

# SÄLJRAPPORT



## Teamprofil

### Denna rapport beskriver:

Sammanfattning av gruppmedlemmarnas styrkor i ett team:

1. Kalle Tester
2. Maria Tester
3. Olivia Tester

Rapporten sammanfattar fyra huvudområden av styrkor inom en säljcykel modell:



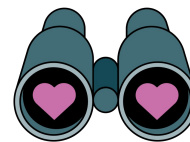
UTHÅLLIGHET



EMPATI



DRIV



FOKUS

## TOLKA RAPPORTEN

### Introduktion

Säljrapporten ger en inblick i gruppmedlemmarnas personliga säljstil, gruppens värderingar och vad som motiverar dem som säljare. Den beskriver hur gruppmedlemmarna uppfattar sina egna styrkor, såväl som potentiella svagheter som säljare inom fyra huvudområden. Rapporten är ett underlag för att kunna ta tillvara på styrkor och utveckla de områden där gruppmedlemmarna inte är lika starka.

Resultaten i denna rapport har genererats från svaren i Psycruits personlighetsformulär. Varje individs svar har först jämförts med en stor normgrupp varefter de har jämförts med de andra medlemmarnas rapportresultat.

### Viktiga punkter

Tänk på att:

- **Personlighet är något som går att förändra** – den kan variera med tiden, ändras genom utbildning/utveckling, eller helt enkelt variera beroende på situationen.
- Det finns **inget som är rätt eller fel**. Personlighetsformuläret mäter inte förmåga, färdigheter, kapacitet eller kompetens. Det ger bara indikationer på preferenser eller typiska beteenden.
- Rapporten är **mycket tillförlitlig, men inte ofelbar**.
- Profilen är baserad på en **självskattning**. Den ger inte objektiva sanningar.
- Vid behov, be din kontaktperson om hjälp med att tolka rapporten.
- Rapporten **ska vara sekretessbelagd**.
- Rapporten **får inte användas** i något annat syfte än det som är överenskommet med gruppens medlemmar.
- Rapporten **ska förvaras på ett säkert sätt och inte sparas** längre än överenskommet med gruppen.

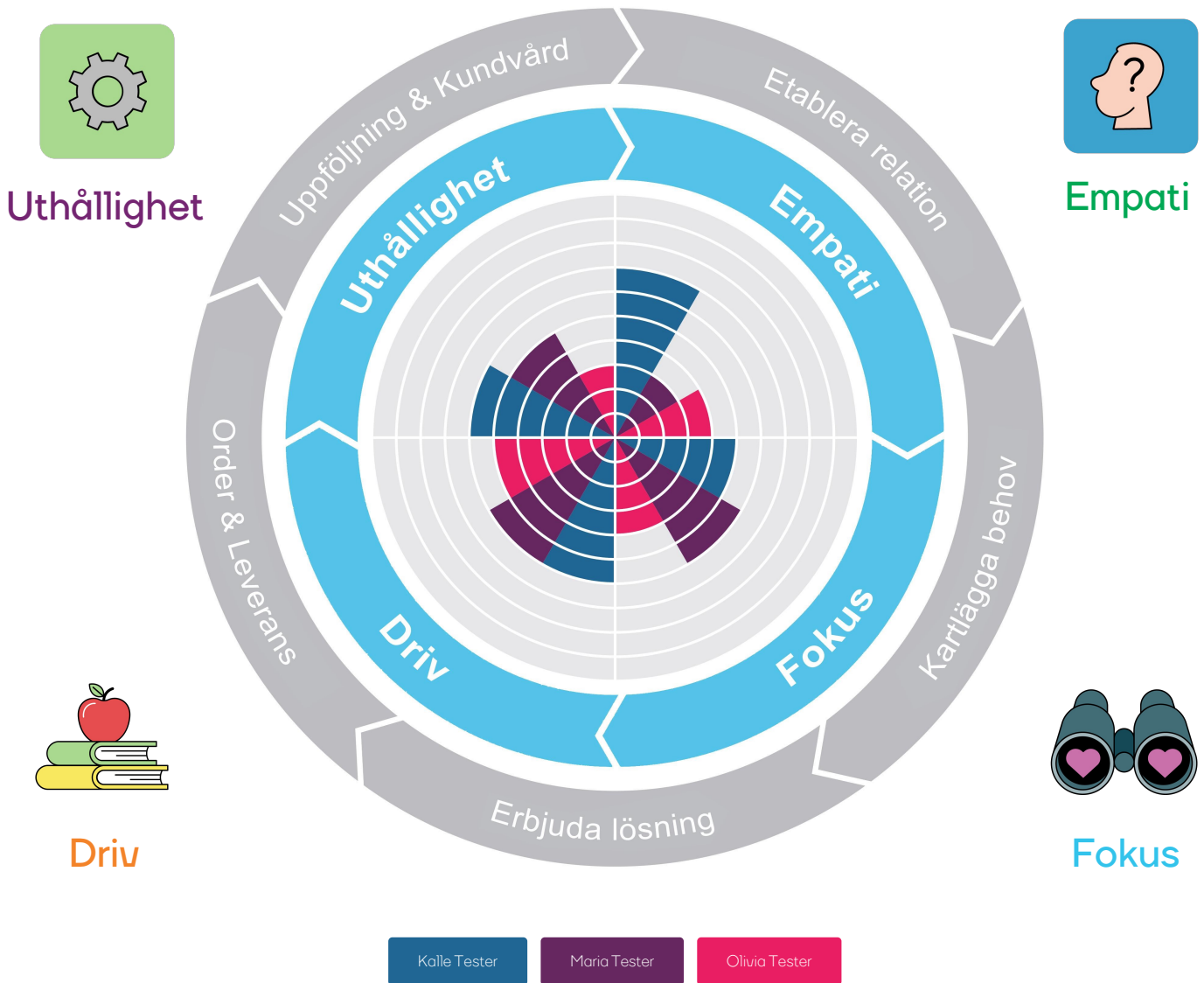
### Få ut mer av

Du kan ladda ner fler rapporter om gruppens individer på plattformen:

- **Onboardingrapport** – Tips och råd för att motivera och engagera individen.
- **Interjurapport** – Skraddarsydda frågor till intervjun baserade på personligheten.
- **Teamrapport** – Utforskar individens personlighet och styrkor i ett team.
- **Insights** – En omfattande rapport på personlighet.

# SAMMANFATTNING

Här följer en överblick av gruppens potential som säljare. Poängen på respektive nyckelområde är framräknade utifrån en sammanställning av relevanta personlighetsdrag. Ju högre poäng desto högre säljpotential inom området. En mer djupgående analys finns på följande sidor.



## SÄLJRAPPORT

Säljroller varierar inom och mellan olika branscher och företag och därför kan det verka svårt att fastställa vad som gör en säljare framgångsrik. Men det finns en gemensam nämnare: Personlighet.

Psycruits arbete under de senaste 29 åren visar att det finns fyra personlighetsdrag som alla framgångsrika säljare har gemensamt. Det handlar om arbetssätt och preferenser som gör en säljare framgångsrik i säljprocessens alla skeden. Höga poäng inom de här områdena tyder på hög säljpotential.

Säljrapporten är allmängiltig – men vissa delar är mer relevanta för specifika roller och nivåer. Anpassa därför tolkningen av rapporten till den specifika rollen.



### Uthållighet

Uthållighet handlar om personens inställning under säljprocessen och tiden efter avslutad affär. Höga poäng tyder på att personen trivs i pressade situationer och kan ta både motgångar och kritik.

#### En säljare med UTHÅLLIGHET:

- Antar gärna utmaningar
- Har hög stresstålighet
- Skakar av sig kritik och misslyckanden
- Är bekväm i olika arbetsmiljöer



### Empati

Framgångsrik försäljning kräver goda relationer. Säljaren måste bygga och underhålla relationen med sina kunder. En god social förmåga och ett starkt självförtroende gör att personen anpassar sin säljstil efter kunden – vilket ger höga poäng.

#### En säljare med EMPATI:

- Bygger förtroende och skapar diskussion
- Gör att kunden vill ha det som säljs
- Anpassar sin kommunikationsstil
- Underhåller kontakten med kunderna

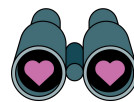


### Driv

Driv syftar på de senare delarna av säljprocessen. Personer med höga poäng här kommer att vara särskilt bra på att avsluta affärer. Tävlingsinriktade människor och influencers kommer vara framgångsrika inom detta område.

#### En säljare med DRIV:

- Talar med självförtroende
- Har fokus på lönsamhet
- Vet hur man är övertygande
- Är motiverad att uppnå sina mål



### Fokus

Framgångsrika säljare använder den information de har för att skapa erbjudanden som är fördelaktiga för båda parter. Alltid med kundens behov i fokus. Höga poäng inom detta område kräver strukturerat och kreativt tänkande.

#### En säljare med FOKUS:

- Identifierar kundens behov
- Håller ett bra tempo i förhandlingen
- Hittar smarta lösningar
- Uppnår balans mellan kundens och organisationens mål