



VÝSTUPNÁ SPRÁVA

Obchodný profil - test

John Doe

john.doe@example.com
20. mája 2016



Dostáva sa Vám do rúk výstup z testu Obchodný profil TEST. Tento test sleduje deväť základných obchodných kompetencií v rovine praktických obchodných vedomostí. Tieto kompetencie vychádzajú z logiky obchodného cyklu a zameriavajú sa na tri hlavné oblasti (zákazník, ponuka, predaj).

Súčasťou tejto správy je nielen číselné a grafické znázornenie aktuálnej úrovne obchodných vedomostí, ale aj odporúčanie prioritných oblastí pre ďalší rozvoj.

CELKOVÁ ÚROVEŇ PRAKTICKÝCH OBCHODNÝCH VEDOMOSTÍ

Celková úspešnosť v teste je vyjadrená percentuálnou úspešnosťou odpovedí v podobe percentilov (priemer = 50%).

Označenie správnych a vynechanie nesprávnych odpovedí je doplnkovou informáciou. Hodnoty vychádzajú z hrubého skóre a vypovedajú o celkovej aktivite v prístupe k testu a sprostredkovane potom v prístupe k obchodným partnerom. Pri ideálnom vyplnení testu je pomer označenia správnych odpovedí k vynechaniu nesprávnych odpovedí 100 % ku 100 %. Pri zaškrtnutí všetkých položiek v teste by bol pomer identifikácie správnych k vynechaniu nesprávnych odpovedí 100 % k 0 %. V prípade nezaškrtnutia žiadnej položky v teste by bol pomer opačný, t.j. 0 % k 100 %.

celková úspešnosť v teste:

45%

označenie správnych odpovedí

59%

vynechanie nesprávnych odpovedí

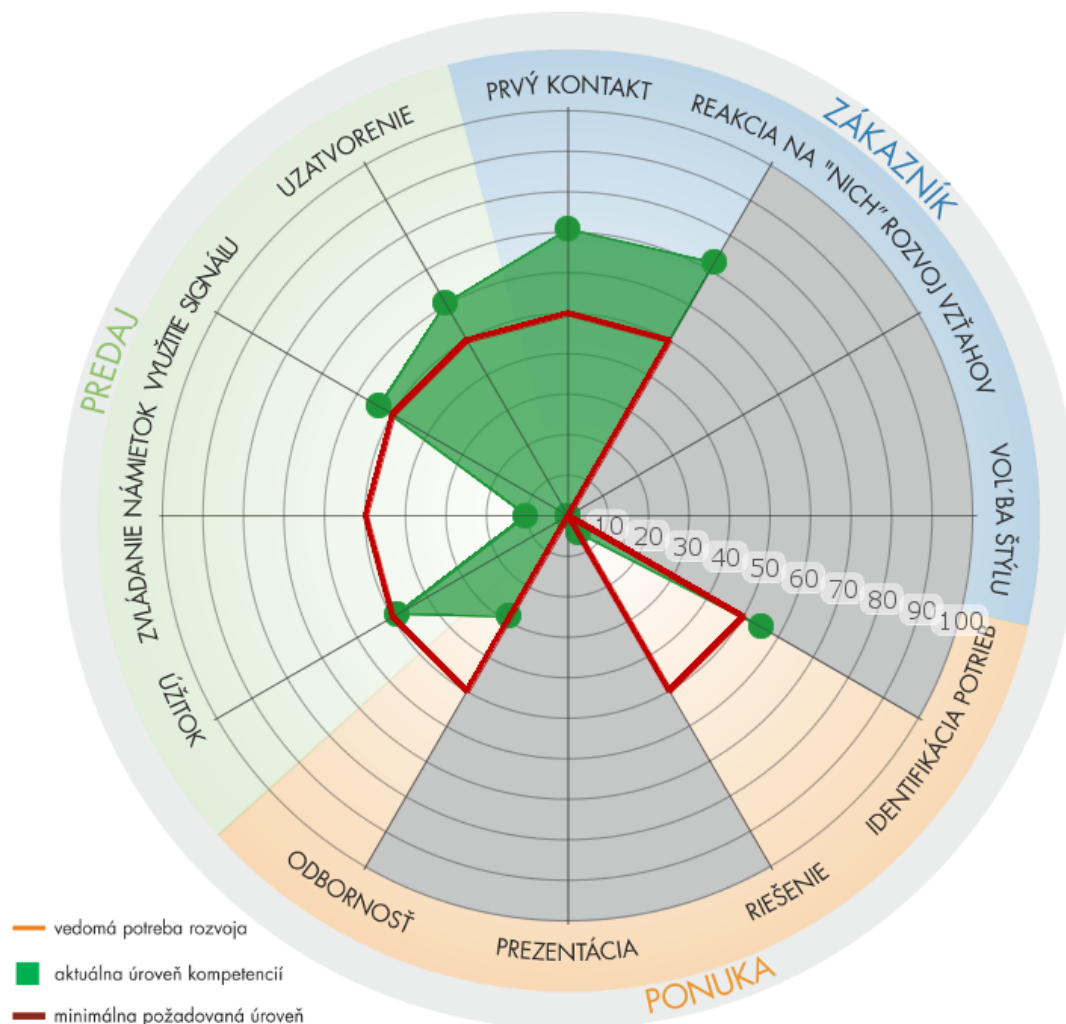
48%

Pomer označenia správnych a vynechania nesprávnych odpovedí celkovo dokazuje veľmi aktívny prístup k riešeniu obchodných prípadov, avšak s menšou, náhodnou úspešnosťou v duchu hesla "vyskúšať sa má všetko".

ZASTÚPENIE DIELČICH PRAKTICKÝCH OBCHODNÝCH VEDOMOSTÍ

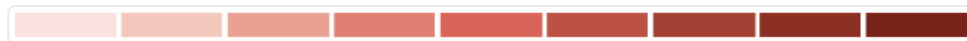
Graf zachytáva mieru praktických obchodných vedomostí sledovaných metódou Obchodný profil TEST v rámci deviatich základných obchodných kompetencií. V rámci testu nie je možné merať kompetencie Rozvoj vzťahov, Volba štýlu a Prezентация.

Súlad s požadovaným minimom: **76%**



ROZLOŽENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ V RÁMCI OBCHODNÉHO PRÍPADU

ZÁKAZNÍK		71%
nadviazanie obchodného vzťahu, jeho rozvoj smerom k neformálnemu partnerstvu, systematická, cielená starostlivosť prispôsobená konkrétnemu záka		
PONUKA		30%
identifikácia potrieb, ich pretavenie na kľúč pomocou priliehavého riešenia a jeho odprezentovanie tak, aby mu porozumel a nadchol sa preňho		
PREDAJ		43%
schopnosť presvedčiť zákazníka o vhodnosti a kvalite ponúk, eliminácia námietok, zachytenie kupného signálu a dotiahnutie obchodu do cieľa		



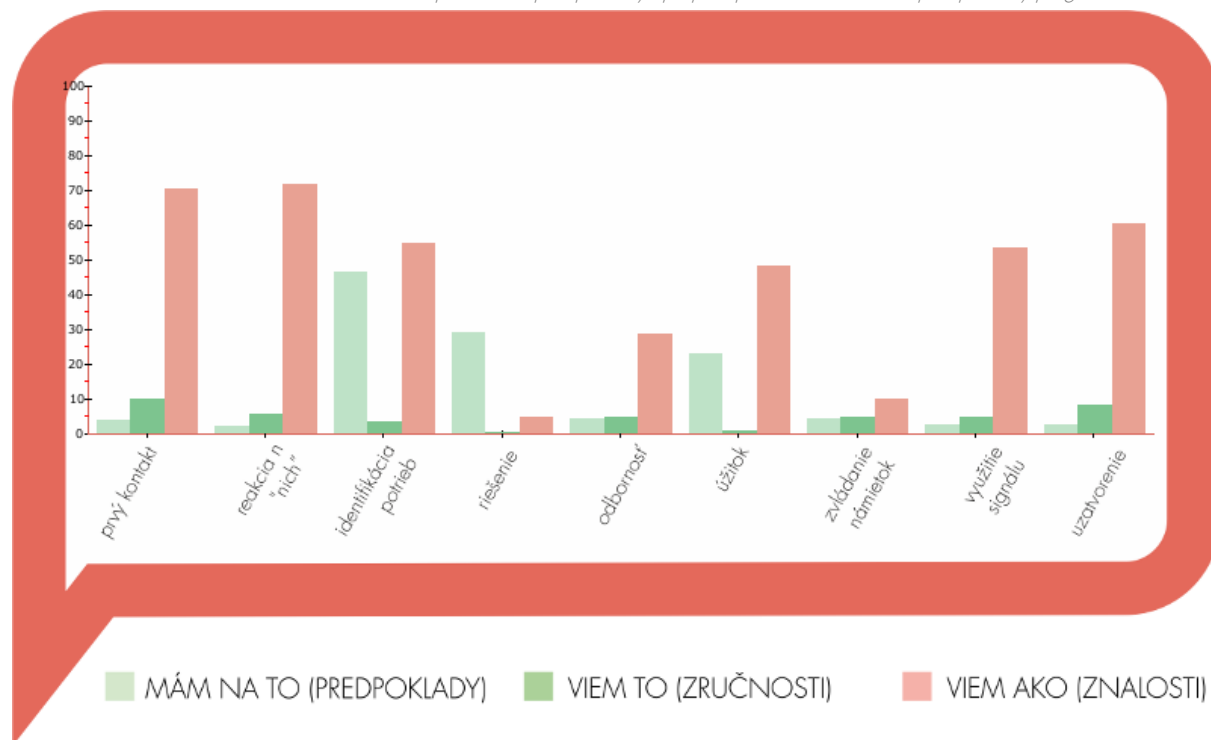
PRIORITNÁ OBLASŤ PRE AKCIU ROZVOJOVÝ PLÁN

Rozvoj praktických vedomostí vyžaduje zoznámenie sa s teóriou, pochopenie základných princípov obchodného rozhovoru a intenzívny nácvik vedúceho k prijatiu vedomostí a pravidiel za svoje a k ich zautomatizovaniu v rámci obchodného rozhovoru

PRIORITA	OBLASŤ PRE AKČNÝ ROZVOJOVÝ PLÁN	POPIS OBLASTI
1	RIEŠENIE	schopnosť ponúknuť zákazníkovi riešenie na mieru jeho potrebám
2	ZVLÁDANIE NÁMIETOK	schopnosť zvládnuť a prekonať námietky zákazníka
3	ODBORNOSŤ	schopnosť presvedčiť, že som ten, s kým má zákazník riešenie realizovať

POROVNANIE VÝSTUPOV S VÝSLEDKAMI DOTAZNÍKA OBCHODNÝ PROFIL FULL, EV. OBCHODNÝ PROFIL QUICK

Pozn.: dotazník OBCHODNÝ PROFIL QUICK neumožňuje sledovať predpoklady - pri jeho použití nebudú teda predpoklady pri grafe znázornené



Pri nižšom zastúpení zručnosti je vhodnou metódou ďalšieho rozvoja predovšetkým tréning a nácvik modelových situácií, popr. Koučing.

Pri nižšom zastúpení vedomostí je vhodnou metódou ďalšieho rozvoja školenie, popr. workshopy zamerané na rozbor úspešných obchodných prípadov alebo tieňovanie skúsených obchodníkov v kombinácii s mentoringom.

Miera zastúpenia predpokladov sa odráža v celkovej efektívite a rýchlosti aplikácie vyššie uvedených rozvojových opatrení.