



online
www.tconline.cz



VÝSTUPNÁ SPRÁVA

Obchodný profil FULL

John Doe

john.doe@example.com
28. apríla 2016



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

KONZISTENCIA ODPOVEDÍ

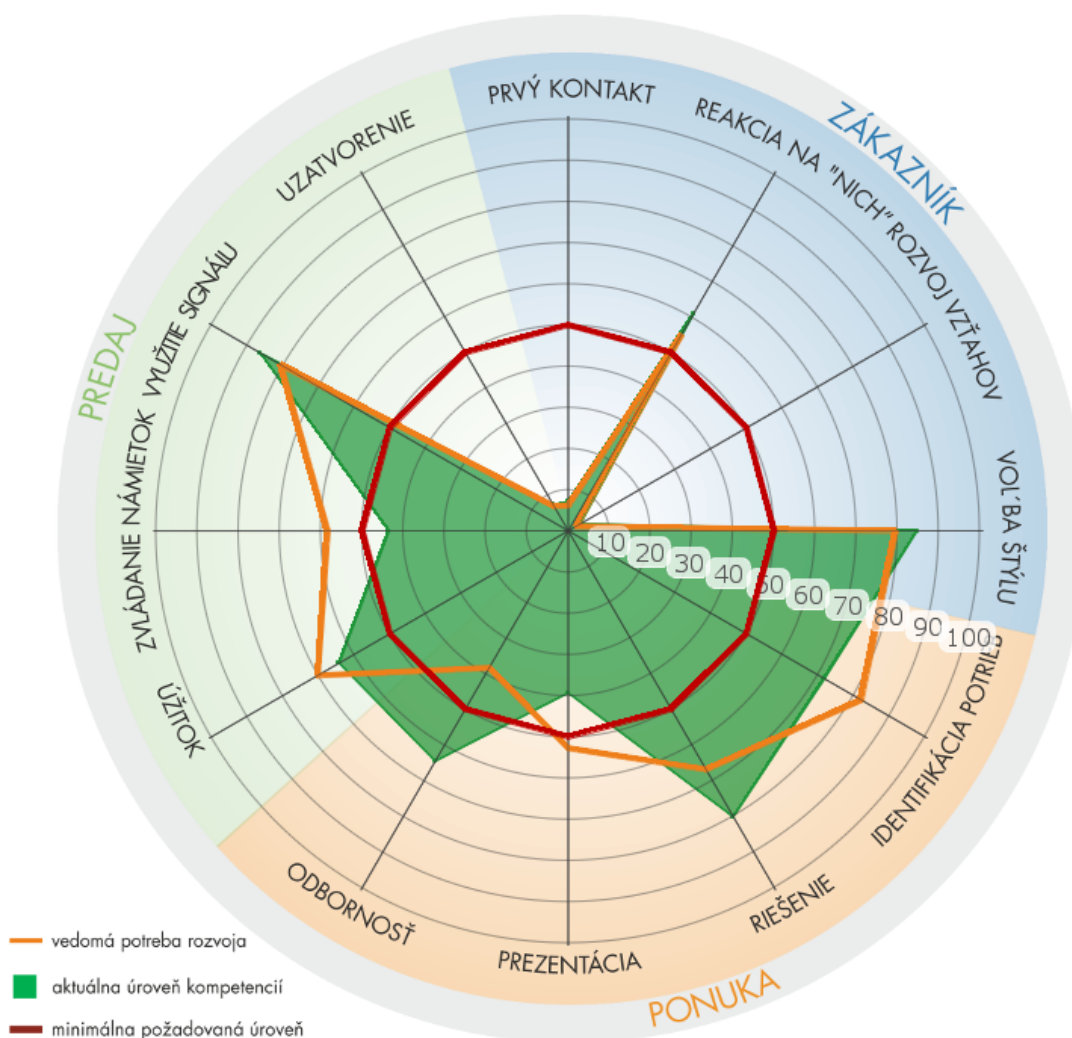
- Primeraná konzistencia dát

POTREBA USPIEŤ

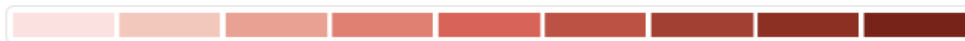
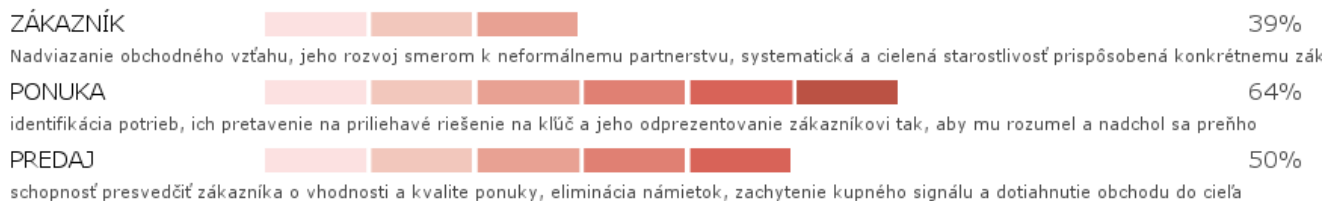
- primeraná otvorenosť odpovedí

CELKOVÉ ZASTÚPENIE OBCHODNÝCH KOMPETENCIÍ

Celkový súlad aktuálnej úrovne kompetencií a požadovaného minima: **75 %**



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 dojomom
2	školenie zamerané na akvizičný telefónny rozhovor, predovšetkým na prípravu rozhovoru, typológiu otázok, štruktúru telefónneho rozhovoru
3	školenie zamerané na techniky a postupy uzatvárania schôdzky, stanovenie jasných výkonnostných cieľov a sledovanie ich dodržiavania