

Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC®. Wyniki analizy Extended DISC nie powinny być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji dotyczących danej osoby. Należy je traktować jako uzupełniające źródło informacji przydatnych do doskonalenia skuteczności zawodowej.

Sam Sample

Organizacja:

FinxS

Data:

08.01.2019

Sam Sample

Organizacja: Data:

FinxS **08.01.2019****Wprowadzenie do FinxS® Sales 18:**

Analiza FinxS® Sales 18 jest przeznaczona szczególnie do wykorzystywania razem z FinxS® Sales Competence Assessment. Została stworzona tak, by pomóc Ci lepiej zrozumieć i rozwijać umiejętności wspierające 18 kluczowych kompetencji sprzedażowych, które są mierzone w ramach FinxS Sales Assessment.

Jak korzystać z FinxS® Sales 18:

FinxS® Sales 18 identyfikuje Twoje naturalne predyspozycje i talenty w ramach tych samych 18 kompetencji sprzedażowych, aby umożliwić Ci odkrycie podobieństw i różnic pomiędzy twoim naturalnym sposobem zachowania oraz aktualnym poziomem kompetencji. Każda z 18 kompetencji jest rozbita na poszczególne kryteria behawioralne, co umożliwia czytelną identyfikację Twoich mocnych stron i obszarów do rozwoju w dziedzinie sprzedaży.

Zauważ, że za każde kryterium behawioralne można uzyskać maksymalny wynik „5”. Nikt nigdy nie uzyska „5” we wszystkich kryteriach. Maksymalny wynik jest raczej ideałem, celem, wynikiem porównywanym do Twojego naturalnego sposobu zachowania.

Tak jak w przypadku FinxS Sales Competence Assessment, prawdopodobnie zgodzisz się z większością swoich wyników. Możesz jednak odczuwać pewien opór przed zaakceptowaniem niektórych obszarów do rozwoju. To również jest bardzo naturalna reakcja, jako że zawsze trudniej jest nam analizować nasze słabe punkty, które utrudniają nam osiąganie większych sukcesów. Miej również na uwadze, że celem tej oceny jest dostarczenie wskazówek, co zrobić, by być bardziej skutecznym, a wyniki nie mierzą zmian, jakie wprowadzasz w swoich działaniach. Określa ona jedynie Twój naturalny styl DISC.

Rekomendujemy omówienie wyników raportu z coachem lub trenerem sprzedaży, który posiada Certyfikację FinxS® Sales 18 oraz FinxS® Sales Competence Assessment. Osoby te przeszły profesjonalne szkolenie pod kątem interpretacji zarówno każdej z ocen, jak i konsekwencji zestawionych ze sobą wyników, dzięki czemu pomogą Ci zaplanować Twoje działania rozwojowe.



Planowanie Twojej drogi do sukcesu przy pomocy FinxS® Sales 18 i FinxS® Sales Competence Assessment:

Najlepiej korzystać z FinxS® Sales 18 w zestawieniu z FinxS® Sales Competence Assessment. Pozwoli to Tobie i Twojemu coachowi dokładnie zdiagnozować i zająć się różnicami pomiędzy Twoimi naturalnymi zachowaniami, a Twoim aktualnym poziomem kompetencji.

Będziesz w stanie dokładnie oszacować różnice między tym, co wynika z Twojego naturalnego potencjału, a Twoimi nieodkrytymi jeszcze kompetencjami, jeśli:

- działasz skuteczniej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu.
- nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

Analiza powyższych różnic pozwoli Tobie i Twojemu coachowi stworzyć efektywny plan rozwoju, który zwiększy Twoją skuteczność.

Inne dostępne źródła przydatne w planowaniu Twojej drogi do sukcesu:

Jako, że ten raport skupia się na 18 istotnych kompetencjach sprzedaży, pamiętaj o aktywnym korzystaniu ze swojej Analizy Indywidualnej Extended DISC®. Korzystając z niej, osiągniesz jeszcze większe sukcesy w kontaktach z klientami. Dowiesz się:

1. Jakie są cztery główne style zachowania.
2. Jaki masz naturalny styl działania i jak Cię postrzegają inni.
3. Jak interpretować zachowania potencjalnych klientów i lepiej ich rozumieć.
4. Jak dostosować Twój styl sprzedaży tak, by osiągać zamierzone cele.

Zastrzeżenie:

Ocena FinxS® Sales 18 nie powinna nigdy i pod żadnym warunkiem stanowić jedyne kryterium przy podejmowaniu decyzji. Nie została ona zaprojektowana by podejmować decyzje typu „tak” lub „nie” w procesie rekrutacji i nie może być używana w tym celu. Należy zawsze brać pod uwagę wiele innych czynników, takich jak umiejętności, postawy, inteligencja, wiedza, wykształcenie czy doświadczenie, które nie są analizowane w tym badaniu.

Sam Sample

Organizacja: Data:

FinxS 08.01.2019

Prospecting

Aktywne poszukiwanie nowych potencjalnych klientów w celu zapewnienia ciągłości sprzedaży. Do działań prospectingowych należą: telefony "na zimno", zdobywanie rekomendacji, wykorzystywanie istniejących leadów oraz networking.



Dopasowanie: 90%

 Twój profil Profil stanowiska

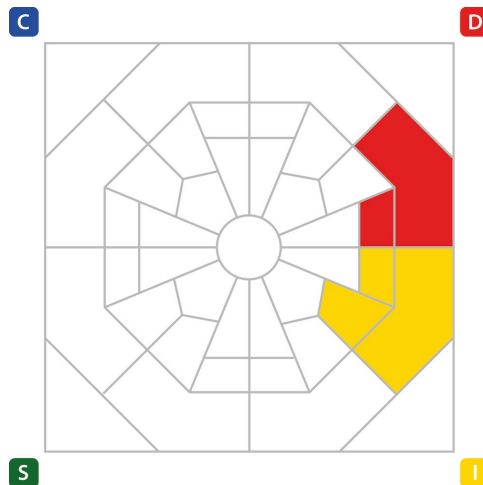
Wynik w obszarze Prospecting w FinxS® Sales Competence Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

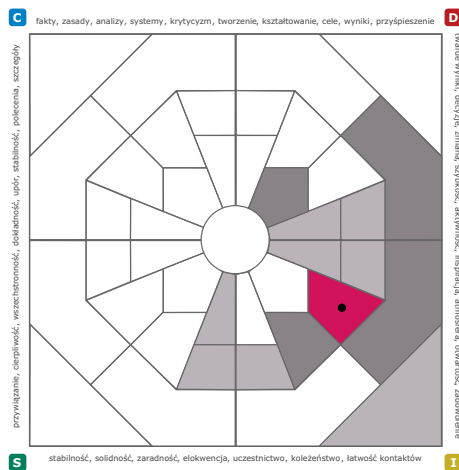
Prospecting – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym Prospectingiem.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Prospecting - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Kwalifikowanie kontaktów

Usystematyzowany proces dogłębnej weryfikacji, czy potencjalny klient ma rzeczywisty potencjał zakupowy.



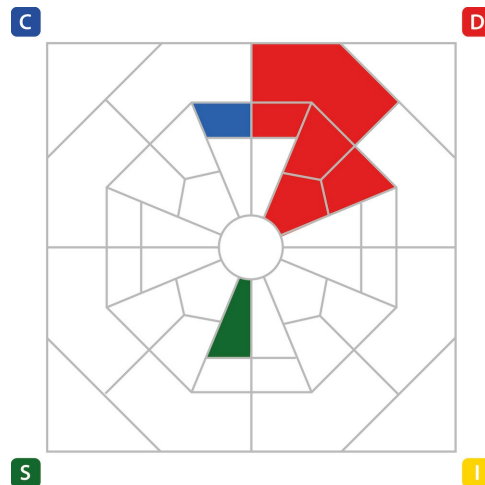
Wynik w obszarze kwalifikowania kontaktów w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

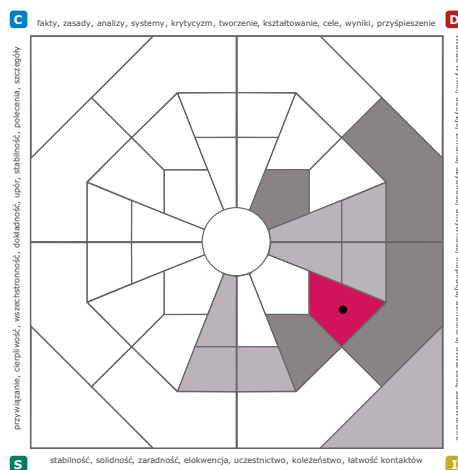
Kwalifikowanie kontaktów – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z prowadzeniem skutecznego kwalifikowania kontaktów.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

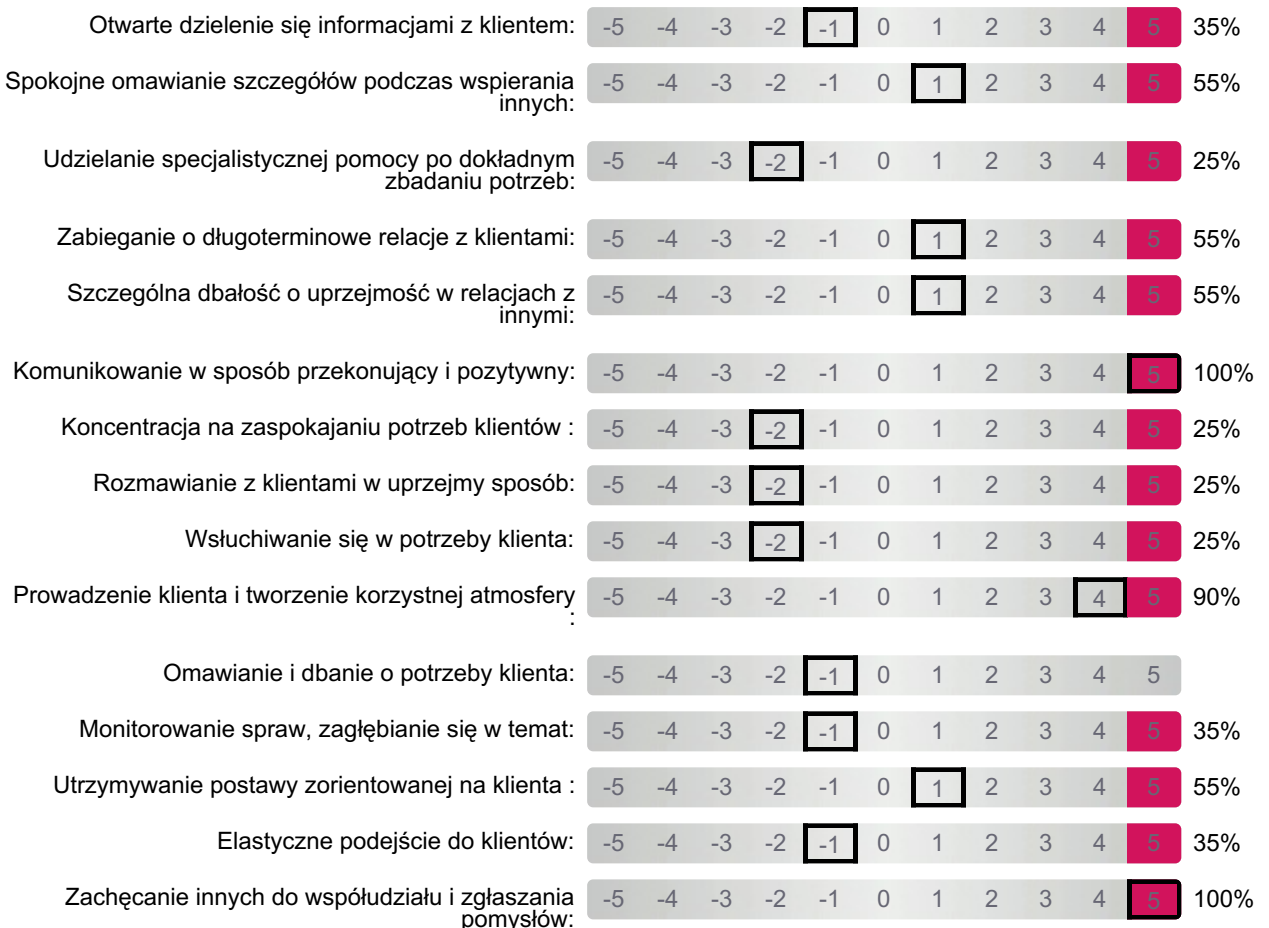
Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Kwalifikowanie kontaktów - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Budowanie relacji

Budowanie, rozwijanie i utrzymywanie otwartej i pełnej zaufania atmosfery sprzyjającej szczerzej komunikacji i wymianie informacji.



Dopasowanie: 51%

Twój profil Profil stanowiska

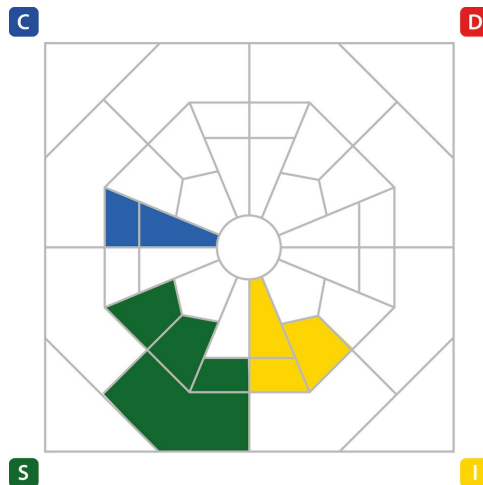
Wynik w obszarze budowania relacji w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

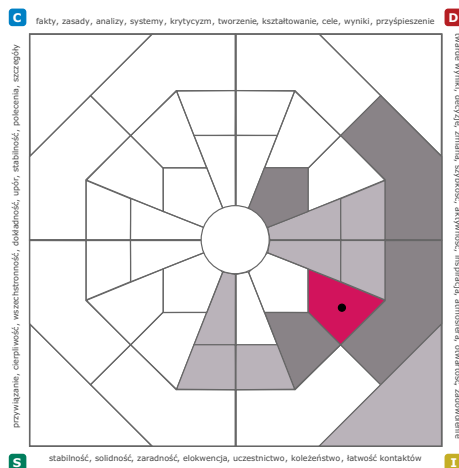
Budowanie relacji – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym budowaniem relacji.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Budowanie relacji - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: Data:
FinxS **08.01.2019**

Działanie zgodnie z procesem

Sumienne i skrupulatne realizowanie usystematyzowanego procesu sprzedaży dla osiągnięcia większych sukcesów.



Dopasowanie: 22%

Twój profil Profil stanowiska

Wynik w obszarze działania zgodnie z procesem w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____ %.

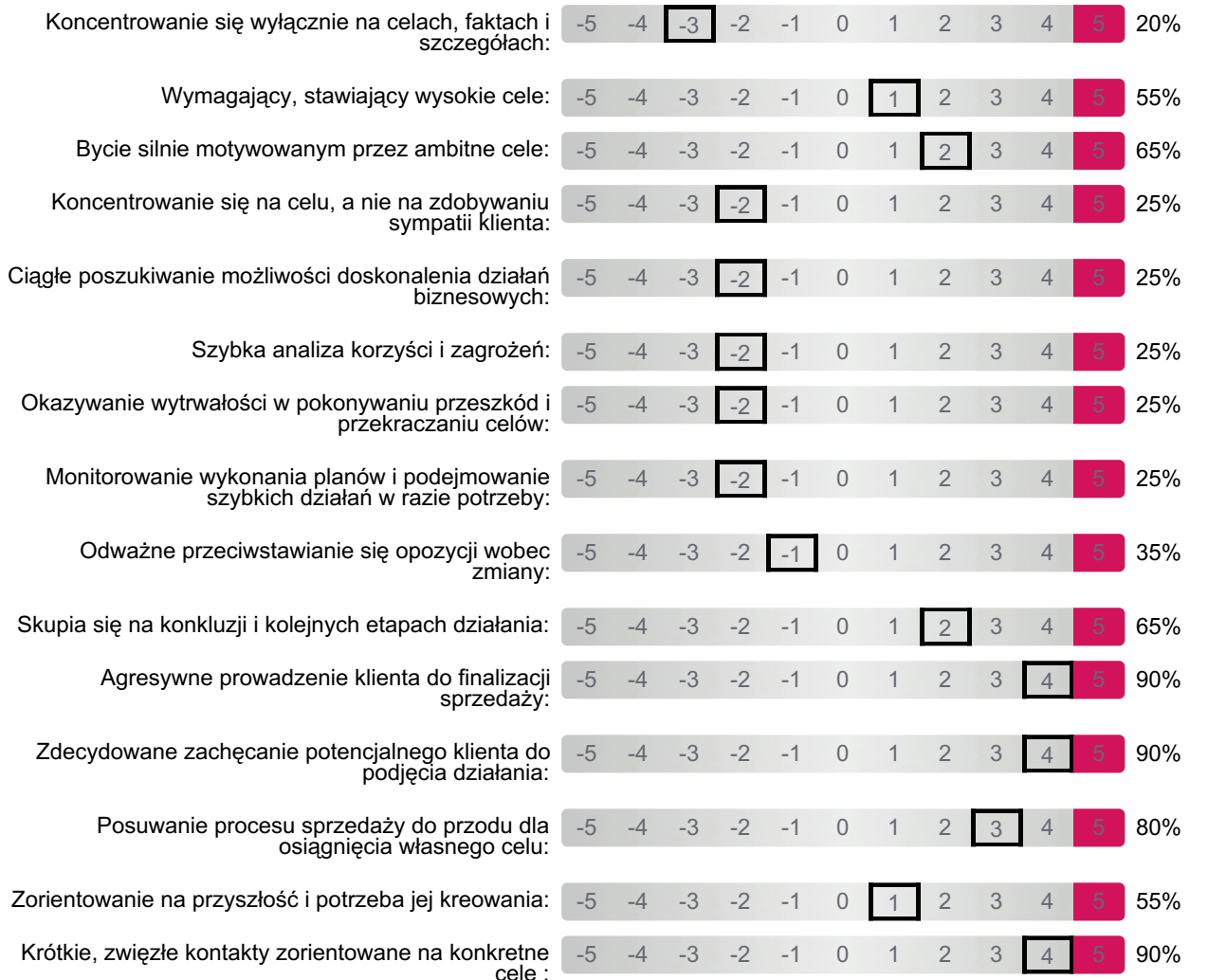
Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Orientacja na osiągnięcia

Potrzeba osiągania coraz wyższego poziomu działania oraz większych sukcesów. Ciągła potrzeba doskonalenia.



Dopasowanie: 51%

Twój profil Profil stanowiska

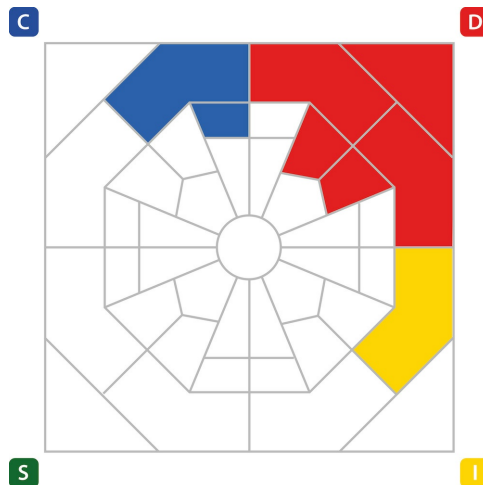
Wynik w obszarze orientacji na osiągnięcia w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

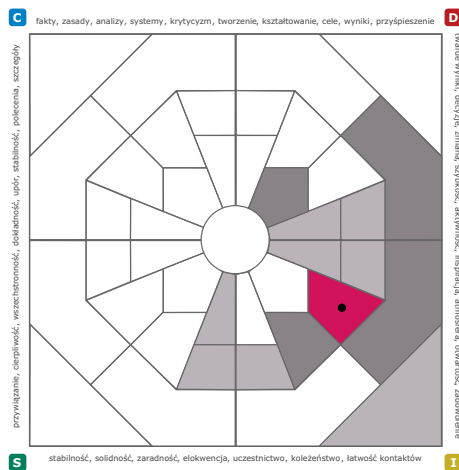
Orientacja na osiągnięcia – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z orientacją na osiągnięcia.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Orientacja na osiągnięcia - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Potrzeba akceptacji

Potrzeba bycia lubianym i akceptowanym przez inne osoby zwiększająca poczucie własnej wartości. Ktoś, kto odczuwa potrzebę aprobaty, ma tendencję do stawiania poglądów, opinii i potrzeb innych ponad swoimi własnymi.



Dopasowanie: 58%

Twój profil Profil stanowiska

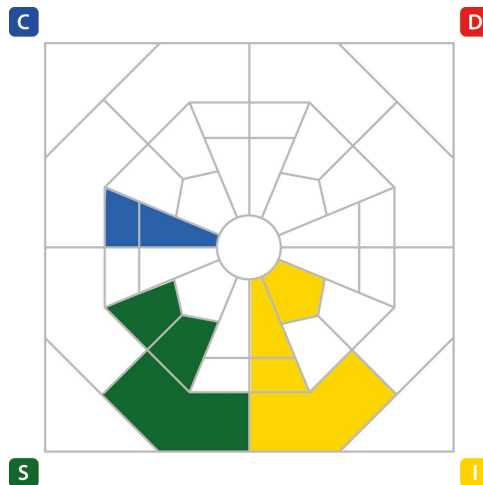
Wynik w obszarze potrzeby akceptacji w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

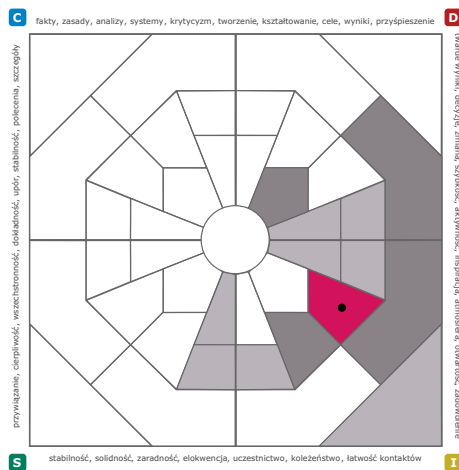
Potrzeba akceptacji – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z potrzebą akceptacji.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Potrzeba akceptacji - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Kontrolowanie procesu sprzedaży

Branie odpowiedzialności za każdy krok w procesie sprzedaży poprzez wyraźne definiowanie i uzgadnianie wszystkich kroków i ich możliwych rezultatów z potencjalnym klientem. Celem jest wspomaganie potencjalnego klienta w drodze do podjęcia decyzji.



Dopasowanie: 83%

Twój profil Profil stanowiska

Wynik w obszarze kontrolowania procesu sprzedaży w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

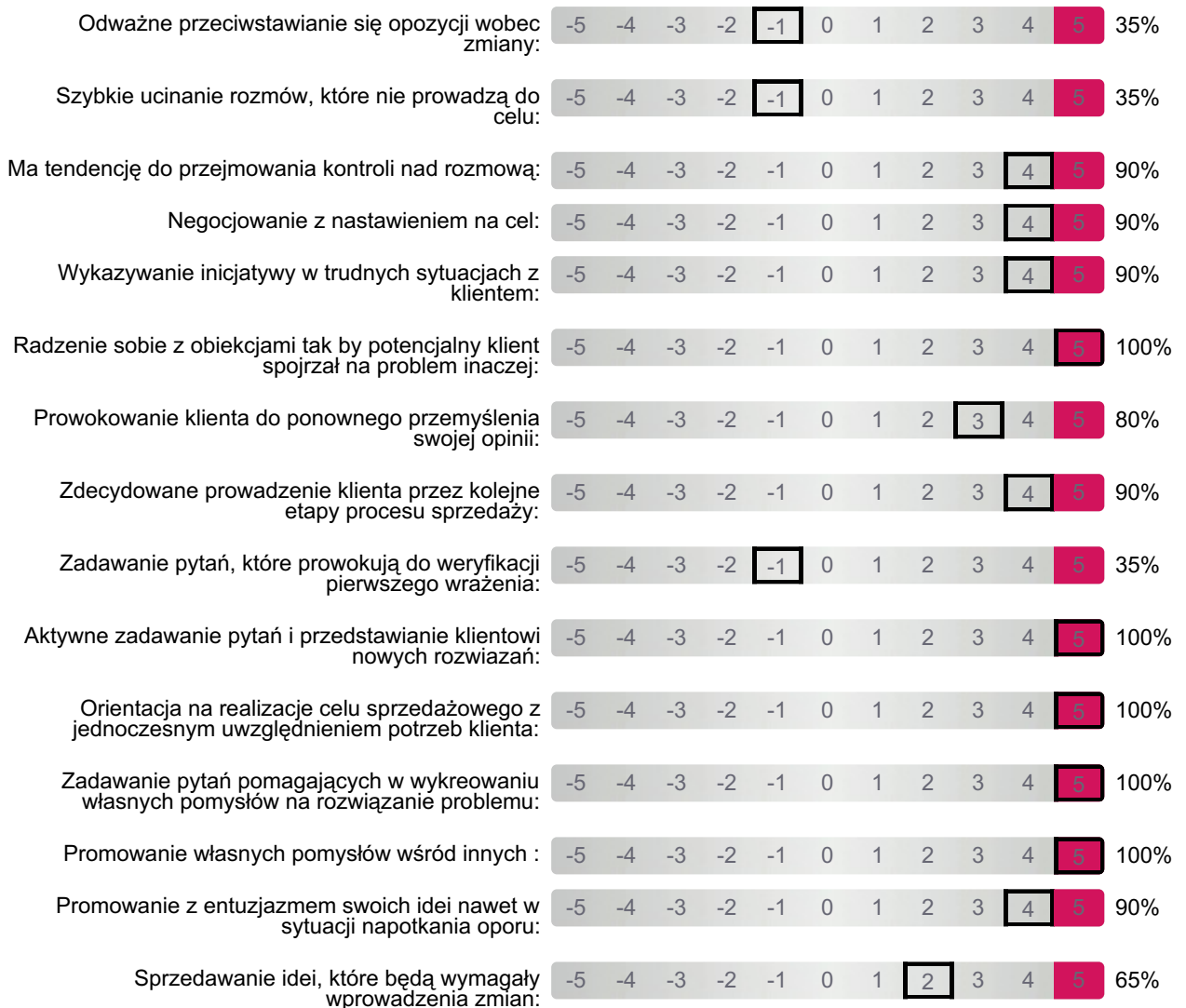
Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Radzenie sobie z obiekcjami

Skuteczne radzenie sobie z wypowiedziami i pytaniami potencjalnych klientów sugerującymi, że nie są oni chętni do zakupu w danym momencie.



Dopasowanie: 80%

Twój profil Profil stanowiska

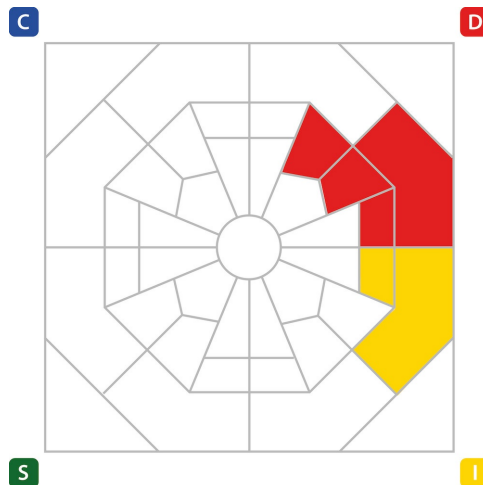
Wynik w obszarze radzenia sobie z obiekcjami w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

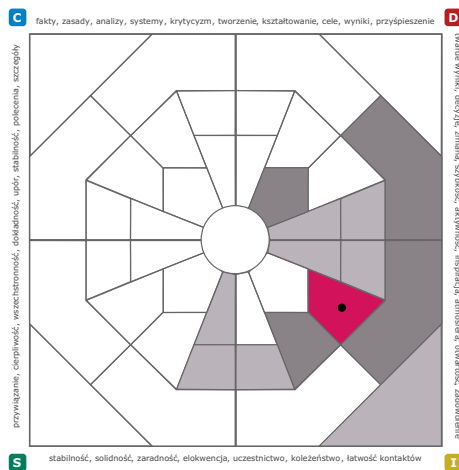
Radzenie sobie z obiekcjami - zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym radzeniem sobie z obiekcjami.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

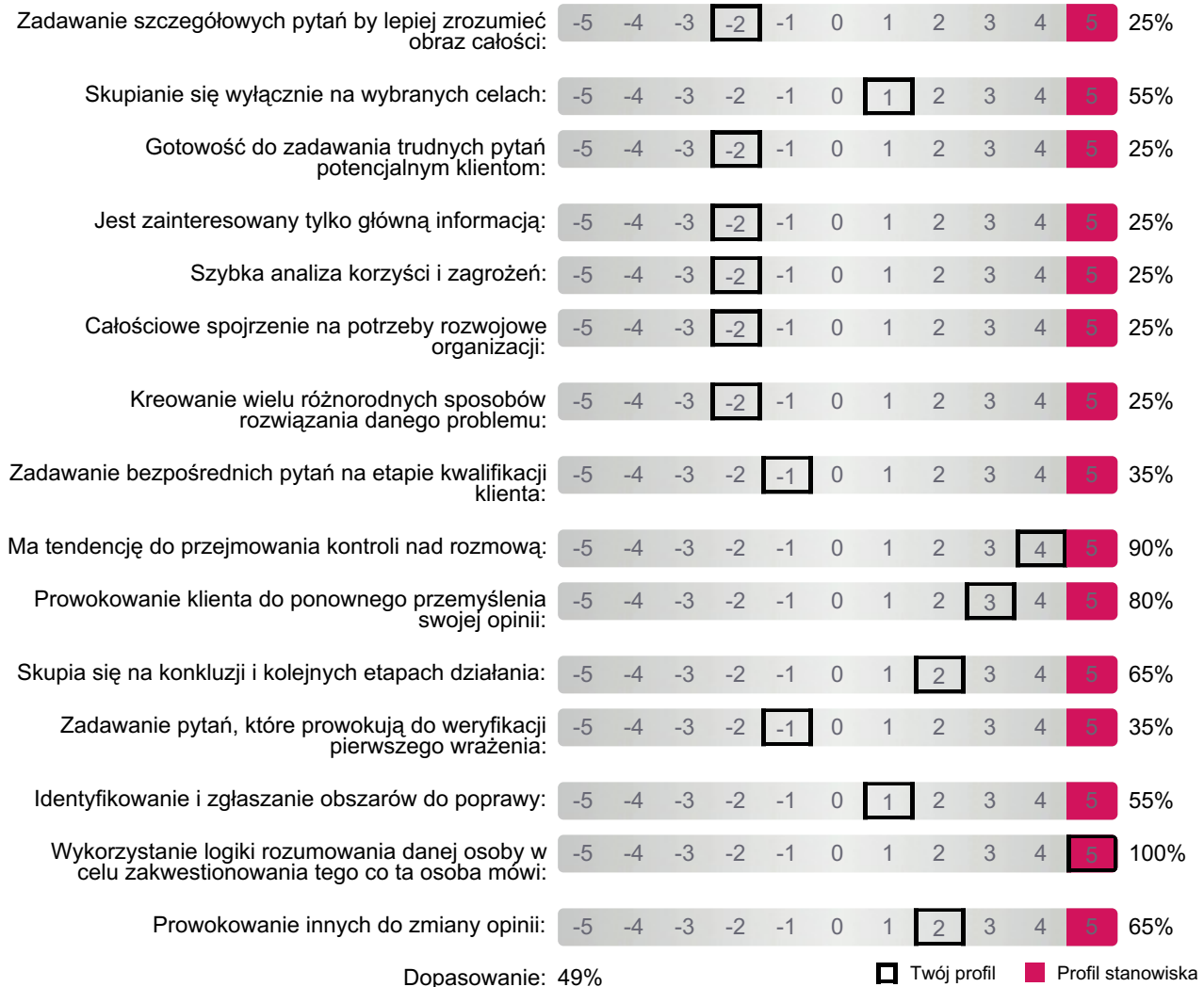
Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Radzenie sobie z obiekcjami - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Skuteczne zadawanie pytań

Ustrukturyzowane i skuteczne zadawanie wnikliwych pytań w celu ujawnienia prawdziwych problemów i wyzwań stojących przed klientem. Pytania są wykorzystywane nie tylko w celu ułatwienia klientowi przekazania ważnych informacji pozwalających odkryć, czy dany produkt może rozwiązać jego problem, ale również w celu wsparcia go w samodzielnym rozpoznaniu wcześniej niewykrytych problemów.



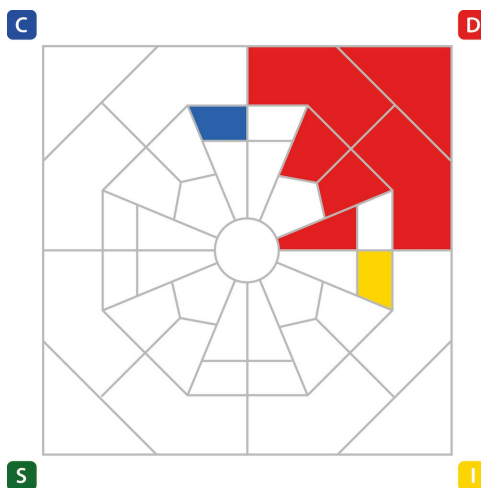
Wynik w obszarze skutecznego zadawania pytań w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____ %.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

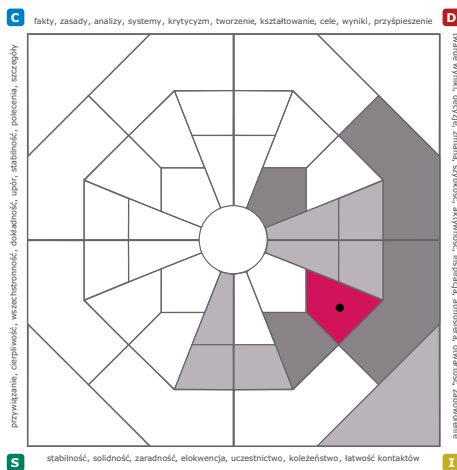
Skuteczne zadawanie pytań – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym zadawaniem pytań.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Skuteczne zadawanie pytań - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Aktywne słuchanie

Aktywne słuchanie i wyraźne staranie, by zrozumieć sens słów potencjalnego klienta.



Dopasowanie: 53%

Twój profil Profil stanowiska

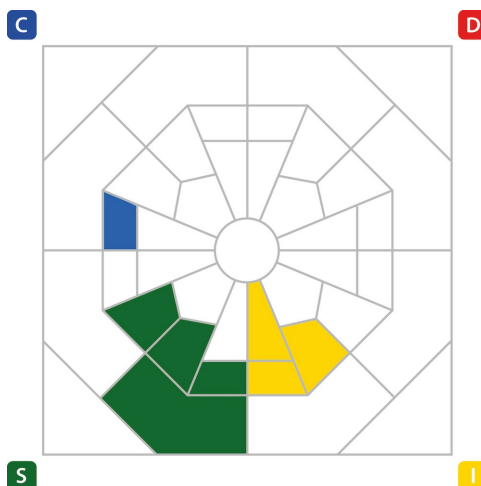
Wynik w obszarze aktywnego słuchania w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

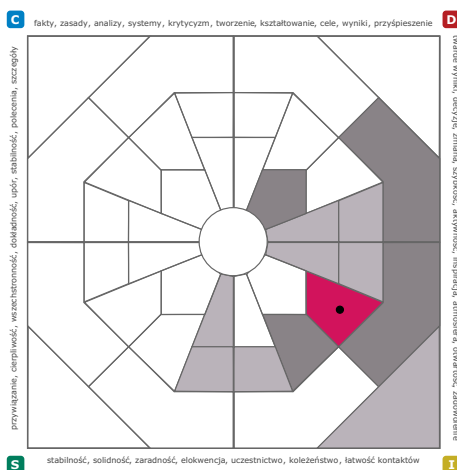
Aktywne słuchanie – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z aktywnym słuchaniem.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

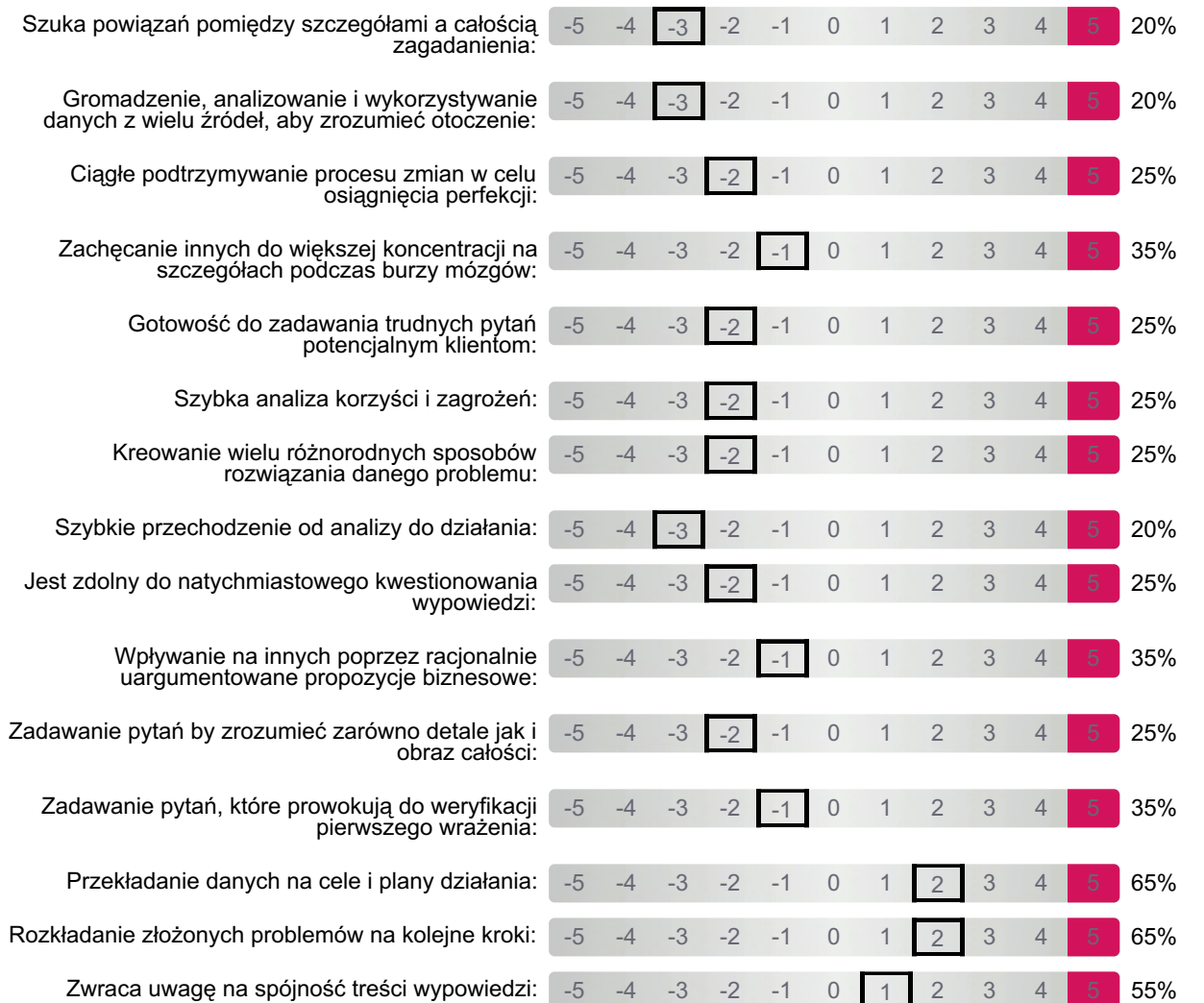
Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Aktywne słuchanie - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Myślenie krytyczne

Proces polegający na aktywnej i umiejętnej konceptualizacji, wykorzystaniu, analizie, syntezie i ocenie informacji by ocenić, czy istnieje związek między potrzebami klienta a rozwiązaniem proponowanym przez sprzedawcę.



Dopasowanie: 33%

Twój profil Profil stanowiska

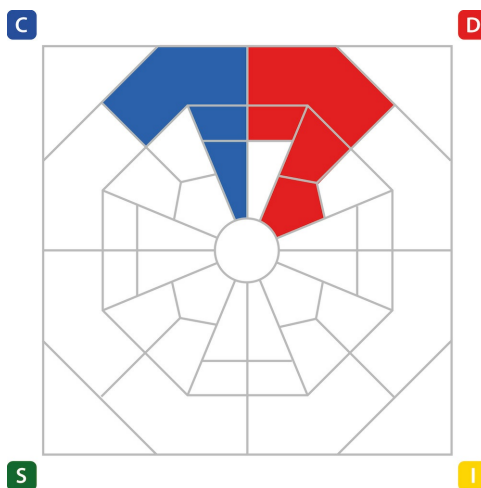
Wynik w obszarze myślenia krytycznego w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

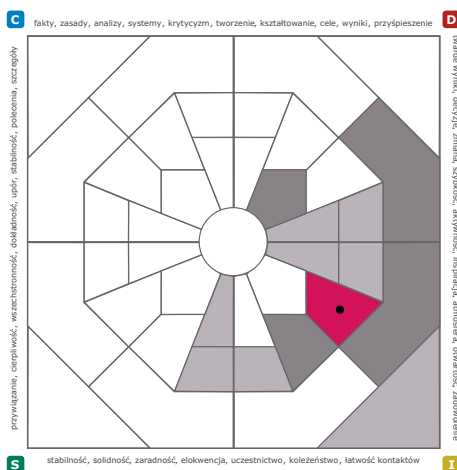
Myślenie krytyczne – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z myśleniem krytycznym.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Myślenie krytyczne - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Inicjatywa

Dążenie do osiągnięć i sukcesu, któremu towarzyszy motywacja, determinacja i wewnętrzny zapał do ciągłego zwiększania poziomu wydajności.

Mocny nacisk na szczegółowe kwestie i usprawnianie ich: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 20%

Ciągłe podtrzymywanie procesu zmian w celu osiągnięcia perfekcji: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 25%

Przejmowanie kontroli i upewnianie się, że sprawy idą do przodu: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 35%

Bycie silnie motywowanym przez ambitne cele: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 65%

Podjęcie intensywnych działań dla uruchomienia nowych możliwości biznesowych: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 65%

Okazywanie wytrwałości w pokonywaniu przeszkód i przekraczaniu celów: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 25%

Podjęcie "twardych" i niepopularnych decyzji: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 25%

Odważne przeciwstawianie się opozycji wobec zmiany: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 35%

Nieustanne dążenia do osiągnięcia wyższego poziomu wykonania: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 25%

Podjęcie inicjatywy by osiągnąć cel: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 90%

Wykazywanie inicjatywy: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 100%

Zwiększanie tempa działań by uporać się ze zmianą: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 90%

Niezależne działanie bez instrukcji: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 90%

Angażowanie się i podejmowanie działań w sytuacji kryzysowej: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 35%

Promowanie i forsowanie pomysłów: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5 100%

Dopasowanie: 55%

Twój profil Profil stanowiska

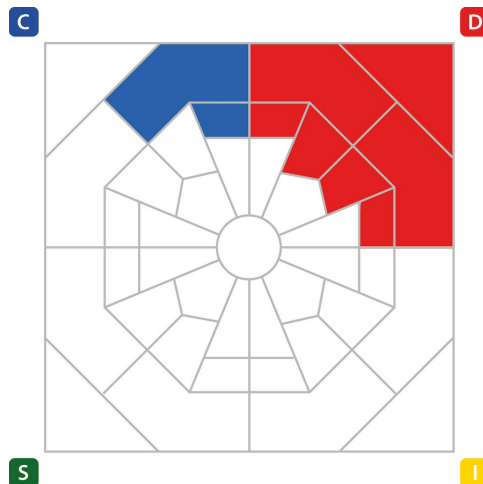
Wynik w obszarze inicjatywy w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

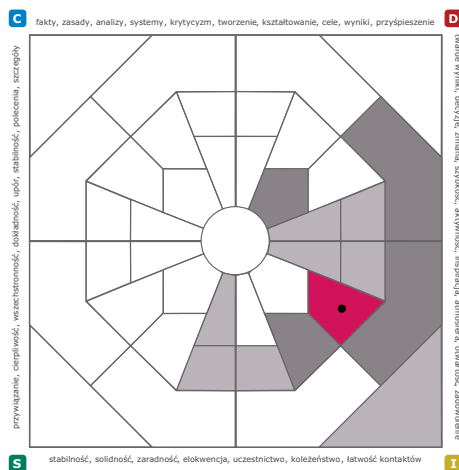
Inicjatywa – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z Inicjatywą.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Inicjatywa - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Prezentowanie rozwiązań

Umiejętne i przekonujące przedstawianie jak proponowane rozwiązanie pomoże klientowi efektywnie rozwiązać jego problem.



Dopasowanie: 82%

Twój profil Profil stanowiska

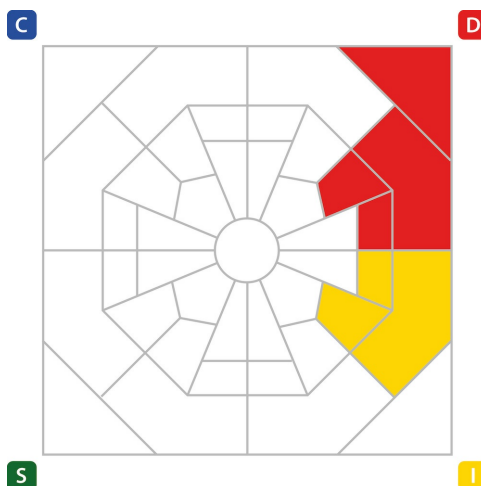
Wynik w obszarze prezentowania rozwiązań w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

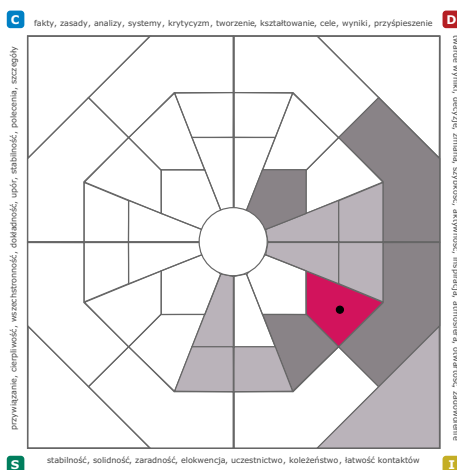
Prezentowanie rozwiązań – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym prezentowaniem rozwiązań.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

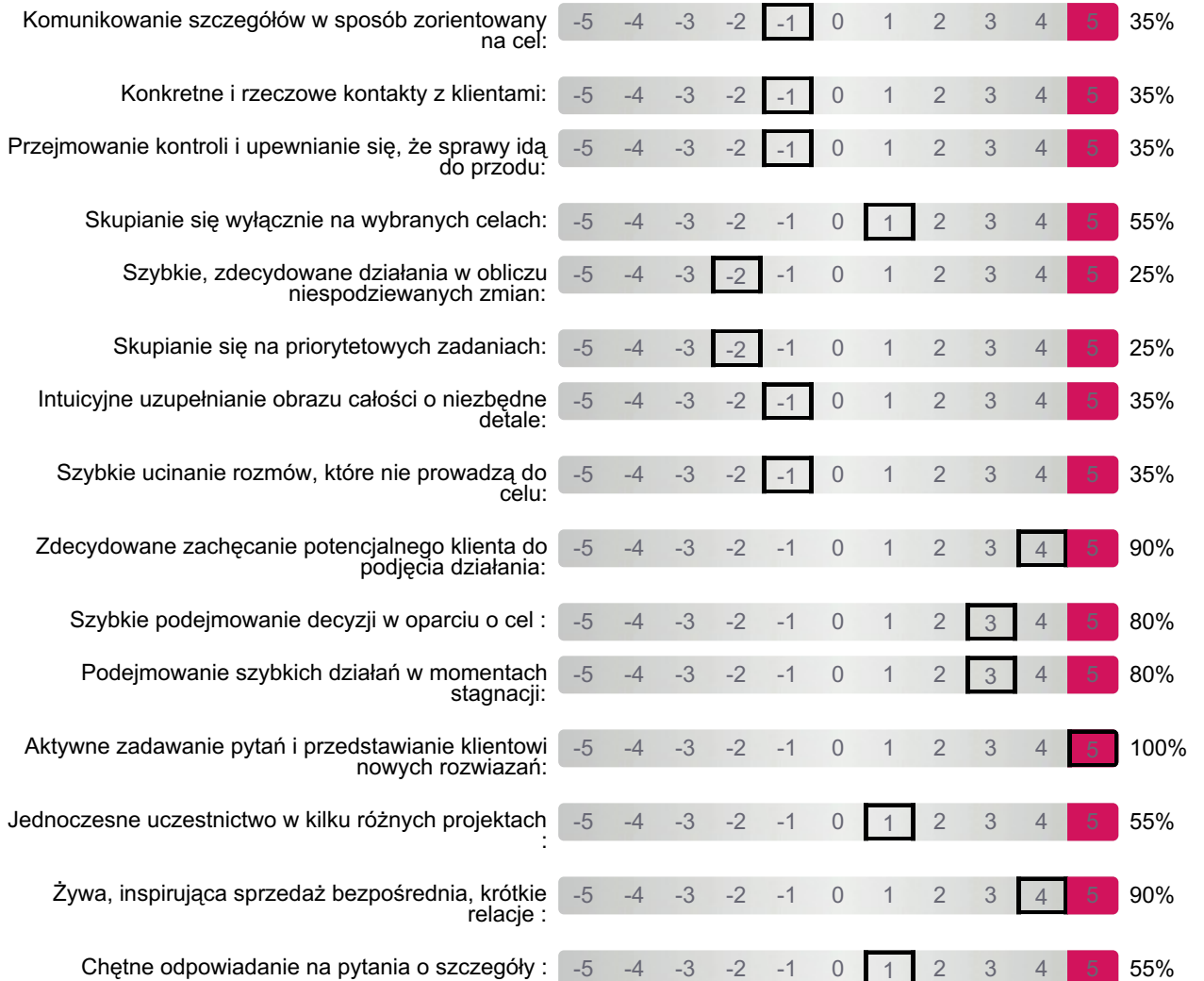
Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Prezentowanie rozwiązań - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Efektywne wykorzystanie czasu

Zdolność efektywnego i produktywnego wykorzystywania swojego czasu w pracy. Jest to proces organizowania i planowania tego, jak produktywnie rozdzielić czas pomiędzy poszczególne działania sprzedażowe.



Dopasowanie: 55%

Twój profil Profil stanowiska

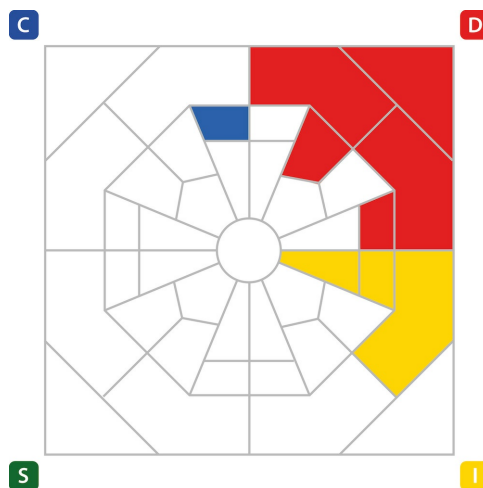
Wynik w obszarze efektywnego wykorzystania czasu w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

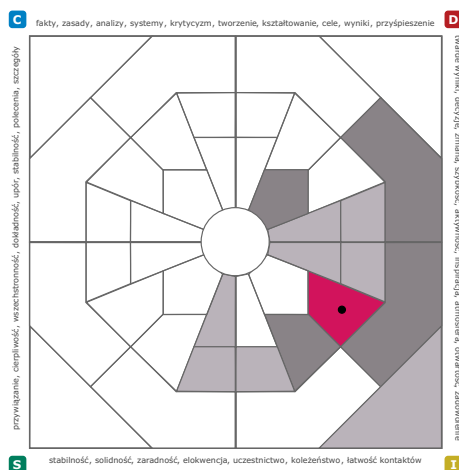
Efektywne wykorzystanie czasu – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z efektywnym wykorzystaniem czasu.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Efektywne wykorzystanie czasu - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

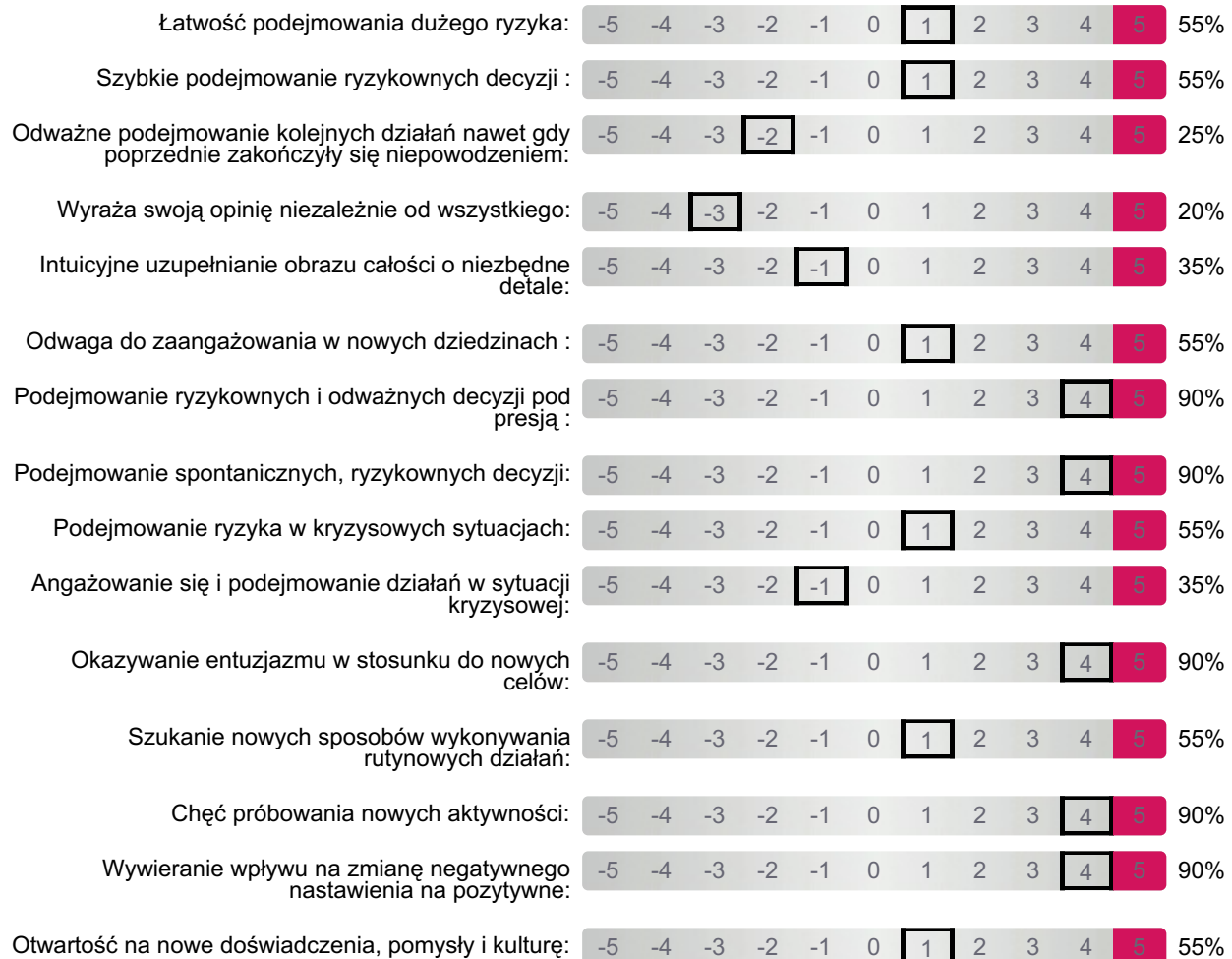
Sam Sample

Organizacja: Data:

FinxS 08.01.2019

Radzenie sobie z niepowodzeniami

Zdolność otrząsania się z niepowodzeń i strat przy jednoczesnym budowaniu odporności i rozwijaniu umiejętności radzenia sobie z przeciwnościami.



Dopasowanie: 60%

 Twój profil Profil stanowiska

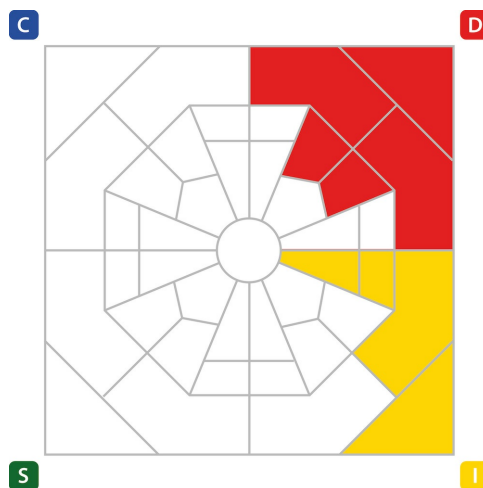
Wynik w obszarze radzenia sobie z niepowodzeniami w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

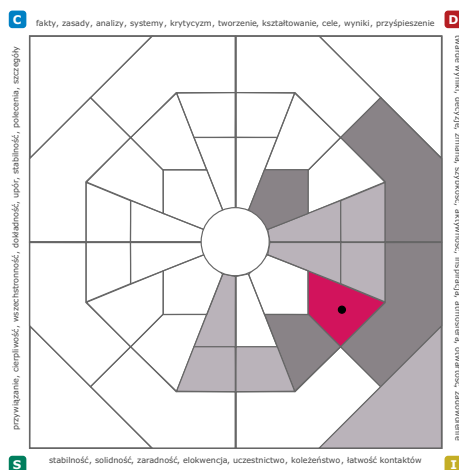
Radzenie sobie z niepowodzeniami – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym radzeniem sobie z niepowodzeniami.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

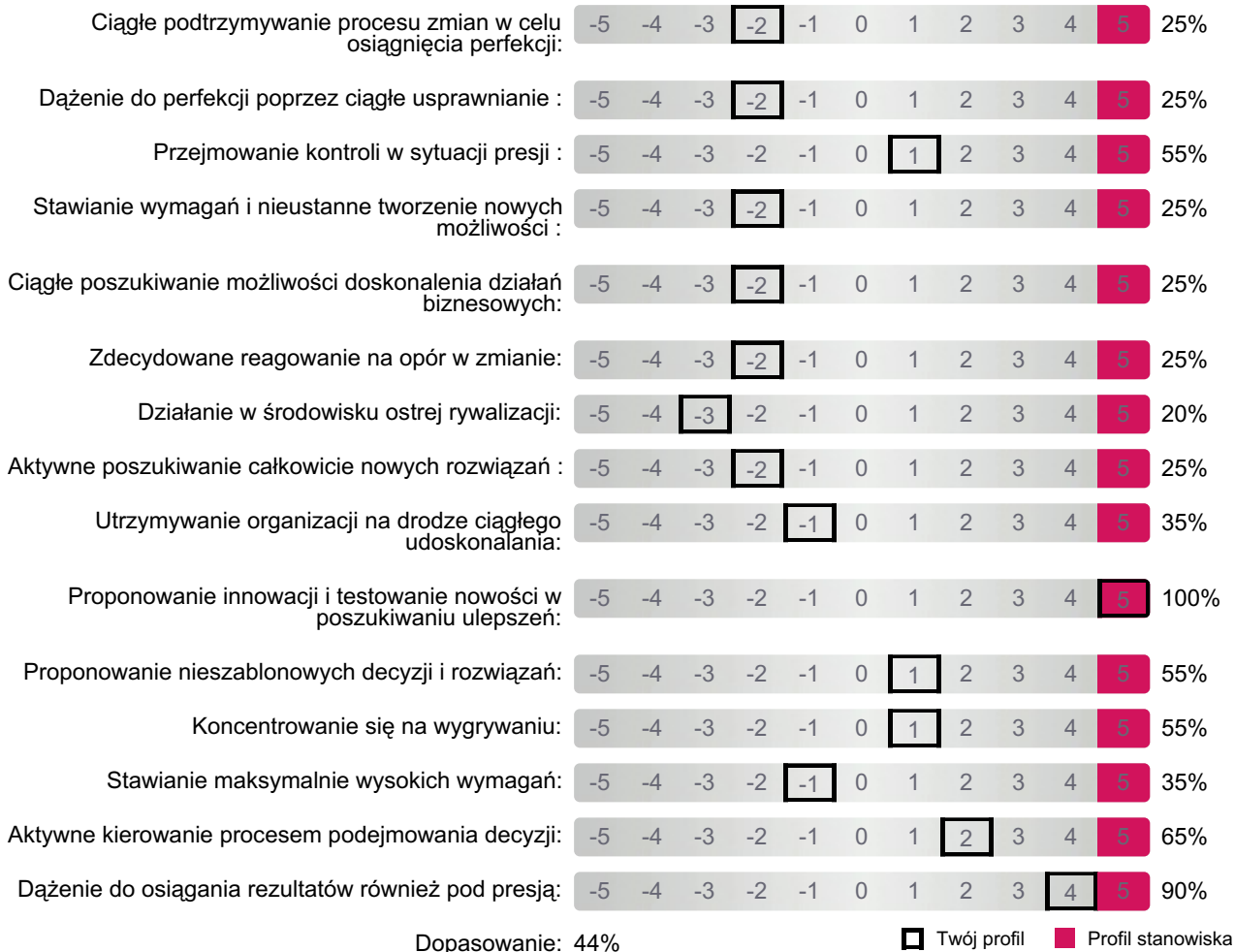
Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Radzenie sobie z niepowodzeniami - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: **FinxS** Data: **08.01.2019**

Nastawienie na rywalizację

Silne pragnienie, by być lepszym i bardziej skutecznym od innych oraz by nigdy nie odnosić porażek. Stałe i wytrwałe dążenie do podnoszenia poziomu swojej wydajności tak, by zwyciężyć za wszelką cenę.



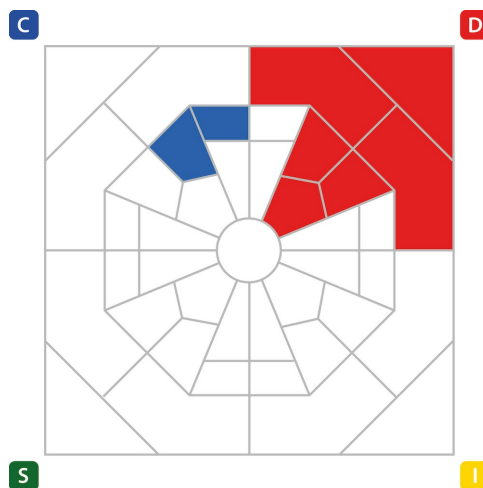
Wynik w obszarze nastawienia na rywalizację w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

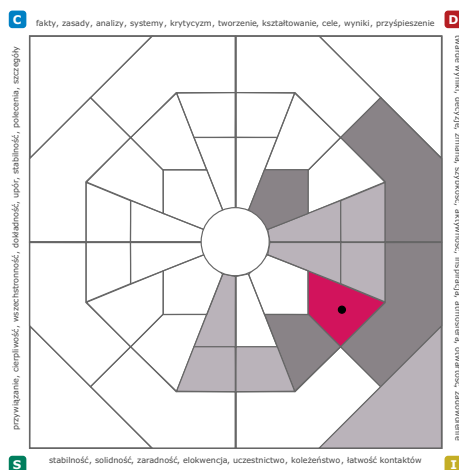
Nastawienie na rywalizację – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z nastawieniem na rywalizację.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Nastawienie na rywalizację - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: Data:

FinxS 08.01.2019

Potrzymanie pieniędzy

Pozytywne i negatywne przekonania danej osoby o wartości, wadze i dostępności pieniędzy.



Dopasowanie: 51%

Twój profil Profil stanowiska

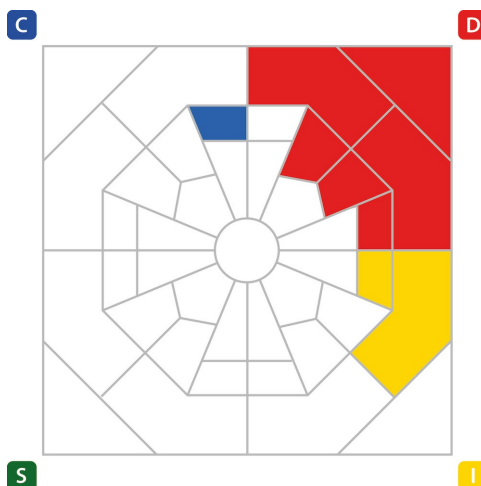
Wynik w obszarze postrzegania pieniędzy w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

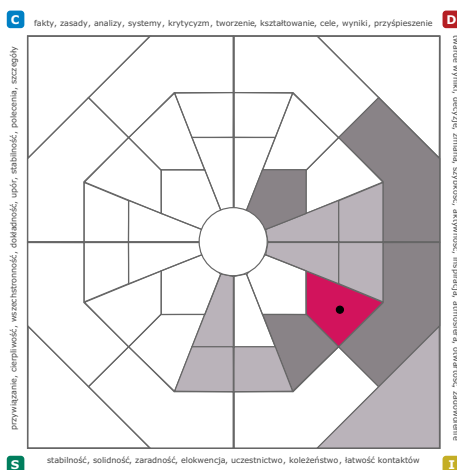
Postrzeganie pieniędzy – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z postrzeganiem pieniędzy.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Postrzeganie pieniędzy - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.

Sam Sample

Organizacja: Data:

FinxS 08.01.2019

Dystans emocjonalny

Umiejętność unikania angażowania emocji, swoich lub klienta w proces sprzedaży. Chroni to sprzedawcę przed reagowaniem w sposób emocjonalny w miejsce obiektywnego i racjonalnego.



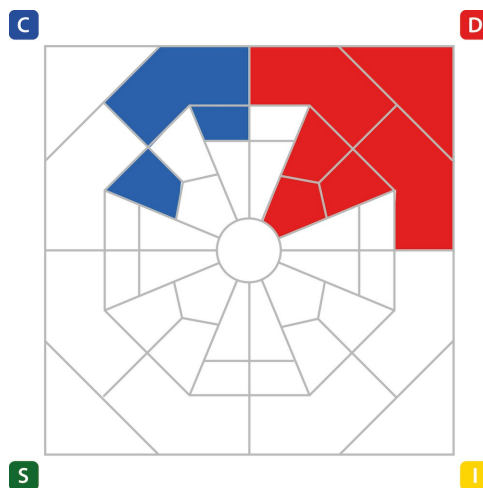
Wynik w obszarze dystansu emocjonalnego w FinxS® Sales Assessment: _____

Wynik uzyskany w ramach FinxS® Sales Competence Assessment minus wynik procentowego dopasowania podany powyżej = +/- _____%.

Interpretacja: Wartość dodatnia oznacza, że wykonujesz zadania lepiej niż wynikałoby to z Twojego naturalnego stylu. Wartość ujemna oznacza, że nie wykorzystujesz swojego potencjału w całości.

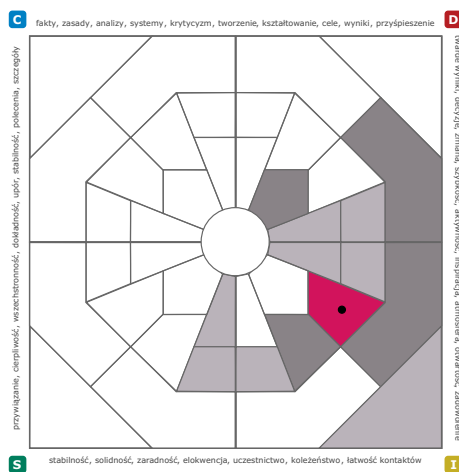
Dystans emocjonalny – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z dystansem emocjonalnym.



Twoja naturalna strefa komfortu

Zaciemnione obszary na poniższym modelu Extended DISC oznaczają najbardziej naturalne i komfortowe dla Ciebie zachowania. Porównaj Twój wynik z wymaganymi zachowaniami na modelu powyżej.



Następny krok:

Wspólnie ze swoim coachem sprzedaży zaplanuj swoją drogę do sukcesu. Aby wspomóc ten proces, zajrzyj do FinxS® Sales Assessment "Dystans emocjonalny - wskazówki rozwoju", w których znajdziesz spersonalizowane porady.