

Dostává se Vám do rukou výstup z dotazníku Obchodní profil FULL. Tento dotazník mapuje dvanáct základních obchodních kompetencí, které logicky odpovídají obchodnímu cyklu a dělí se do tří oblastí (zákazník, nabídka, prodej)

KONTROLNÍ ŠKÁLY

Platnost výsledků do jisté míry závisí na přístupu posuzovaného k vyplňování dotazníků – proto jsou v dotazníku zařazeny kontrolní škály, které upozorňují na možné zkreslení výsledků a to zejména v situaci, kdy je konzistence dat nízká a tendence ke stylizaci, tedy volit zvýšeně sociálně žádoucí odpovědi, vysoká.

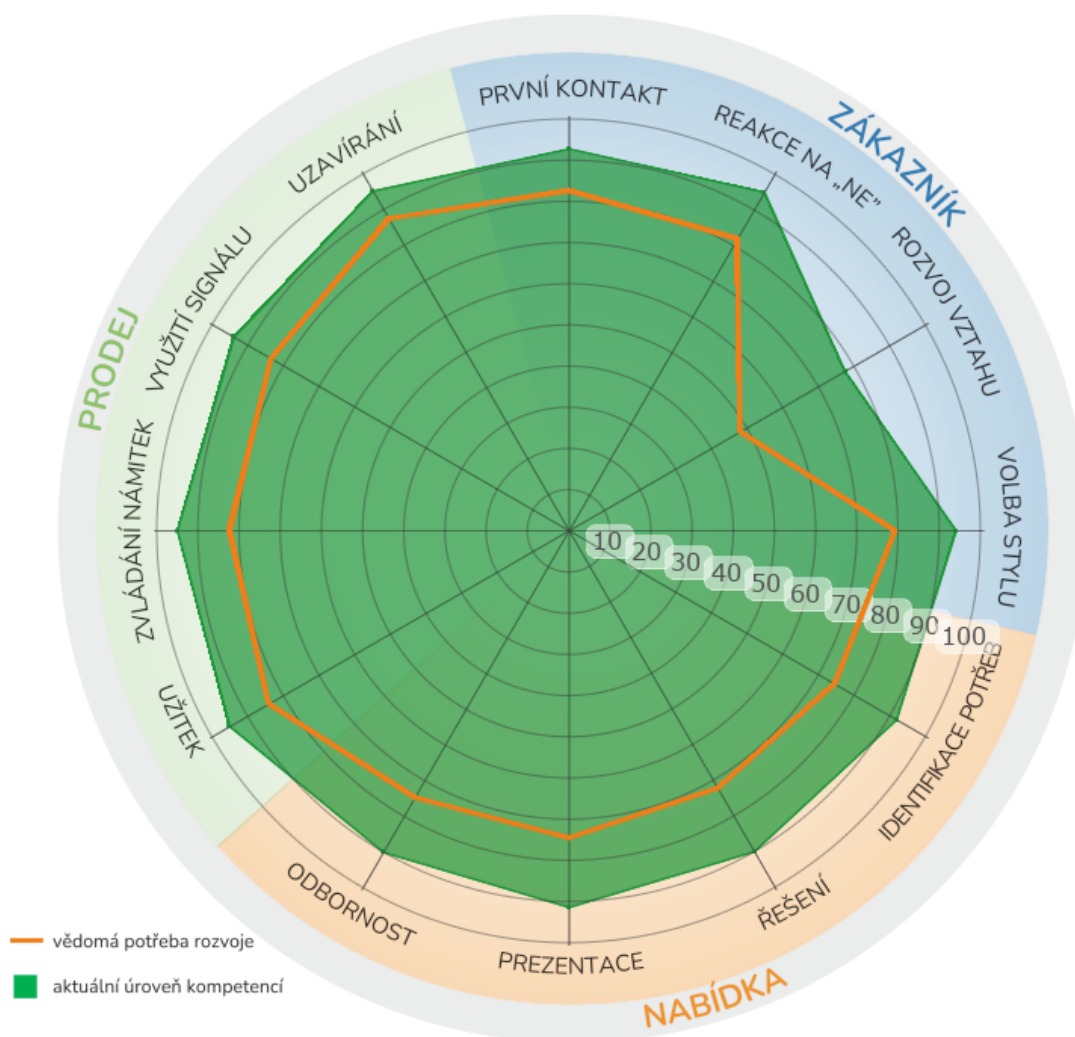
KONZISTENCE ODPOVĚDÍ

- přiměřená konzistence dat

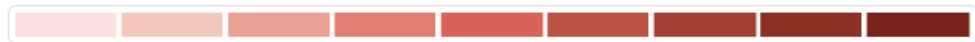
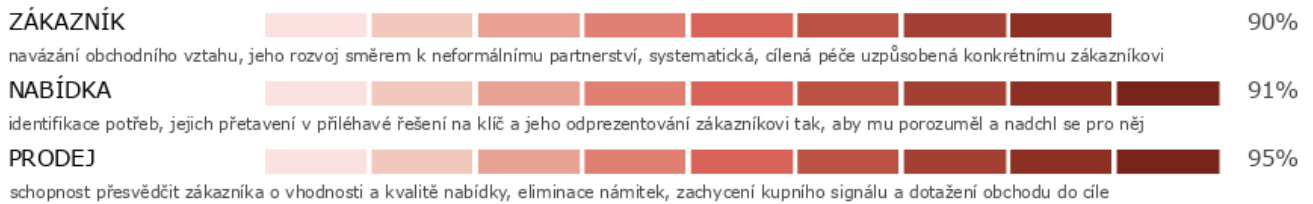
TENDENCE KE STYLIZACI

- přiměřená otevřenost odpovědí

CELKOVÉ ZASTOUPENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ



ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU



PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

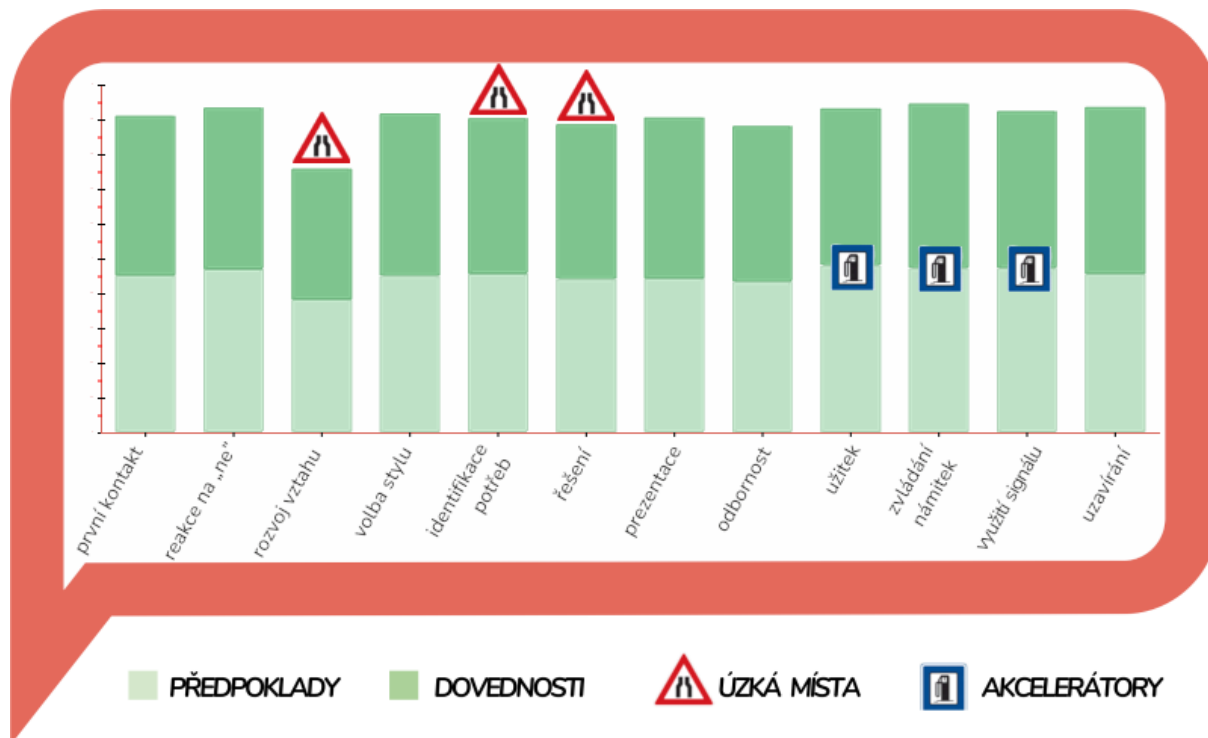
PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	<ul style="list-style-type: none"> účast na různých vnitrofiremních společenských akcích, péče o významné a náročné klienty
2	<ul style="list-style-type: none"> příprava na roli interního mentora v oblasti komplexních řešení míru zákazníkovi a jejich zpracování uvnitř firmy
3	<ul style="list-style-type: none"> příprava na roli interního školitele v oblasti praktického využití produktů a jejich propojení s interními procesy v prostředí zákazníka

POMĚR PŘEDPOKLADŮ A DOVEDNOSTÍ V RÁMCI PROCESU OBCHODNÍHO PŘÍPADU

Výstupy se zaměřují nejen na aktuální úroveň dovedností v těchto oblastech, ale také úroveň předpokladů.

V rámci dotazníku jsou předpoklady vnímány jako dané osobnostní charakteristiky nebo rysy podporující jednotlivé kompetence. Jejich rozvoj je spíše dlouhodobou záležitostí a koresponduje s celkovým vyžíváním osobnosti.

Naopak dovednosti jsou vnímány jako praktické techniky, aktivity, které si lze osvojit jak na základě praxe, tak i cíleného rozvoje. Jejich rozvoj může být relativně rychlý, přičemž základ pro jeho efektivitu dávají právě předpoklady. Tam, kde jsou předpoklady nižší, je nutné dovednosti rozvíjet intenzivnějším a opakovaným nácvikem až drilem.



Akcelerátory představují kompetence s vysokým potenciálem, tj. takové, kde lze předpokládat rychlé osvojení si dovedností a na kterých lze stavět z hlediska dalšího rozvoje. Úzká místa jsou tam, kde je nejnižší úroveň aktuálních dovedností, tj. ta místa obchodního procesu, kde lze nejpravděpodobněji očekávat selhání, ev. ztrátu obchodního případu.