



## VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

Obchodní profil QUICK

**Bill Smith**

bill.smith@example.com

22. června 2016



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

## 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.

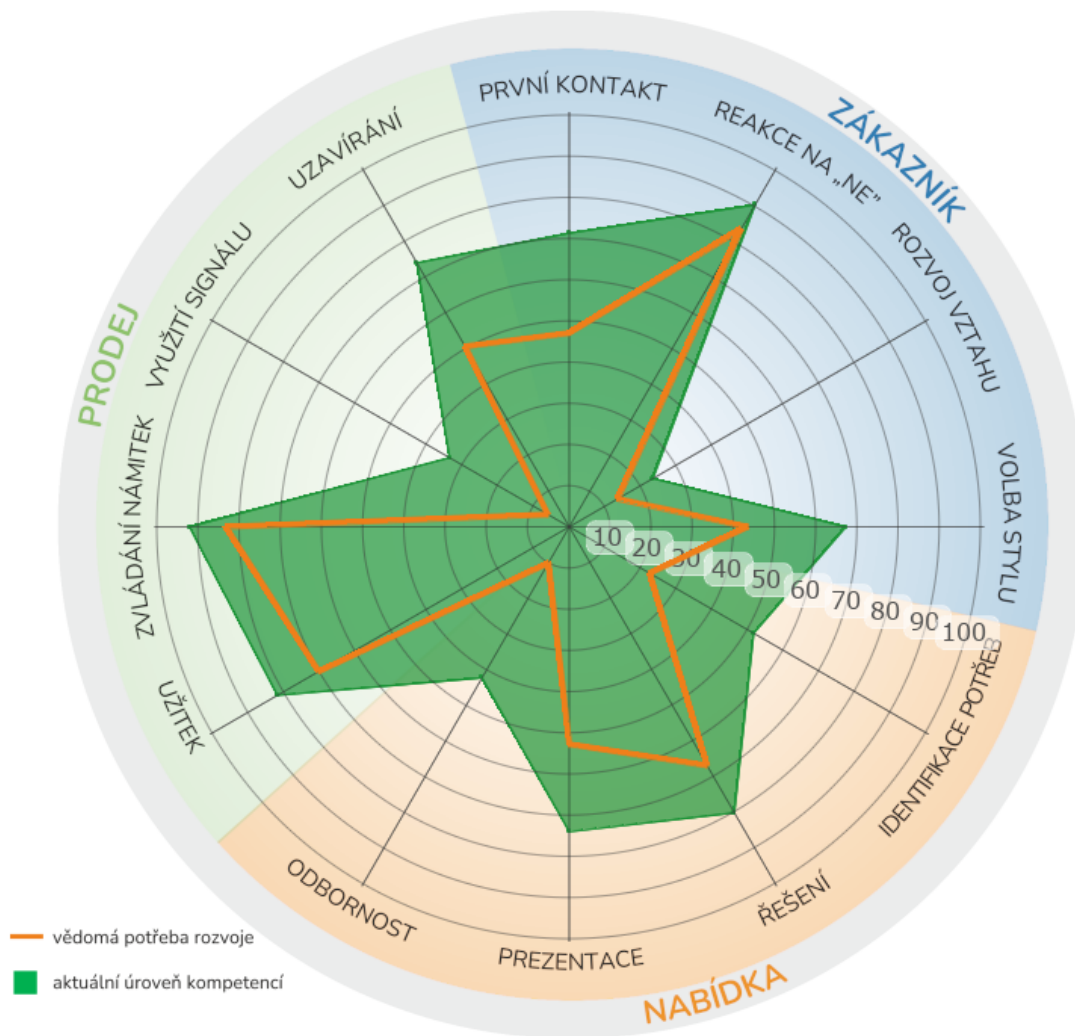
### KONZISTENCE ODPOVĚDÍ

- přiměřená konzistence dat

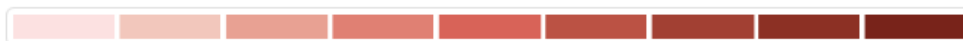
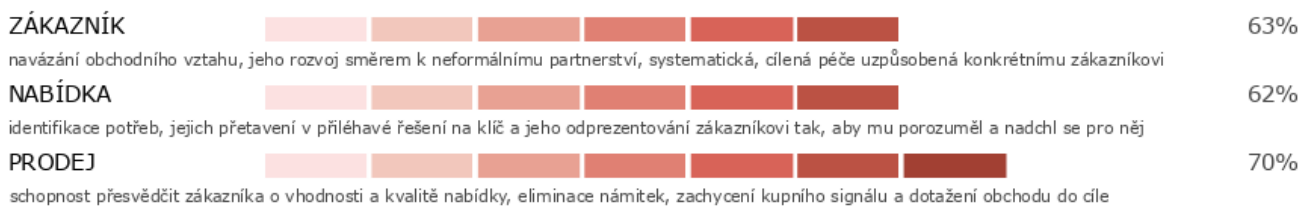
### TENDENCE KE STYLIZACI

- přiměřená otevřenost odpovědí

## CELKOVÉ ZASTOUPENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ



## ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU



## PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	školení zaměřené na profesionální vystupování, obchodní etiketu a práci s prvním dojmem
2	trénink zaměřený na diagnostiku a využití nákupního signálu, nácvik modelových situací a technik vyjednávání
3	školení zaměřené na odborné znalosti v kontextu dílčích produktů a jejich využitelnosti na straně zákazníka