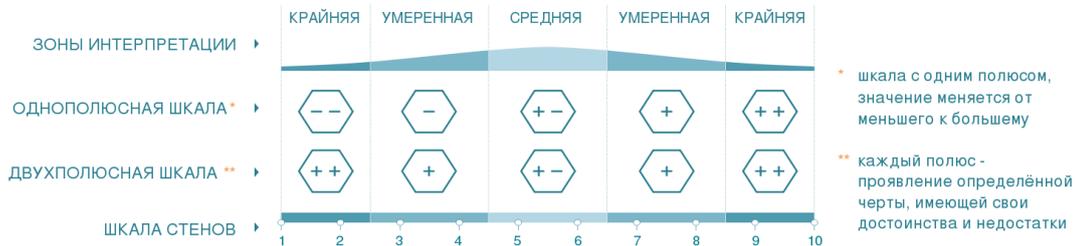


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Ильина Елена Александровна
Возраст респондента	27 лет
Пол респондента	женский
E-mail респондента	-



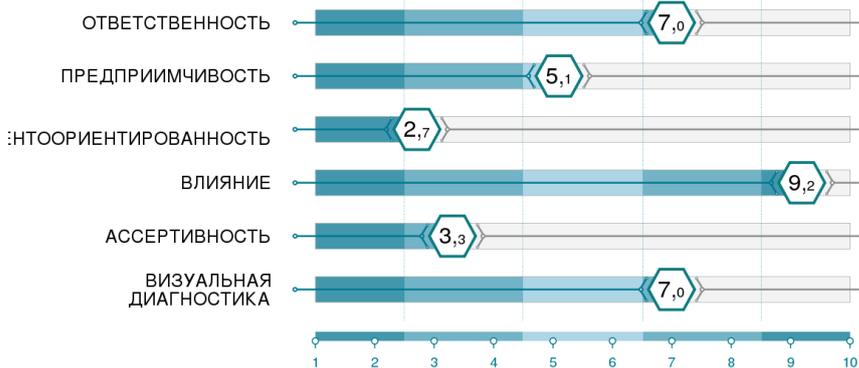
ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



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 (-)

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.

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 (+)

Вы показали повышенный уровень 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 стремитесь принимать только после того, как соберете всю информацию о клиенте и контексте продажи. Вы не даете клиенту невыполнимых обещаний, стараетесь соблюдать технологию продаж.

ПРЕДПРИИМЧИВОСТЬ (+/-)

Вы показали средний уровень предприимчивости в ситуациях, связанных с ведением продаж. В целом Вы способны искать выгодные варианты, ориентированы на результат, но не всегда нацелены на поиск наиболее прибыльных договоренностей с клиентом. Возможно, Вам бывает 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.

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ (-)

Вы показали пониженный уровень клиентоориентированности в ситуациях продаж. Порой Вы довольно холодны в общении с клиентами, можете недостаточно внимательно относиться к их интересам и потребностям. Девиз «клиент всегда прав» - не Ваш. В некоторых ситуациях Вам свойственно отступать от определенных правил контакта с клиентом – не проявлять доброжелательность, вежливость, дружелюбие. Ваши клиенты могут чувствовать, что их не понимают.

ВЛИЯНИЕ (++)

Вы показали высокий уровень влияния в ситуациях, связанных с ведением продаж. Вы готовы общаться с клиентом, убеждать, проявлять инициативу в переговорах. Вы настроены на поиск способов управления клиентом, склонны пробовать разные подходы для оказания влияния на Вашего собеседника. Можете гибко менять тактику коммуникаций в контакте с клиентом: как подстраиваться, так и доминировать.

АССЕРТИВНОСТЬ (-)

Вы показали пониженный уровень асертивности в продажах. В ряде ситуаций Вы можете не выдерживать напряженного ритма работы, многозадачности и внешнего давления, которые возникают в ситуации продаж. При решении кейсов Вы не продемонстрировали уверенности и способности сохранять спокойствие, работая с «трудными клиентами». Не всегда склонны проявлять позитивность и идти до конца, преодолевая возможные трудности.

ВИЗУАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА (+)

Вы показали повышенный уровень способности к визуальной диагностике и прогнозу личностных качеств людей по фотоизображению. Вы достаточно точно и объективно определяете 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 Вам удастся понять особенности и характер Вашего клиента.



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