



Отчёт о потенциале к продажам для
специалистов
Владимир Иванов



Professional

Styles

Содержание

Введение.....	3
Стили продаж: обзор.....	4
Стили продаж.....	5
Профессиональные качества в сфере продаж.....	6
Фокус в сфере продаж.....	7
Прогноз подходящего рабочего окружения в сфере продаж.....	8

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.

Введение

Стили продаж

В профиле «Стили продаж» описываются восемь основных стилей, сгруппированных по четырём кластерам, характеризующим человека как «Думающий», «Влияющий», «Адаптирующийся» и «Достигающий». Для каждого из восьми стилей приводится соответствующее описание.

Профессиональные качества в сфере продаж

В профиле «Профессиональные качества в сфере продаж» предоставляется уникальный прогноз сильных и слабых сторон респондента Владимир Иванов в восьми ключевых областях продаж. Для каждого из восьми профессиональных качеств приводится словесное описание основных факторов эффективной работы и соответствующий показатель в баллах. Данный прогноз должен интерпретироваться исключительно с учетом профиля требований к конкретной позиции, построенном на основании тщательного и всеобъемлющего анализа содержания работ. Обратите внимание, что критически высокие результаты могут говорить о склонности респондента переоценивать себя, а крайне низкие оценки о критичном отношении к себе. Данные результаты необходимо обязательно соотносить с другой информацией о карьере и результативности респондента.

Фокус в сфере продаж

В профиле «Фокус в сфере продаж» содержится информация о потенциале респондента Владимир Иванов в каждом трёх направлений деятельности в сфере продаж («Новые заказы», «Работа с клиентами» и «Управление торговым персоналом»), которые связаны с эффективностью работы при принятии на себя различных относящихся к продажам ролей.

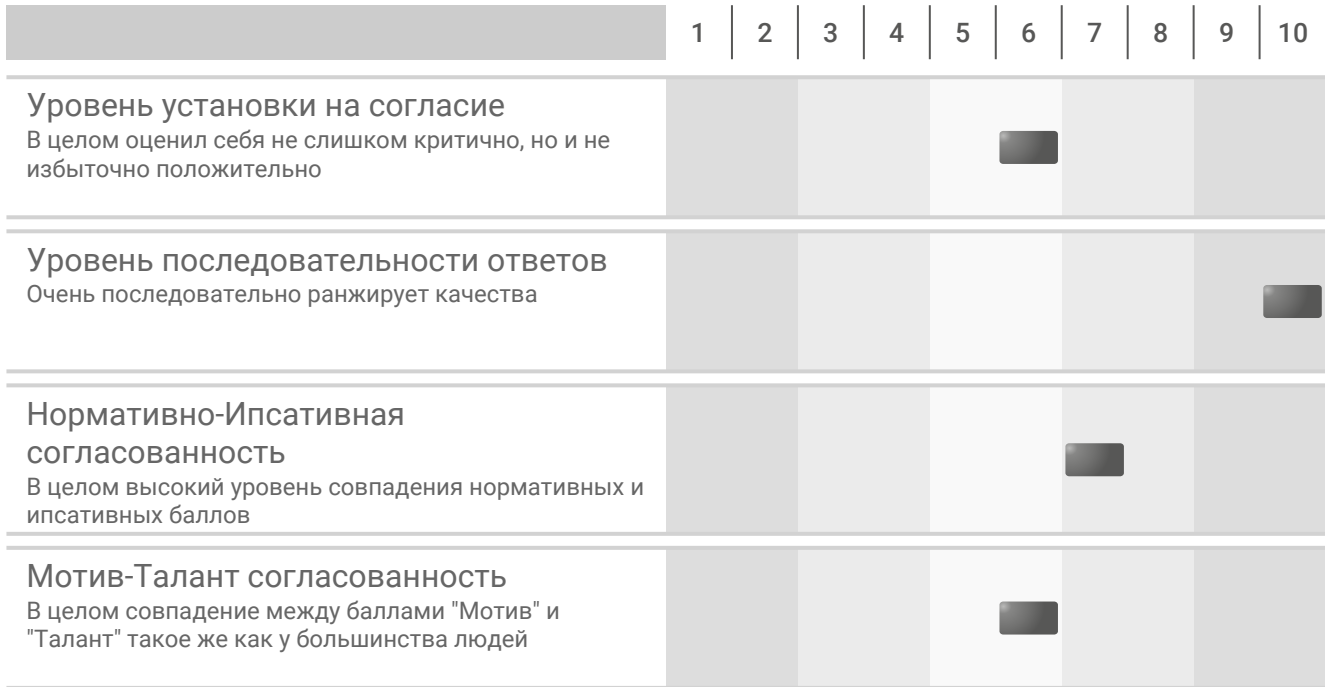
Прогноз подходящего рабочего окружения в сфере продаж

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.

Стили продаж: обзор

Данный раздел представляет собой подробный анализ ответов респондента Владимир Иванов на вопросы опросника Styles. Он начинается с краткой характеристики стиля заполнения опросника респондентом, за которой следует описание структуры его профиля. На следующей странице приведены результаты по четырём кластерам.

Характеристика стиля заполнения опросника



Как читать профиль

Обширные исследования Saville Assessment доказывают, что итоговый балл по шкале стенов, учитывающий нормативные и ипсативные ответы, наилучшим образом прогнозирует результаты работы респондента. Также предоставляется информация о выявленных в профиле нюансах, характерная только для отчётов Wave.

N - I Разброс нормативных и ипсативных ответов. Разница между нормативными (оценка) и ипсативными (ранжирование) показателями в три стена и более отмечается маркерами **N** и **I** соответственно. Если ипсативные показатели выше, респондент, возможно, был излишне самокритичен при выставлении нормативных оценок. Если нормативный балл выше, респондент мог быть недостаточно самокритичен и, возможно, приукрасил себя при выставлении нормативных оценок. Эти случаи указывают на характеристики, прогноз поведения по которым полезно дополнительно проверить, что намного лучше, чем просто общая оценка уровня социальной желательности.









M - T Разброс показателей «Мотив» и «Талант». Разница между показателями «Мотив» и «Талант» в пределах любой личностной характеристики в три стена и более отмечается маркерами **M** и **T** соответственно. Эта разница может говорить о возможностях развития в определённых областях или указывать на области, где рабочее окружение оказывает значительное воздействие.

Стили продаж

Мышление	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Эксперт-Аналитик Базирует свои продажи на глубоком понимании технических характеристик продукта или услуги										
Стратег Создает общее с клиентом понимание стратегических целей, на которых базируется продажа										
Влияние	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Переговорщик Стремится договориться на условиях, выгодных и поставщику, и клиенту										
Оратор Продаёт за счёт умения наглядно и убедительно представить факты										
Гибкость	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Решатель проблем Завоевывает доверие клиента, помогает устранить возникающие проблемы, прикладывает усилия для повышения качества обслуживания										
Строитель отношений Развивает и поддерживает прочные отношения с ключевыми клиентами и лицами, принимающими решения										
Результативность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Администратор Гарантирует, что всё делается правильно и эффективно										
Драйвер Действует амбициозно, чтобы добиться максимально возможных результатов										

Профессиональные качества в сфере продаж

Данный профиль содержит информацию об уровнях потенциала респондента Владимир Иванов в различных сферах. Оценка потенциала проявления компетенций разработана на основе обширных международных баз данных Saville Assessment, связывающих результаты опросника Wave с эффективностью работы.

	Профессиональное качество	Прогнозный показатель
Решает задачи	Выявляет потребности Понимает потребности клиентов (6); Анализирует информацию (7)	 Довольно высокий потенциал выше, чем примерно у 75% нормативной группы
	Создаёт решения Использует экспертизу (8); Действует творчески (10)	 Чрезвычайно высокий потенциал выше, чем примерно у 99% нормативной группы
Оказывает влияние	Развивает потенциальных клиентов Создает взаимопонимание (3); Выстраивает отношения (7)	 Довольно низкий потенциал выше, чем примерно у 25% нормативной группы
	Заключает сделки Представляет информацию (4); Изменяет точку зрения клиента (7); Преодолевает возражения (10)	 Высокий потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы
Действует гибко	Сохраняет позитивный настрой Выдерживает давление (4); Адаптируется к переменам (5); Верит в свои силы (7)	 Средний потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы
	Работает сообща Поддерживает коллег (3); Работает, объединяя свои усилия с коллегами (2)	 Очень низкий потенциал выше, чем примерно у 5% нормативной группы
Обеспечивает результат	Действует дисциплинированно Действует организованно (1); Соблюдает стандарты (1)	 Крайне низкий потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы
	Сфокусирован на результате Делает дело (8); Преследует конкретные цели (7)	 Высокий потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы

Фокус в сфере продаж

В этом разделе обобщаются сведения о том, насколько высок потенциал респондента Владимир Иванов в трёх направлениях деятельности, которые связаны с эффективностью работы при принятии на себя различных относящихся к продажам ролей.

Направление деятельности	Прогнозный показатель	
Фокус на новые заказы Укрепляет связи с потенциальными клиентами; ведёт переговоры по сделкам; использует творческий подход	 7	Довольно высокий потенциал выше, чем примерно у 75% нормативной группы
Фокус на работу с клиентами Управляет работой с заказчиками; поддерживает обслуживание на необходимом уровне; осуществляет дополнительные продажи существующим клиентам	 1	Крайне низкий потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы
Фокус на управление торговым персоналом Принимает решения; задаёт направление работы; мотивирует продавцов	 9	Очень высокий потенциал выше, чем примерно у 95% нормативной группы

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