

Тест

11 личностных факторов

**Иванов Иван
Иванович**

Потенциал в продажах

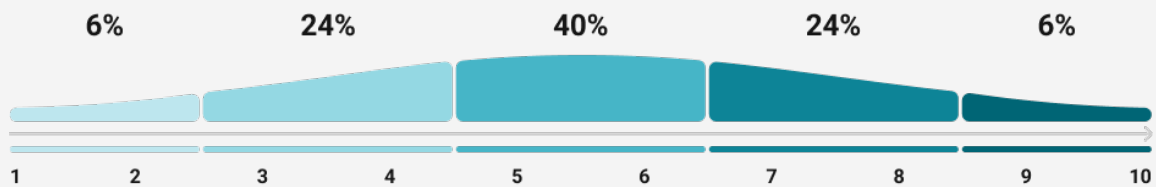
Как работать с отчётом

Данный отчёт методики «11 личностных факторов» предназначен для оценки и отбора кандидатов и сотрудников в сфере продаж.

Все показатели данного отчёта построены на основе личностных качеств респондента и не учитывают его опыт и навыки, мотивацию и интеллектуальные способности.

Шкала результатов

Результаты тестирования представлены в 10-балльной шкале [СТЭНОВ](#). Для сравнения и интерпретации результатов каждая шкала поделена на 5 диагностических зон:



Согласно [Российскому стандарту тестирования персонала \(п. 10.8.5.\)](#), срок использования результатов подобного тестирования составляет 2 года. Повторное тестирование рекомендуется не ранее, чем через два года.

Потенциал в продажах



Черты респондента, характерные для специалистов сферы продаж:

✓ активность и решительность

Результат

Ниже
среднего

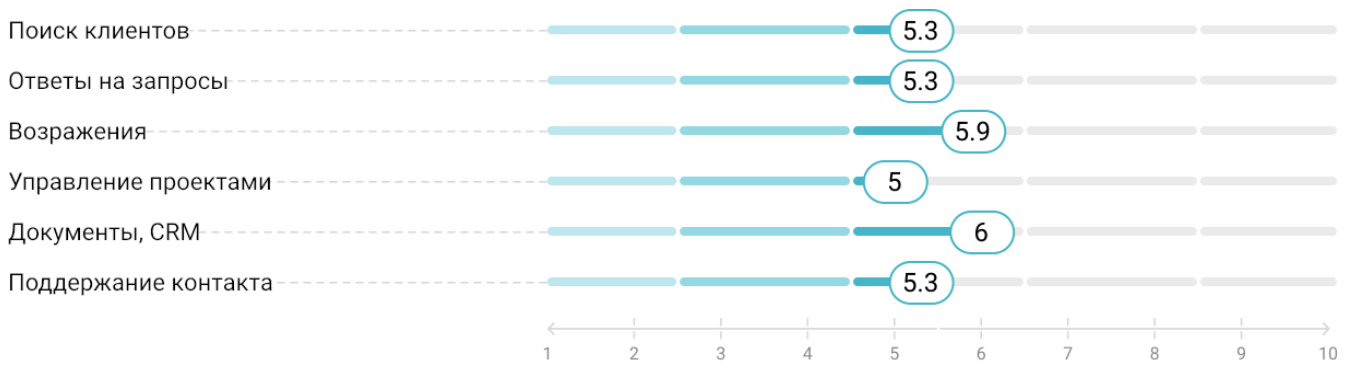
Психологические особенности респондента показывают довольно низкую степень соответствия профилю представителя сферы продаж. Можно предположить, что он будет испытывать трудности в продажах.

Черты респондента, нехарактерные для специалистов сферы продаж:

! замкнутость и необщительность
! конформизм, ориентация на мнение окружающих

Функции в отделе продаж

Сотрудники отдела продаж выполняют различные функции, которые требуют разных психологических качеств и способностей. В данном разделе отчёта можно увидеть, к выполнению каких функций сотрудников отдела продаж психологически наиболее и наименее склонен данный респондент.



Что должно получаться хорошо:

⊗ Не выявлено психологической предрасположенности к выполнению той или иной функции в отделе продаж. Данные о профессиональном потенциале респондента можно посмотреть в отчёте «Потенциал сотрудника».

Где возможны трудности:

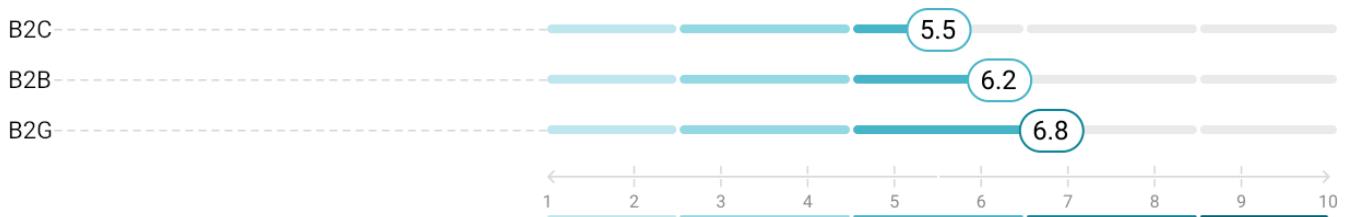


Таких функций не выявлено.

Сегменты рынка

Условия работы в различных сегментах рынка требуют разных психологических свойств и качеств. В данном разделе отчёта можно увидеть, к особенностям работы в каком сегменте рынка психологически наиболее и наименее склонен данный респондент.

Обратите внимание: общий потенциал к продажам диагностирован на уровне **ниже среднего**. Респонденту может быть психологически близка работа в том или ином сегменте рынка, но это не отменяет общего прогноза.



Рекомендуется:

✓ **B2G** (Business-to-Government): продажи государственным учреждениям (министерствам, больницам, школам). Это максимально формализованный и бюрократизированный процесс, регулируемый строгим законодательством. Здесь важна скрупулезная подготовка документов и соответствие заявки техническому заданию, забота о чистоте сделки. Решение принимают люди на разных уровнях, цикл согласований может быть очень длинным. Продажи, требующие внимательности и выраженности общего интеллектуального потенциала, организованности, уравновешенности и этичности, ориентации на общественную пользу дела.

Не рекомендуется:



Не выявлено.