

Tämä raportti perustuu Extended DISC® Henkilöanalyysissä annettuihin vastauksiin. Raporttia ei tule käyttää ainoana kriteerinä tätä henkilöä koskevissa päätöksissä. Raportti on tarkoitettu tukemaan itsensä kehittämistä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

OyYritysAb

Päivämäärä:

31.03.2012



Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

FinxS® Myynti 18 raportin esittely:

FinxS® Myynti 18 on suunniteltu käytettäväksi yhdessä FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportin kanssa. Analyysi on suunniteltu 18 myyntikompetenssin syvällisempään ymmärtämiseen ja tukemaan niiden kehittämistä.

Miten käyttää FinxS® Myynti 18 raporttia:

Tämä arviointi kuvaa luontaista käyttäytymistäsi 18 myyntikompetenssin osalta tarjoten mahdollisuuden havaita samankaltaisuudet ja eroavaisuudet luontaisen ja opitun käyttäytymisen välillä. Jokainen 18 Myyntikompetenssia on purettu yksittäisiksi käyttäytymiskompetensseiksi, jotka kuvaavat selkeästi luontaisen toimintatapaasi vahvuuksia ja kehittymisalueita myyntitilanteissa.

Jokaisen käyttäytymiskompetenssin odotusarvoksi on asetettu 5. Huomaa, että kukaan ei saa kaikissa arvoa 5. Luontaista toimintatapaasi on verrattu odotusarvoon.

Kuten FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissakin niin myös tässä on paljon sinua kuvaavaa tekstiä. Joitakin kohtia sinun voi kuitenkin olla vaikeampi hyväksyä. On normaalia, että ihmisten on joskus vaikeaa tunnistaa kehittymiskohteitaan tai sokeita pisteitään, jotka estävät heitä onnistumaan. Muista, että tämän arvioinnin tarkoituksena on antaa neuvoja, jotka auttavat sinua onnistumaan entistä paremmin. Raportti kuvaa luontaista DISC -toimintatapaasi.

On suositeltavaa, että tutustut tuloksiin ammattitaitoisen valmentajan kanssa, joka on saanut koulutuksen FinxS® Myynti 18 analyysien ja FinxS® Myyntikompetenssien arviointien tulkintaan. Ammattitaitoinen koulutettu valmentaja osaa parhaiten auttaa selkeän toimintasuunnitelman tekemisessä.



Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb**31.03.2012****Toimintasuunnitelman tekeminen FinxS® Myynti 18 ja FinxS® Myyntikompetenssien avulla:**

Parhaaseen lopputulokseen pääsee käyttämällä FinxS® Myynti 18 analyysien ja FinxS® Myyntikompetenssien arviointia yhdessä. Näin sinä ja myyntivalmentajasi voitte tunnistaa sekä luontaisen toimintatapasi ja nykyiset myyntivalmiutesi.

Vertailemalla tuloksia voit laskea luontaisen toimintatapasi ja nykyisen myyntivalmiutesi erot:

- toimitko tehokkaammin kuin luontainen toimintatapasi antaisi odottaa.
- vai etkö käytä koko potentiaaliasi.

Yllä kuvattujen asioiden erot auttavat sinua ja myyntivalmentajaasi tehokkaan kehityssuunnitelman tekemisessä.

Muita hyödyllisiä apuvälineitä kehityssuunnitelman tekemiseksi:

Siinä missä tämä analyysi keskittyy 18 myyntikompetenssiin, muut Extended DISC analyysit antavat pohjaa kehityksesi tueksi. Niiden avulla voit oppia:

1. Neljä pääkäyttäytymistyyliä.
2. Mikä on luontainen toimintatapasi ja miten muut kokevan sen.
3. Kuinka havainnoida prospekteja ja asiakkaita ja ymmärtää heitä paremmin.
4. Kuinka mukauttaa omaa myyntityyliäsi parempien tulosten saavuttamiseksi.

Vastuuvapauslauseke:

FinxS® Myynti 18 -raportin tuloksia ei tule koskaan käyttää ainoana päätöksenteon kriteerinä. Sitä ei ole suunniteltu eikä sitä tule käyttää mustavalkoisesti rekrytointipäätöksiin. Aina tulee huomioida myös muut asiaan vaikuttavat seikat kuten tiedot, taidot, asenne, älykkyys, koulutus ja kokemus, joita tämä analyysi ei kuvaa.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

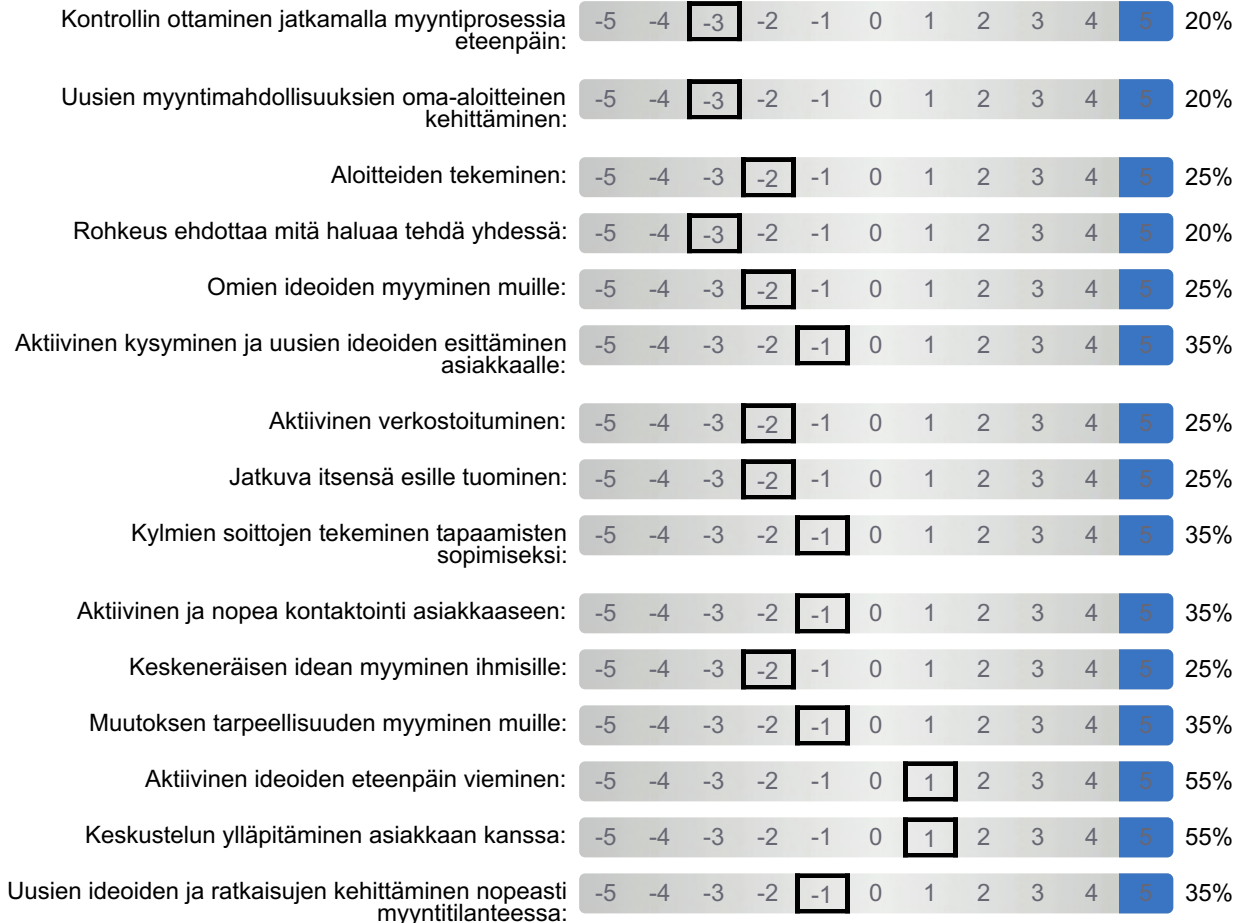
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Prospektointi

Etsii aktiivisesti uusia potentiaalisia ja valikoituja asiakkaita varmistaakseen, että aina on riittävästi uusia mahdollisuuksia kaupantekoon. Prospektointiin kuuluu kylmien soittojen soittaminen, referenssien kerääminen, kylmien kontaktien aktivointi ja verkostoituminen.



Vastaavuusprosentti: 31%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

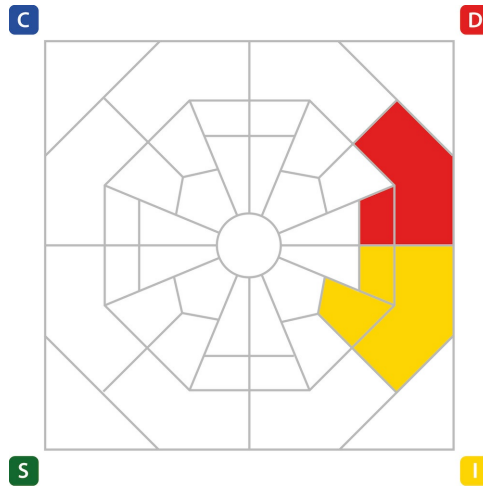
Prospektoinnin numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettei käytä koko potentiaalia.

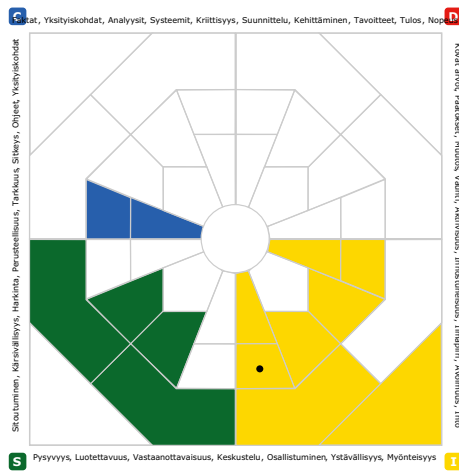
Prospektointi - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Prospektin arviointi

Järjestelmällinen potentiaalisten asiakkaiden valinta sen perusteella ovatko he halukkaita ja kykeneviä ostamaan.



Vastaavuusprosentti: 22%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

Prospektin arvioinnin numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

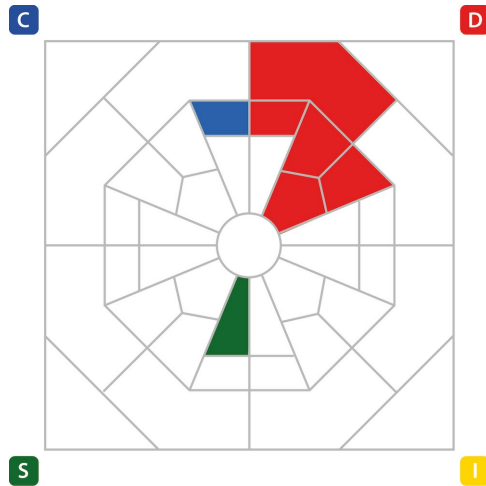
Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: OyYritysAb
Päivämäärä: 31.03.2012

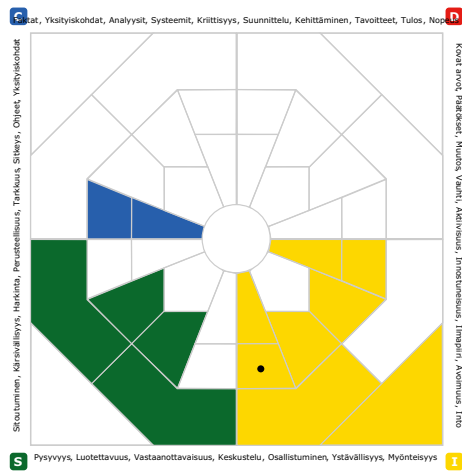
Prospektin arviointi - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYrittäjä

31.03.2012

Luottamussuhteen rakentaminen

Avoimen ja luottamuksellisen ilmapiirin luominen, kehittäminen ja ylläpitäminen rehellistä kommunikointia ja tiedon jakamista varten.



Luottamussuhteen rakentamisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

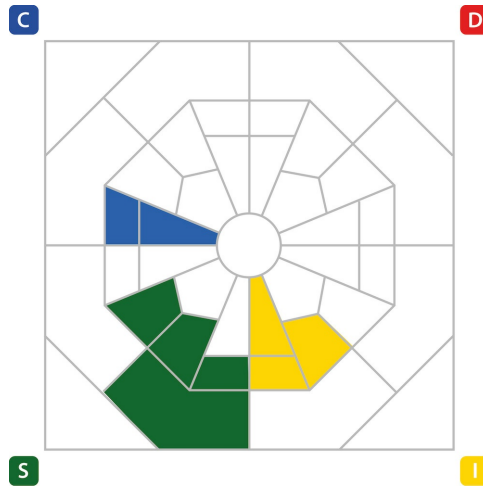
Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: Päivämäärä:
OyYritysAb 31.03.2012

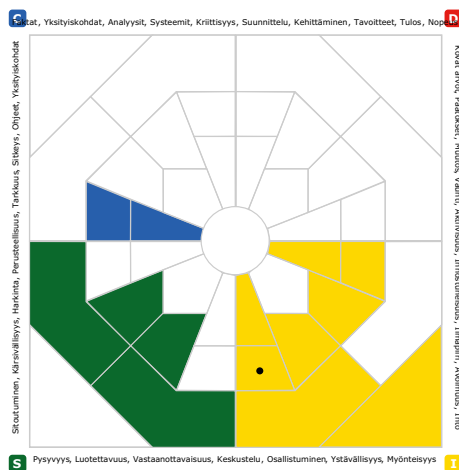
Luottamussuhteen rakentaminen - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

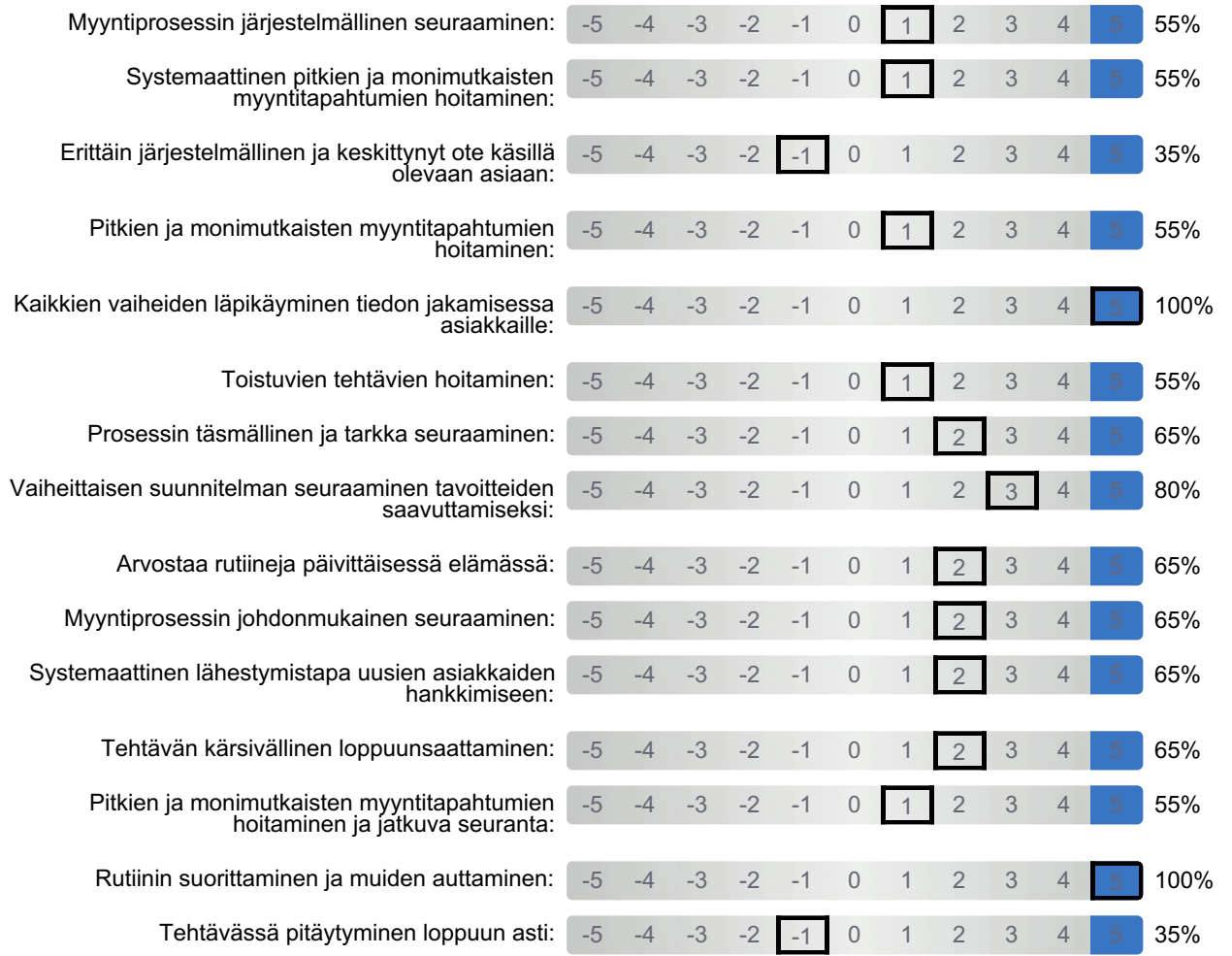
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Prosessin noudattaminen

Kuuliainen ja uttera järjestelmällisen myyntiprosessin seuraaminen myyntitulosten kasvattamiseksi.



Vastaavuusprosentti: 63%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

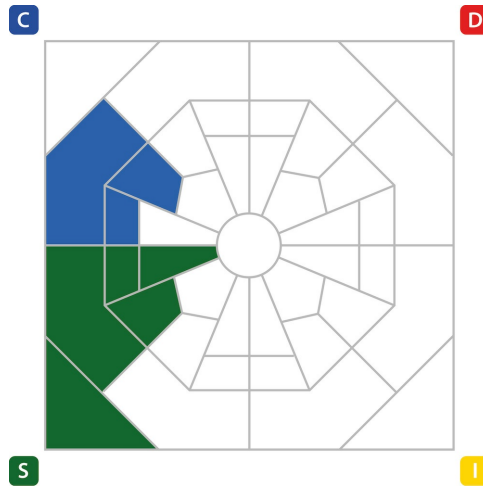
Prosessin noudattamisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut paremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

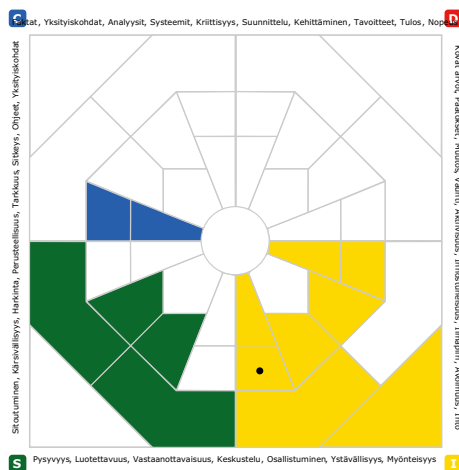
Prosessin noudattaminen - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

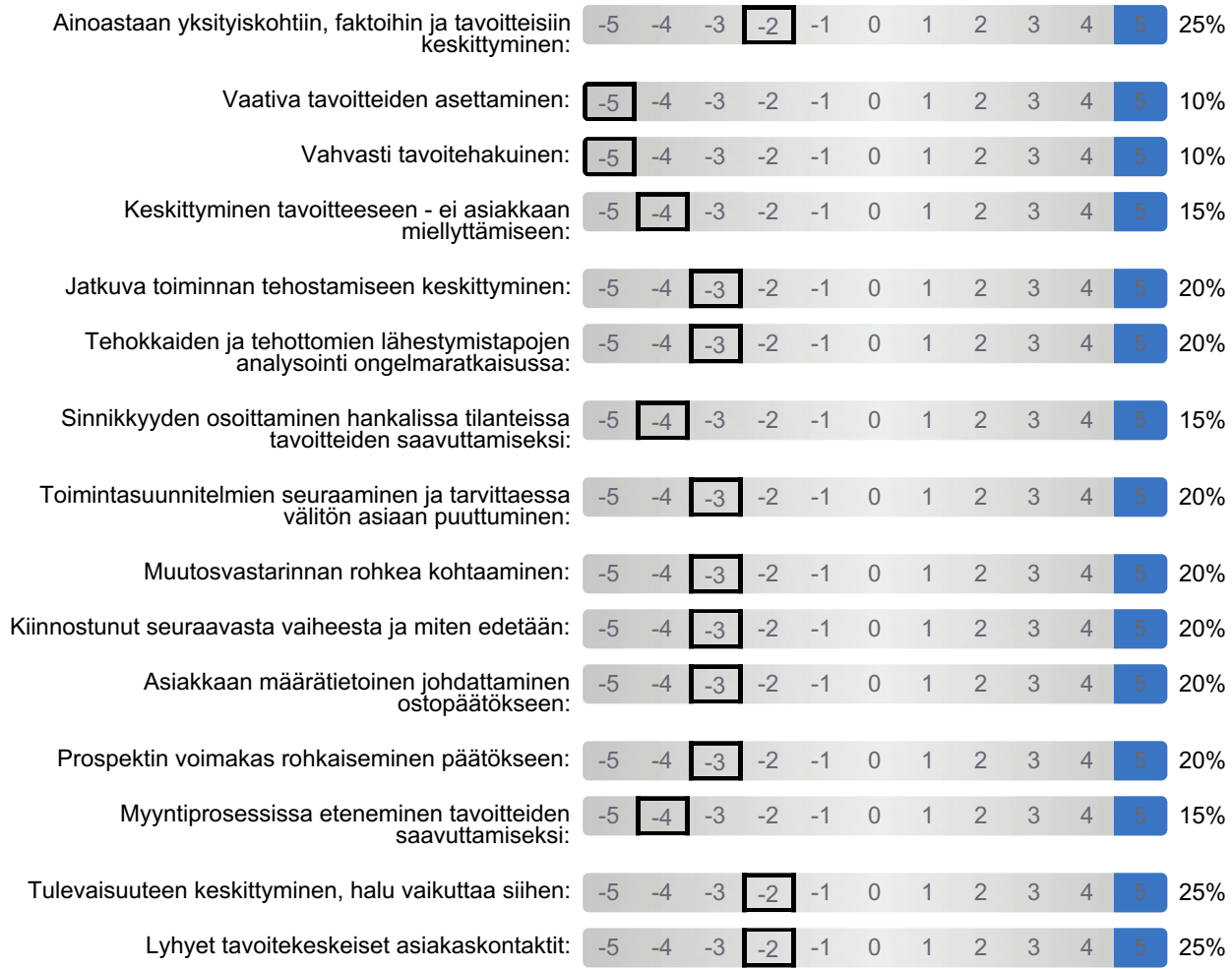
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Tavoitehakuisuus

Taipumus kehittää ja osoittaa kykyä saavuttaa hyviä tuloksia ja menestystä myymisessä.



Vastaavuusprosentti: 19%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

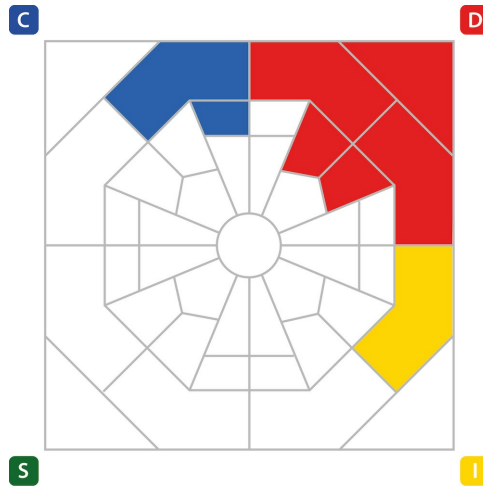
Tavoitehakuisuuden numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

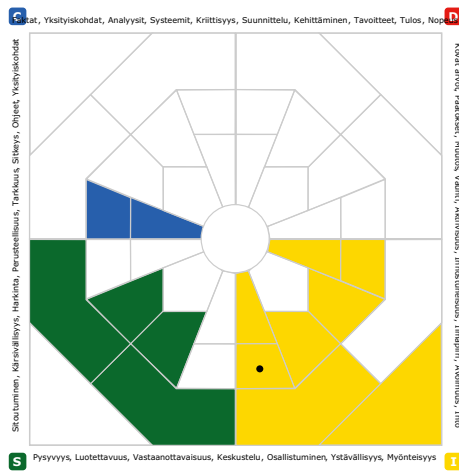
Tavoitehakuisuus - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

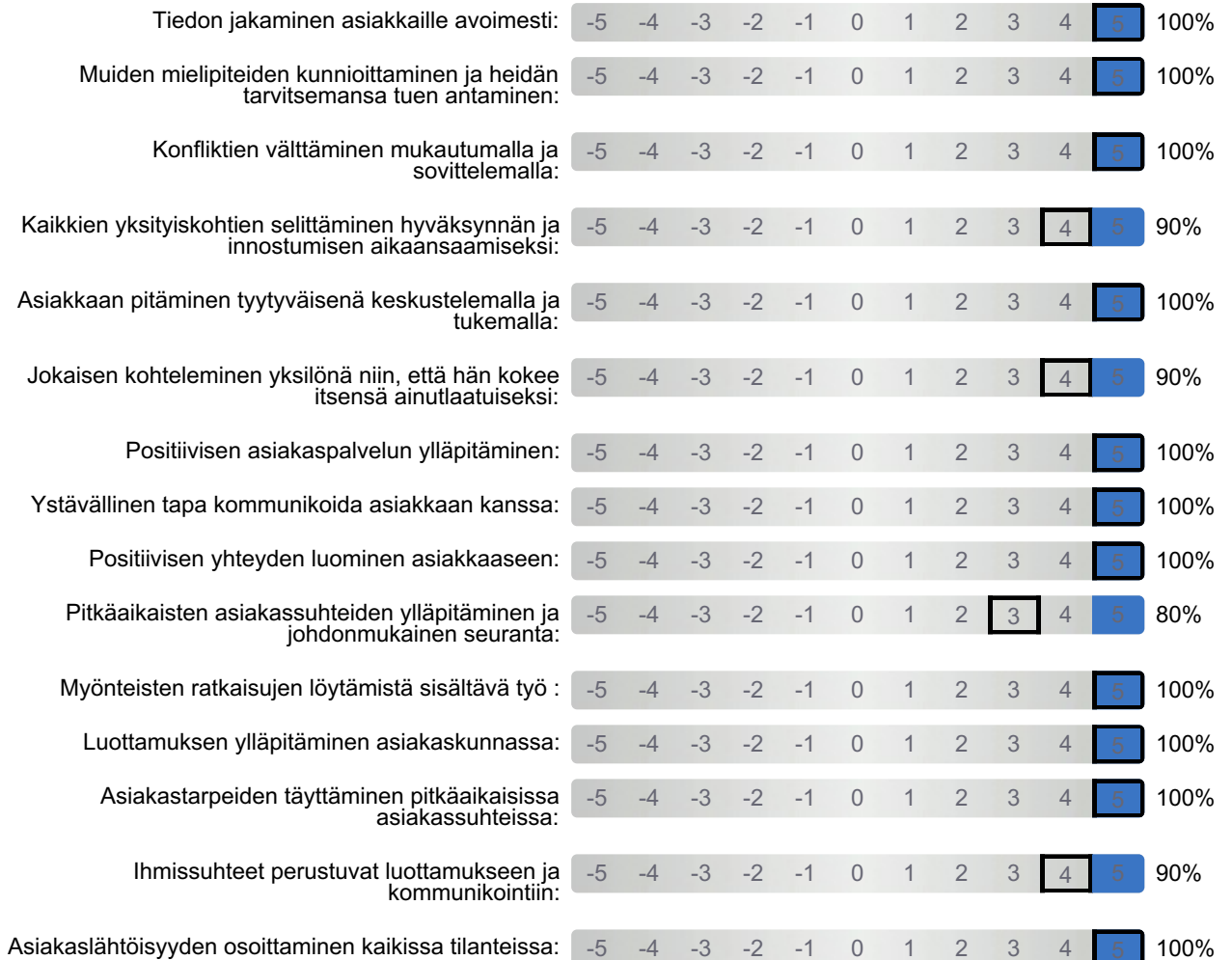
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Hyväksynnän tarve

Tarve tulla pidetyksi ja hyväksytyksi ollakseen tyytyväinen itseensä. Kun henkilöllä on hyväksynnän tarve hän arvostaa muiden uskomuksia, mielipiteitä ja tarpeita enemmän kuin omiaan.



Vastaavuusprosentti: 97%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

Hyväksynnän tarpeen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaalisi.

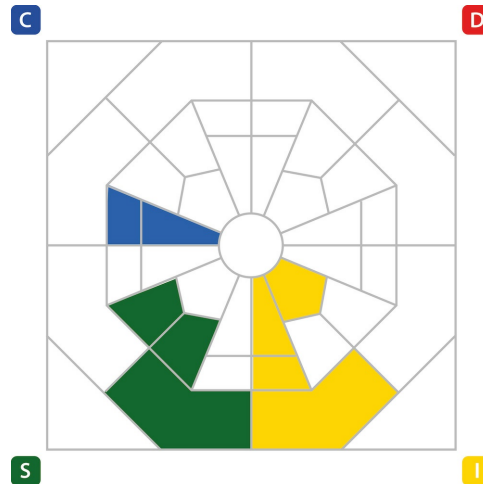
Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

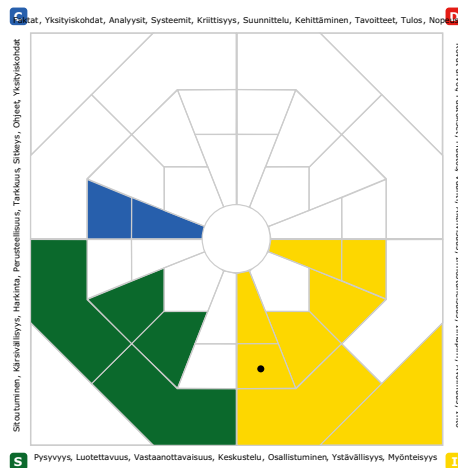
Päivämäärä:

OyYritysAb**31.03.2012****Hyväksynnän tarve - Odotettu toimintatapa**

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.

**Luontainen mukavuusalueesi**

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.

**Seuraava vaihe:**

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

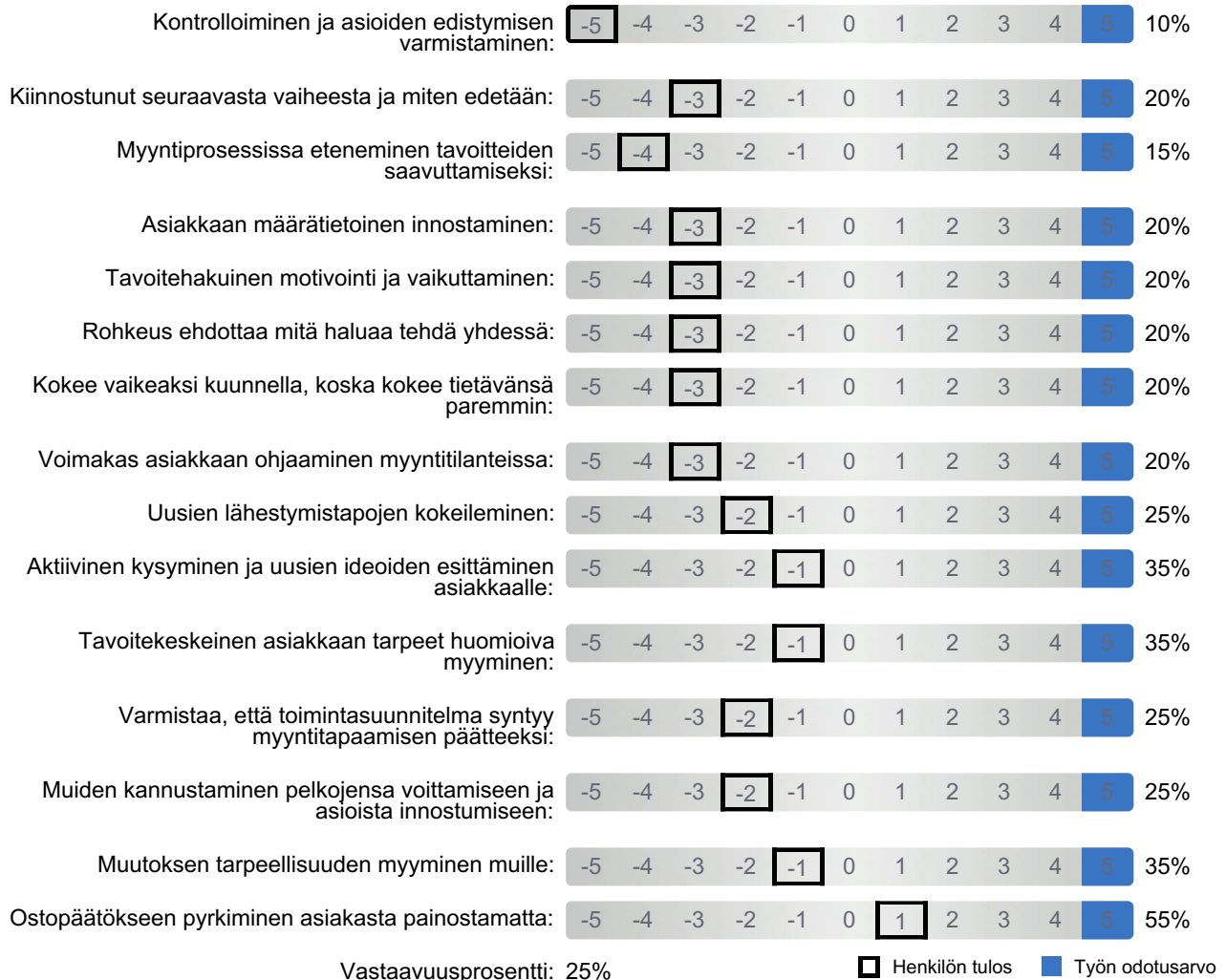
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Myyntiprosessin kontrolloiminen

Ottaa aktiivisesti vastuun myyntiprosessin kaikista vaiheista määrittelemällä ja sopimalla kunkin vaiheen ja niiden lopputuloksen prospektin kanssa. Tarkoituksena on ohjata prospekti kaupan päättämiseen.



Myyntiprosessin kontrolloimisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

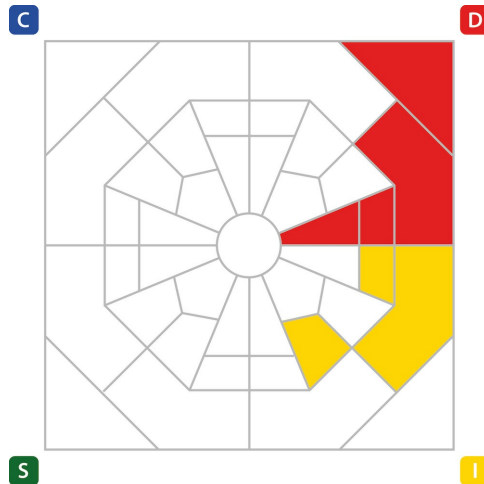
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

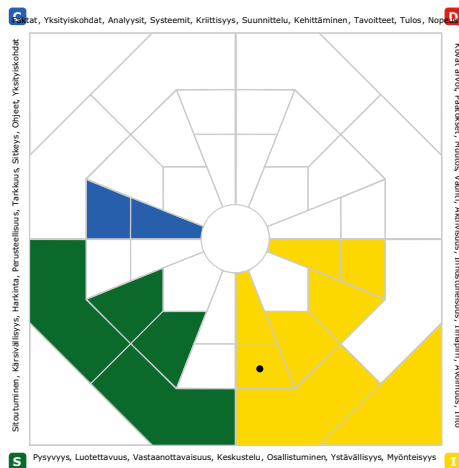
Myyntiprosessin kontrolloiminen - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Vastaväitteiden käsittely

Käsittelee tehokkaasti väittämät ja kysymykset, jotka viittaavat siihen, että asiakas on haluton tekemään ostopäätöstä nyt.



Vastaavuusprosentti: 24%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

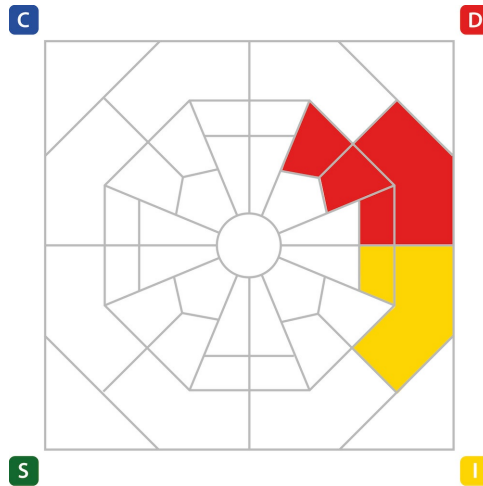
Vastaväitteiden käsittelyn numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut paremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaalisi.

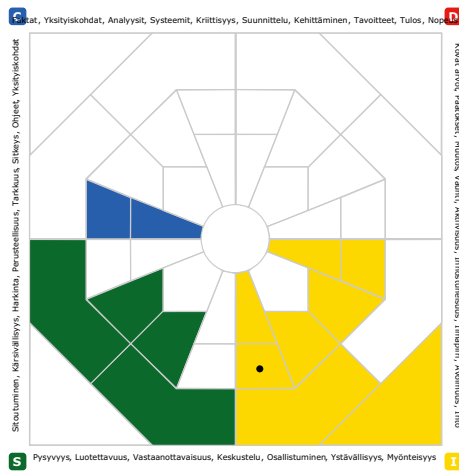
Vastaväitteiden käsittely - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: **OyYritysAb** Päivämäärä: **31.03.2012**

Tehokas kyseleminen

Jäsennelty ja tehokas tapa esittää avoimia kysymyksiä selvittääkseen asiakkaan todelliset tarpeet. Kysymykset eivät auta asiakasta vain näkemään sopiiko ratkaisu heidän ongelmaansa vaan auttaa asiakasta myös tunnistamaan piileviä tarpeitaan.



Vastaavuusprosentti: 21%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

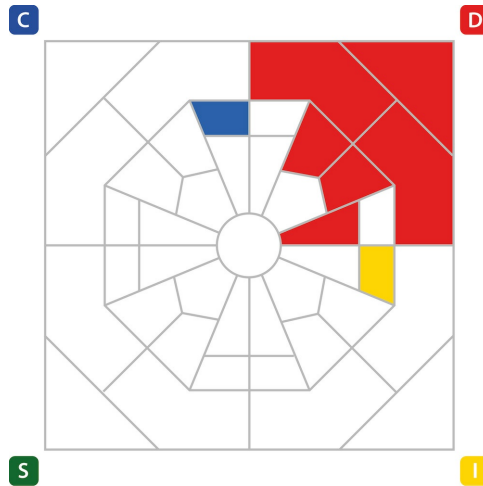
Tehokkaan kyselemisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut paremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettei käytä koko potentiaaliasi.

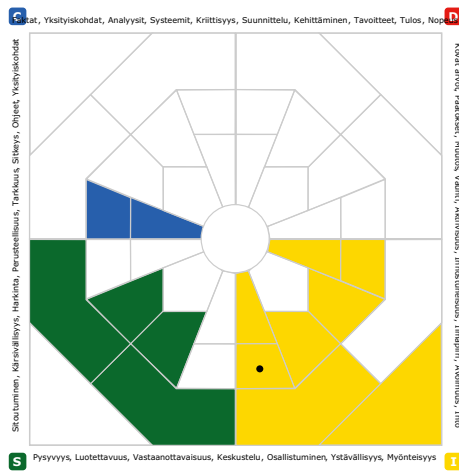
Tehokas kyseleminen - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

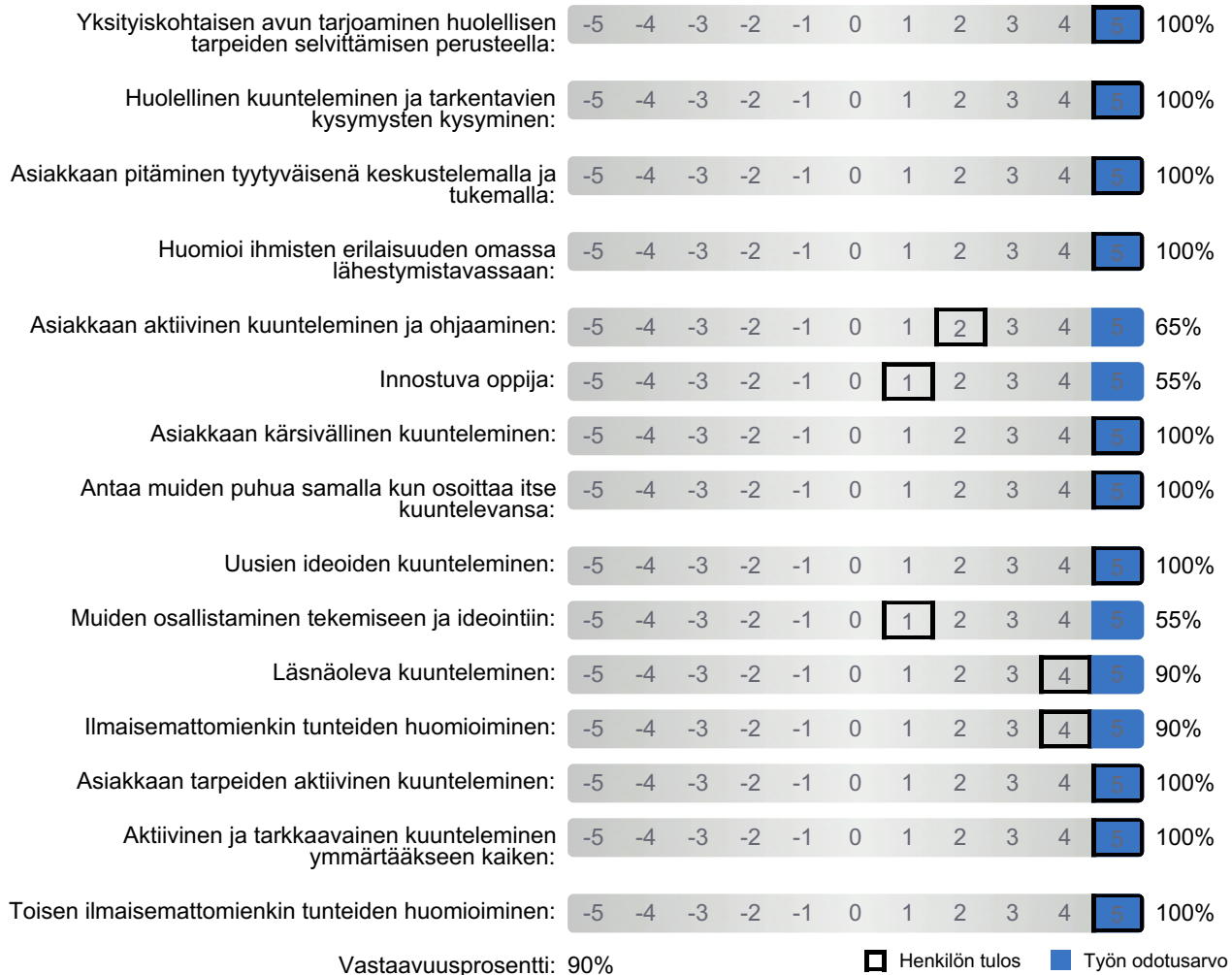
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Aktiivinen kuuntelu

Aktiivinen kuuleminen ja pyrkimys asiakkaan kommunikoinnin tarkkaan ymmärtämiseen.



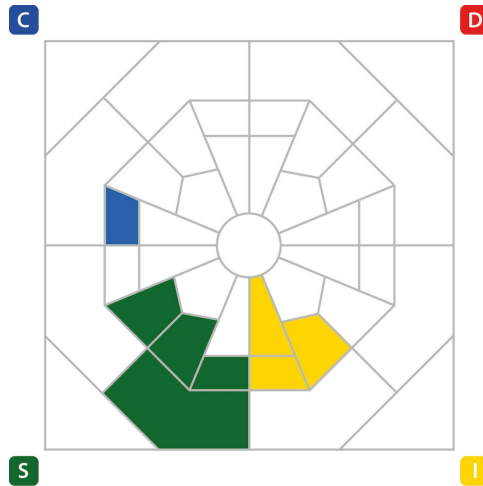
Aktiivisen kuuntelun numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

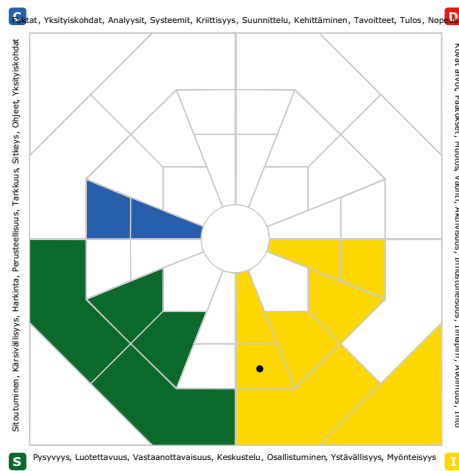
Aktiivinen kuuntelu - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Kriittinen ajattelu

Aktiivinen ja taitava tiedon käsitteellistäminen, soveltaminen, analysoiminen, yhdistäminen ja arvioiminen selvittääkseen kohtaavatko asiakkaan tarpeet ja myyjän esittämä ratkaisu.



Vastaavuusprosentti: 23%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

Kriittisen ajattelun numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

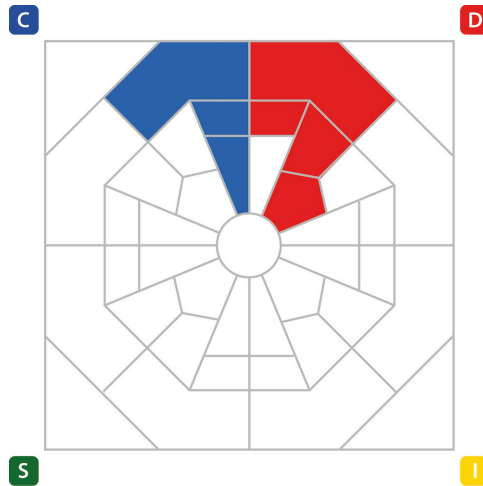
Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaalisi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: Päivämäärä:
OyYritysAb 31.03.2012

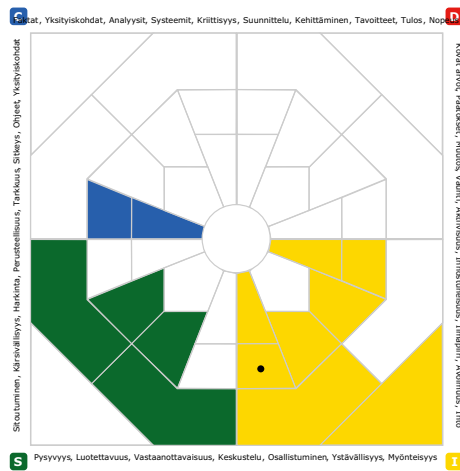
Kriittinen ajattelu - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Oma-aloitteellisuus

Pyrkimys saavuttaa tavoitteet ja onnistua yhdistettynä motivaatioon, päättäväisyyteen ja sisäiseen haluun saada asiat hoidettua.



Vastaavuusprosentti: 18%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

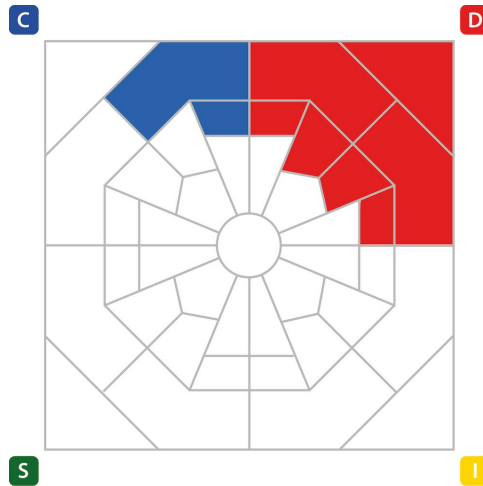
Oma-aloitteellisuuden numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

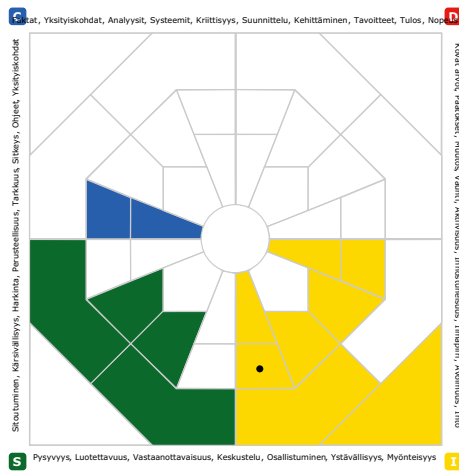
Oma-aloitteellisuus - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

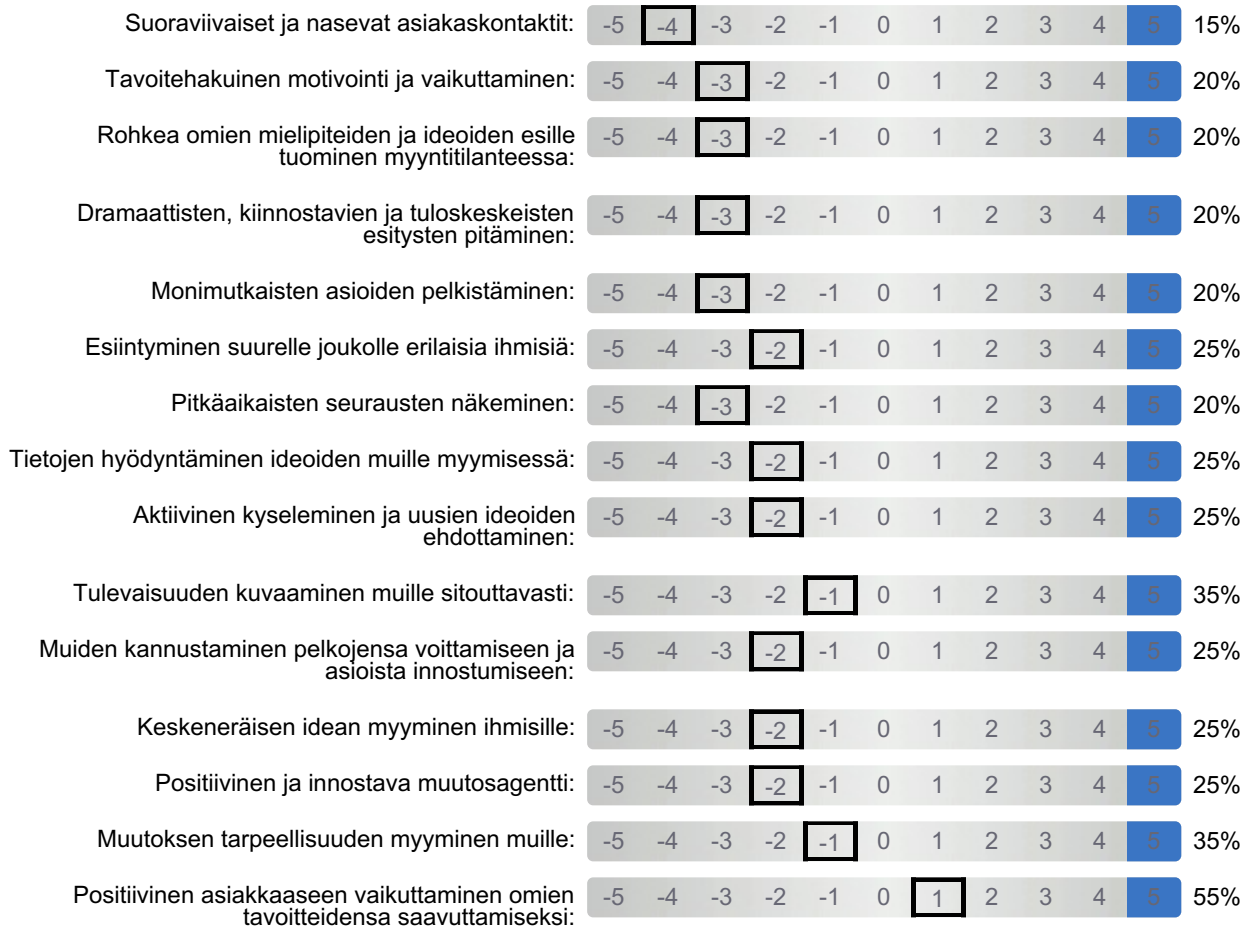
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Ratkaisun esittäminen

Taitava ja vakuuttava tapa esitellä asiakkaalle ratkaisua hänen ongelmiinsa.



Vastaavuusprosentti: 26%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

Ratkaisun esittämisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyylisi antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaalisi.

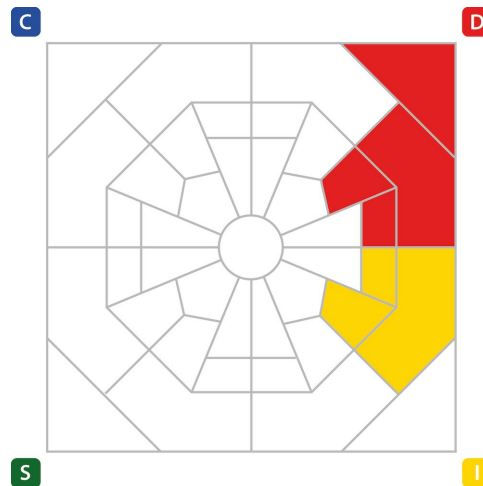
Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

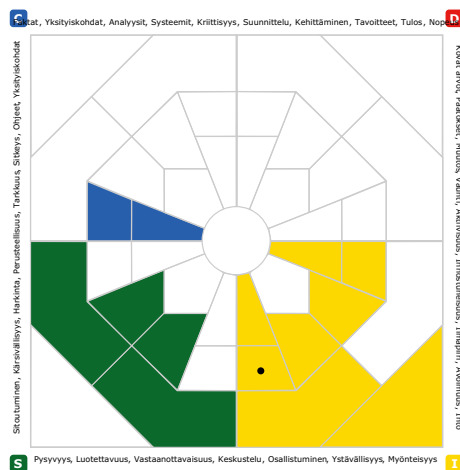
Päivämäärä:

OyYritysAb**31.03.2012****Ratkaisun esittäminen - Odotettu toimintatapa**

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.

**Luontainen mukavuusalueesi**

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.

**Seuraava vaihe:**

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

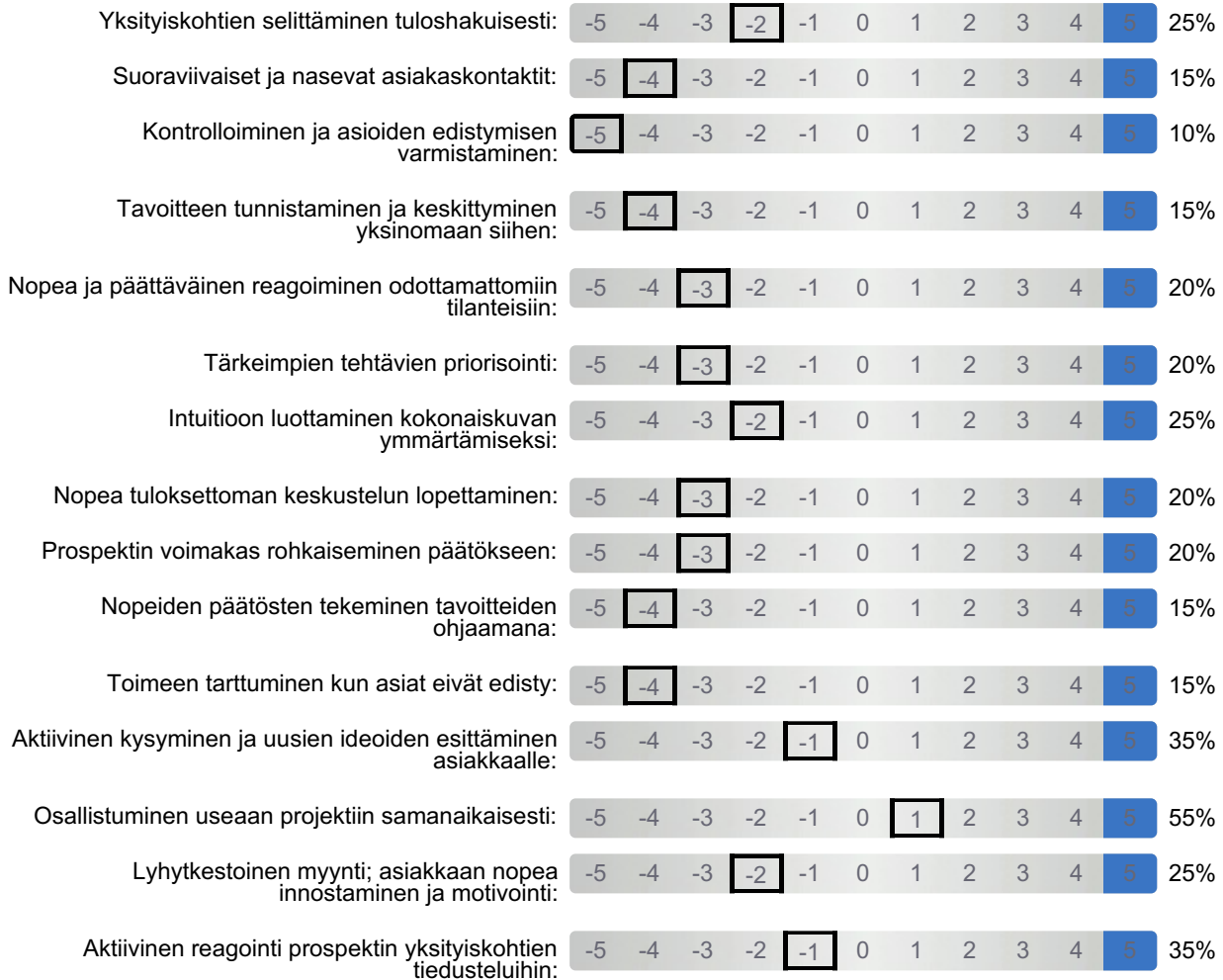
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Ajankäyttö

Kyky käyttää aikaansa tehokkaasti ja tuottavasti työssään. Järjestelmällinen prosessi varmistaa hänen tehokkaan ajan käyttämisensä myynnin eri osa-alueisiin.



Vastaavuusprosentti: 23%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

Ajankäytön numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

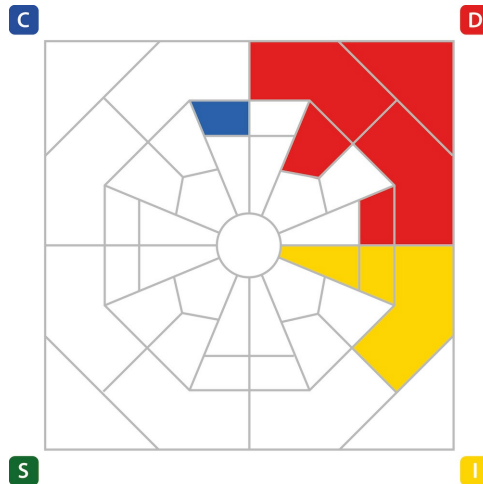
Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettei käytä koko potentiaalia.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: Päivämäärä:
OyYritysAb 31.03.2012

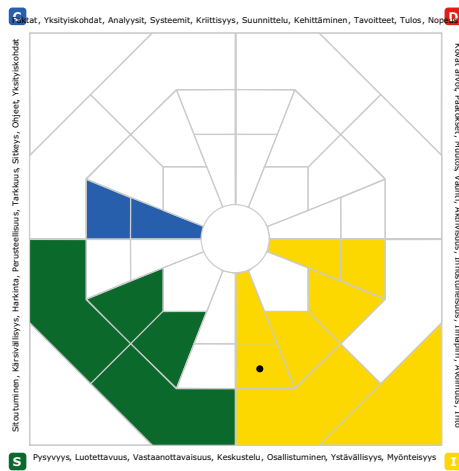
Ajankäyttö - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

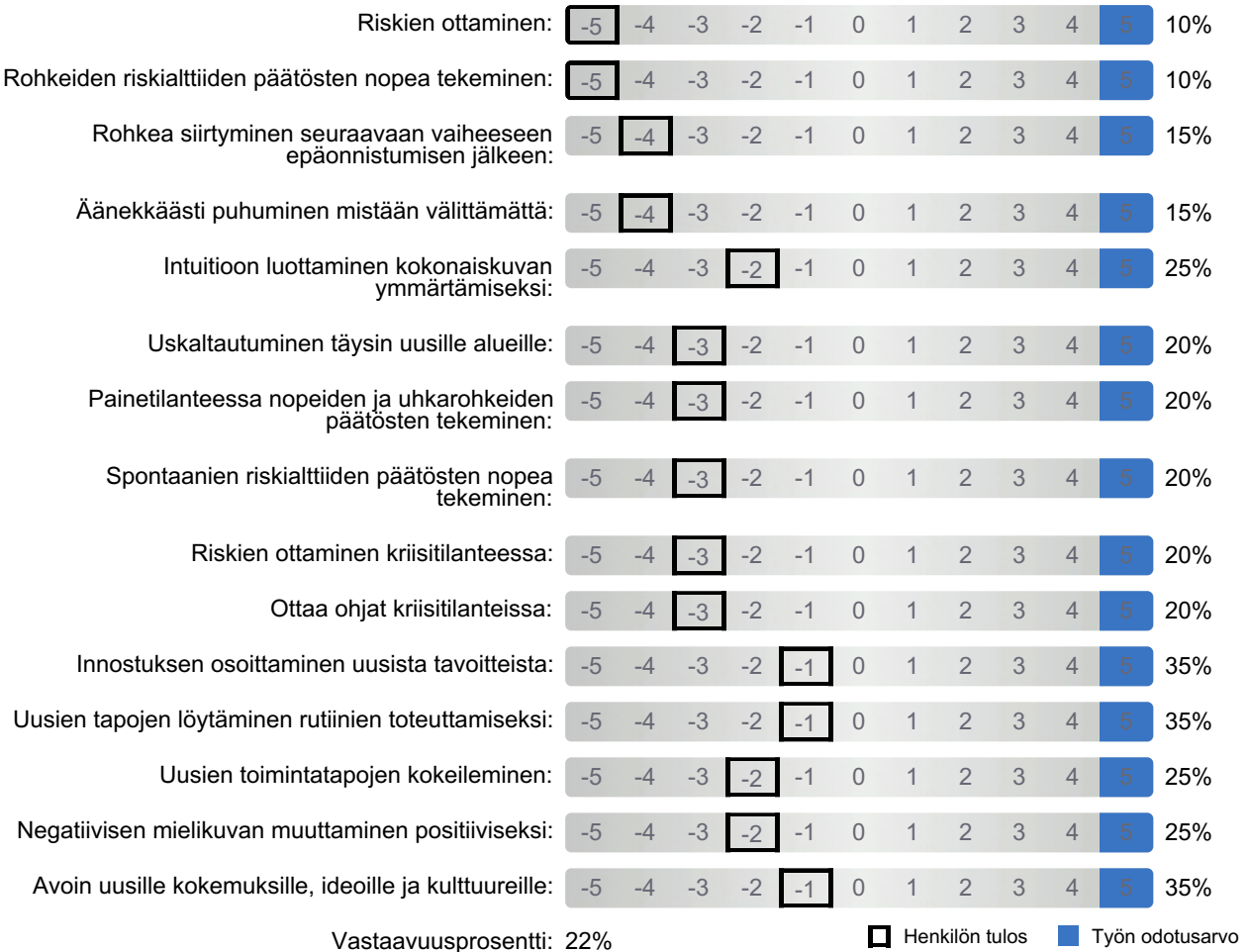
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Takaiskuista toipuminen

Kyky toipua takaiskuista ja häviöistä osoittamalla sinnikkyyttä ja taitoa selviytyä ongelmista.



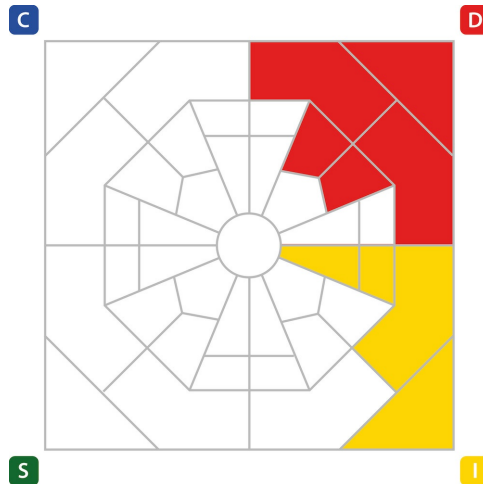
Takaiskuista toipumisen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

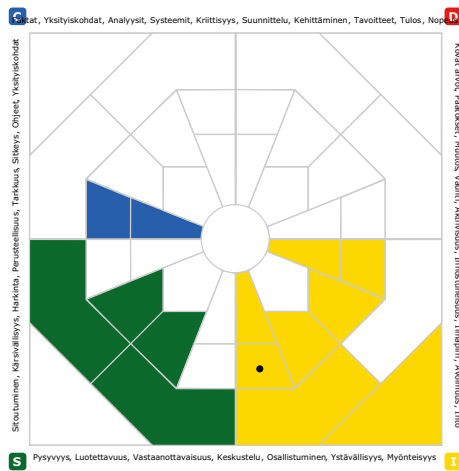
Takaiskuista toipuminen - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

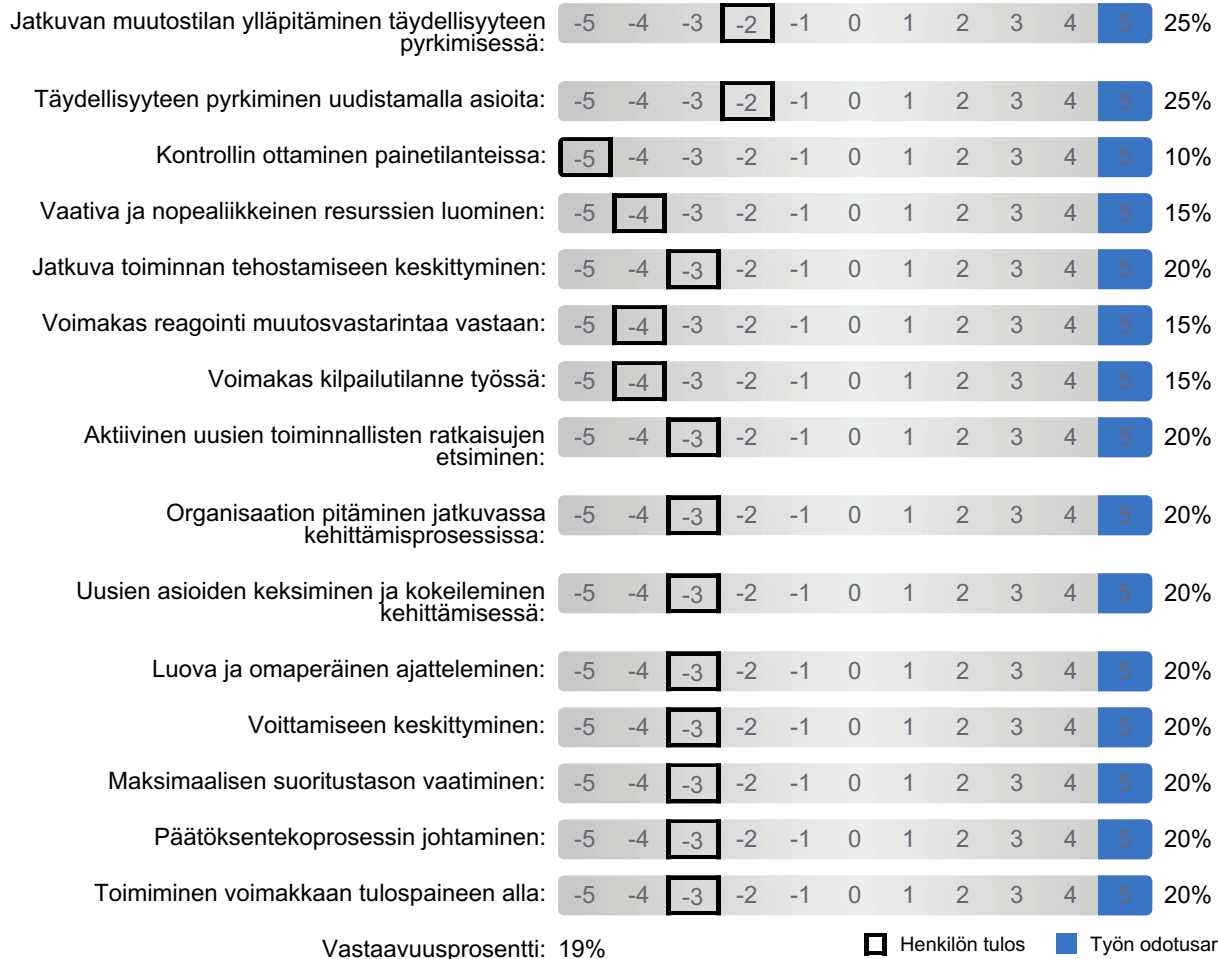
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Määrätietoinen kilpailullisuus

Omaa kovan halun olla muita parempi ja menestyvämpi eikä suostu koskaan häviämään. Jatkuva ja sitkeä pyrkimys parantaa suoritustasoaan hinnalla millä hyvänsä.



Määrätietoisuuden kilpailullisuuden numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosentti = +/- _____ %

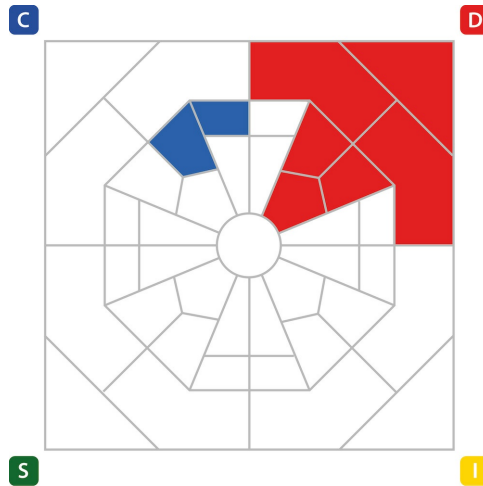
Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut paremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio: Päivämäärä:
OyYritysAb 31.03.2012

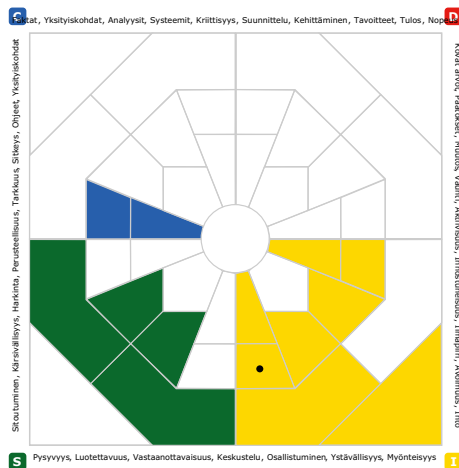
Määrätietoinen kilpailullisuus - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

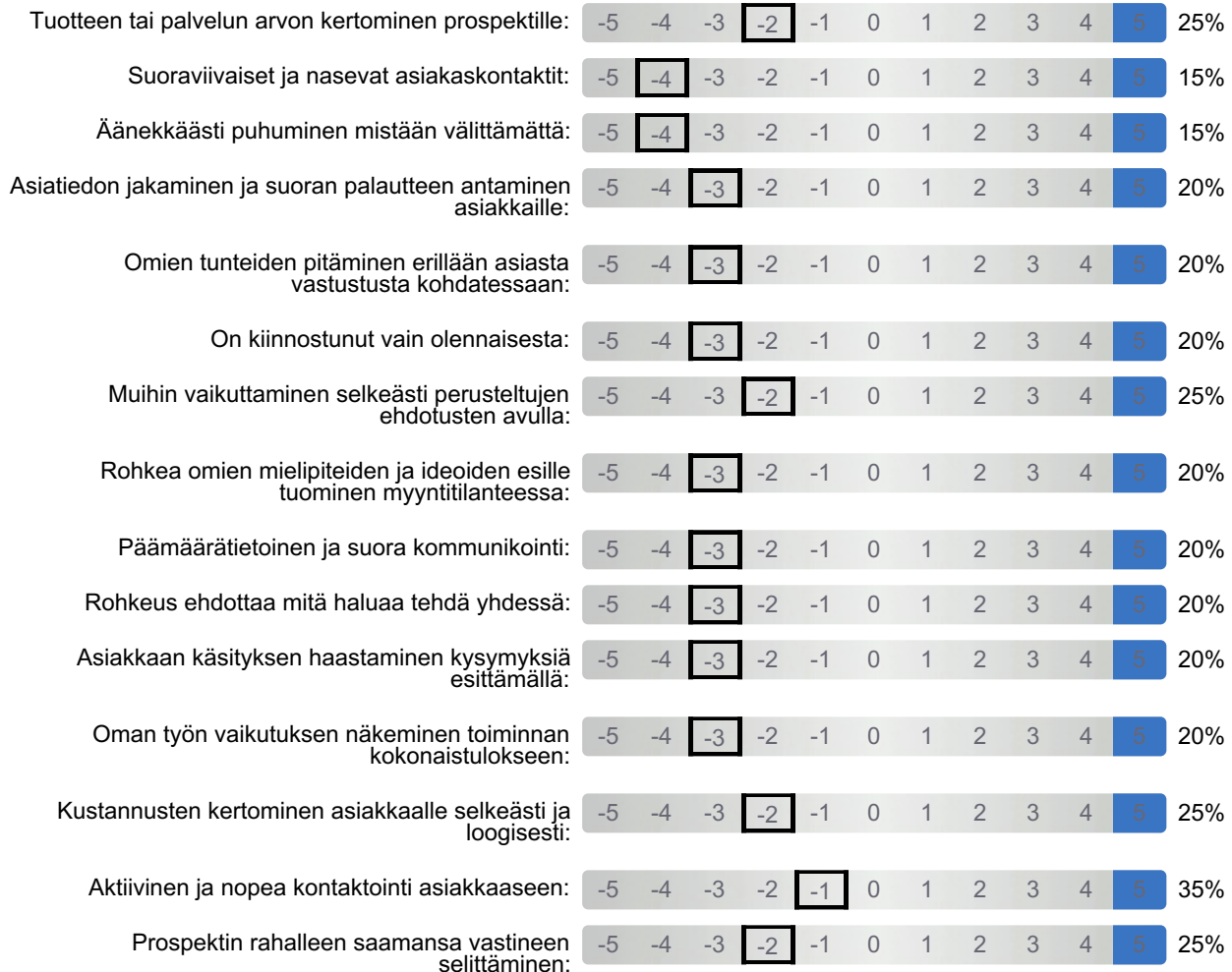
Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Rahan käsite

Henkilön positiivinen ja negatiivinen käsitys rahan arvosta ja tärkeydestä sekä siitä, että on ansainnut palkkionsa työllään.



Vastaavuusprosentti: 22%

□ Henkilön tulos ■ Työn odotusarvo

Rahan käsitteen numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

Eemeli Esimerkki

Organisaatio:

Päivämäärä:

OyYritysAb

31.03.2012

Emotionaalinen etäisyys

Kyky välttää juuttumasta omiin tai asiakkaan tunteisiin myyntiprosessin aikana. Suojaa myyjää reagoimasta tunteella. Auttaa sen sijaan objektiiviseen ja rationaaliseen suhtautumiseen.



Vastaavuusprosentti: 27%

Henkilön tulos Työn odotusarvo

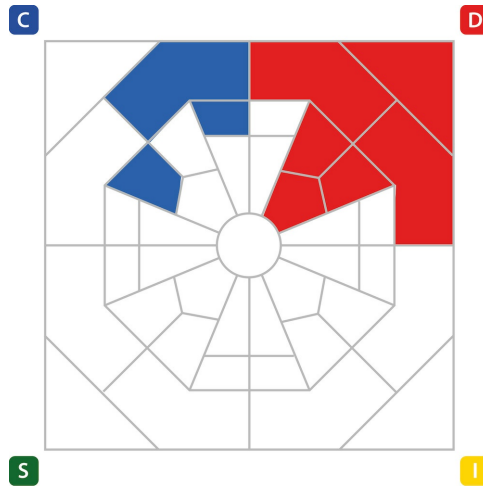
Emotionaalisen etäisyyden numeroarvo FinxS® Myyntikompetenssien arvioinnissa: _____ %

Myyntikompetenssi miinus yllä oleva vastaavuusprosenttisi = +/- _____ %

Tulkinta: Positiivinen prosenttiarvo osoittaa, että suoriudut peremmin kuin luontainen tyyli antaa odottaa. Negatiivinen prosenttiarvo osoittaa, ettet käytä koko potentiaaliasi.

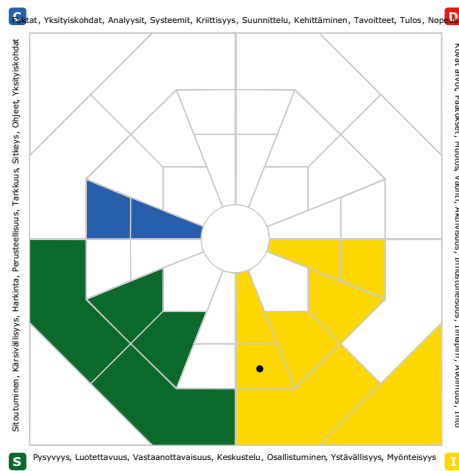
Emotionaalinen etäisyys - Odotettu toimintatapa

Alla olevassa kuvassa varjostetut alueet kuvaavat odotettua toimintatapa Extended DISC Timantilla.



Luontainen mukavuusalueesi

Varjostetut alueet kuvaavat sinun luontaista toimintatapaasi Extended DISC Timantilla. Vertaa näitä kahta kuvaa.



Seuraava vaihe:

Luo yhdessä myyntivalmentajasi kanssa itsellesi toimintasuunnitelma. Käytä hyväksesi FinxS® Myyntikompetenssien arviointi -raportissa olevia vinkkejä.