



VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

anonym

projektovy_123

OP TEST

CELKOVÁ ÚROVEŇ PRAKTICKÝCH OBCHODNÍCH ZNALOSTÍ

Celková úspěšnost v testu je vyjádřena procentní úspěšností odpovědí v podobě vážených skóre (průměr = 50%).

Označení správných a vynechání nesprávných odpovědí je doplňkovou informací. Hodnoty vychází z hrubých skóre a vypovídají o celkové aktivitě v přístupu k testu, zprostředkovaně pak v přístupu k obchodním případům. Při ideálním vyplnění testu je poměr označení správných ku vynechání nesprávných odpovědí 100% ku 100%. Při zaškrtnutí všech položek v testu by byl poměr identifikace správných ku vynechání nesprávných odpovědí 100% ku 0%. V případě nezaškrtnutí žádné položky v testu by byl poměr opačný, tj. 0% ku 100%.

celková úspěšnost v testu:

63%

označení správných odpovědí:

44%

vynechání nesprávných odpovědí:

96%

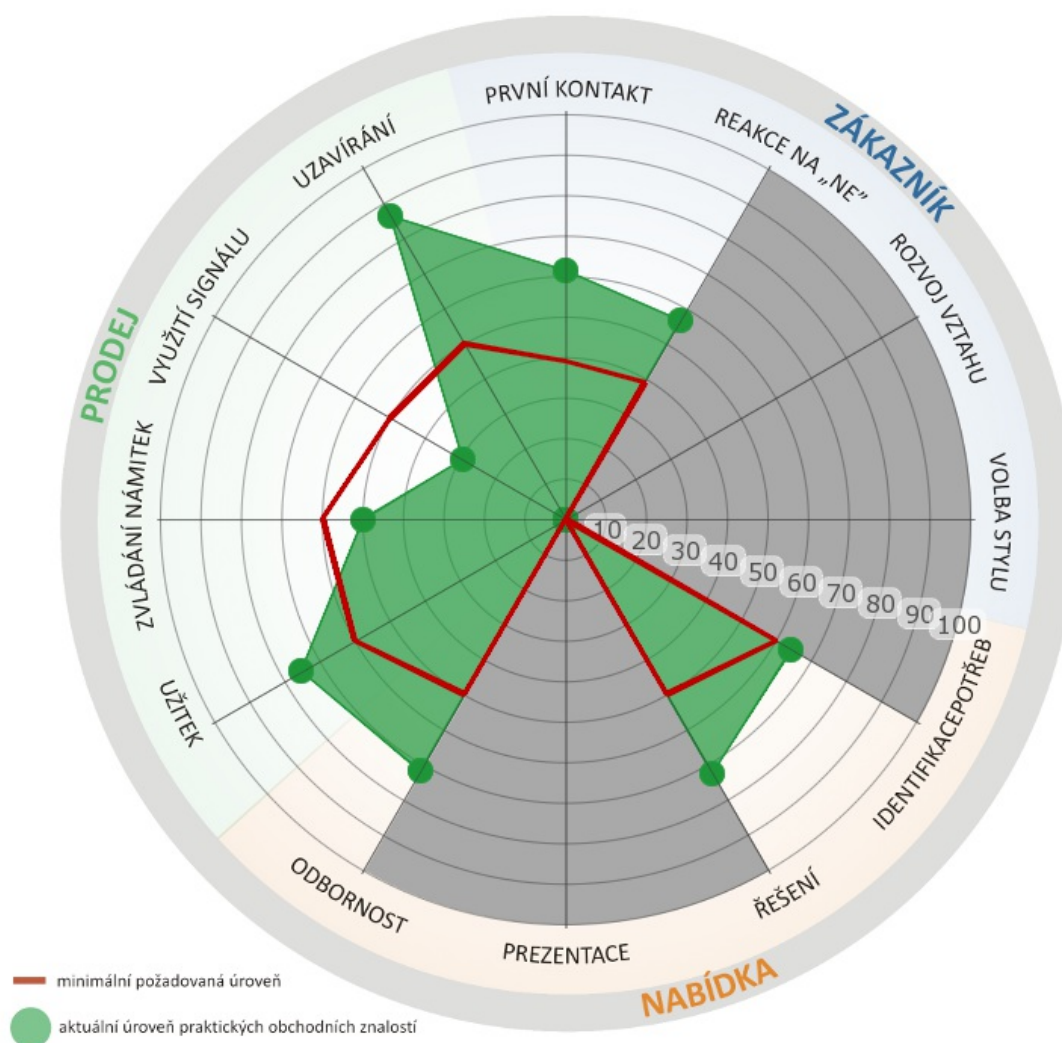
Poměr označení správných a vynechání nesprávných odpovědí svědčí celkově o opatrném až pasivním přístupu k řešení obchodních případů spolu s dobrou schopností identifikovat chybné postupy a rizika.




ZASTOUPENÍ DÍLČÍCH PRAKTICKÝCH OBCHODNÍCH ZNALOSTÍ

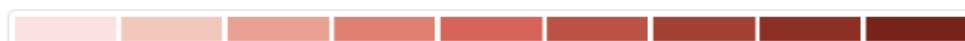
Graf zachycuje míru praktických obchodních znalostí sledovaných metodou Obchodní profil TEST v rámci devíti základních obchodních kompetencí. Kompetence Rozvoj vztahu, Volba stylu a Prezence nelze měřit v rámci testu. Jejich míru doporučujeme ověřit formou pozorování v rámci prakticky zaměřených modelových situací - cvičení, popř. formou stínování v terénu.

Soulad s požadovaným minimem: **78%**



ROZLOŽENÍ OBCHODNÍCH KOMPETENCÍ V RÁMCI OBCHODNÍHO PŘÍPADU

ZÁKAZNÍK		58%
navázání obchodního vztahu, jeho rozvoj směrem k neformálnímu partnerství, systematická, cílená péče uzpůsobená konkrétnímu zákazníkovi		
NABÍDKA		69%
identifikace potřeb, jejich přetavení v přílehavé řešení na klíč a jeho odprezentování zákazníkovi tak, aby mu porozuměl a nadchl se pro něj		
PRODEJ		60%
schopnost přesvědčit zákazníka o vhodnosti a kvalitě nabídky, eliminace námitek, zachycení kupního signálu a dotažení obchodu do cíle		



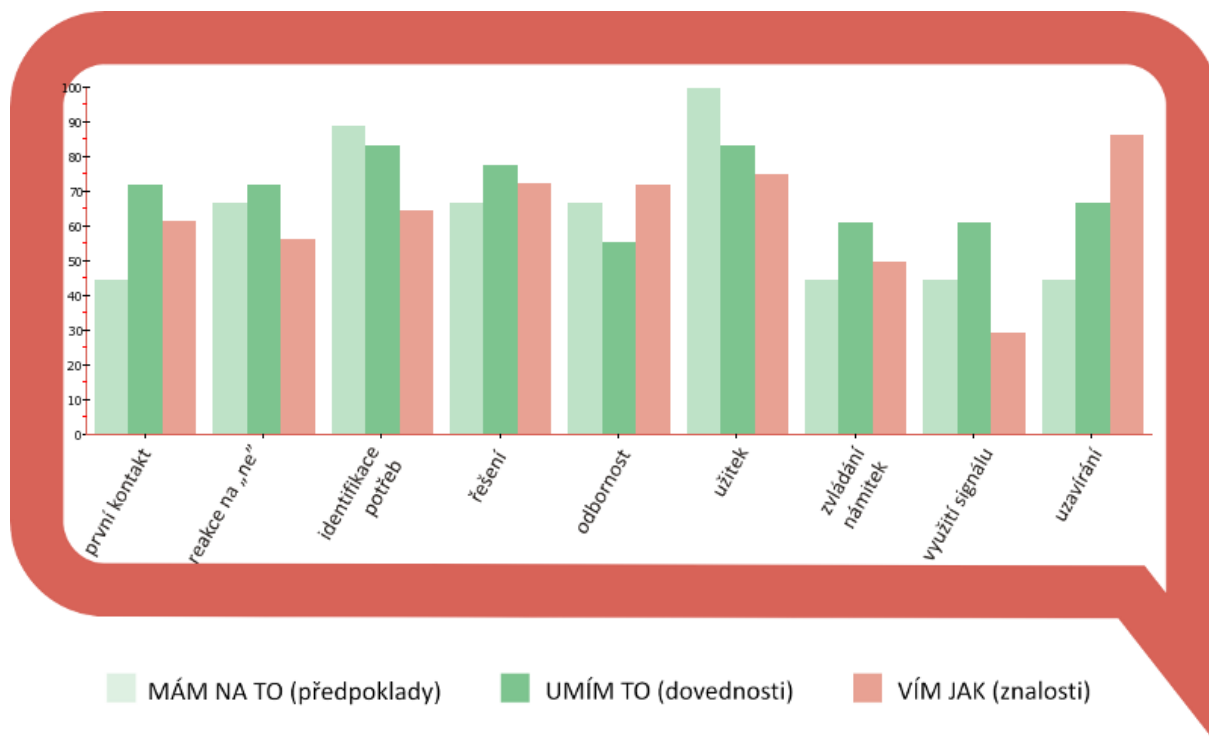
PRIORITNÍ OBLASTI PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN

Rozvoj praktických obchodních znalostí vyžaduje seznámení s teorií, pochopení základních principů obchodního rozhovoru a intenzivní nácvik vedoucí k přijetí znalostí a pravidel za své a k jejich zautomatizování v rámci obchodního rozhovoru.

PRIORITA	OBLAST PRO AKČNÍ ROZVOJOVÝ PLÁN	POPIS OBLASTI
1	VYUŽITÍ SIGNÁLU	schopnost zaregistrovat a využít nákupní signál
2	ZVLÁDNÁNÍ NÁMITEK	schopnost zvládnout a překonat zákazníkovi námítky
3	REAKCE NA "NE"	schopnost překonat prvotní námítky a bariéry

SROVNÁNÍ VÝSTUPŮ S VÝSLEDKY DOTAZNÍKU OBCHODNÍ PROFILFULL, EV. OBCHODNÍ PROFILQUICK

Pozn.: dotazník OBCHODNÍ PROFIL QUICK neumožňuje sledovat předpoklady - při jeho použití tedy nebudou předpoklady v grafu zobrazeny



Při nižším zastoupení dovedností je vhodnou metodou dalšího rozvoje zejména trénink a nácvik modelových situací, popř. koučink.

Při nižším zastoupení znalostí je vhodnou metodou dalšího rozvoje školení, popř. workshopy zaměřené na rozbor úspěšných obchodních případů nebo stínování zkušených obchodníků v kombinaci s mentorinkem.

Míra zastoupení předpokladů se odráží v celkové efektivitě a rychlosti aplikace výše zmíněných rozvojových opatření v praxi.