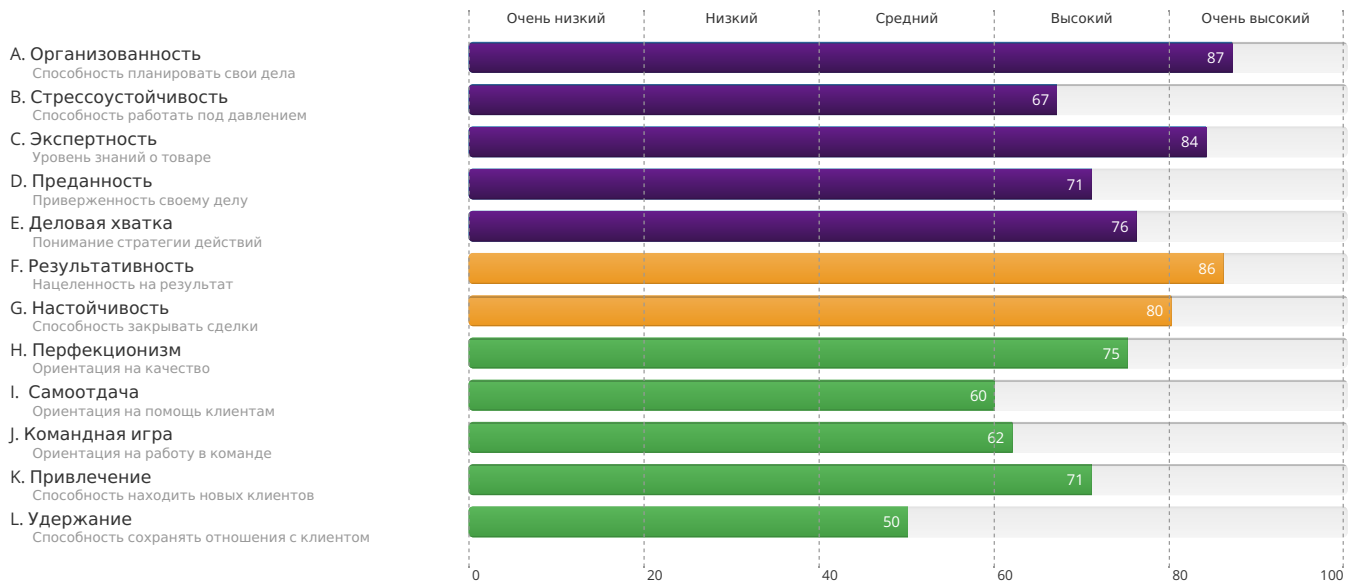


Результаты тестирования - Raivis Zandbergs (32 года)



Информация о заполнении

Ответы «Может быть»: 39

Время выполнения: 00:10:39

Объяснение результатов

A. Организованность - Очень высокая

Продавец максимально эффективно распоряжается своими силами и рабочим временем, способен отлично спланировать и организовать свою деятельность в сфере продаж. Он не распыляется по мелочам и легко фокусируется на главном для достижения максимального уровня производительности.

B. Стрессоустойчивость - Высокая

Продавец хорошо справляется со стрессом и способен эффективно работать в трудных условиях при постоянном давлении и напряжении. У него хорошая выносливость, при этом внешние факторы и раздражители редко оказывают влияние на показатели его продаж.

C. Экспертность - Очень высокая

Продавец очень хорошо знает свой продукт и правильно понимает его ценность для покупателей. Благодаря его компетенции и знаниям всех преимуществ товара, клиенты видят в этом человеке настоящего профессионала. Высокая экспертность позволяет этому продавцу ответить на любые вопросы по товару и вызвать у покупателя неподдельный интерес.

D. Преданность - Высокая

Продавец сильно увлечен и предан выбранному делу, с удовольствием занимается продажами и разделяет существующие в этой сфере ценности. Он заботится о покупателях и имеет желание добиваться успеха. Неудачи и проблемы очень слабо влияют на эффективность его продаж и желание работать.

E. Деловая хватка - Высокая

Продавец имеет хорошую деловую хватку и уверен в своих силах и своем товаре. Он понимает какую стратегию продаж лучше выбрать, следит за трендами на рынке и держит в поле зрения основных конкурентов. Человек неплохо разбирается в том, как лучше предложить товар и какие инструменты маркетинга эффективнее использовать.

F. Результативность - Очень высокая

Продавец твердо нацелен на получение высоких результатов и в последнее время демонстрирует отличные показатели продаж. Его работу можно считать эффективной, и мы можем услышать, что такого человека очень часто называют хорошим продавцом.

G. Настойчивость - Высокая

Продавец обладает навыками ведения переговоров, настойчив и в большинстве случаев способен добиться заключения сделки с клиентом немедленно. Он способен назвать цену, уверенно ведет себя с трудными клиентами, эффективно работает с большинством возражений и часто в результате закрывает сделку.

H. Перфекционизм - Высокая

Продавец беспокоится о качестве своей работы и опирается в ней на самые высокие стандарты. Зачастую он заботится о том, чтобы клиенты были хорошо обслужены, прислушивается к отзывам и обратной связи для улучшения качества своей работы. Любит учиться и повышать свою квалификацию.

I. Самоотдача - Средняя

Продавец может ставить свои интересы наравне с интересами покупателя и не забывает о своем доходе. Он не всегда ориентирован только на помощь и считает, что должен дать покупателю ровно столько, за сколько тот заплатил. Редко бывает готов сделать свою работу, если ничего не получит взамен.

J. Командная игра - Высокая

Продавец хорошо чувствует себя в коллективе и в целом знает куда движется его команда. Он понимает и уважает точку зрения других людей, терпимо относится к недостаткам других людей. Работа в коллективе не препятствует его развитию и получению удовольствия.

K. Привлечение - Высокая

Продавец справляется с привлечением новых клиентов в компанию и не испытывает особого стресса от этой деятельности. Он может вступать в новые контакты, делать холодные звонки и у него получается находить для компании новых интересных покупателей.

L. Удержание - Средняя

Продавец не идеально поддерживает отношения с текущими клиентами и не всегда успевает уделять им достаточно времени. Его клиенты иногда уходят к конкурентам, а объем продаж от этих покупателей не всегда является стабильным.