

RELATÓRIO PARA

Andrew Jones

DATA DE CONCLUSÃO

19-04-2023

CONFIABILIDADE - 99.2 %

Respostas foram muito provavelmente acuradas e verdadeiras

ORGANIZAÇÃO

Profissionais de RH - Apresentação

StautGROUP

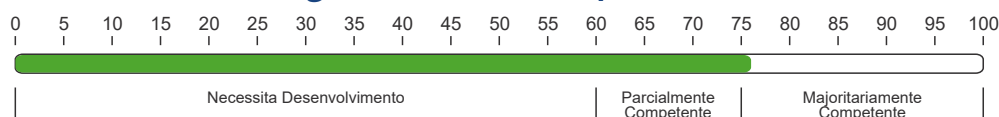
Vendas - Ciclo Longo para Empresas Resumo Geral

Este relatório geral mostra como o colaborador pontua para cada competência comportamental dentro do conjunto de Vendas - Ciclo Longo para Empresas.

Pontuação Geral

Andrew pontua 76 contra o conjunto de competências Vendas - Ciclo Longo para Empresas. Isto indica que ele/ela é, em sua maioria, competente para o conjunto de competências Vendas - Ciclo Longo para Empresas. Entretanto, o desenvolvimento em algumas áreas seria benéfico para o sucesso futuro.

Porcentagem Total da Competência = 76%



Competências essenciais

(em ordem de importância)

	Importância	Pontuação	0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
			Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente			Majoritariamente Competente					
Constrói relacionamentos: <i>Demonstra empatia, confiabilidade e disposição para superar expectativas a fim de atender às necessidades de clientes ou prospects. Constrói relacionamentos adaptando seu estilo de comunicação às necessidades específicas e garantindo que ambas as partes sejam atendidas.</i>	Extremamente Essencial	89%	[Progress bar: 89%]																				
Negocia e fecha de forma eficaz: <i>Negocia efetivamente o preço e os recursos com os clientes. Encontra soluções vantajosas para todos, a fim de fechar vendas.</i>	Extremamente Essencial	67%	[Progress bar: 67%]																				
Demonstra garra: <i>Assume a iniciativa para alcançar metas desafiadoras e é resiliente ao lidar com rejeições. Mantém uma atitude positiva e tem entusiasmo para atingir as metas de vendas.</i>	Extremamente Essencial	81%	[Progress bar: 81%]																				
Explora as necessidades e adapta o discurso: <i>Explora as necessidades, os pontos problemáticos e os interesses dos clientes. Faz perguntas relevantes para coletar informações importantes. Analisa as informações para adaptar seu discurso de vendas.</i>	Extremamente Essencial	63%	[Progress bar: 63%]																				
Lida com objeções: <i>Lida eficazmente com objeções com empatia, franqueza e soluções criativas que facilitam a decisão de compra.</i>	Extremamente Essencial	76%	[Progress bar: 76%]																				

Competências essenciais		0 5 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55 60 65 70 75 80 85 90 95 100				
(em ordem de importância)		Importância	Pontuação	Necessita Desenvolvimento	Parcialmente Competente	Majoritariamente Competente
Conhece o produto, o setor e a concorrência: <i>Mantém-se atualizado sobre produto, setor e concorrência, o que permite explicações eficazes sobre características, benefícios e como as propostas de valor se comparam às ofertas da concorrência.</i>	Extremamente Essencial	71%				
Apresenta de forma eficaz: <i>Faz apresentações convincentes e persuasivas que captam a atenção dos clientes e comunicam com eficácia os benefícios do produto ou serviço.</i>	Extremamente Essencial	88%				
Mentalidade de crescimento: <i>Obtém e aceita feedback, ouve objetivamente e busca continuamente o autoaperfeiçoamento.</i>	Essencial	69%				
Busca e qualifica: <i>Busca novas oportunidades de vendas e qualifica prospects para determinar onde priorizar seus esforços.</i>	Essencial	81%				
Gerencia o tempo: <i>Alcança metas de vendas por meio de um plano sistemático, mantendo-se organizado, priorizando tarefas e utilizando tecnologia para maior eficiência.</i>	Essencial	60%				
Faz networking: <i>Constrói e mantém uma sólida rede de contatos profissionais que dá suporte à identificação de novos clientes potenciais ou à aquisição de novos clientes.</i>	Essencial	88%				
Competências desejáveis		0 5 10 15 20 25 30 35 40 45 50 55 60 65 70 75 80 85 90 95 100				
(em ordem de importância)		Importância	Pontuação	Necessita Desenvolvimento	Parcialmente Competente	Majoritariamente Competente
Faz o acompanhamento pós-venda: <i>Segue de forma confiável com os clientes após uma venda para garantir sua satisfação, fidelizar e responder a qualquer necessidade que possa surgir.</i>	Muito Importante	78%				