

MYYNTIRAPORTTI

Persoonallisuusarviointi [30]



Alex Testaaja

Suorittamispäivämäärä: 20.12.2024

Tätä raporttia voi hyödyntää:

Henkilön Alex esihenkilö tai rekrytoijat. Raportti soveltuu erinomaisesti rekrytointiprosessin tueksi, kehittämiseen, tiimien rakentamiseen ja palautteen antamiseen.

Tässä Raportissa kuvataan

Henkilön Alex persoonallisuusprofiilin keskeiset piirteet, jotka kertovat hänen vahvuuksistaan ja mieltymyksistään myyntiprosessin eri vaiheissa. Raportti kattaa seuraavat osa-alueet:



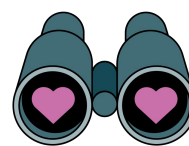
SITKEYS



EMPATIA



NÄLKÄ



FOKUS

MYYNTIRAPORTIN TULKITSEMINEN

Johdanto

Myyntiraportti tarjoaa kattavan näkemyksen henkilön Alex myyntiprofiilista paneutuen hänen tyyliinsä, arvoihinsa ja motivaatiotekijöihinsä. Raportti kuvaa alueita, joiden Alex kokee olevan vahvuuksiaan myynnin nelikentässä. Tämän lisäksi raportti kuvaa henkilön mahdollisia haasteita tai esteitä myyntityössä. Raportin avulla Alex on helpommin ohjattavissa ja kehitettävissä, sillä voitte raporttia hyödyntäen nostaa keskusteluun hänen vahvuuksiaan ja mahdollisia kehityskohtiaan.

Tämän raportin tulokset perustuvat persoonallisuusarviointiin, jonka Alex on suorittanut. Hänen tuloksiaan on verrattu laajaan ja monipuoliseen normiryhmään, joku koostuu työssäkäyvistä henkilöistä, jotka ovat aiemmin suorittaneet Clevryn persoonallisuusarvioinnin.

Tärkeitä huomioita

Muista seuraavat seikat lukiessasi tätä raporttia:

- **Persoonallisuus ei ole muuttumaton** – se voi muovautua ajan mittaan, muuttua harjoittelun/kehityksen myötä tai jopa vaihdella tilanteen mukaan.
- **Oikeita tai väriä tuloksia ei ole.** Tulokset eivät mittaa kyvykkyyttä, taitoja, osaamista tai pätevyyttä vaan ilmentävät henkilön mieltymyksiä tai tyypillisiä taipumuksia ja toimintatyylejä.
- Arviointi on **erittäin luotettava, muttei erehtymätön.**
- Profiilin tarkoituksena on selventää miten Alex **näkee itsensä** – se ei siis ole objektiivinen mittari.
- Jos haluat tarkemman tulkinnan henkilön Alex profiilista, voit kysyä neuvoo yhteyshenkilöltäsi.
- Näitä tuloksia **on käsiteltävä luottamuksellisesti** henkilön Alex kanssa sovittulla tavalla.
- Näitä tuloksia **ei saa käyttää** mihinkään muuhun tarkoitukseen kuin mitä henkilön Alex kanssa on sovittu.
- Näitä tuloksia **on säilytettävä turvallisella tavalla** eikä niitä saa säilyttää pitempään kuin henkilön Alex kanssa on sovittu.

Lisätietoa henkilöstä Alex

Voit ladata arviointialustalta myös muita raportteja, jotka antavat lisää tietoa henkilön persoonallisuudesta ja potentiaalista:

- **Haastatteluraportti** – raportti esittää suositeltavia haastattelukysymyksiä henkilön profiiliin perustuen.
- **Insights-raportti** – kattava raportti, joka esittää yksityiskohtaisesti henkilön persoonallisuusarvioinnin tulokset.
- **Henkilökohtainen palauteraportti** – esittää henkilölle hänen persoonallisuusarviointinsa tulokset sekä tarjoaa hänelle niihin pohjautuen palautetta itsensä kehittämistä varten. Tämä raportti on todella hyödyllinen ja arvokas arvioinnin täyttäneelle henkilölle.
- **Kykyarvioinnin raportti** – Erittelee numeerisen, verbaalisen, mekaanisen ja/tai abstraktin päättelykyvyn arvioinnin tulokset, mikäli henkilö on suorittanut niitä.

VAHVUUDET MYYNNISSÄ - ALEX

Tällä sivulla esitetään yleiskatsaus henkilön Alex vastauksista persoonallisuusarviointiin sijoitettuna neljälle myynnin osa-alueelle. Pistemäärät kullekin osa-alueelle on saatu yhdistämällä henkilön tuloksia eri persoonallisuuspiirteiden osalta. Korkeampi pistemäärä, ja siten suuremman alueen värittyminen, edustaa vahvempaa myyntipotentialia kyseisellä osa-alueella. Tarkempi ja syvällisempi katsaus henkilön Alex persoonallisuuteen myynnin näkökulmasta esitetään seuraavilla sivuilla.



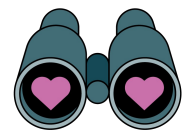
Sitkeys



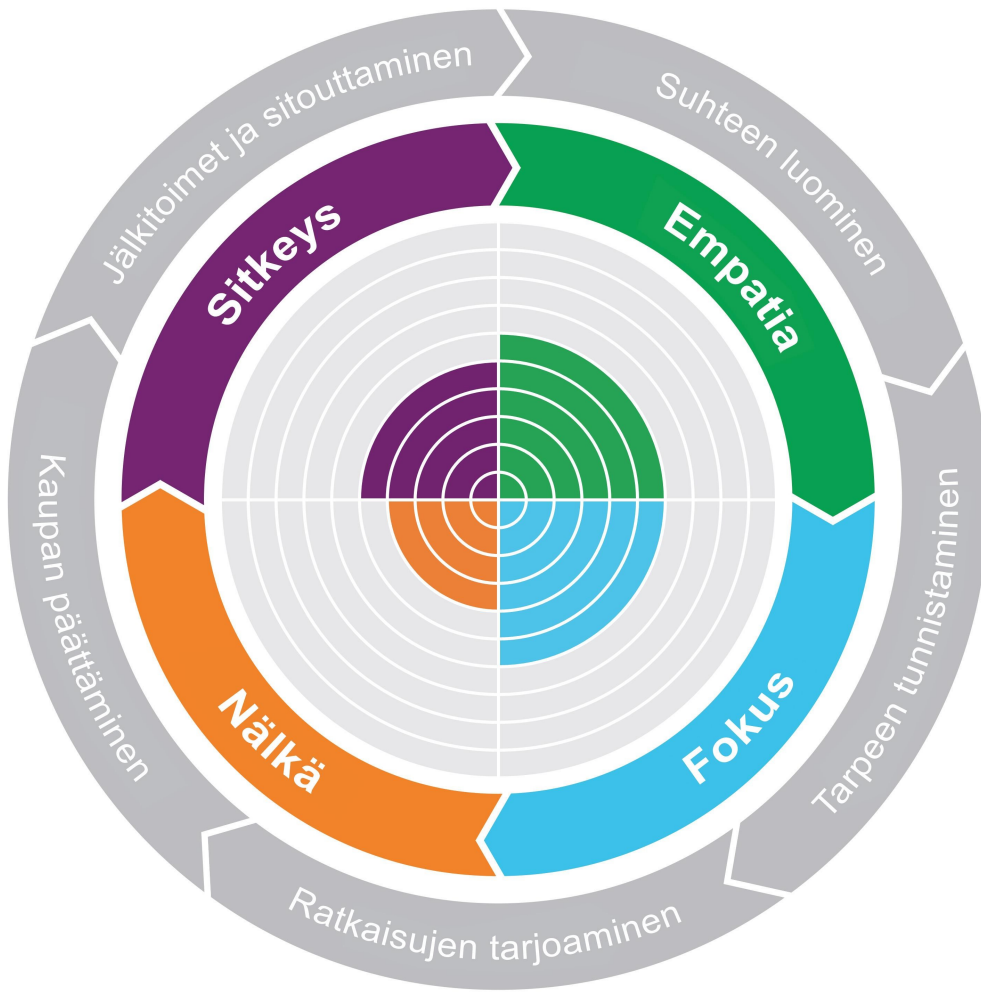
Empatia



Nälkä



Fokus



MYYNTIRAPORTTI

Myyjien roolit ja myyntistrategiat vaihtelevat laajasti eri organisaatioissa, joten voi olla haastavaa määrittää, mitkä ominaisuudet tekevät henkilöstä menestyvän myyjän. Yksi yhdistävä tekijä on kuitenkin persoonallisuus. Clevryn tutkimus- ja konsultointityö viimeisten reilun 30 vuoden ajalta on osoittanut, että menestyvillä myyjillä on yhtenäisyyksiä neljällä keskeisellä persoonallisuuden osa-alueella.

Nämä neljä osa-aluetta kattavat työskentelytyylit ja -mieltymykset, jotka edistävät tehokasta myyntiä myyntiprosessin eri vaiheissa. Raportti on suunniteltu sovellettavaksi yleisellä tasolla, mutta on tärkeää tiedostaa, että tietyissä tehtävissä tai rooleissa jotkin tekijät voivat olla muita merkityksellisempiä. Pidä siis arvioinnin osalta keskeinen tehtävä, rooli ja konteksti mielessäsi, kun tulkitset raporttia.

Persoonallisuus vaikuttaa ihmisten käyttäytymiseen ja näin ollen korkeampi pistemäärä seuraavilla neljällä osa-alueissa korreloi vahvan myyntipotentialin kanssa.



Sitkeys

Tämä osa-alue viittaa henkilön yleiseen asenteeseen koko myyntiprosessin aikana. Korkea pistemäärä viittaa henkilöön, joka viihtyy paineen alla eikä hetkahda vastoinkäymisistä.

SITKEYDEN keskeisiä menestystekijöitä:

- Kohtaa haasteet optimistisesti
- Vahva stressinhallintakyky
- Kestää hyvin kritiikkiä ja epäonnistumisia
- Viihtyy muuttuvassa työympäristössä



Empatia

Menestyksekkäs myyntityö vaatii henkilöltä hyvien suhteiden ja luottamuksen rakentamista ja ylläpitämistä asiakkaiden kanssa. Itseluottamus, sosiaaliset taidot ja kyky sopeuttaa oma toiminta vastaamaan asiakkaan tarpeita johtaa korkeisiin pisteisiin tällä osa-alueella.

EMPATIAN avainmenestystekijöitä:

- Rakentaa luottamusta
- Luo hyvän keskusteluyhteyden
- Luo tarpeita ja sopeuttaa omaa vuorovaikutustyyliään
- Ylläpitää yhteydenpitoa asiakkaisiin



Nälkä

Tämä osa-alue liittyy myyntiprosessin jälkimmäisiin osiin. Korkeat tulokset kertovat erityisen hyvästä kloussaamisesta eli kaupan päättämistä.

Tehokkaat vaikuttamistaidot ja kilpailuhenkisyys ovat avaintekijät tässä osa-alueessa.

NÄLÄN keskeisiä menestystekijöitä:

- Presentoi ja pitchaa itsevarmasti
- Tulosorientoitunut
- Tarpeen mukaan jämäkkä
- Motivoituu aktiivisuudesta ja tavoitteiden saavuttamisesta



Fokus

Luotuaan kontaktin asiakkaaseen, menestyksekkäät myyjät hyödyntävät saadun tiedon luodakseen molempia osapuolia hyödyttävän ratkaisun asiakkaan tarpeeseen perustuen. Korkeat pisteet tässä osa-alueessa vaativat jäsennelyä ja luovaa ajattelutapaa.

FOKUKSEN keskeisiä menestystekijöitä:

- Tunnistaa asiakkaan tarpeet
- Ylläpitää tahtia
- Etsii älykkäitä ratkaisuja
- Saavuttaa tasapainon asiakkaan ja organisaation tavoitteiden välillä

MYYNTITAITAJUUSKOKEMUKSEN SYVEMPI TARKASTELU

Seuraavilla sivuilla avataan tarkemmin henkilön Alex myyntiprofiilin vahvuuksia ja potentiaalisia riskitekijöitä. Jokaisen osa-alueen kohdalla ylemmässä laatikossa esitellään vahvuusiksi katsottuja ominaisuuksia. Sen alla voi henkilöstä riippuen olla myös toinen laatikko, joka nostaa esiin mahdollisia kehityskohtia. Tässä laatikossa annetaan vinkkejä siihen, miten vahvistaa piirteitä, joiden suhteen Alex ei välttämättä tunne itseään yhtä varmaksi tai vaihtoehtoisesti neuvoja siihen, miten hän voi pyrkiä välttämään ylilyöntejä hänelle itselleen mieluisassa toimintatyyliässä myynnin näkökulmasta.



Sitkeys

Yleinen sitkeys ja asenne myyntityötä kohtaan

- Etsii mahdollisuuksia kehittää itseään ja hyödyntää tehokkaasti oppimis- ja koulutusmahdollisuudet. Motivoituu ja innostuu tietojen ja taitojen kartuttamisesta.
- Tuntee, että asiat ovat omassa käsissä ja hallittavissa. Pyrkii vaikuttamaan tapahtumiin saavuttaakseen toivotut tulokset ja kantamaan vastuun, mikäli asiat eivät mene suunnitellusti.

- Vaikeuksia pysyä lujana kohdatessaan kritiikkiä. Saattaa kärsiä saadessaan negatiivista palautetta asiakkailta tai kollegoilta. Saattaa vaatia muita pidemmän ajan palautua epäonnistuneesta projektista tai tehtävästä.



Empatia

Henkilön vuorovaikutustyyli myyntitilanteissa

- Viihtyy hyvin ihmisten seurassa ja omaa vahvat tiimityötaidot. Ottaa aikaa suhteiden luomiseen asiakkaiden ja kollegoiden kanssa. Viihtyy sosiaalisessa työympäristössä.
- Kykenee antamaan itsevarman vaikutelman sosiaalisissa tilanteissa. Keskustelee mielellään uusien ihmisten kanssa myös vieraassa ympäristössä. Ilmoittautuu muita todennäköisemmin vapaaehtoisesti pitchaamaan tai puhumaan julkisesti.

- Taipumus kertoa omia mielipiteitään muiden kuuntelemisen sijaan. Tämä voi joissain tapauksissa haitata suhteita kollegoihin ja asiakkaisiin. Hänen puhelias luonteensa voi aiheuttaa sen, että hän ei aina kiinnitä riittävästi huomiota muiden näkemyksiin, jolloin häneltä voi mennä ohi keskustelun avainkohtia.

MYYNTITAIPUMUSTEN SYVEMPI TARKASTELU

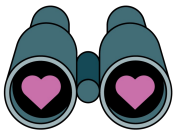


Nälkä

Vastaajan mieluisin tyyli kaupan päättämiseen

- On luonteeltaan suostutteleva ja kokee luontevaksi toisten ihmisten taivuttamisen omaan näkemykseensä. On tarvittaessa itsepintainen suostuttelussaan.
- Ei arkaile tuoda itseään julki ja ilmaista ideoitaan sekä mielipiteitään. Ottaa mieluusti johtavan roolin ryhmätyöskentelyssä. Hyvä taklaamaan tilanteita, joissa pehmeämpi lähestyminen ei riitä.

- Prosessin asettaminen etusijalle lopputuloksen sijaan voi olla este tilanteissa, joissa nopea tulos on olennaista. Saattaa kohdata vaikeuksia yhteistyössä ihmisten kanssa, jotka painottavat vahvasti lopputuloksia.



Fokus

Mieluisin tyyli myyntiratkaisujen luomiseen

- Tekee tietoon perustuvia päätöksiä vähentäen siten virheen mahdollisuutta. Tosiasioihin nojautuva lähestymistapa edistää johdonmukaisia ja laadukkaita päätöksiä. Tietää, milloin kannattaa luottaa tunteisiinsa ja intuitioon perustuviin näkemyksiin.
- Kykenevänä innovaatorina keksii mieluummin uusia ratkaisuja kuin soveltaa vanhoja, käytännössä kokeiltuja menetelmiä. Pitää mielen avoimena epätavallisille tavoille tehdä asioita.

- Hoitaa erittäin mielellään yhtä tehtävää kerrallaan ja vie työn päätökseen alusta loppuun ennen uuden projektin aloittamista. Tasapainoilu useiden eri tehtävien välillä samanaikaisesti voi tuottaa vaikeuksia. Työkuorman vaihtelevuus voi hämmentää, koska tällöin keskittyminen yksittäiseen tehtävään on vaikeaa, mikä voi vaikuttaa negatiivisesti suorituskykyyn.