



# Потенциал к продажам Владимир Иванов



Professional

Styles

## Информация о данном отчёте

Этот отчёт подготовлен на основе опросника Wave, который оценивает склонности, предпочтения, потребности и таланты человека в сфере профессиональной деятельности.

Результаты получены на основе сравнения с группой из 2600 менеджеров и специалистов и представлены в шкале стенов от 1 до 10.

Данные результаты представляют самооценку человека. Однако, наши обширные исследования доказывают, что такой подход позволяет достоверно прогнозировать, как и насколько успешно люди будут справляться с работой. Тем не менее, надо учитывать субъективность применения самооценки при интерпретации результатов.

Крайне важно помнить, что информация, содержащаяся в данном отчёте потенциально может вызывать большие переживания у человека, в связи с этим потребуются приложить все возможные усилия для сохранения ее в надежном месте и недопущения ее публичного распространения.

Информация, представленная в данном отчёте, скорее всего, будет надежна в течение 12-24 месяцев, если в карьере и жизни человека не происходило существенных изменений.

Этот отчёт получен с помощью программного обеспечения Saville Consulting. Он был получен на основании корректно завершённого респондентом опросника и содержит ответы, которые им были даны.

Этот отчёт был сгенерирован системой в электронном виде. Saville Consulting не гарантирует, что он не был изменен или отредактирован и не несет ответственности за последствия от использования данного отчёта.

Правом использования отчёта обладают только сотрудники, партнёры и сертифицированные клиенты Saville Consulting.

## Стили продаж

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

## Компетенции продавца

Ниже приведён прогноз уровня компетенций, которым обладает Владимир Иванов. Отчёт создан на основе обширной международной базы данных Saville Consulting, связывающей результаты опросника Wave с эффективностью работы. Показатель социальной желательности - 6 стен, согласованности оценок - 9 стен.

Компетенция		Потенциал	
Решает задачи	<b>Выявляет потребности</b> Понимает потребности клиентов (6); Анализирует информацию (6)		<b>Средний</b> потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы
	<b>Создаёт решения</b> Использует экспертизу (7); Действует творчески (10)		<b>Очень высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 95% нормативной группы
Оказывает влияние	<b>Развивает потенциальных клиентов</b> Создаёт взаимопонимание (4); Выстраивает отношения (7)		<b>Средний</b> потенциал выше, чем примерно у 40% нормативной группы
	<b>Заключает сделки</b> Представляет информацию (5); Изменяет точку зрения клиента (7); Преодолевает возражения (10)		<b>Высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы
Действует гибко	<b>Сохраняет позитивный настрой</b> Выдерживает давление (5); Не унывает (5); Верит в свои силы (7)		<b>Средний</b> потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы
	<b>Работает сообща</b> Поддерживает коллег (3); Работает, объединяя свои усилия с коллегами (2)		<b>Очень низкий</b> потенциал выше, чем примерно у 5% нормативной группы
Обеспечивает результат	<b>Действует дисциплинированно</b> Действует организованно (2); Соблюдает стандарты (2)		<b>Очень низкий</b> потенциал выше, чем примерно у 5% нормативной группы
	<b>Сфокусирован на результате</b> Делает дело (7); Преследует конкретные цели (8)		<b>Высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы

## Роли в продажах

Ниже описан потенциал, которым обладает Владимир Иванов к успешному выполнению различных ролей в продажах.

Роль	Потенциал
<p><b>Постоянно на связи с клиентами</b> Иницирует контакт; настойчиво преследует потенциальных клиентов; Поддерживает существующие взаимоотношения.</p>	 <p><b>Средний</b> потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы</p>
<p><b>Развивает новый бизнес</b> Развивает потенциальных клиентов; Ведёт переговоры по сделкам; Использует творческий подход</p>	 <p><b>Высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы</p>
<p><b>Управляет существующим бизнесом</b> Управляет заказчиками; Соблюдает условия контракта; Допродаёт существующим клиентам</p>	 <p><b>Крайне низкий</b> потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы</p>
<p><b>Управляет продавцами</b> Принимает решения; Задаёт направление работы; Мотивирует продавцов</p>	 <p><b>Очень высокий</b> потенциал выше, чем примерно у 95% нормативной группы</p>