Salg Match med virksomhedskulturrapport T. Testesen

Professional

Styles

Om denne rapport

Denne rapport er baseret på selvbeskrivelsestesten Wave® Styles, som afdækker en persons motivation, præferencer, behov og talenter inden for kritiske arbejdsområder.

Resultaterne er baseret på en sammenligning med en international gruppe på mere end 7.000 personer, som arbejder inden for salg.

Idet testen er en selvbeskrivelsestest, reflekterer resultaterne personens selvopfattelse. Vores omfattende forskning har vist, at en persons selvbeskrivelse er en god indikator for, hvorledes personen sandsynligvis vil agere i en arbejdssammenhæng. Ikke desto mindre bør der tages passende hensyn til det subjektive aspekt, når data er baseret på en persons selvopfattelse.

Det skal bemærkes, at de informationer, der er indeholdt i denne rapport, kan være personfølsomme, og det skal derfor sikres, at rapporten opbevares et sikkert sted.

Informationerne indeholdt i denne rapport vil sandsynligvis være en god afspejling af personens selvopfattelse i en periode på 12-24 måneder, afhængigt af omstændighederne.

Rapporten er fremstillet ved brug af Saville Assessments softwaresystemer. Den er fremkommet på baggrund af resultaterne fra en selvbeskrivelsestest, respondenten har besvaret, og reflekterer respondentens svar.

Denne rapport er blevet fremstillet elektronisk. Saville Assessment garanterer ikke for, at den ikke er blevet ændret eller redigeret. Vi påtager os intet erstatningsansvar for eventuelle konsekvenser ved anvendelsen af denne rapport, hvordan de end er opstået.

Anvendelsen af denne rapport er begrænset til ansatte hos Saville Assessment, Saville Assessments agenter samt kunder, der er certificeret af Saville Assessment.

© 2024 Saville Assessment. Alle rettigheder forbeholdes.

Profil for match med virksomhedskultur

Profilen for match med virksomhedskultur giver en indikation af arbejdssituationer, hvori T. Testesen sandsynligvis vil være mere eller mindre effektiv som sælger. Denne profil viser de situationer, der rangerer højest og lavest, baseret på svar i selvbeskrivelsestesten Styles.

T. Testesen er sandsynligvis mere effektiv som sælger, hvor:

- det er en vigtig del af salgsprocessen, at man finder kreative løsninger og innovative teknikker samt udvikler strategier
- det er fordelagtigt at udfordre kundernes synspunkter og imødegå indvendinger for at komme tættere på at lukke en handel
- tillidsforholdet til kunderne opbygges ved at udvikle og udvise ekspertise gennem læring og ved at bidrage med en visionær tilgang
- det kræver initiativ og energi at gå efter nye handler og sikre gennemførelsen af salg
- der er behov for overtalelse og en positiv tilgang til tingene for at overbevise købere

T. Testesen er sandsynligvis mindre effektiv som sælger, hvor:

- det er vigtigt at opretholde høje standarder og følge interne processer og eksterne regler og love
- en metodisk tilgang til udførelse af salg, hvor der lægges vægt på planlægning og overholdelse af deadlines, er en prioritet for kunderne
- det kræves, at man samarbejder med kolleger og kunder om at indgå handler og levere projekter
- der er fokus på at opbygge eksisterende forbindelser og skabe nye for at udvikle et netværk af kunder
- der er et støttende, tillidsfuldt miljø, og det værdsættes, at man afsætter tid til at forsøge at forstå kundernes motivation

© 2024 Saville Assessment. Alle rettigheder forbeholdes.