

Dostáva sa Vám do rúk výstup z dotazníka Obchodný profil QUICK. Tento dotazník mapuje dvanásť základných obchodných kompetencií na úrovni praktických zručností, ktoré logicky zodpovedajú obchodnému cyklu a delia sa do troch oblastí (zákazník, ponuka, predaj). Výstup zároveň ponúka informáciu o vedomej potrebe rozvoja, teda kde sami aktuálne cítime, že sa ešte môžeme v rovine zručností zlepšovať. V ďalších častiach sú uvedené aj odporúčania na rozvoj.

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, čiže voliť sociálne žiadúce odpovede vo väčšej miere, vysoká.

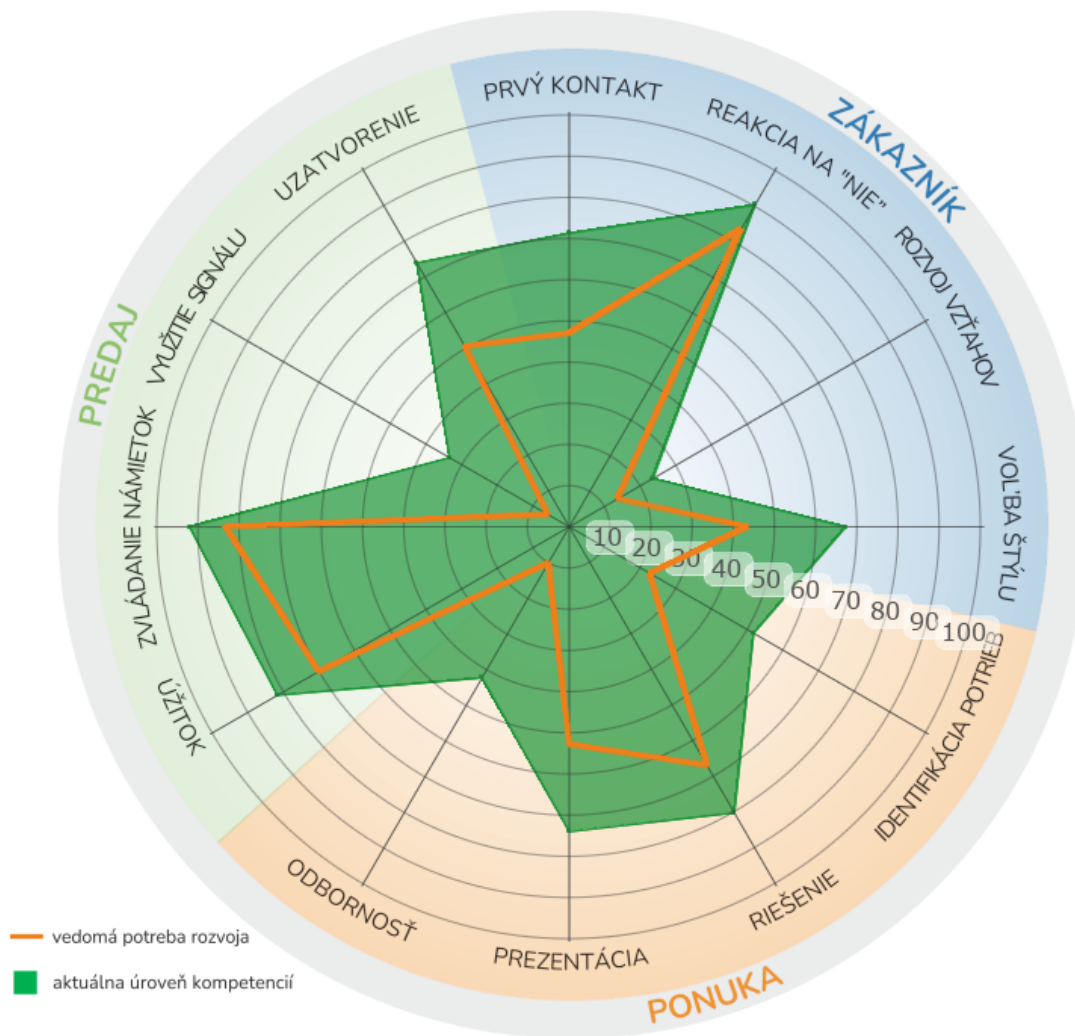
KONZISTENCIA ODPOVEDÍ

- Primeraná konzistencia dát

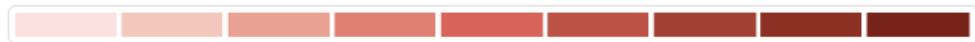
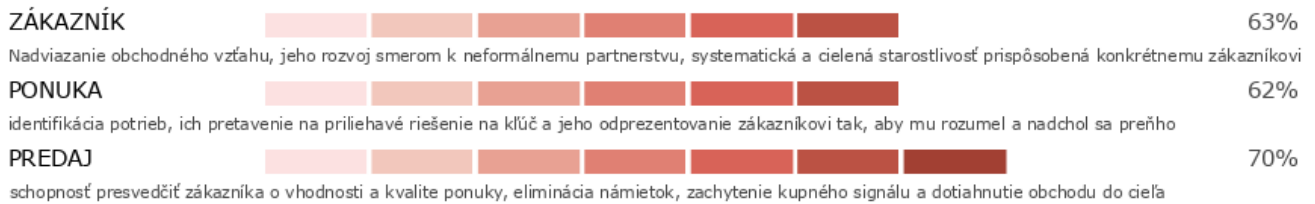
TENDENCIA K ŠTYLIZÁCII

- primeraná otvorenosť odpovedí

CELKOVÉ ZASTÚPENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ



ROZLOŽENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ V RÁMCI OBCHODNÉHO PRÍPADU



PRIORITNÉ OBLASTI PRE AKČNÝ ROZVOJOVÝ PLÁN

PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	školenie zamerané na profesionálne vystupovanie, obchodnú etiketu a prácu s prvým dojmom
2	tréning zameraný na diagnostiku a využitie nákupného signálu, nácvik modelových situácií a techník vyjednávania
3	školenie zamerané na odborné vedomosti v kontexte dielčích produktov a ich využiteľnosti na strane zákazníka