



Отчёт о потенциале к продажам для  
руководителя  
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.

# Введение

## 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.

## Как пользоваться этим отчётом

Этот отчёт может быть использован при принятии различных кадровых решений, включая подбор персонала, определение на должность, повышение в должности и развитие кадрового потенциала. Результаты отчёта предназначены для принятия обоснованных решений в области управления персоналом линейными руководителями, специалистами по проведению аттестаций и собеседований и другими заинтересованными лицами, и для их интерпретации не требуется специального образования в области психометрии. Предлагаемая модель профессиональных качеств является универсальной и была разработана на основе обширных исследований. Относительную важность каждого профессионального качества следует определить в начале процесса оценки. Кроме того, при интерпретации результатов отчёта и принятии кадровых решений необходимо учитывать другую информацию, относящуюся к профессиональной деятельности человека.

Интерпретация результатов данного отчета, требует прохождение базового сертификационного курса сертификации по использованию инструменты Saville Assessment Wave. Сертификационные курсы могут проводить партнёры и сертифицированные клиенты Saville Assessment.



# Профессиональные качества в сфере продаж

Данный профиль содержит информацию об уровнях потенциала респондента Владимир Иванов в различных сферах. Характеристика стиля заполнения опросника: Установка на согласие 6, Последовательность 10.

	Профессиональное качество	Прогнозный показатель
Решает задачи	<b>Выявляет потребности</b> Понимает потребности клиентов (6); Анализирует информацию (7)	Довольно высокий потенциал выше, чем примерно у 75% нормативной группы 
	<b>Создаёт решения</b> Использует экспертизу (8); Действует творчески (10)	Чрезвычайно высокий потенциал выше, чем примерно у 99% нормативной группы 
Оказывает влияние	<b>Развивает потенциальных клиентов</b> Создает взаимопонимание (3); Выстраивает отношения (7)	Довольно низкий потенциал выше, чем примерно у 25% нормативной группы 
	<b>Заключает сделки</b> Представляет информацию (4); Изменяет точку зрения клиента (7); Преодолевает возражения (10)	Высокий потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы 
Действует гибко	<b>Сохраняет позитивный настрой</b> Выдерживает давление (4); Адаптируется к переменам (5); Верит в свои силы (7)	Средний потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы 
	<b>Работает сообща</b> Поддерживает коллег (3); Работает, объединяя свои усилия с коллегами (2)	Очень низкий потенциал выше, чем примерно у 5% нормативной группы 
Обеспечивает результат	<b>Действует дисциплинированно</b> Действует организованно (1); Соблюдает стандарты (1)	Крайне низкий потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы 
	<b>Сфокусирован на результате</b> 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	
<b>Фокус на новые заказы</b> Укрепляет связи с потенциальными клиентами; ведёт переговоры по сделкам; использует творческий подход	 7	<b>Довольно высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 75% нормативной группы
<b>Фокус на работу с клиентами</b> Управляет работой с заказчиками; поддерживает обслуживание на необходимом уровне; осуществляет дополнительные продажи существующим клиентам	 1	<b>Крайне низкий</b> потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы
<b>Фокус на управление торговым персоналом</b> Принимает решения; задаёт направление работы; мотивирует продавцов	 9	<b>Очень высокий</b> 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