



online
www.tconline.cz



VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

Obchodní profil QUICK

Jaroslav Ukázkový

jaroslav.ukazkovy@tconline.cz
20. května 2015



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 potřeba uspět, tedy volit zvýšeně sociálně žádoucí odpovědi, vysoká.

KONZISTENCE ODPOVĚDÍ

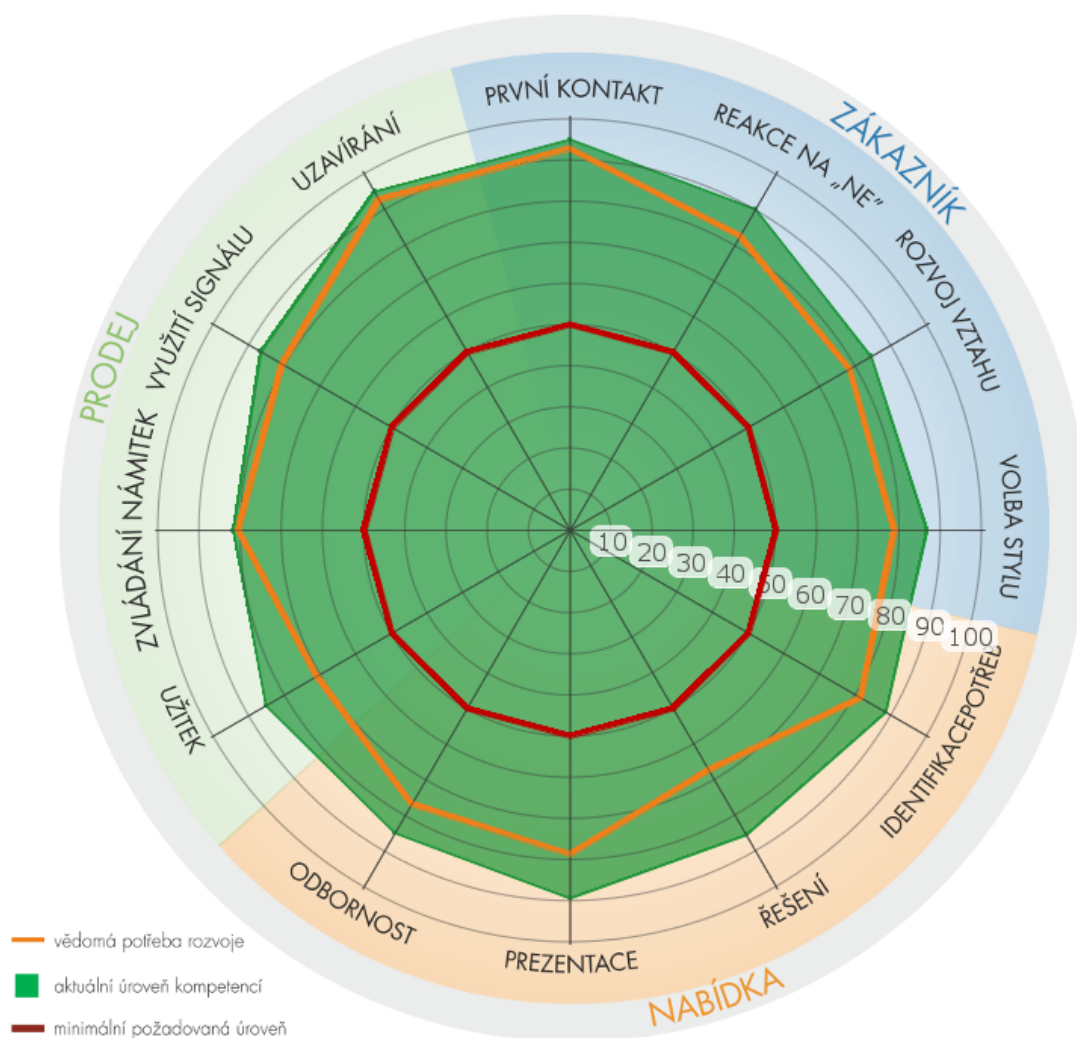
- přiměřená konzistence dat

POTŘEBA USPĚT

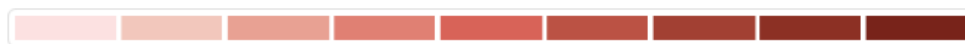
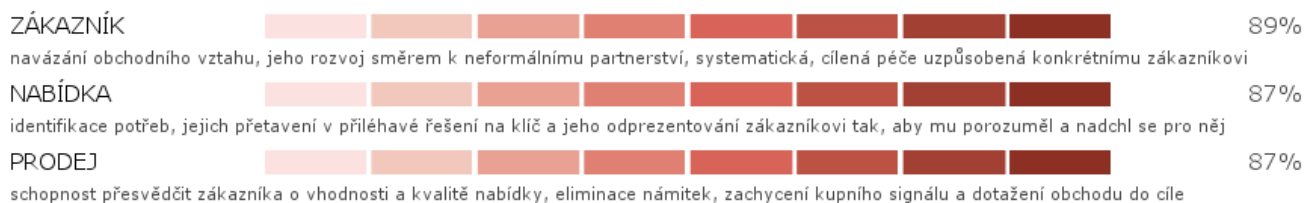
- přiměřená otevřenost odpovědí

CELKOVÉ ZASTOUPENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ

Celkový soulad aktuální úrovně kompetencí a požadovaného minima: 100 %



ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU



PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

PRIORITA	ROZVOJOVÉ AKTIVITY
1	<ul style="list-style-type: none"> koučink v oblasti zvládnání námitek, prezentace úspěšných obchodních případů kolegům
2	<ul style="list-style-type: none"> účast na různých vnitrofiremních společenských akcích, péče o významné a náročné klienty
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