



online
www.tconline.cz



VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

Obchodní profil - test

Jane Moon

jane.moon@example.com
27. září 2012



Dostává se Vám do rukou výstup z testu Obchodní profil TEST. Tento test sleduje devět základních obchodních kompetencí v rovině praktických obchodních znalostí. Tyto kompetence vycházejí z logiky obchodního cyklu a zaměřují se na tři hlavní oblasti (zákazník, nabídka, prodej).

Součástí této zprávy je nejen číselné a grafické znázornění aktuální úrovně praktických obchodních znalostí, ale také doporučení prioritních oblastí pro další rozvoj.

CELKOVÁ ÚROVEŇ PRAKTICKÝCH OBCHODNÍCH ZNALOSTÍ

Celková úspěšnost v testu je vyjádřena procentní úspěšností odpovědí v podobě percentilů (průměr = 50%).

Označení správných a vynechání nesprávných odpovědí je doplňkovou informací. Hodnoty vychází z hrubých skóre a vypovídají o celkové aktivitě v přístupu k testu, zprostředkovaně pak v přístupu k obchodním případům. Při ideálním vyplnění testu je poměr označení správných ku vynechání nesprávných odpovědí 100% ku 100%. Při zaškrtnutí všech položek v testu by byl poměr identifikace správných ku vynechání nesprávných odpovědí 100% ku 0%. V případě nezaškrtnutí žádné položky v testu by byl poměr opačný, tj. 0% ku 100%.

celková úspěšnost v testu:

52%

označení správných odpovědí:

48%

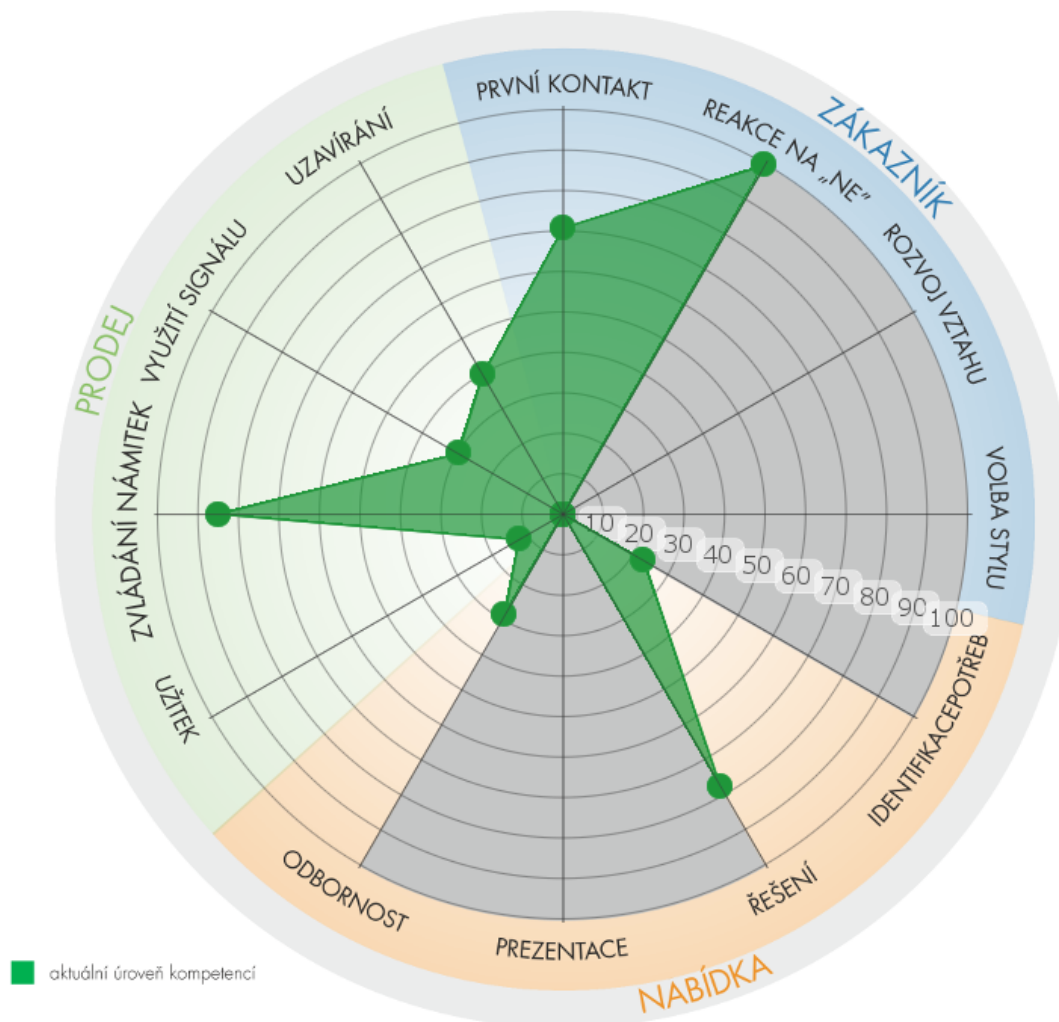
vynechání nesprávných odpovědí:

74%

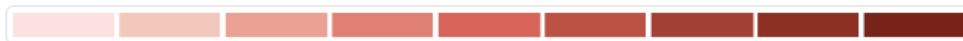
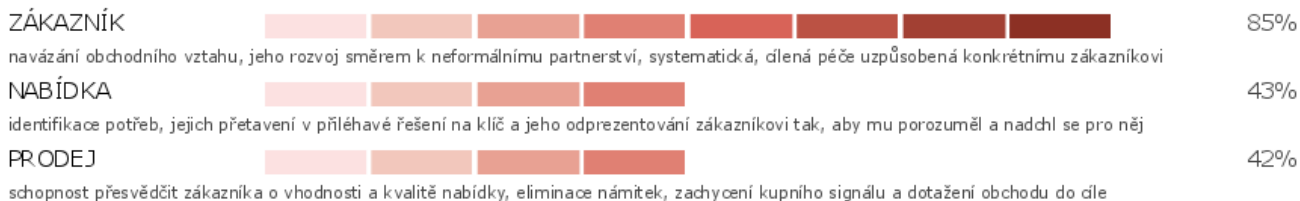
Poměr označení správných a vynechání nesprávných odpovědí svědčí celkově o opatrném až pasivním přístupu k řešení obchodních případů spolu s dobrou schopností identifikovat chybné postupy a rizika.

ZASTOUPENÍ DÍLČÍCH PRAKTICKÝCH OBCHODNÍCH ZNALOSTÍ

Graf zachycuje míru praktických obchodních znalostí sledovaných metodou Obchodní profil TEST v rámci devíti základních obchodních kompetencí. Kompetence Rozvoj vztahu, Volba stylu a Presentace nelze měřit v rámci testu. Jejich míru doporučujeme ověřit formou pozorování v rámci prakticky zaměřených modelových situací - cvičení, popř. formou stínování v terénu.



ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU



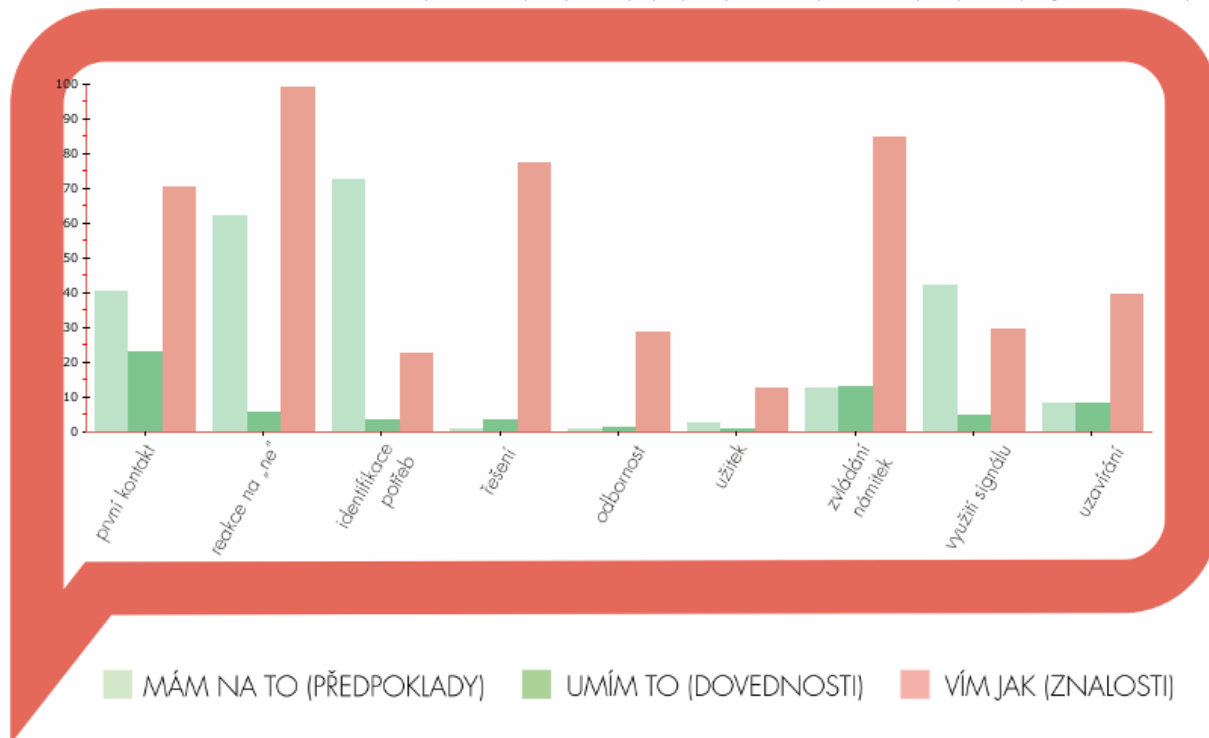
PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

Rozvoj praktických obchodních znalostí vyžaduje seznámení s teorií, pochopení základních principů obchodního rozhovoru a intenzivní nácvik vedoucí k přijetí znalostí a pravidel za své a k jejich zautomatizování v rámci obchodního rozhovoru.

PRIORITA	OBLAST PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN	POPIS OBLASTI
1	UŽITEK	schopnost ukázat zákazníkovi užitek plynoucí s nákupem
2	IDENTIFIKACE POTŘEB	schopnost identifikovat skutečné potřeby zákazníka
3	ODBORNOST	schopnost přesvědčit, že jsem ten, s kým má zákazník řešení realizovat

SROVNÁNÍ VÝSTUPŮ S VÝSLEDKY DOTAZNÍKU OBCHODNÍ PROFIL FULL, EV. OBCHODNÍ PROFIL QUICK

Pozn.: dotazník OBCHODNÍ PROFIL QUICK neumožňuje sledovat předpoklady - při jeho použití tedy nebudou předpoklady v grafu zobrazeny



Při nižším zastoupení dovedností je vhodnou metodou dalšího rozvoje zejména trénink a nácvik modelových situací, popř. koučink.

Při nižším zastoupení znalostí je vhodnou metodou dalšího rozvoje školení, popř. workshopy zaměřené na rozbory úspěšných obchodních případů nebo stínování zkušených obchodníků v kombinaci s mentorinkem.

Míra zastoupení předpokladů se odráží v celkové efektivitě a rychlosti aplikace výše zmíněných rozvojových opatření v praxi.