

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

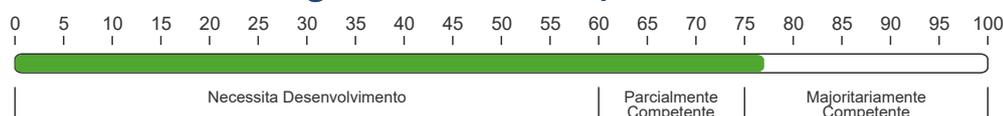
Vendas - Ciclo Curto para Consumidores Resumo Geral

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

Pontuação Geral

Andrew pontua 77 contra o conjunto de competências Vendas - Ciclo Curto para Consumidores. Isto indica que ele/ela é, em sua maioria, competente para o conjunto de competências Vendas - Ciclo Curto para Consumidores. Entretanto, o desenvolvimento em algumas áreas seria benéfico para o sucesso futuro.

Porcentagem Total da Competência = 77%



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						
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>	Imprescindível	60%	Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente		Majoritariamente Competente						
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>	Essencial	81%	Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente		Majoritariamente Competente						
Lida com objeções: <i>Lida eficazmente com objeções com empatia, franqueza e soluções criativas que facilitam a decisão de compra.</i>	Essencial	76%	Precisa 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>	Essencial	71%	Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente		Majoritariamente Competente						
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%	Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente		Majoritariamente Competente						
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>	Essencial	88%	Precisa Desenvolvimento												Parcialmente Competente		Majoritariamente Competente						

Competências desejáveis (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				
			Necessita Desenvolvimento			Parcialmente Competente	Majoritariamente Competente
Constrói relacionamentos: 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.	Muito Importante	89%					
Negocia e fecha de forma eficaz: Negocia efetivamente o preço e os recursos com os clientes. Encontra soluções vantajosas para todos, a fim de fechar vendas.	Muito Importante	67%					
Explora as necessidades e adapta o discurso: 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.	Muito Importante	63%					
Mentalidade de crescimento: Obtém e aceita feedback, ouve objetivamente e busca continuamente o autoaperfeiçoamento.	Muito Importante	69%					
Faz o acompanhamento pós-venda: Segue de forma confiável com os clientes após uma venda para garantir sua satisfação, fidelizar e responder a qualquer necessidade que possa surgir.	Importante	78%					
Busca e qualifica: Busca novas oportunidades de vendas e qualifica prospects para determinar onde priorizar seus esforços.	Importante	81%					