

shapes (sales)
Επαγγελματική Συμπεριφορά
έκθεση αποτελεσμάτων

TEST TEST

Συμπλήρωση: 28.02.2018
Δημιουργία έκθεσης: 28.02.2018

Online Assessment



Έκθεση αποτελεσμάτων shapes sales

Αυτή η έκθεση περιλαμβάνει τα αποτελέσματα του ατόμου που συμπλήρωσε το ερωτηματολόγιο shapes sales. Η βάση αυτής της έκθεσης είναι η σύγκριση της αυτοαξιολόγησης του ατόμου με τα αποτελέσματα άλλων ανθρώπων με παρόμοιο επαγγελματικό προφίλ.

Η έκθεση χωρίζεται σε δύο ενότητες:

Κύκλος Πώλησης & Προφίλ Κύκλου Πώλησης

Σε αυτήν την ενότητα παρουσιάζεται ο κύκλος πώλησης, στον οποίο τονίζονται οι κρίσιμες φάσεις της επιτυχημένης διαδικασίας πώλησης. Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει τα αποτελέσματα του ατόμου στις διαφορετικές φάσεις του κύκλου πώλησης.

Αποτελέσματα και Συμπεριφορές

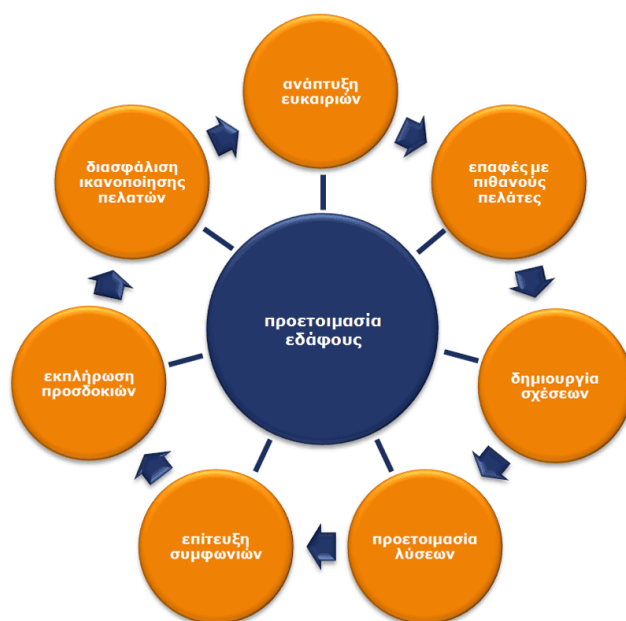
Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει τα αποτελέσματα του ατόμου στους τέσσερις τομείς του μοντέλου shapes sales. Η τελεία δίπλα σε κάθε διάσταση δείχνει το βαθμό που θεωρεί το άτομο ότι έχει αναπτυγμένη την αντίστοιχη δεξιότητα. Επιπλέον παρουσιάζονται οι πιθανές συμπεριφορές του ατόμου.

Κύκλος Πώλησης

Αυτή η έκθεση βασίζεται στον κύκλο πώλησης της cut-e. Το μοντέλο αυτό αναπτύχθηκε με βάση τη σχετική επιστημονική έρευνα που αναφέρεται στα διαφορετικά στάδια της διαδικασίας πώλησης σε διαφορετικούς τομείς και κλάδους της οικονομίας. Τονίζει τα σημαντικά στάδια κάθε επιτυχημένης διαδικασίας πώλησης. Σε αντίθεση με τα περισσότερα άλλα σχετικά μοντέλα δεν επικεντρώνεται αποκλειστικά στην άμεση αλληλεπίδραση μεταξύ πωλητή και πελάτη, αλλά επίσης και στην προετοιμασία, την γνώση των προϊόντων και της αγοράς και στην υποστήριξη του πελάτη μετά την πώληση. Παράγοντες που είναι πολύ σημαντικοί όταν επιδιώκεται το χτίσιμο μακροχρόνιων σχέσεων με τον πελάτη, είναι η διασφάλιση της ικανοποίησης του πελάτη και η αποφυγή ζημιών που οφείλονται σε ακυρώσεις και διορθωτικές κινήσεις.

Παρακαλούμε κοιτάξτε τον κύκλο της πώλησης που απεικονίζεται παρακάτω. Στο κέντρο του μοντέλου βρίσκεται η «προετοιμασία εδάφους» που αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της επιτυχίας σε όλα τα άλλα στάδια της διαδικασίας πώλησης. Αυτή η βάση μεγαλώνει με την εμπειρία, τη γνώση της αγοράς, του ανταγωνισμού και των προϊόντων που αποκτάται κατά την πώληση. Η διαδικασία αυτή σχετίζεται περισσότερο με την ικανότητα μάθησης και συνεχούς ατομικής ανάπτυξης παρά με προδιαγεγραμμένα βήματα που οδηγούν σε μια μονοδιάστατη τελική κατάσταση.

Στο εξωτερικό μέρος του κύκλου παρουσιάζονται οι διαφορετικές φάσεις της πώλησης. Παρόλο που το μοντέλο ενδείκνυται για όλες τις θέσεις πωλήσεων και παροχής υπηρεσιών, είναι φυσικό ανάλογα με τον κλάδο, το προϊόν και την επιχείρηση κάποιες φάσεις να είναι σημαντικότερες από άλλες. Κατά την ερμηνεία των αποτελεσμάτων και την λήψη αποφάσεων για προσλήψεις ή διαδικασίες ανάπτυξης αυτό θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη.



Προφίλ Κύκλου Πώλησης

Το προφίλ που ακολουθεί περιέχει τα αποτελέσματα του ατόμου για κάθε φάση του κύκλου πώλησης που απεικονίζονται σε μια πενταβάθμια κλίμακα. Όσο πιο πολύ προς τα δεξιά βρίσκεται η βαθμολογία τόσο πιθανότερο είναι το άτομο να αποδίδει καλύτερα στην αντίστοιχη φάση του κύκλου πώλησης.

προετοιμασία εδάφους κατανοεί τα προϊόντα, γνωρίζει την αγορά, καθορίζει και εποπτεύει στόχους						
ανάπτυξη ευκαιριών εντοπίζει ομάδες-στόχους, συγκεντρώνει τα απαραίτητα δεδομένα, προγραμματίζει τη δράση του/της						
επαφές με πιθανούς πελάτες τηλεφωνεί πελάτες, γράφει σε πελάτες, κλείνει συναντήσεις						
δημιουργία σχέσεων αλληλεπιδρά θετικά, κατανοεί τις ανάγκες των πελατών, δημιουργεί θετική εντύπωση						
προετοιμασία λύσεων εντοπίζει τα ενδεδειγμένα προϊόντα/υπηρεσίες, κάνει προσφορές, διασφαλίζει τη διαθεσιμότητα πόρων						
επίτευξη συμφωνιών παρουσιάζει λύσεις, συζητά τις διαθέσιμες επιλογές, διαπραγματεύεται με επιτυχία, κλείνει συμφωνίες						
εκπλήρωση προσδοκιών προετοιμάζει την παράδοση, ενημερώνει τους εμπλεκόμενους, εποπτεύει την παράδοση						
διασφάλιση ικανοποίησης πελατών διατηρεί επαφές, ελέγχει την ικανοποίηση, λύνει προβλήματα						
		χαμηλά	μέτρια	ικανοποιητικά	καλά	εξαιρετικά

Χρόνος συμπλήρωσης : 6
Κατανομή πόντων: 99%

Consistency: 4 (min=1, max=9)
Ομάδα σύγκρισης: Sales Representatives

Αποτελέσματα και Συμπεριφορές

Σε αυτήν την ενότητα παρουσιάζονται τα αποτελέσματα στους τέσσερις τομείς που περιλαμβάνει το μοντέλο του shapes sales. Η τελεία δείχνει σε ποιο βαθμό το άτομο θεωρεί ότι έχει την αντίστοιχη δεξιότητα. Οι χρωματισμένες περιοχές δείχνουν την πιθανότητα επιτυχίας ή αποτυχίας σε κάθε διάσταση.

Διαχείριση σχέσεων με πελάτες

Η εδραίωση σχέσεων και η ατομική προσέγγιση τους αποτελεί την βάση της επιτυχούς εργασίας στον κλάδο των πωλήσεων. Η δυνατότητα άσκησης επιρροής και η ικανότητα ακριβούς αντίληψης των αναγκών του πελάτη παρέχουν ισχυρές ενδείξεις για την πιθανή επιτυχία στην αγορά και παίζουν σημαντικό ρόλο στην διασφάλιση μακροπρόθεσμης ικανοποίησης του πελάτη.

	Αποτελέσματα				
επιρροή					
κοινωνική αυτοπεποίθηση					
κοινωνικότητα					
προσήγεια					
ανάλυση συμπεριφοράς					
Συνολικό αποτέλεσμα					
	χαμηλά	μέτρια	ικανοποιητικά	καλά	εξαιρετικά

- | Είναι πολύ καλός/ή ακροατής/τρια κι επομένως μπορεί να εντοπίσει τις ανάγκες πελατών και συνήθως είναι σε θέση να εκφράσει πειστικά επιχειρήματα.
- | Είναι σε θέση να πείθει τους άλλους για ιδέες και συνήθως δεν έχει δυσκολία να παρουσιάσει πειστικά επιχειρήματα. Νιώθει αρκετά σίγουρος/η κατά τη διάρκεια διαπραγματεύσεων και τις περισσότερες φορές μπορεί να επηρεάσει την έκβασή τους.
- | Θα μπορούσε να είναι πιο δραστήριος/α στην προσπάθεια να κάνει νέες επαφές και θα μπορούσε να προσπαθήσει περισσότερο για να δημιουργήσει ένα διασκεδαστικό και θετικό κλίμα συζήτησης.
- | Δεν έχει πάντα τις απαιτούμενες σχέσεις εντός της επιχείρησης προκειμένου να παρέχει στον πελάτη την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση.
- | Θέλει να δημιουργεί μακρόχρονες σχέσεις συνεργασίας και με αυτόν τον τρόπο κερδίζει την εμπιστοσύνη του πελάτη. Προσαρμόζει με εξαιρετικό τρόπο την προσέγγισή του/της στην κουλτούρα του πελάτη και έτσι διαμορφώνει κάθε συνάντηση με μοναδικό τρόπο.

Λειτουργική διαδικασία της πώλησης

Προκειμένου να επιτευχθεί ένα αποδοτικό αποτέλεσμα με έναν πελάτη απαιτούνται ο προσανατολισμός στο στόχο, η προσεκτική προετοιμασία, η ανάπτυξη κατάλληλων και καινοτόμων λύσεων και η θέληση για επίτευξη ορατών αποτελεσμάτων. Ο αποτελεσματικός σχεδιασμός του χειρισμού των παραγγελιών από τον επιτυχημένο πωλητή, του επιτρέπει να ελέγχει την ικανοποίηση των πελατών καθώς επίσης και τα περιθώρια κέρδους.

	Αποτελέσματα				
επικέντρωση στα αποτελέσματα			●		
μεθοδικότητα			●		
συνέπεια		●			
επιδεξιότητα			●		
επινοητικότητα			●		
Συνολικό αποτέλεσμα			●		
	χαμηλά	μέτρια	ικανοποιητικά	καλά	εξαιρετικά

- 1. Συνήθως θέλει να οδηγεί τις συζητήσεις και τις διαπραγματεύσεις σε επιτυχημένη και αποδοτική κατάληξη. Εντοπίζει τις διαφορετικές διαθέσιμες ευκαιρίες και στις περισσότερες περιπτώσεις προσπαθεί να λάβει υπόψη του/της τα διαφορετικά συμφέροντα στη διαδικασία.
- 1. Δείχνει αρκετή επινοητικότητα στην εξεύρεση λύσεων και δεκτικότητα σε νέες προσεγγίσεις. Λαμβάνει υπόψη τις βασικές συνέπειες ιδεών και την βραχυπρόθεσμη καταλληλότητα τους για εφαρμογή στην πράξη. Επομένως είναι σε θέση να κάνει αρκετά λογικές προτάσεις που θα περιέχουν κάποια στοιχεία καινοτομίας.
- 1. Σε γενικές γραμμές προσπαθεί να παρακολουθεί την διαδικασία παράδοσης μετά το κλείσιμο της συμφωνίας. Μεταβιβάζει τις αναγκαίες πληροφορίες και προσπαθεί να εντοπίσει τις αιτίες πιθανών δυσκολιών.
- 1. Συνήθως προετοιμάζει τις συναντήσεις με τους πελάτες σε βάθος. Οργανώνει την εργασία του/της καλά και ολοκληρώνει τις σημαντικές εργασίες.

Διαχείριση εαυτού

Οι φιλόδοξοι και δυναμικοί πωλητές αναζητούν διαρκώς νέες ευκαιρίες στην αγορά και είναι πρόθυμοι να αναλάβουν πρωτοβουλίες. Απολαμβάνουν τις προκλήσεις και συγκρίνουν τον εαυτό τους με τον ανταγωνισμό. Η ένταση και η πίεση για επιτυχία στις πωλήσεις δημιουργούν στους πωλητές μεγαλύτερο κίνητρο και οι πρόσκαιρες αποτυχίες δεν τους επηρεάζουν αρνητικά.

	Αποτελέσματα				
αυτονομία				●	
επίτευξη			●		
ανταγωνισμός				●	
σθένος		●			
δεκτικότητα		●			
Συνολικό αποτέλεσμα			●		
	χαμηλά	μέτρια	ικανοποιητικά	καλά	εξαιρετικά

- 1 Η πίεση, το άγχος και οι όχι πάντοτε ιδανικές συνθήκες κατά τη διάρκεια της διαδικασίας πώλησης τον/την επηρεάζουν μερικές φορές. Δεν είναι σε θέση πάντοτε να δίνει τον καλύτερο εαυτό του/της όταν βρίσκεται κάτω από πίεση.
- 1 Δεν θέτει αρκετά υψηλούς στόχους αναφορικά με το κλείσιμο συμφωνιών και συγκρίνει τον εαυτό του/της με τους συναδέλφους του/της σε αυτήν την διαδικασία.
- 1 Αφιερώνει αρκετή ενέργεια για να θεωρηθεί αξιόπιστος/η και ικανός/η και για να ικανοποιήσει τις προσδοκίες του πελάτη. Θεωρεί ότι είναι σημαντική η ειλικρίνεια στην επικοινωνία με τον πελάτη, αλλά γνωρίζει επίσης ότι σε ορισμένες περιπτώσεις το να είναι κανείς πολύ ανοικτός μπορεί να μειώσει τις πιθανότητες επιτυχίας.
- 1 Δείχνει ίδια πρωτοβουλία προκειμένου να ικανοποιήσει τον πελάτη. Θεωρεί ότι είναι σημαντικό να αναπτύσσει σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη και στις περισσότερες περιπτώσεις έχει τα συμφέροντα τις επιχειρήσης κατά νου όταν το κάνει αυτό.
- 1 Συνήθως αναγνωρίζει πιθανές επιχειρηματικές ευκαιρίες και προσπαθεί να τις αξιοποιήσει ταχύτερα από οποιονδήποτε άλλο. Αξιοποιεί όλες τις διαθέσιμες επιλογές στα συμφωνηθέντα όρια και αναλαμβάνει πρωτοβουλίες.
- 1 Επηρεάζεται εύκολα από εμπόδια και νιώθει αρκετό άγχος όταν υπάρχει πίεση. Έτσι μερικές φορές μπορεί να εγκαταλείψει το κλείσιμο μιας συμφωνίας λίγο πριν την επίτευξή της.

Κίνητρα

Τα κίνητρα και τα ενδιαφέροντα του πωλητή είναι ιδιαίτερα σημαντικά για την μακροπρόθεσμη επιτυχία. Εάν ο πωλητής είναι σε θέση να μαθαίνει από τα λάθη του, μπορεί να αναπτύσσει την γκάμα των προϊόντων που προωθεί, επιθυμεί την οικονομική επιτυχία και τον σεβασμό από τους άλλους, αυτά θα έχουν διαρκή επίδραση στην μακροπρόθεσμη επιτυχία. Για την ικανοποίηση και αποδοτικότητα είναι σημαντικό για ένα άτομο να ταυτίζεται με αυτό που κάνει και οι συνθήκες εργασίας να συμβαδίζουν με τις προτιμήσεις του.

	Αποτελέσματα				
οικονομική ανταμοιβή			●		
αναγνώριση			●		
ασφάλεια				●	
ευκαιρίες ανάπτυξης			●		
ανάγκη για υποστήριξη		●			
ανάγκη για δομή			●		
επαγγελματική πρόκληση	●				
ταύτιση				●	
εργασιακό περιβάλλον				●	
Συνολικό αποτέλεσμα			●		
	χαμηλά	μέτρια	ικανοποιητικά	καλά	εξαιρετικά

- 1 Προσπαθεί σκληρά να βρει τις αιτίες για κάποιες επιτυχίες ή αποτυχίες για να καταλάβει και να μάθει. Θεωρεί την εργασία του στην επιχείρηση όχι μόνο σαν τρόπο για να βελτιώσει την οικονομική του/της κατάσταση αλλά και για να κερδίζει επαίνους κατά καιρούς.
- 1 Τον/την κινητοποιεί αρκετά η αναγνώριση των πελατών για την δουλειά του/της και θεωρεί την ικανοποίηση τους σημαντική για αυτόν. Προσπαθεί να προλαβαίνει προβλήματα εξυπηρέτησης πελατών και αισθάνεται προσωπικά υπεύθυνος/η για την επίλυση τους, όταν αυτά προκύπτουν.
- 1 Δίνει ιδιαίτερη προσοχή ώστε οι διαδικασίες μετά την πώληση να είναι ξεκάθαρες και εύκολα κατανοητές, δεν προσπαθεί όμως ιδιαίτερα να σχεδιάσει την γκάμα των προϊόντων με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο για τον πελάτη ή να φέρει τεχνικές διαστάσεις στην δημιουργία των προσφορών. Με αυτό τον τρόπο χάνει αρκετές ευκαιρίες πώλησης.
- 1 Υποκινείται ιδιαίτερα από ένα ελκυστικά σχεδιασμένο περιβάλλον εργασίας και χρειάζεται βεβαιότητα σε σχέση με την εργασία του/της για να παραμένει παραγωγικός/ή. Γενικά, έχει υψηλές απαιτήσεις σε σχέση με τις εξωτερικές συνθήκες εργασίας.

Ταυτότητα και πνευματικά δικαιώματα

Αυτή η έκθεση δημιουργήθηκε με χρήση του συστήματος marTQ της cut-e. Περιλαμβάνει πληροφορίες από το σύστημα της cut-e. Όλες οι πληροφορίες σε αυτήν την έκθεση βασίζονται στα αποτελέσματα της αξιολόγησης.

Αυτή η έκθεση δημιουργήθηκε ηλεκτρονικά. Είναι εμπιστευτική και δεν πρέπει να δημοσιοποιηθεί. Η cut-e δεν αναλαμβάνει καμία ευθύνη για τις συνέπειες δημοσίευσης της παρούσας έκθεσης.

Η cut-e σας παρέχει το δικαίωμα να αντιγράψετε τις πληροφορίες που περιλαμβάνονται σε αυτήν την έκθεση μόνο για σκοπούς μη εμπορικούς. Στο πλαίσιο άσκησης αυτού του δικαιώματος χρήσης είστε υποχρεωμένοι να διατηρείτε σε κάθε αντίγραφο όλες τις πληροφορίες που αναφέρονται στα πνευματικά δικαιώματα και την προστασία τους. Άδεια χρήσης για σκοπό άλλον πέραν της προσωπικής χρήσης πρέπει να ζητηθεί γραπτά από τον όμιλο της cut-e.

Η ονομασία cut-e και το λογότυπο cut-e είναι κατατεθειμένα εμπορικά σήματα του ομίλου cut-e.

© cut-e group, www.cut-e.com, all rights reserved, 2002-2018.

Ο αντιπρόσωπος που μπορείτε να απευθυνθείτε:

ICAP Advisory S.A.
Ei. Venizelou 2,
176 76 Kallithea
tel: +30-210-7200 000
e-mail: hcc@icap.gr

www.icap.gr