



Прогноз подходящего рабочего
окружения в сфере продаж
Владимир Иванов



Professional

Styles

Об отчёте

Этот отчёт подготовлен на основе опросника Wave® Styles, который предназначен для оценки склонностей, предпочтений, потребностей и талантов человека в важных направлениях профессиональной деятельности.

Результаты получены на основании сравнительного анализа свыше 7000 респондентов из разных стран, работающих в сфере продаж.

Поскольку опросник заполняется самостоятельно, данные результаты отражают самооценку респондента. Наши обширные исследования доказывают, что такой подход позволяет достоверно прогнозировать, как и насколько успешно люди будут справляться с работой. Тем не менее следует учитывать субъективность самооценки при интерпретации результатов.

Крайне важно помнить, что информация, содержащаяся в этом отчёте, потенциально является конфиденциальной, и необходимо принять все меры для хранения отчёта в надёжном месте.

Можно ожидать, что информация в отчёте будет точно отражать представление респондента о самом себе в течение 12–24 месяцев, в зависимости от обстоятельств.

Отчёт сгенерирован с помощью программного обеспечения Saville Assessment. Он получен на основе заполненного респондентом опросника и отражает предоставленные им ответы.

Этот отчёт был сгенерирован в электронном виде. Saville Assessment не гарантирует, что он не был изменён или отредактирован, и не несёт ответственности за последствия использования данного отчёта.

Правом использования данного отчёта обладают только сотрудники, партнёры и уполномоченные клиенты Saville Assessment.

Прогноз подходящего рабочего окружения в сфере продаж

Профиль «Прогноз подходящего рабочего окружения в сфере продаж» даёт представление о возникающих на рабочем месте ситуациях, в которых Владимир Иванов будет в большей или меньшей степени демонстрировать эффективность как менеджер по продажам. В этом разделе приведены ситуации, в которых респондент будет наиболее и наименее успешным исходя из ответов на вопросы опросника, оценивающего стили поведения.

Владимир Иванов будет более успешным как менеджер по продажам в ситуациях, где:

- ⊕ поиск творческих решений, инновационных методов и разработка стратегий являются важной частью процесса продаж
- ⊕ пользу приносит оспаривание мнений и встречных возражений клиентов на пути к заключению сделки
- ⊕ укрепление доверия с клиентами достигается за счет выработки и демонстрации глубоких профессиональных знаний и предложения стратегического подхода к решению их задач
- ⊕ для заключения новых сделок и доведения продаж до конца требуются инициатива и энергия
- ⊕ существует необходимость убеждать клиентов и подчеркивать положительные стороны сделки, чтобы склонить их к покупке

Владимир Иванов будет менее успешным как менеджер по продажам в ситуациях, где:

- ⊙ важно поддерживать высокие стандарты и следовать внутренним процедурам и внешним предписаниям
- ⊙ приоритетом для клиентов является методичный подход к доставке проданных товаров с упором на планирование и соблюдение сроков
- ⊙ основным требованием для согласования сделок и реализации проектов является совместная работа с коллегами и клиентами
- ⊙ особое внимание уделяется развитию существующих и установлению новых связей для расширения сети клиентов
- ⊙ присутствует благоприятная, доверительная атмосфера и ценится стремление уделять достаточно времени тому, чтобы понять мотивы клиентов