

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

Súčasne výstup ponúka informáciu o vedomej potrebe rozvoja, teda kde sami aktuálne cítime, že sa ešte môžeme v rovine zručností zlepšovať. V ďalších častiach sú vedené aj prioritné odporúčania rozvoja.

KONZISTENCIA ODPOVEDÍ

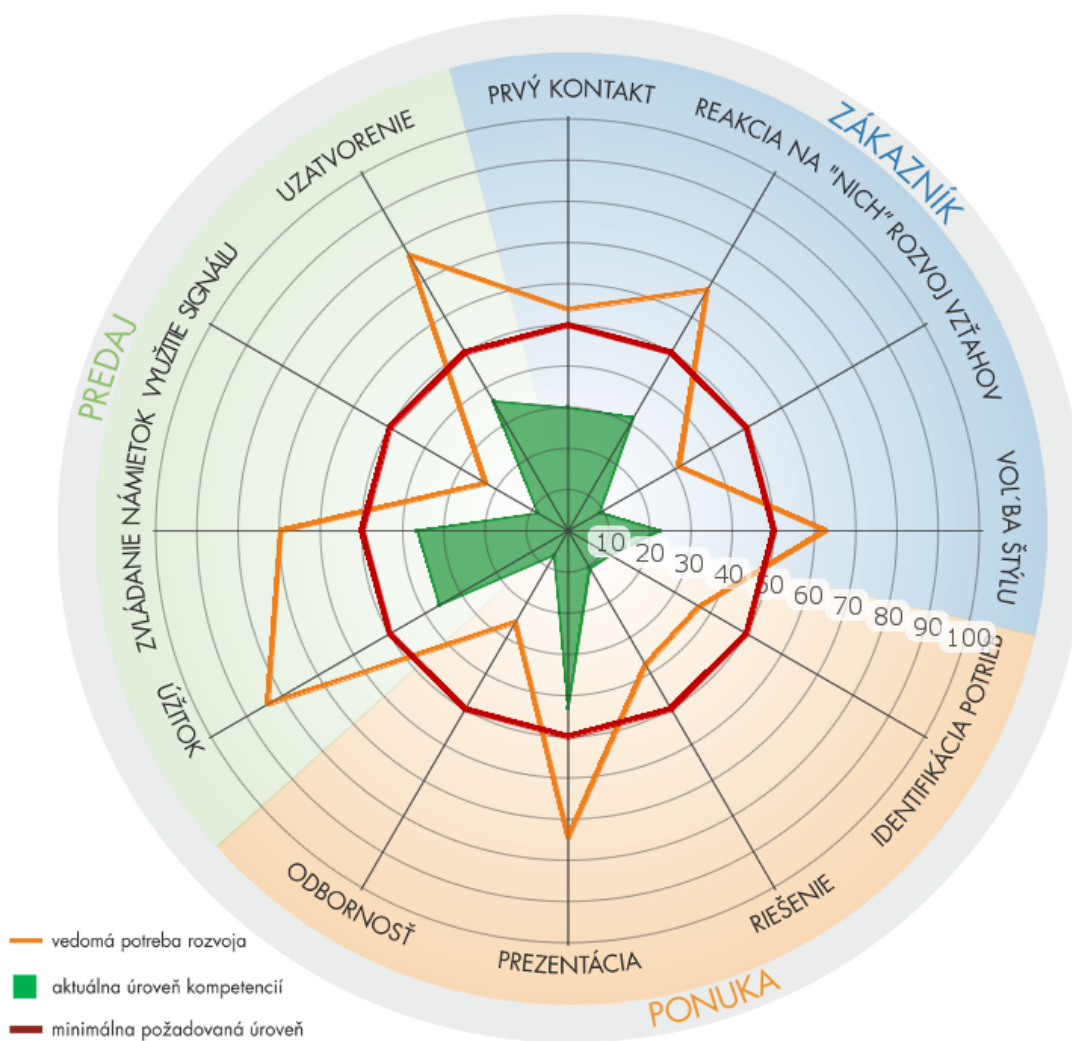
- Primeraná konzistencia dát

POTREBA USPIEŤ

- primeraná otvorenosť odpovedí

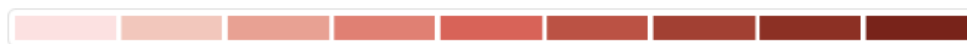
CELKOVÉ ZASTÚPENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ

Celkový súlad aktuálnej úrovne kompetencií a požadovaného minima: 47.17 %



ROZLOŽENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ V RÁMCI OBCHODNÉHO PRÍPADU

ZÁKAZNÍK		23%
Nadviazanie obchodného vzťahu, jeho rozvoj smerom k neformálnemu partnerstvu, systematická a cielená starostlivosť prispôbená konkrétnemu zák		
PONUKA		18%
identifikácia potrieb, ich pretavenie na priliehavé riešenie na kľúč a jeho odprezentovanie zákazníkovi tak, aby mu rozumel a nadchol sa preňho		
PREDAJ		29%
schopnosť presvedčiť zákazníka o vhodnosti a kvalite ponuky, eliminácia námietok, zachytenie kupného signálu a dotiahnutie obchodu do cieľa		



PRIORITNÉ OBLASTI PRE AKČNÝ ROZVOJOVÝ PLÁN

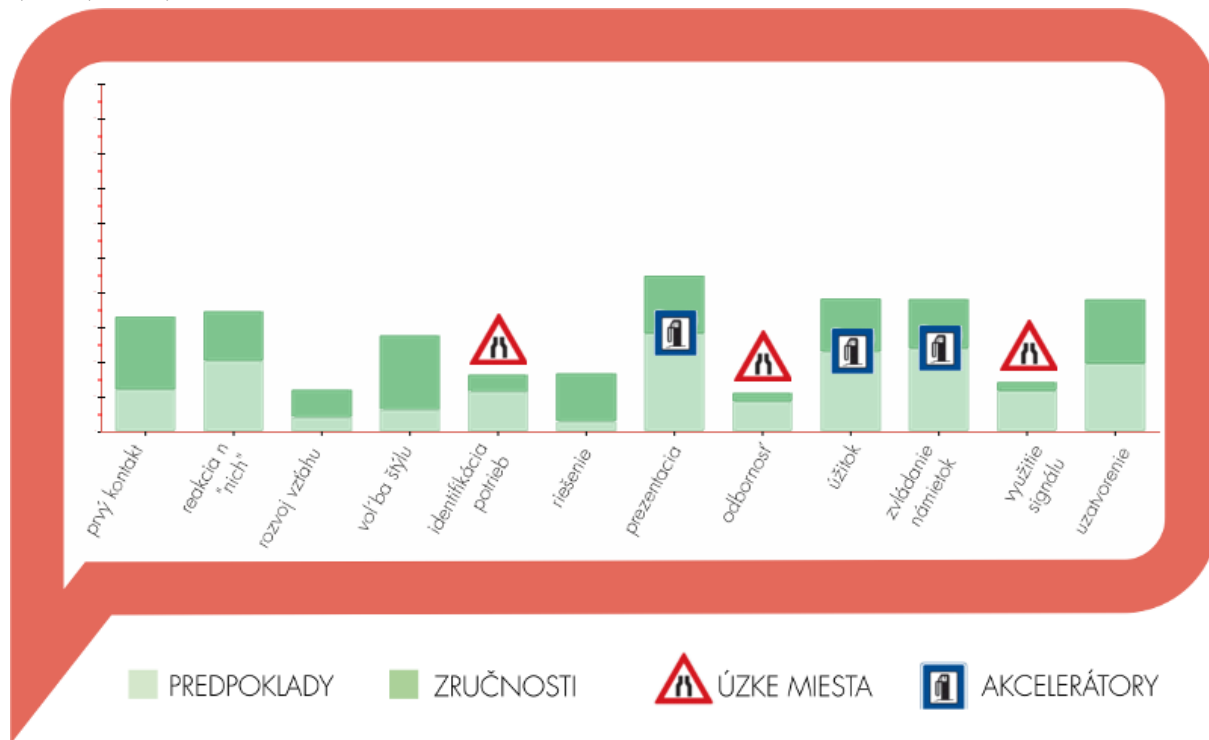
PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
▪ 1	▪ školenie zamerané na základné odborné vedomosti v oblasti predmetu podnikania
▪ 2	▪ školenie zamerané na identifikáciu nákupných signálov a stratégie ich využitia pre uzatvorenie obchodu
▪ 3	▪ školenie zamerané na profesionálne vystupovanie, obchodnú etiketu a prácu s prvým dojmom

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 cieľeného 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.