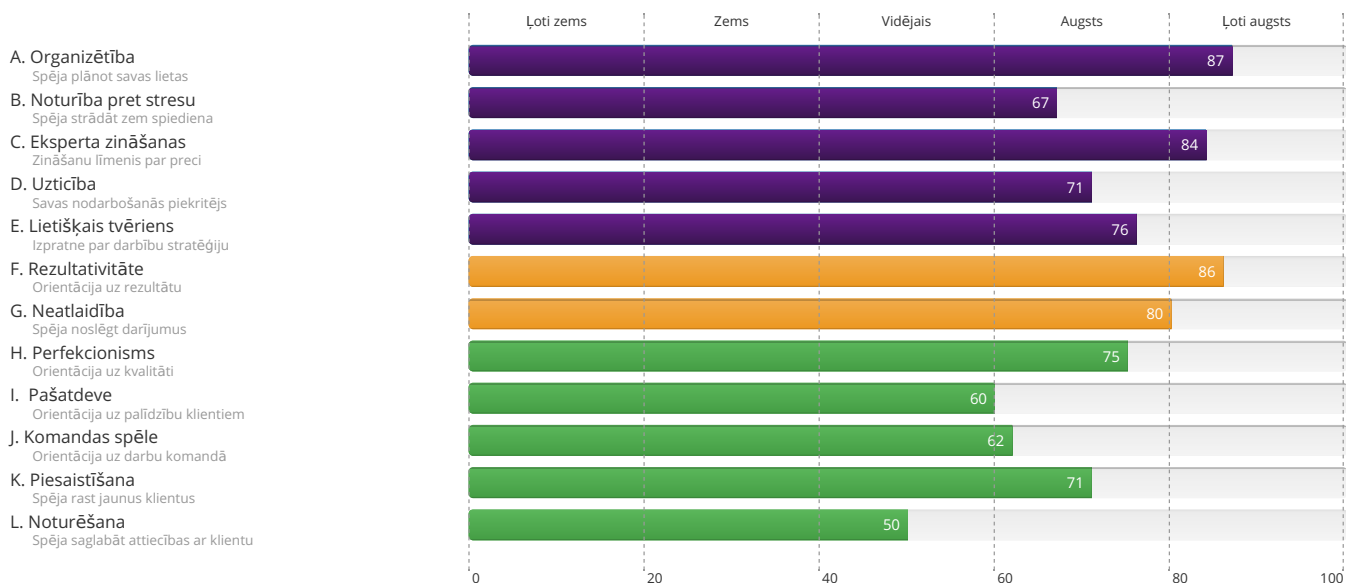


Testēšanas rezultāti - Raivis Zandbergs (32 gadi)



Informācija par aizpildīšanu

Atbildes "Varbūt": 39

Izpildes laiks: 00:10:39

Rezultātu paskaidrojums

A. Organizētība - Ļoti augsta

Pārdevējs maksimāli efektīvi pārvalda savus spēkus un darba laiku, spēj perfekti plānot un organizēt savu darbību pārdošanas jomā. Viņš nepievēršas sīkumiem un viegli koncentrējas uz galvērni, maksimālā veikspējas līmeņa sasniegšanai.

B. Stresa izturība- Augsta

Pārdevējs labi tiek galā ar stresu un spēj efektīvi strādāt sarežģītos apstākļos ar pastāvīgu spiedienu un spriedzi. Viņam ir laba izturība, savukārt ārējie faktori un kairinājumi reti ietekmē viņa pārdošanas rādītājus.

C. Ekspertīze - Ļoti augsta

Pārdevējs ļoti labi pārzina savu produktu un pareizi izprot tā vērtību pircējiem. Pateicoties viņa kompetencei un zināšanām par visām produkta priekšrocībām, klienti šajā cilvēkā redz patieso profesionālu. Augsts eksperta līmenis ļauj šim pārdevējam atbildēt uz jebkādiem jautājumiem par produktu un radīt pircējam patiesu interesi.

D. Uzticība- Augsta

Pārdevējs ir ļoti aizrauts un vēltīts izvēlētajai lietai, viņš ar prieku nodarbojas ar pārdošanu un atzīst šajā jomā pastāvošās vērtības. Viņš rūpējas par pircējiem un viņam ir vēlme sasniegt panākumus. Neveiksmes un problēmas ļoti maz ietekmē viņa pārdošanas rezultātus un vēlmi strādāt.

E. Biznesa tvēriens - Augsta

Pārdevējam ir labs biznesa tvēriens un pārliecība par saviem spēkiem un savu precī. Viņš saprot, kuru pārdošanas stratēģiju ir labāk izvēlēties, seko līdzi tirgus tendencēm un tur redzes lokā galvenos konkurentus. Cilvēks labi pārzina, kā vislabāk piedāvāt precī un kādus mārketinga rīkus ir efektīvāk izmantot.

F. Rezultatīvitate - Ļoti augsta

Pārdevējs ir cieši apņēmis uz augstu rezultātu iegūšanu un pedejā laikā demonstrē lieliskus pārdošanas rādītājus. Viņa darbu var uzskatīt par efektīvu, un mēs varam dzirdēt, ka šādu cilvēku bieži sauc par labu pārdevēju.

G. Neatmaidība - Augsta

Pārdevējam ir pārrunu vadīšanas prasmes, ir neatmaidīgs un vairumā gadījumu spēj nekavējoties panākt darījuma noslēgšanu ar klientu. Viņš spēj nosaukt cenu, pārliecināši uzvedas ar sarežģītiem klientiem, efektīvi strādā ar lielāko iebildumu skaitu un rezultātā bieži noslēdz darījumu.

H. Perfekcionisms - Augsta

Pārdevējs raizējas par sava darba kvalitāti un balstās tajā uz augstākajiem standartiem. Bieži vien viņš rūpējas par to, lai klienti tiktu labi apkalpoti, ieklausās atsauksmēs un atgriezeniskajā saitē, lai uzlabotu sava darba kvalitāti. Patīk mācīties un celt savu kvalifikāciju.

#### I. Pašatdeve - Vidēja

Pārdevējs var pielīdzināt savas intereses pircēja interesēm un neaizmirst par saviem ieņēmumiem. Viņš ne vienmēr ir orientēts tikai uz palīdzību un uzskata, ka viņam būtu jāsniedz pircējam tikpat daudz, par cik tas samaksāja. Reti ir gatavs darīt savu darbu, ja neko nesaņem pretī.

#### K. Piesaistīšana - Augsta

Pārdevējs tiek galā ar jaunu klientu piesaistīšanu uzņēmumam un neizjūt īpašu stresu no šīs darbības. Viņš var uzsākt jaunus kontaktus, veikt aukstos zvanus un viņam sanāk atrast jaunus interesantus pircējus uzņēmumam.

#### J. Komandas spēle - Augsta

Pārdevējs labi jūtas kolektīvā un kopumā zina, kur virzās viņa komanda. Viņš saprot un ciena citu cilvēku viedokli, ir iecietīgs pret citu cilvēku nepilnībām. Darbs kolektīvā netraucē viņam attīstīties un gūt baudu.

#### L. Noturēšana - Vidēja

Pārdevējs neideāli uztur attiecības ar pašreizējiem klientiem un ne vienmēr spēj veltīt viņiem pietiekami daudz laika. Viņa klienti dažreiz pāriet pie konkurentiem, bet pārdošanas apjoms no šiem pircējiem ne vienmēr ir stabils.