

FinxS® Sales 18 (profil stanowiska + strefy elastyczności)

FinxS®

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.

Aleksandra Marcinkowska

Organizacja:

KS

Data:

01.09.2023



Wprowadzenie do FinxS® Sales 18:

Analiza FinxS® Sales 18 jest przeznaczona szczególnie do wykorzystywania razem z FinxS® Sales 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 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 osiągnięcie 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 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 Assessment:

Najlepiej korzystać z FinxS® Sales 18 w zestawieniu z FinxS® Sales 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:

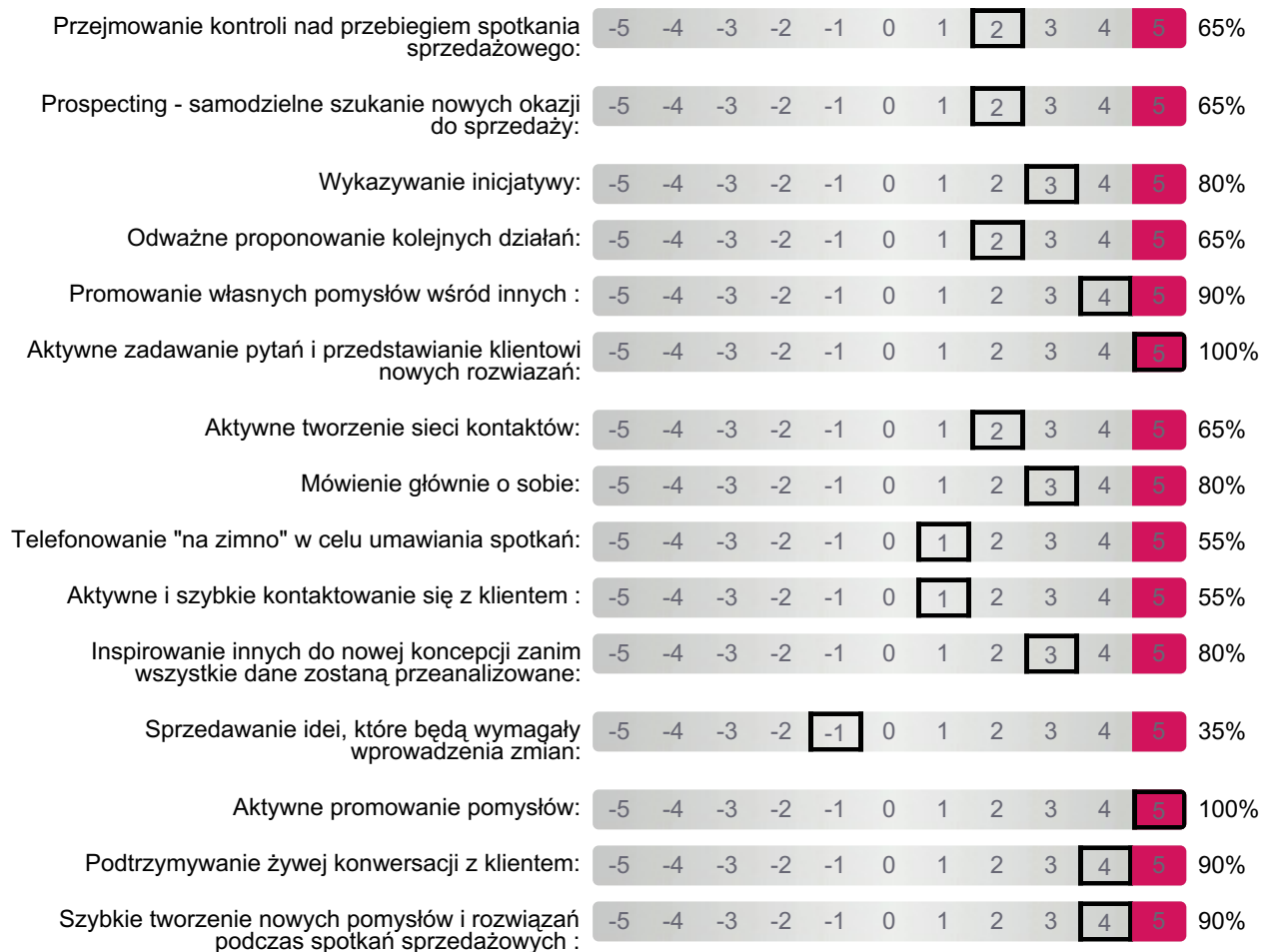
1. Jakie są cztery główne style zachowania.
2. Jaki masz naturalny styl działania i jak Cię postrzegają inni.
3. Jak interpretować zachowania potencjalnych klientów i lepiej ich rozumieć.
4. Jak dostosować Twój styl sprzedaży tak, by osiągać zamierzone cele.

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.

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.



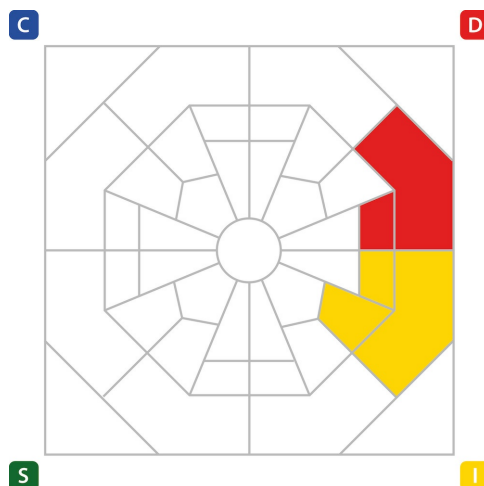
Dopasowanie: 74%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

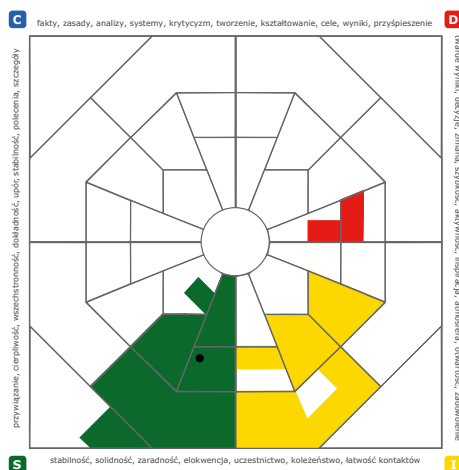
Prospecting – zachowania wspierające kompetencje

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.



Kwalifikowanie kontaktów

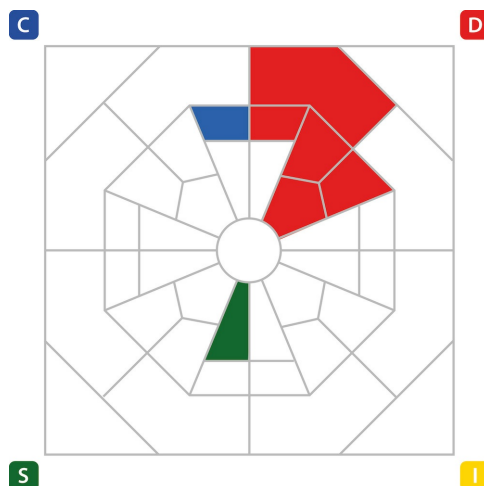
Usystematyzowany proces dogłębnej weryfikacji, czy potencjalny klient ma rzeczywisty potencjał zakupowy.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

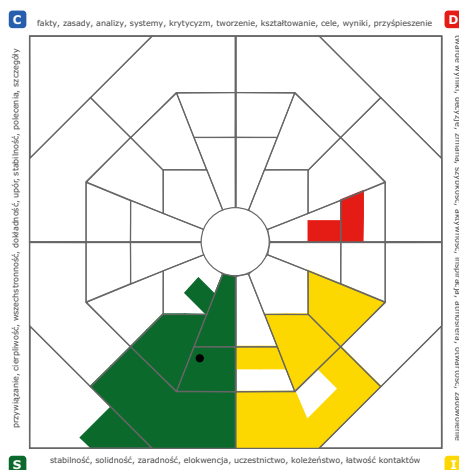
Kwalifikowanie kontaktów – zachowania wspierające kompetencje

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



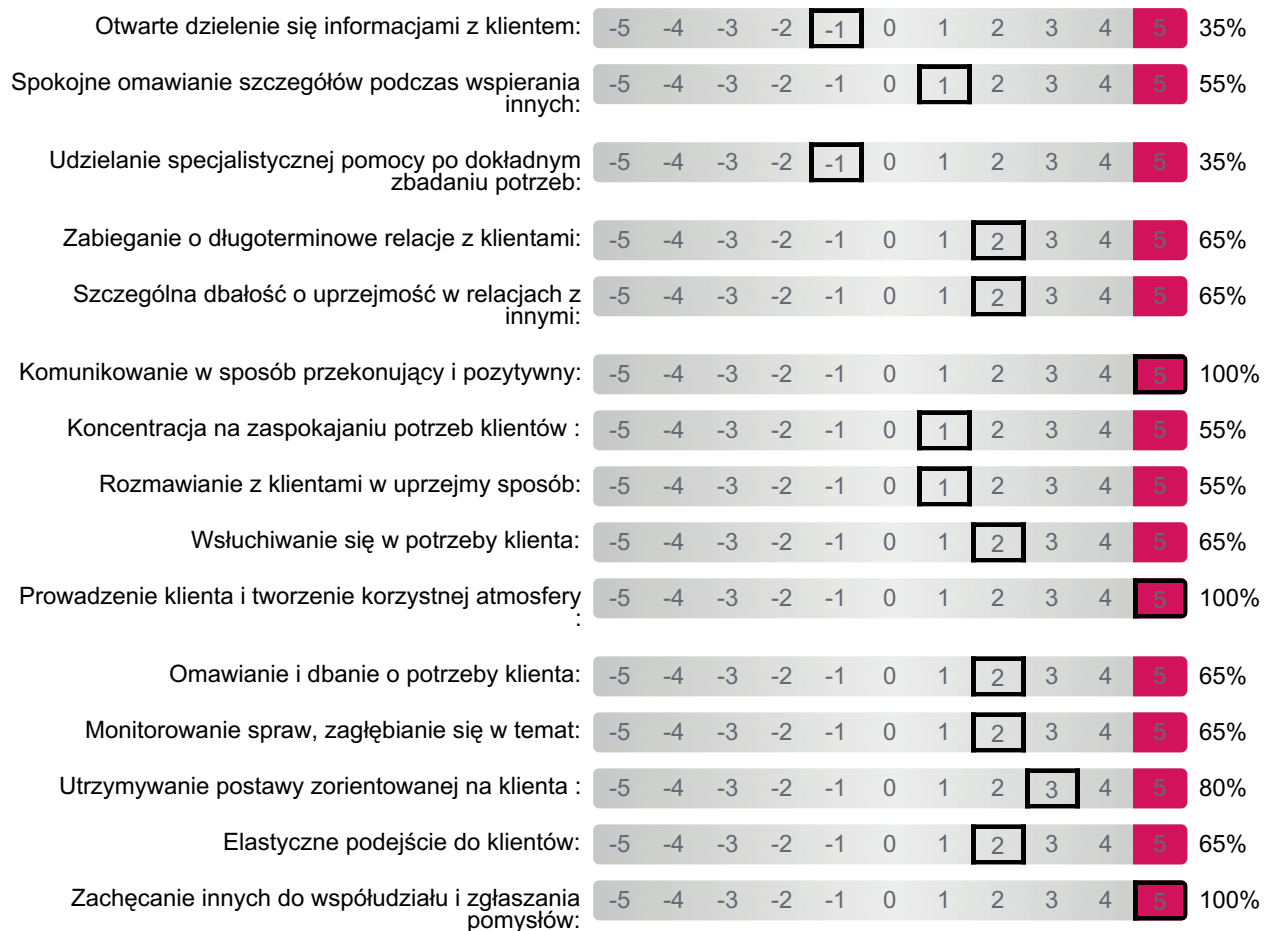
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Budowanie relacji

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



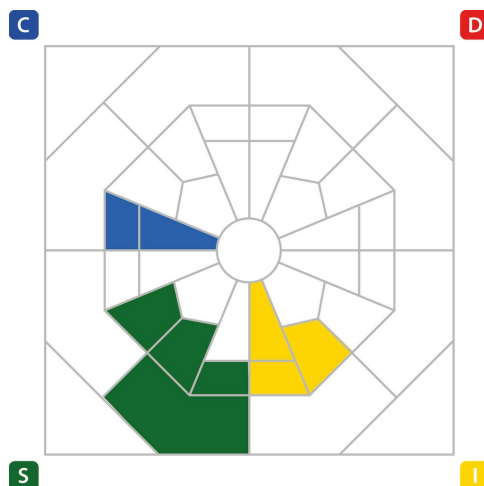
Dopasowanie: 67%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

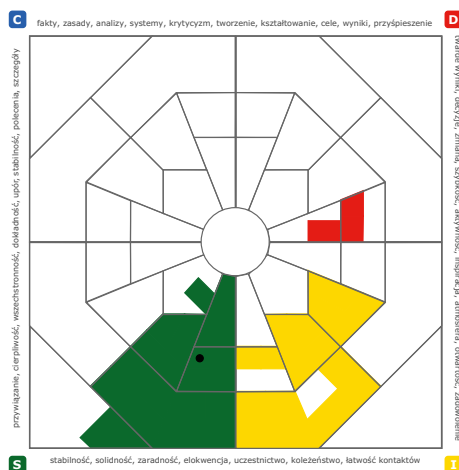
Budowanie relacji – zachowania wspierające kompetencje

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.



Działanie zgodnie z procesem

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



Dopasowanie: 49%

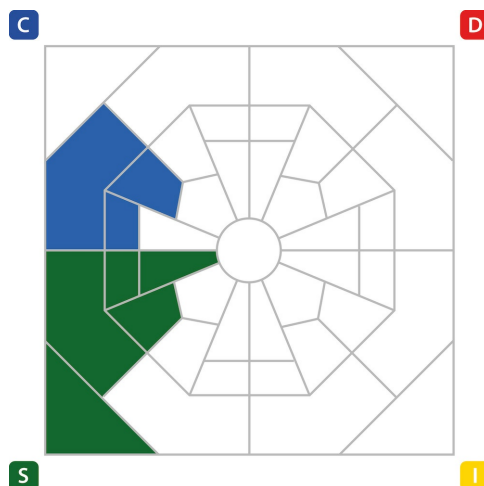
☐ Twój profil

☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

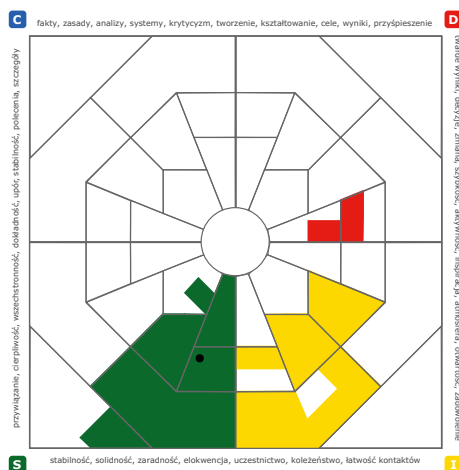
Działanie zgodnie z procesem – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym z działaniem zgodnie z procesem.



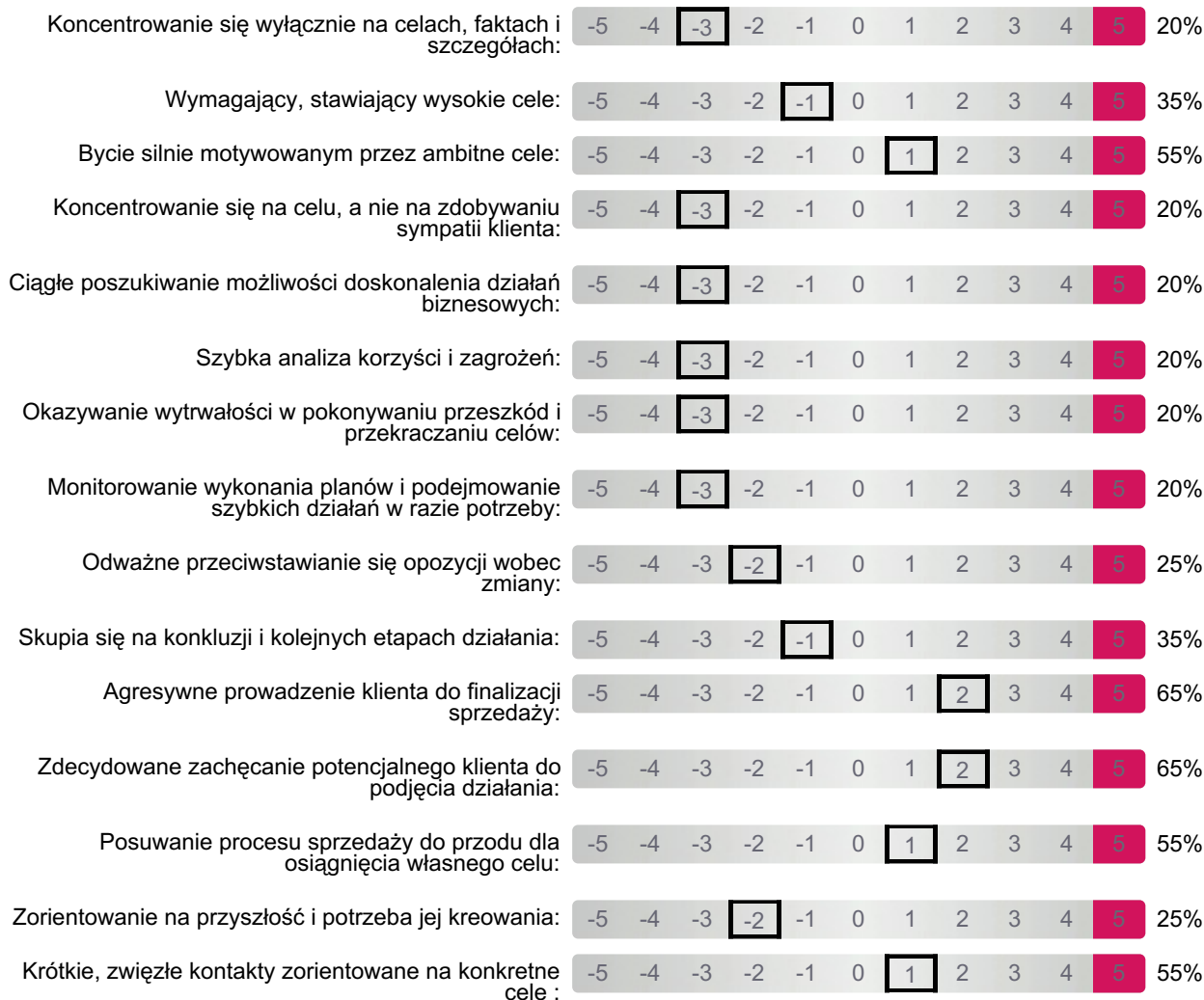
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Orientacja na osiągnięcia

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



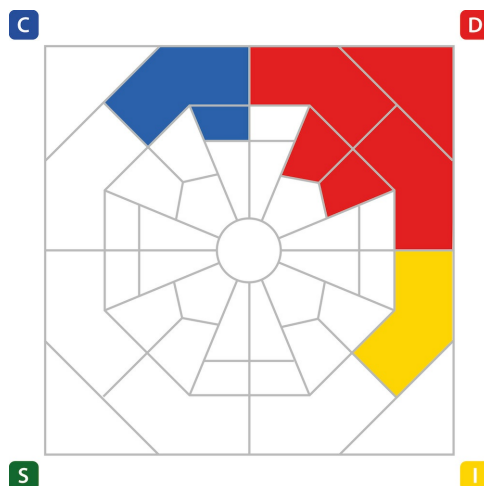
Dopasowanie: 36%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

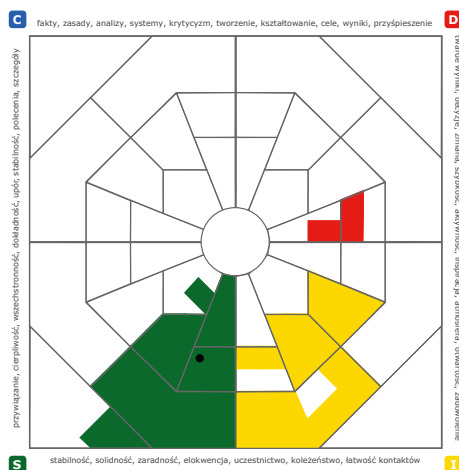
Orientacja na osiągnięcia – zachowania wspierające kompetencje

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



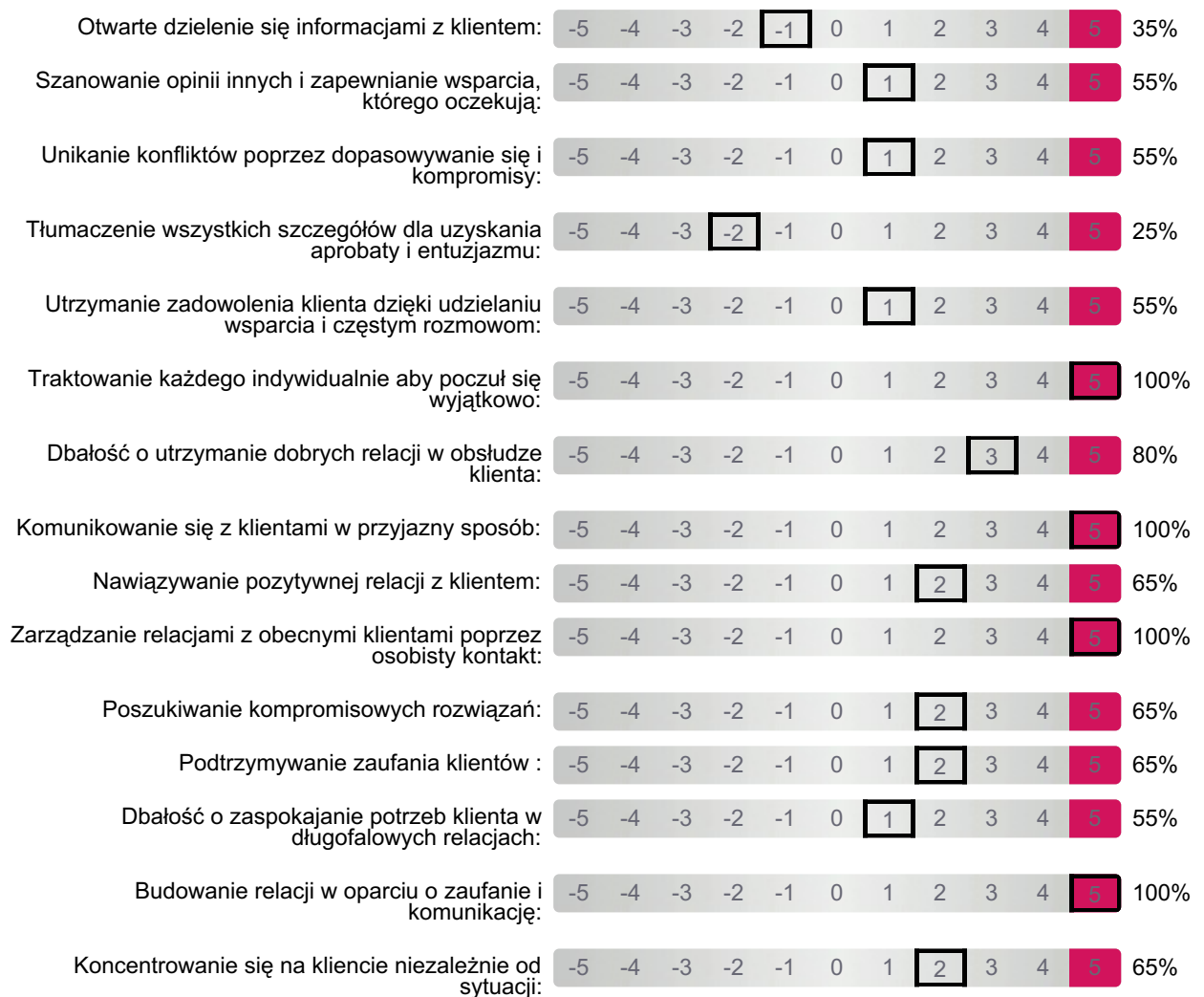
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Zdobywanie zaufania

Tworzenie pozytywnego klimatu wokół sprzedaży oraz budowanie atmosfery zaufania, okazywanie szacunku i chęć zrozumienia odczuć klienta.



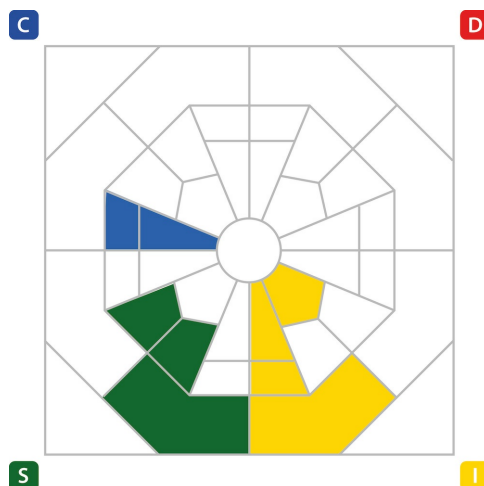
Dopasowanie: 68%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

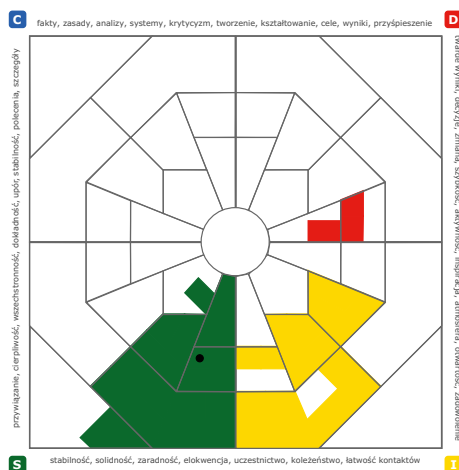
Zdobywanie zaufania – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC®, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze zdobywaniem zaufania.



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.



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.



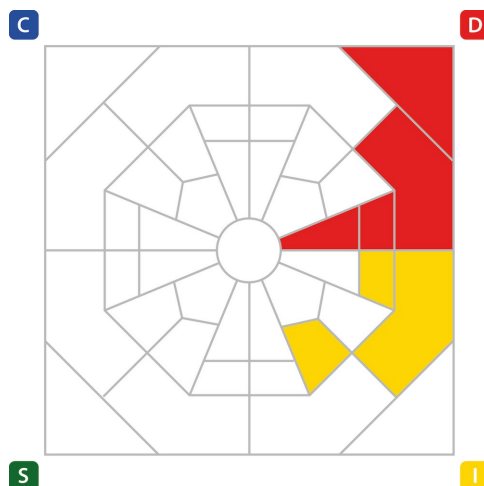
Dopasowanie: 64%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

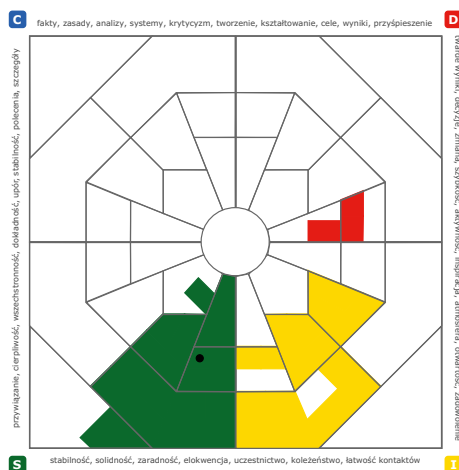
Kontrolowanie procesu sprzedaży – zachowania wspierające kompetencje

Poniżej zaznaczono, na modelu Extended DISC, obszary odpowiadające zachowaniom związanym ze skutecznym kontrolowaniem procesu sprzedaży.



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.



Radzenie sobie z obiekcjami

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



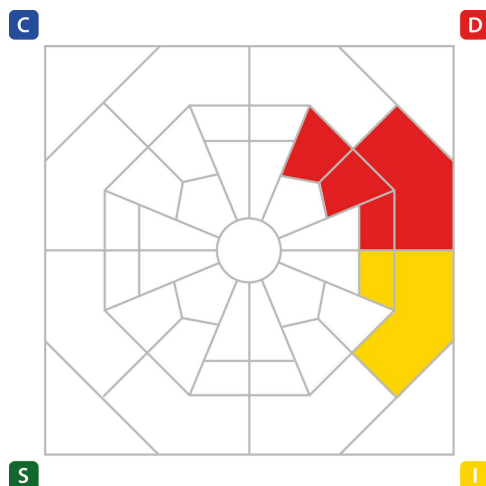
Dopasowanie: 64%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

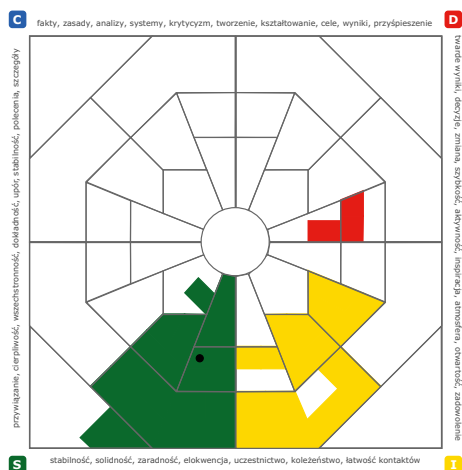
Radzenie sobie z obiekcjami - zachowania wspierające kompetencje

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



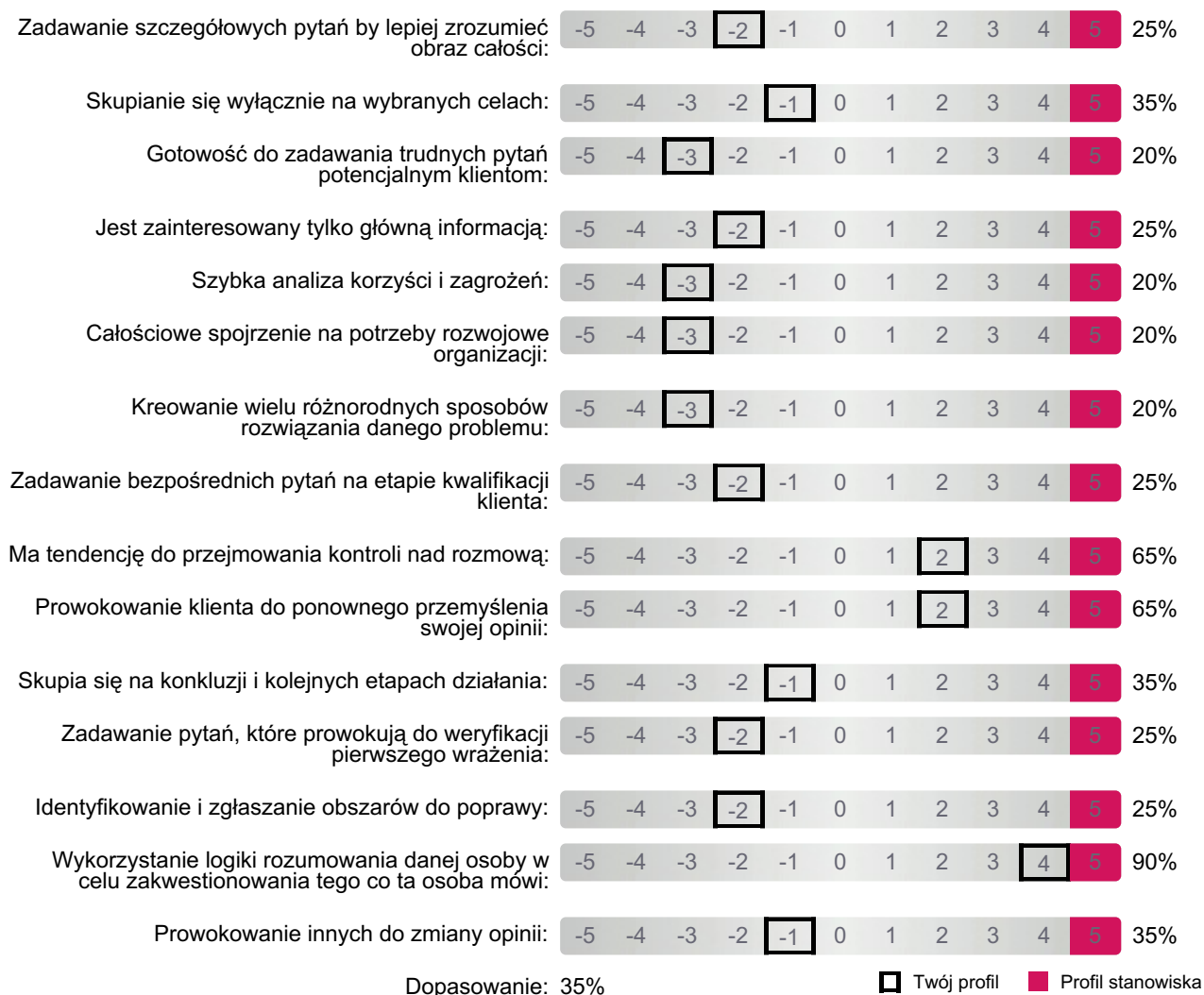
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Skuteczne zadawanie pytań

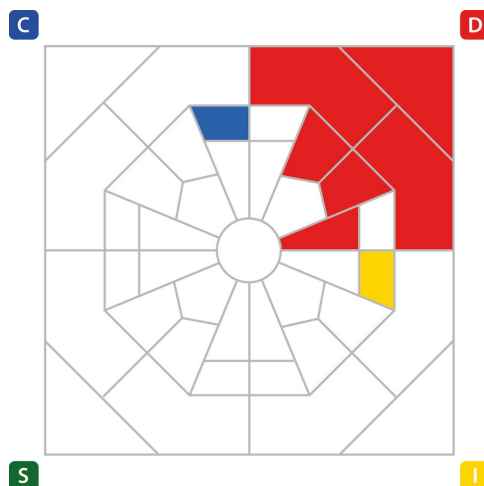
Ustrukturyzowane i skuteczne zadawanie wnikliwych pytań w celu ujawnienia prawdziwych problemów i wyzwań stojących przed klientem. Pytania są wykorzystywane nie tylko w celu ułatwienia klientowi przekazania ważnych informacji pozwalających odkryć, czy dany produkt może rozwiązać jego problem, ale również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



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

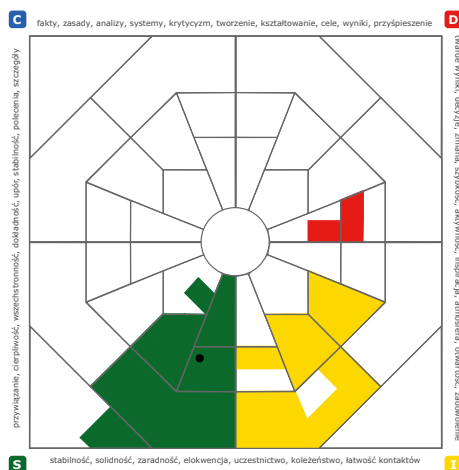
Skuteczne zadawanie pytań – zachowania wspierające kompetencje

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.



Aktywne słuchanie

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



Dopasowanie: 72%

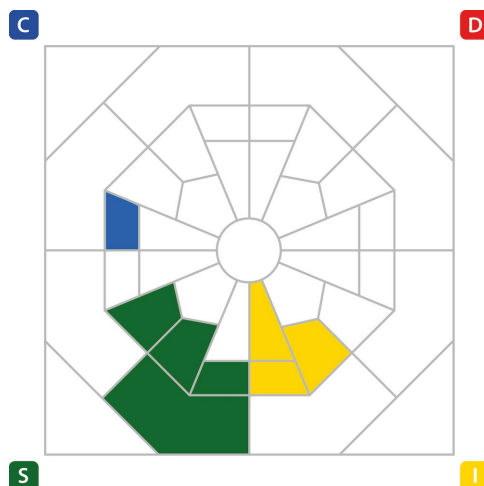
☐ Twój profil

☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

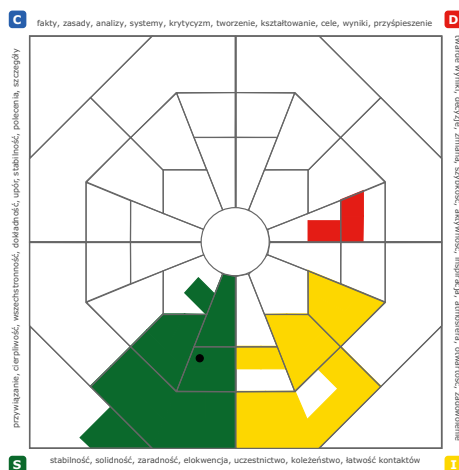
Aktywne słuchanie – zachowania wspierające kompetencje

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.



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.



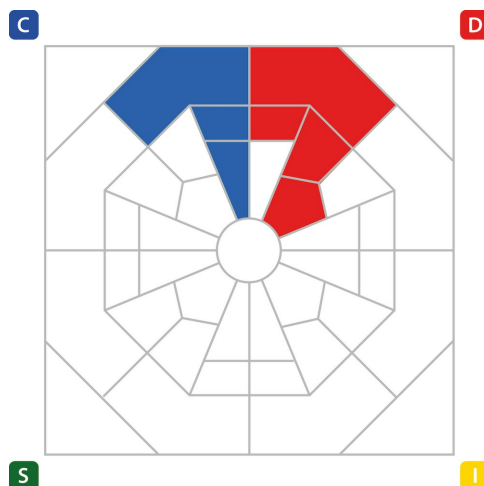
Dopasowanie: 31%

☐ Twój profil
 ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

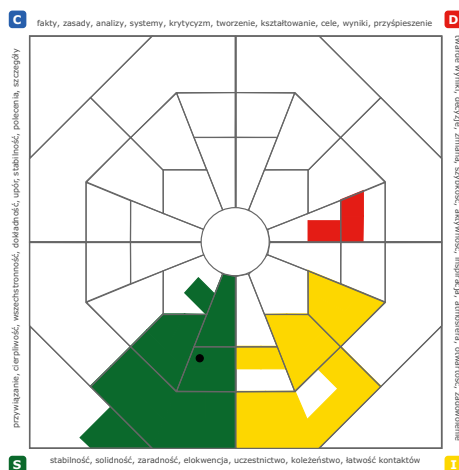
Myślenie krytyczne – zachowania wspierające kompetencje

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



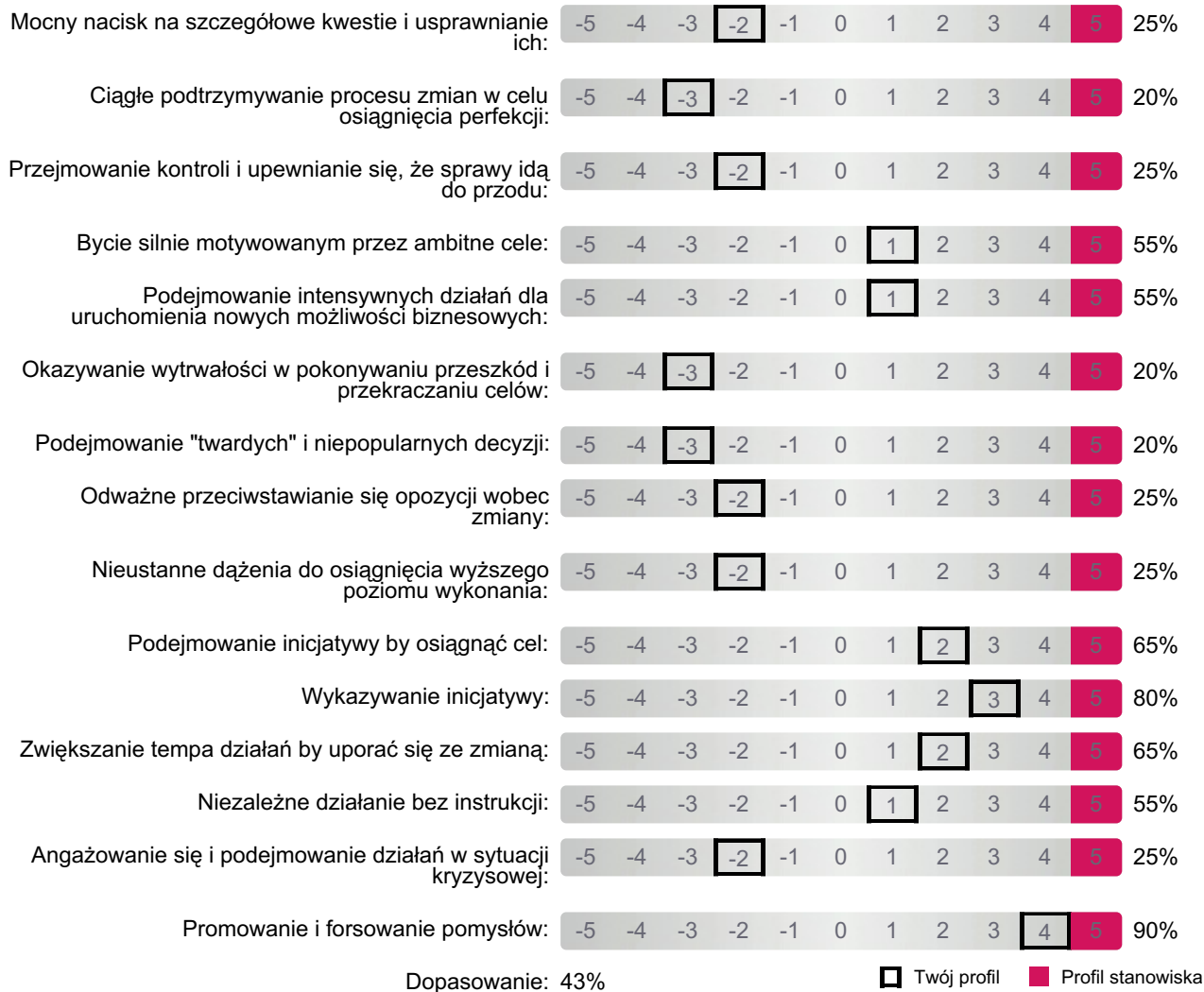
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Inicjatywa

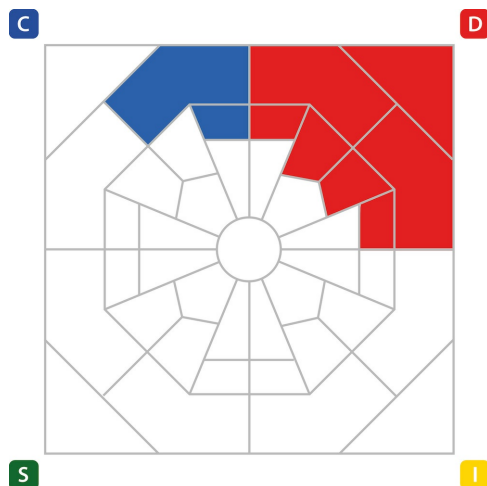
Dążenie do osiągnięć i sukcesu, któremu towarzyszy motywacja, determinacja i wewnętrzny zapał do ciągłego zwiększania poziomu wydajności.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

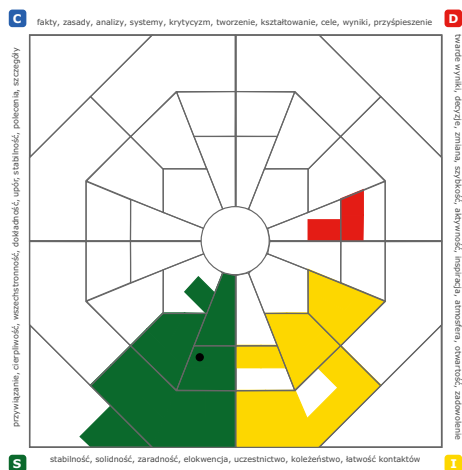
Inicjatywa – zachowania wspierające kompetencje

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



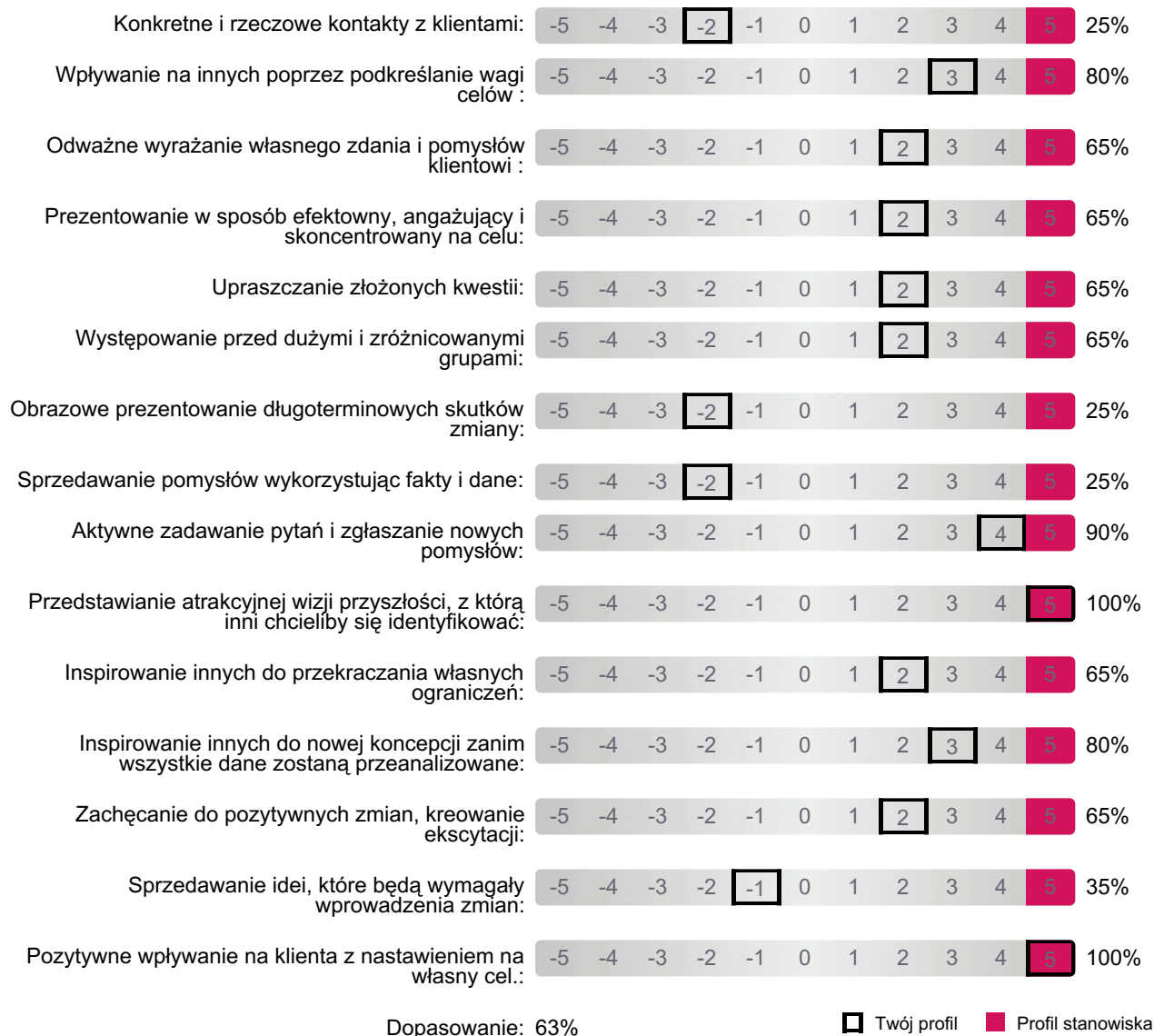
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Prezentowanie rozwiązań

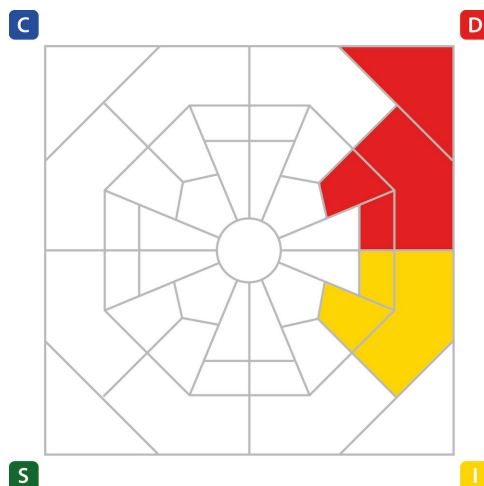
Umiejętne i przekonujące przedstawianie jak proponowane rozwiązanie pomoże klientowi efektywnie rozwiązać jego problem.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

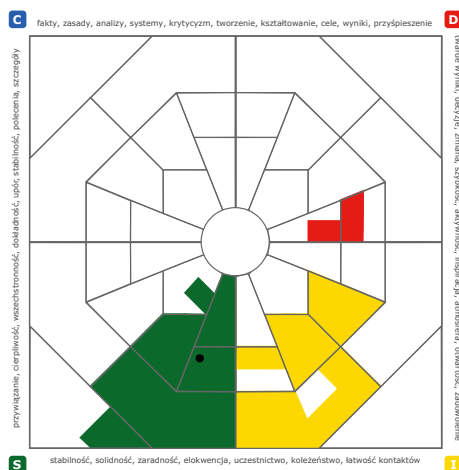
Prezentowanie rozwiązań – zachowania wspierające kompetencje

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.



Efektywne wykorzystanie czasu

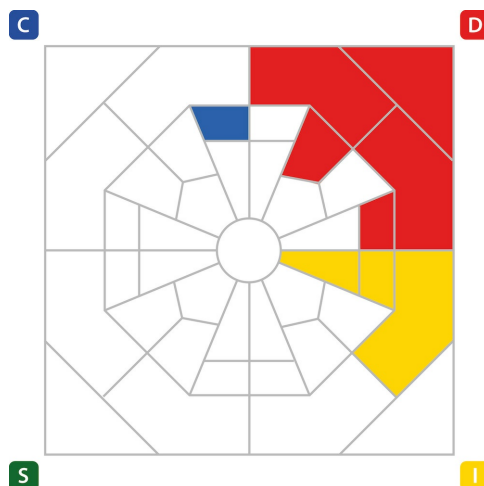
Zdolność efektywnego i produktywnego wykorzystywania swojego czasu w pracy. Jest to proces organizowania i planowania tego, jak produktywnie rozdzielić czas pomiędzy poszczególne działania sprzedażowe.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

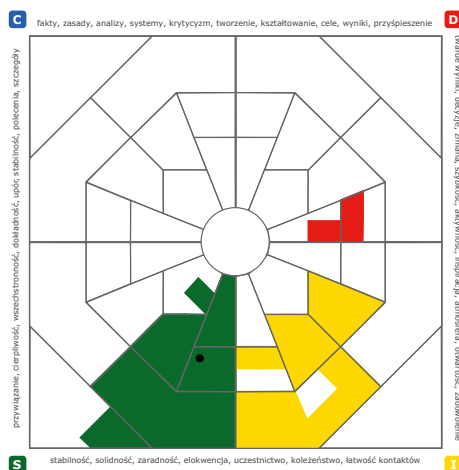
Efektywne wykorzystanie czasu – zachowania wspierające kompetencje

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



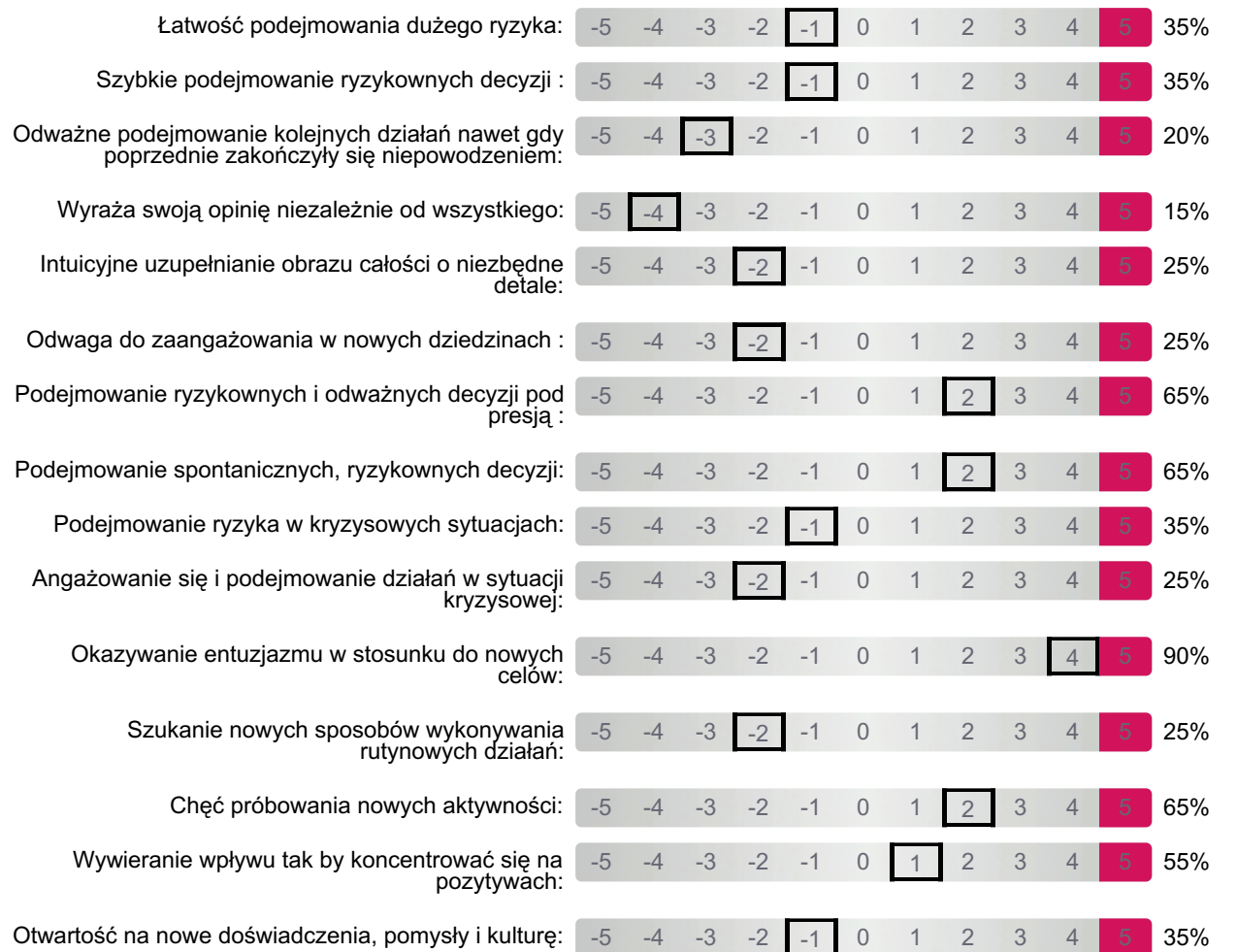
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Radzenie sobie z niepowodzeniami

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



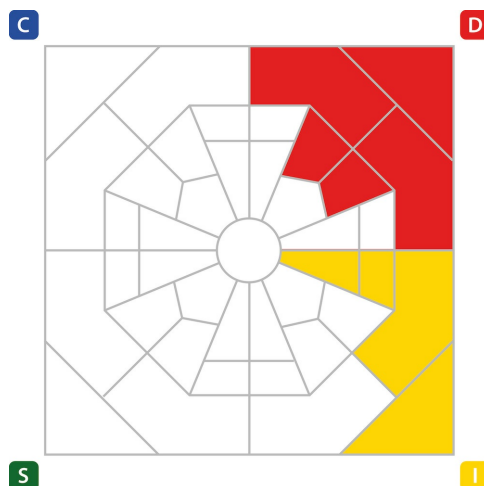
Dopasowanie: 41%

☐ Twój profil ☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

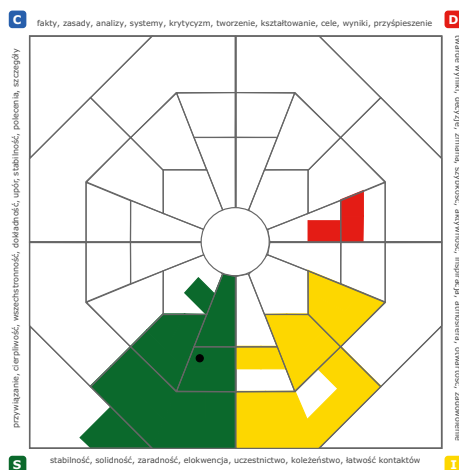
Radzenie sobie z niepowodzeniami – zachowania wspierające kompetencje

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.



Nastawienie na rywalizację

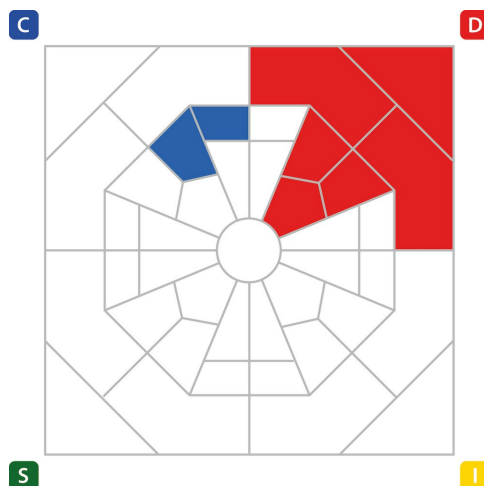
Silne pragnienie, by być lepszym i bardziej skutecznym od innych oraz by nigdy nie odnosić porażek. Stałe i wytrwałe dążenie do podnoszenia poziomu swojej wydajności tak, by zwyciężyć za wszelką cenę.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

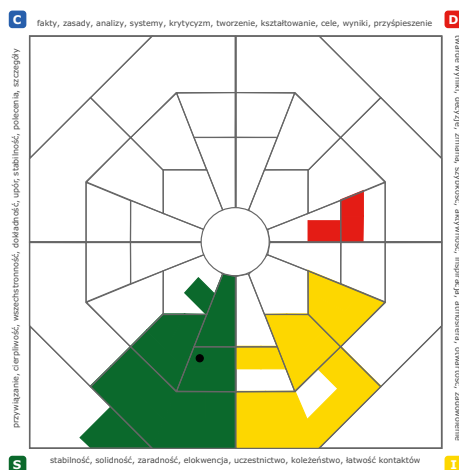
Nastawienie na rywalizację – zachowania wspierające kompetencje

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



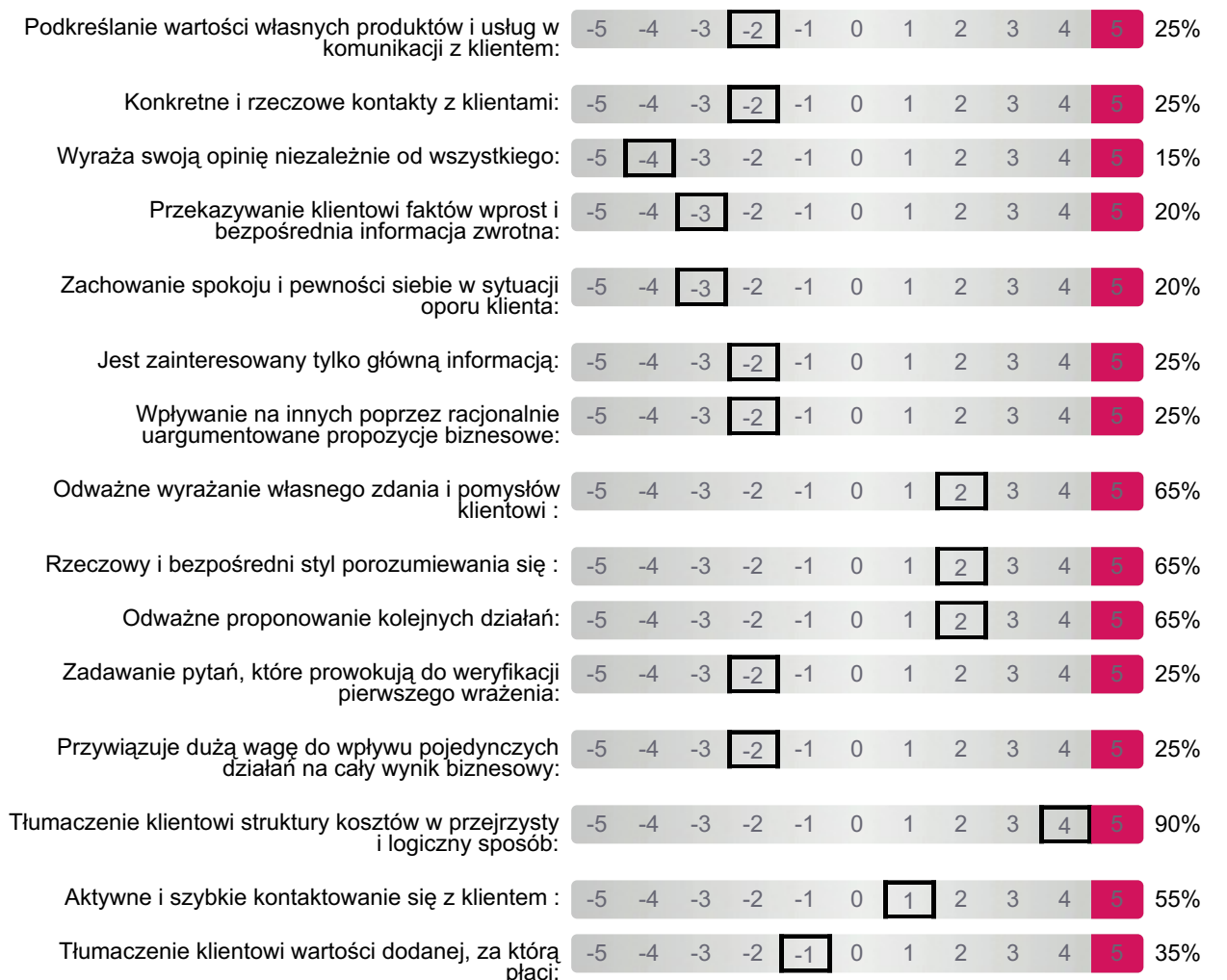
Twoja naturalna strefa komfortu

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



Potrzągnięcie pieniędzy

Obiektywne i pozbawione emocji poglądy i przekonania dotyczące pieniędzy. Są one postrzegane jako obfity zasób używany do pomiaru wydajności i wartości produktu.



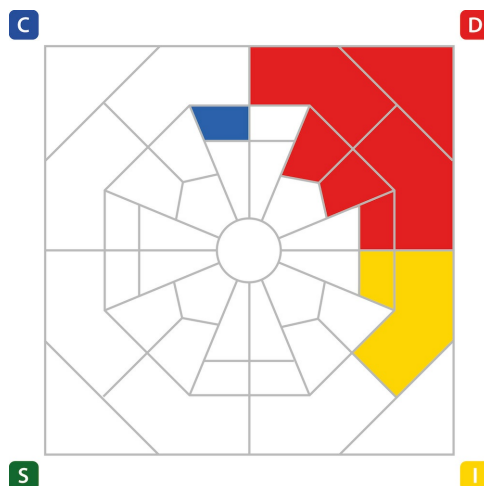
Dopasowanie: 39%

☐ Twój profil☒ Profil stanowiska

Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

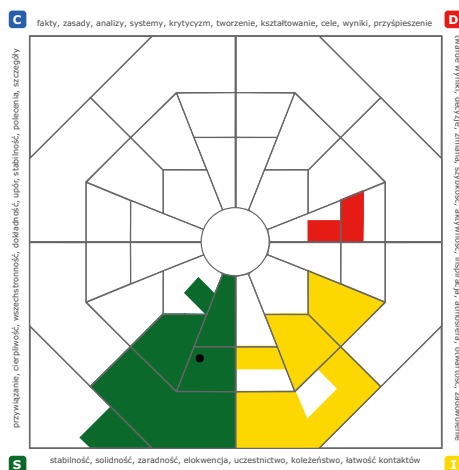
Postrzeganie pieniędzy – zachowania wspierające kompetencje

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.



Dystans emocjonalny

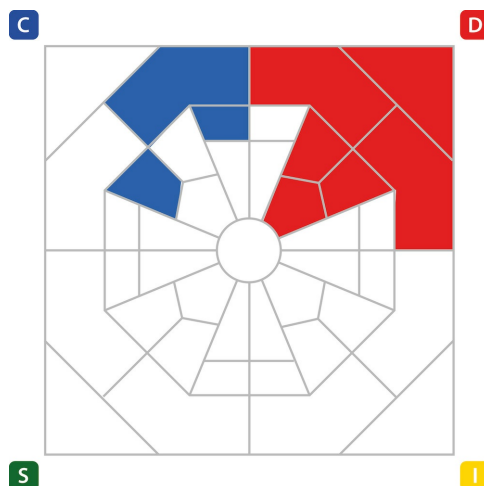
Umiejętność unikania angażowania emocji, swoich lub klienta w proces sprzedaży. Chroni to sprzedawcę przed reagowaniem w sposób emocjonalny w miejsce obiektywnego i racjonalnego.



Określ swoje mocne strony i obszary rozwoju dla tej kompetencji sprzedażowej.

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.

