



online
www.tconline.cz



VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

Obchodní profil FULL

Jaroslav Ukázkový

jaroslav.ukazkovy@tconline.cz
19. listopadu 2014



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

Současně výstup nabízí informaci o vědomé potřebě rozvoje, tedy kde aktuálně sami cítíme, že se ještě můžeme v rovině dovedností zlepšovat. V dalších částech jsou uvedena i prioritní doporučení rozvoje.

KONZISTENCE ODPOVĚDÍ

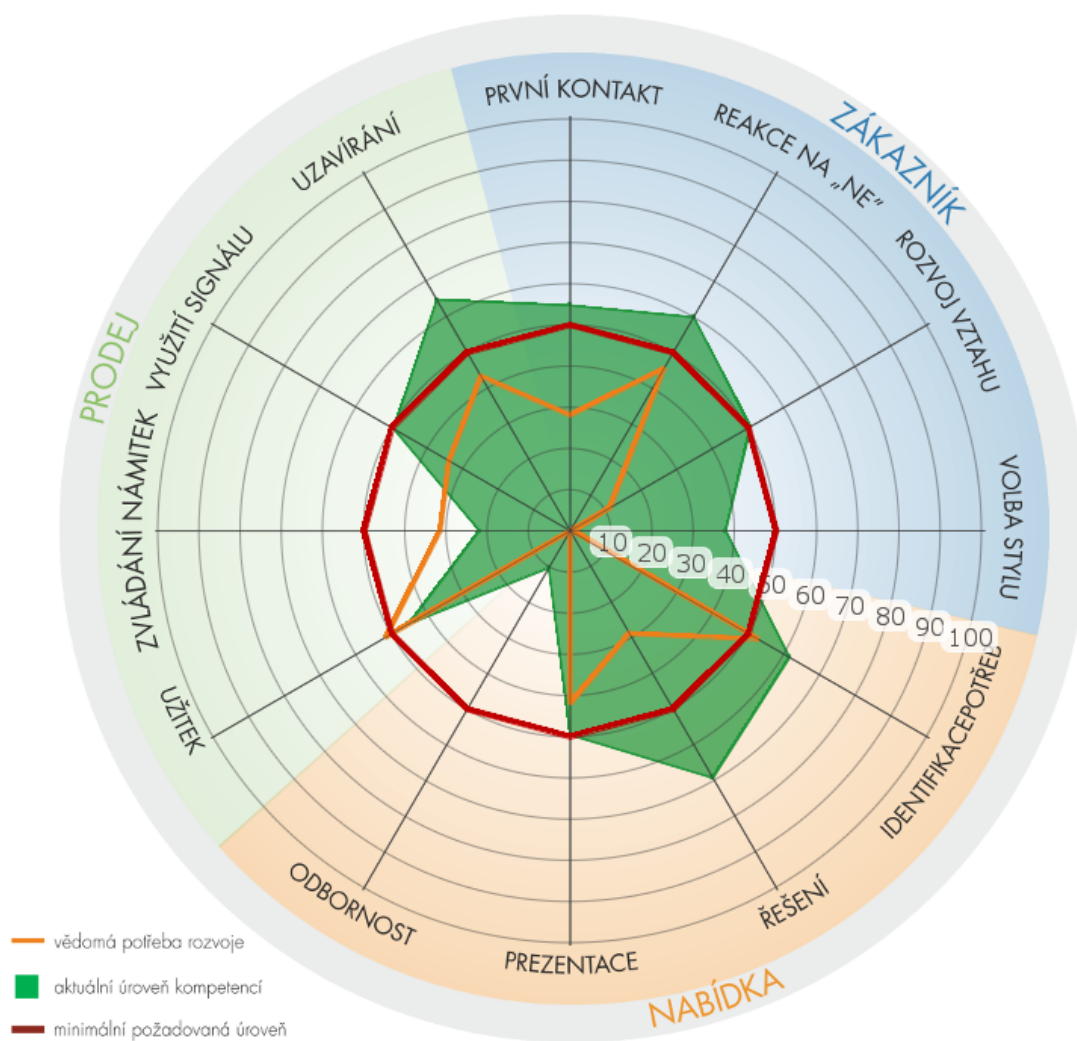
- přiměřená konzistence dat

POTŘEBA USPĚT

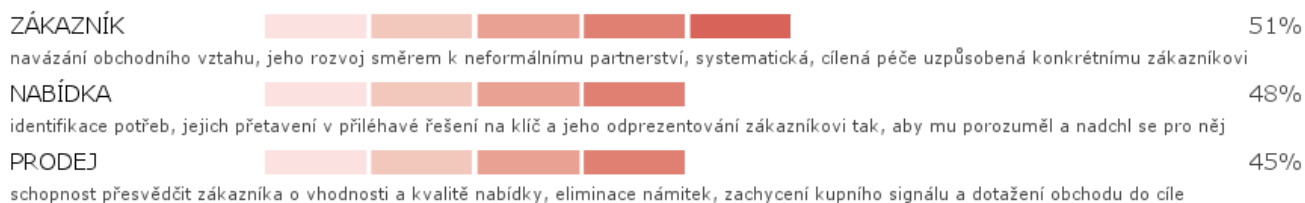
- přiměřená otevřenost odpovědí

CELKOVÉ ZASTOUPENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ

Celkový soulad aktuální úrovně kompetencí a požadovaného minima: 85.78 %



ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU



PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

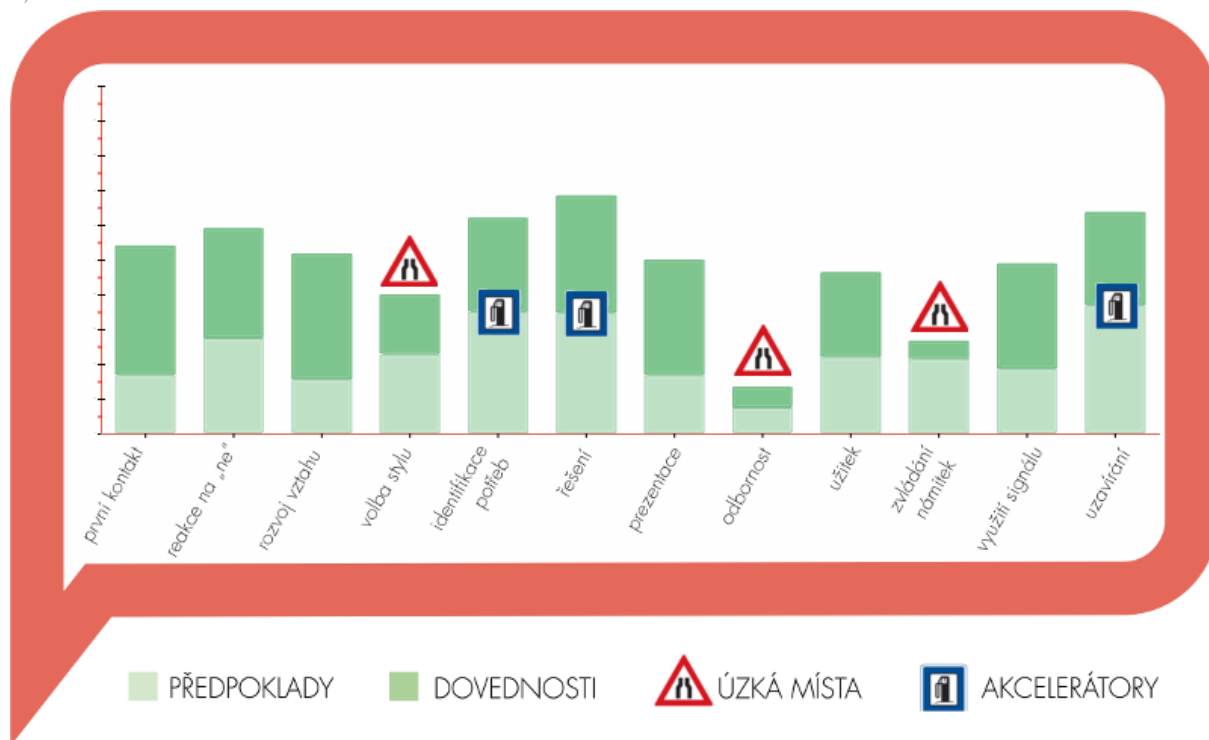
PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	školení zaměřené na základní odborné znalosti v oblasti předmětu podnikání
2	školení zaměřené na překonávání námitek, typy námitek a principy práce s nimi
3	trénink zaměřený na práci s různými typy klientů, nácvik modelových situací s důrazem na diagnostiku typu klienta a volbu účinného postupu

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 vyzráváním 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.