

## 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

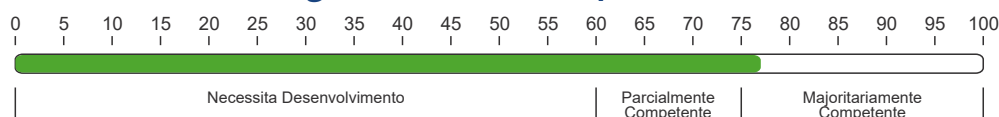
## Vendas - Ciclo Curto para Consumidores Resumo Geral

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		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	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
<b>Gerencia o tempo:</b> <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%	60	
<b>Demonstra garra:</b> <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%	81	
<b>Lida com objeções:</b> <i>Lida eficazmente com objeções com empatia, franqueza e soluções criativas que facilitam a decisão de compra.</i>	Essencial	76%	76	
<b>Conhece o produto, o setor e a concorrência:</b> <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%	71	
<b>Faz networking:</b> <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%	88	
<b>Apresenta de forma eficaz:</b> <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%	88	

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
<b>Constrói relacionamentos:</b> <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>	Muito Importante	89%					
<b>Negocia e fecha de forma eficaz:</b> <i>Negocia efetivamente o preço e os recursos com os clientes. Encontra soluções vantajosas para todos, a fim de fechar vendas.</i>	Muito Importante	67%					
<b>Explora as necessidades e adapta o discurso:</b> <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>	Muito Importante	63%					
<b>Mentalidade de crescimento:</b> <i>Obtém e aceita feedback, ouve objetivamente e busca continuamente o autoaperfeiçoamento.</i>	Muito Importante	69%					
<b>Faz o acompanhamento pós-venda:</b> <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>	Importante	78%					
<b>Busca e qualifica:</b> <i>Busca novas oportunidades de vendas e qualifica prospects para determinar onde priorizar seus esforços.</i>	Importante	81%	