



## VÝSTUPNÁ SPRÁVA

Obchodný profil FULL

**Bill Smith**

bill.smith@example.com

16. júna 2016



Dostáva sa Vám do rúk výstup z dotazníka Obchodný profil FULL. Tento dotazník mapuje dvanásť základných obchodných kompetencií, ktoré logicky zodpovedajú obchodnému cyklu a delia sa do troch oblastí (zákazník, ponuka, predaj).

## KONTROLNÉ ŠKÁLY

Platnosť výsledkov do istej miery závisí od prístupu posudzovaného k vyplňovaniu dotazníka – preto sú v dotazníku zaradené kontrolné škály, ktoré upozorňujú na možné skreslenie výsledkov, a to predovšetkým v situácii, keď je konzistencia údajov nízka a tendencia k štylizácii, teda voliť sociálne žiadúce odpovede vo väčšej miere, vysoká.

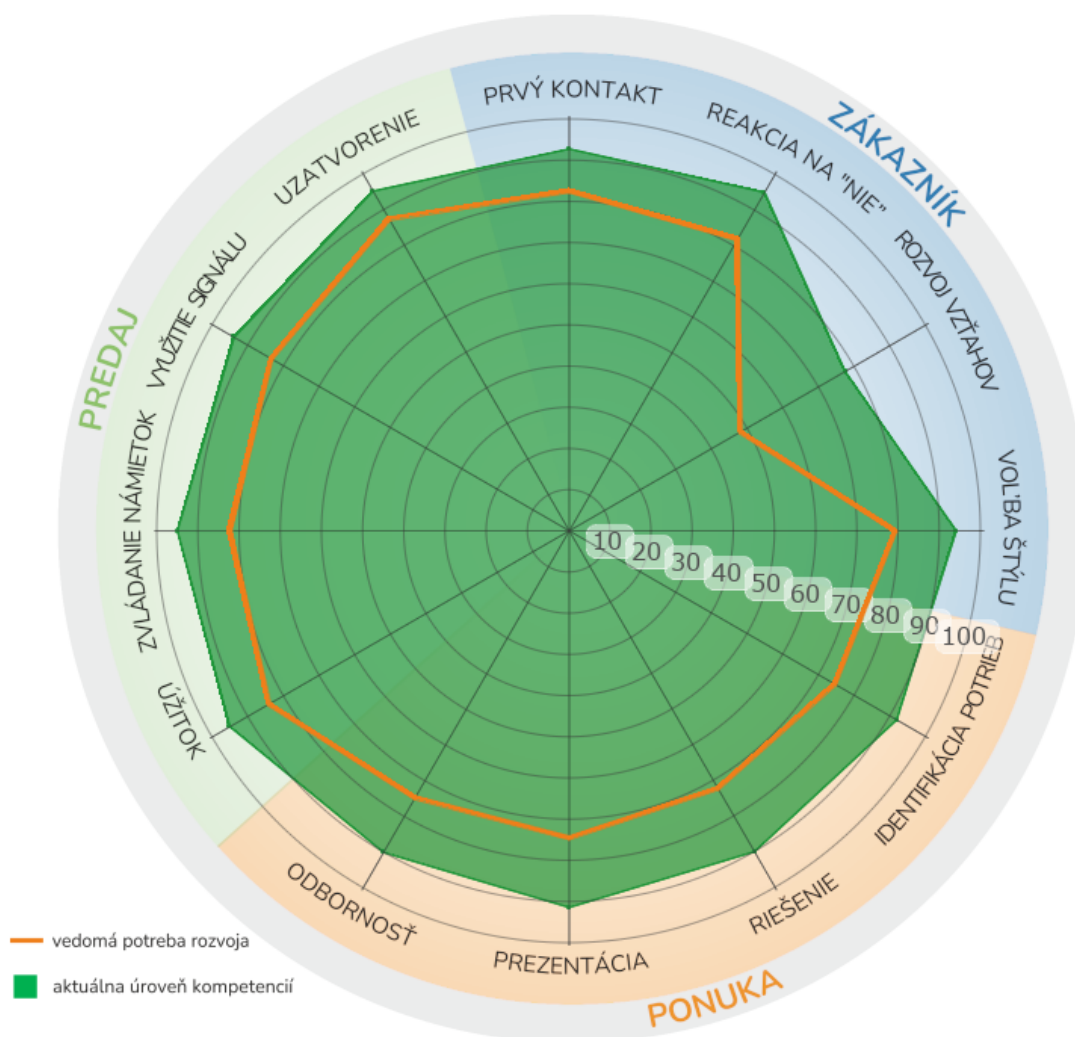
### KONZISTENCIA ODPOVEDÍ

- Primeraná konzistencia dát

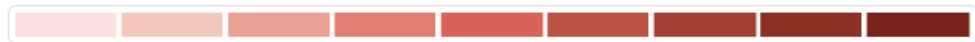
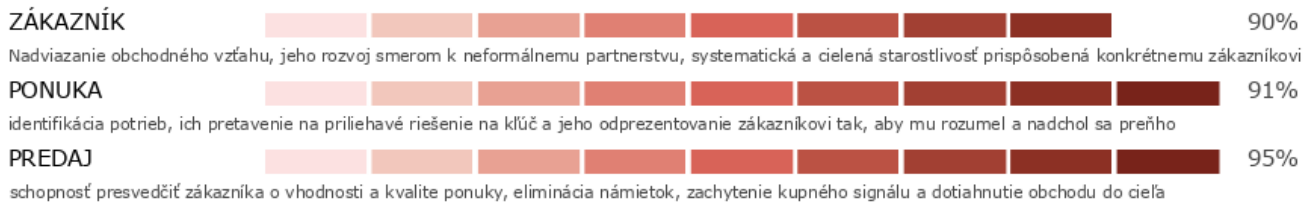
### TENDENCIA K ŠTYLIZÁCII

- primeraná otvorenosť odpovedí

## CELKOVÉ ZASTÚPENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ



## ROZLOŽENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ V RÁMCI OBCHODNÉHO PRÍPADU



## PRIORITNÉ OBLASTI PRE AKČNÝ ROZVOJOVÝ PLÁN

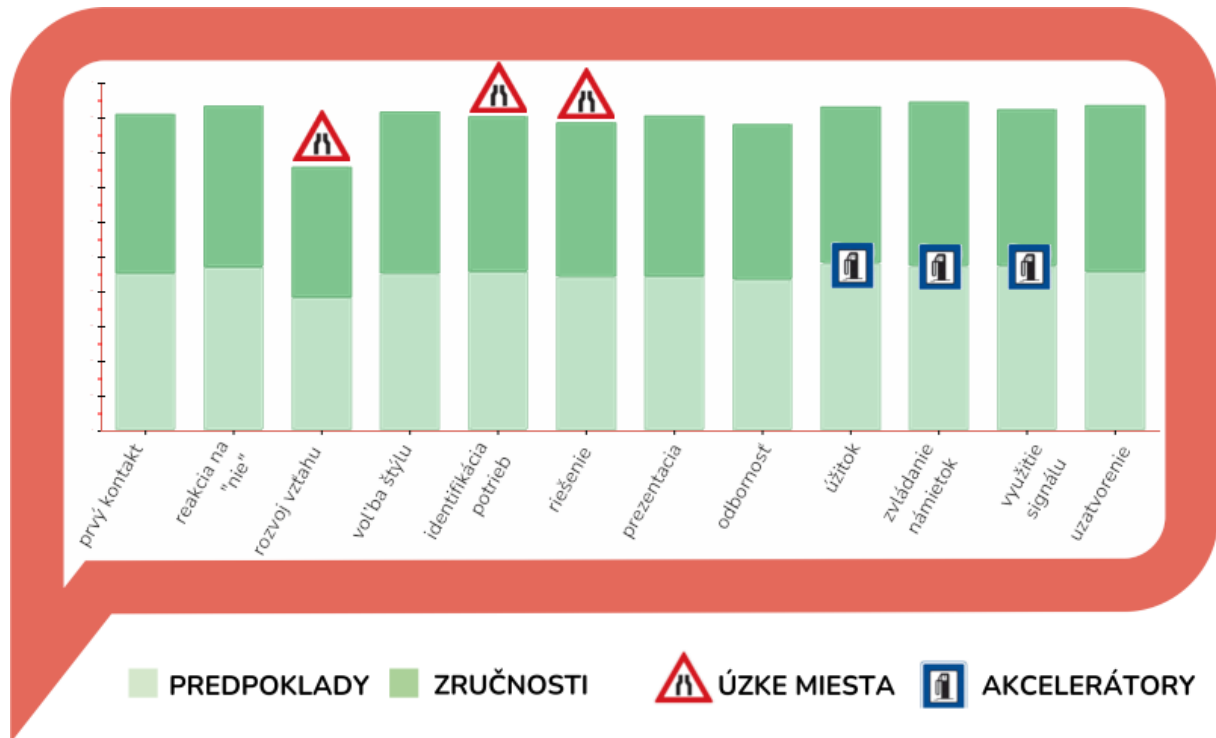
PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>účasť na rôznych vnútrofirémnych spoločenských akciách, starostlivosť o významných a náročných klientov</li> </ul>
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>príprava na rolu interného mentora v oblasti komplexných riešení na mieru zákazníka a ich spracovanie vo vnútri firmy</li> </ul>
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>príprava na rolu interného školiteľa v oblasti praktického využitia produktov a ich prepojenie s internými procesmi v prostredí zákazníka</li> </ul>

## POMER PREDPOKLADOV A ZRUČNOSTÍ V RÁMCI PROCESU OBCHODNÉHO PRÍPADU

Výstupy sa zameriavajú nielen na aktuálnu úroveň zručností v týchto oblastiach, ale aj na úroveň predpokladov.

V rámci dotazníka sú predpoklady vnímané ako dané osobnostné charakteristiky alebo rysy podporujúce jednotlivé kompetencie. Ich rozvoj je skôr dlhodobou záležitosťou a korešponduje s celkovým dozrievaním osobnosti.

Naopak, zručnosti sú vnímané ako praktické techniky, aktivity, ktoré sa dajú osvojiť na základe praxe, ale aj prostredníctvom cieleného rozvoja. Ich rozvoj môže byť relatívne rýchly, pričom základ pre jeho efektívnosť dávajú práve predpoklady. Tam, kde sú predpoklady nižšie, je potrebné rozvíjať zručnosti intenzívnejším a opakovaným nácvikom až drilom.



Akcelerátory predstavujú kompetencie s vysokým potenciálom, t.j. také, kde je možné predpokladať rýchle osvojenie si zručností a na ktorých je možné stavať z hľadiska ďalšieho rozvoja. Úzke miesta sú tam, kde je najnižšia úroveň aktuálnych zručností, t.j. tie miesta obchodného procesu, kde sa dá najpravdepodobnejšie očakávať zlyhanie, ev. stratu obchodného prípadu.