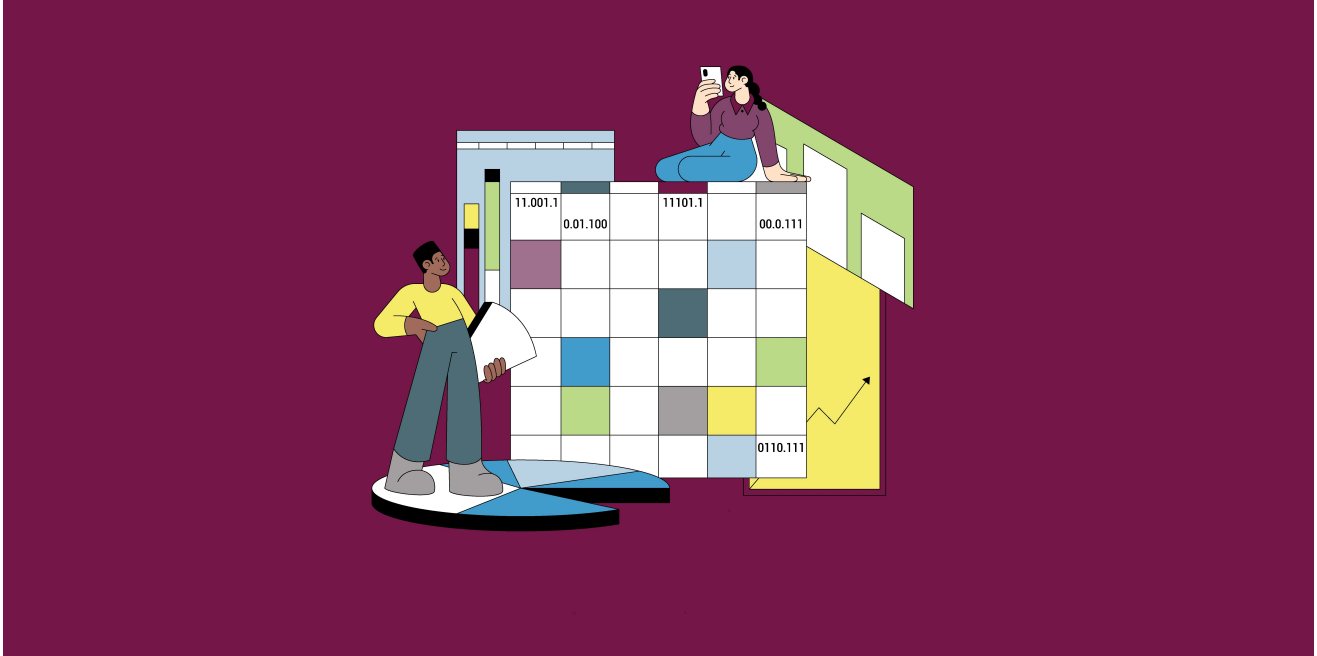


SÄLJRAPPORT

Personlighetstest [30]



Kalle Tester

Utfört: 2024-01-31

Den här säljrapporten kan användas för/av:

Chefen för Kalle, som stöd under rekryteringsprocessen och för att ge Kalle feedback.

Denna rapport beskriver:

Denna rapport beskriver resultat från Kalles personlighetstest som visar på styrkor och preferenser i olika delar av säljprocessen. Säljrapporten täcker:



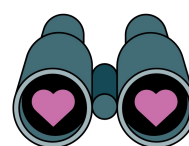
UTHÅLLIGHET



EMPATI



DRIV



FOKUS

TOLKA RAPPORTEN

Introduktion

Säljrapporten ger en inblick i Kalles personliga säljstil, hans värderingar och vad som motiverar honom som säljare. Den beskriver hur Kalle 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 Kalle inte är lika stark.

Resultaten i rapporten är baserade på Kalles svar på ett personlighetsformulär som han nyligen genomförde. Kalles svar jämfördes med en normgrupp som består av en stor grupp av personer som har genomfört samma personlighetsformulär tidigare. Detta ger en betydelsefull jämförelsepunkt för hans personlighet, preferenser och tendenser i förhållande till andra.

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**. Rapporten 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 med Kalle överenskomna.
- Rapporten **ska förvaras på ett säkert sätt och inte sparas** längre än överenskommet.

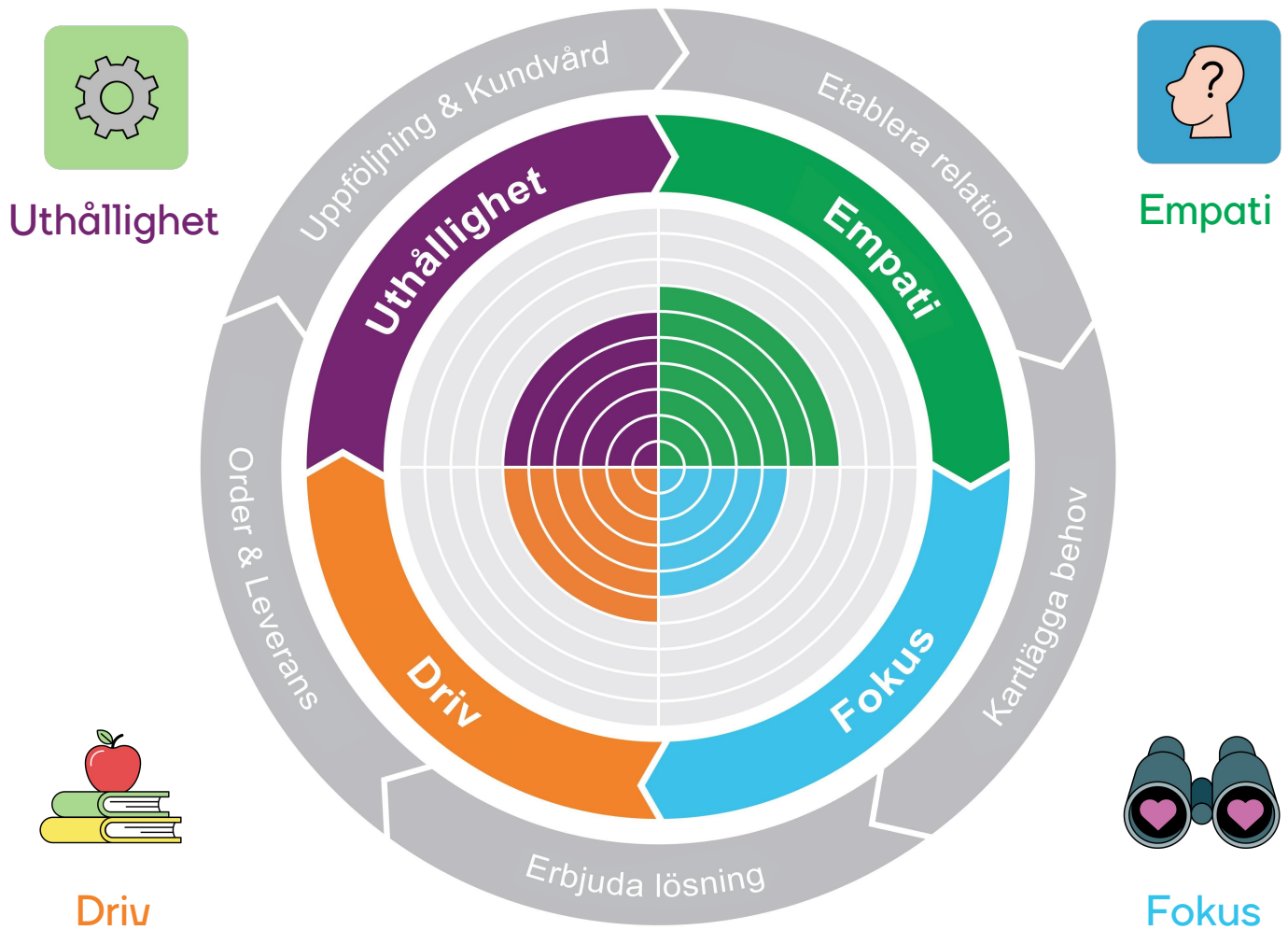
Få ut mer av Kalle

Du kan ladda ner fler rapporter om Kalle på plattformen:

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

SAMMANFATTNING

Här följer en överblick av Kalles 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.



SÄLJPROFILEN

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.

Över 30 års arbete 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

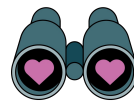


Driv

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

SÄLJSTYRKOR

Följande sidor presenterar Kalles två främsta styrkor inom varje nyckelområde. Nedan kan även finnas råd för hur man undviker att överbetona sin föredragna säljstil och tips på hur man kan uppmuntra egenskaper som man inte känner sig lika självsäker med.



Uthållighet

Allmän inställning och attityd till försäljning

- Är entusiastisk över positiva förändringar på arbetet. Tar sig tid på att fundera över nyttiga innovationer. Kommer sannolikt att gilla arbete som uppmuntrar organisationen att växa och utvecklas.
- Ser det bästa hos människor och förväntar sig att saker ska sluta väl. Har en positiv inställning och fokuserar hellre på det positiva än det negativa. En bra person att vända sig till vid motgångar.

- Kan ibland ha svårt att hantera kritik och negativ feedback från kunder och kollegor. Kan behöva lite mer tid för att återhämta sig efter att ha fått kritik.



Empati

Personens förmåga att kommunicera

- Arbetar bra i grupp. Säkerställer att skapa relationer mellan olika grupper och team. Undviker att arbeta ensam och är bekväm i en social miljö.
- Bra på att ändra arbetssätt och -stil beroende på situationen. Anpassar sin sociala stil beroende på vem som skall påverkas.

- Har en tendens att gärna uttrycka sina åsikter istället för att lyssna på andras, vilket kan i vissa situationer vara ett hinder i relationen med arbetskamrater och kunder. Det kan leda till att man inte alltid uppmärksammar andras synpunkter och missar viktiga delar av diskussionen.

SÄLJSTYRKOR

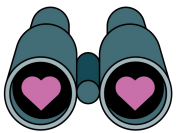


Driv

Personens föredragna sätt att avsluta en affär

- Bestämmer sig snabbt för olika handlingar och sätter igång med att förverkliga dem. Kör inte fast i en detaljerad och lång utvärdering av alla tillgängliga alternativ.
- Är övertygande till sin natur och bekväm med att påverka andras åsikter. Kommer sannolikt att vara ihärdig med att övertala andra att ändra inställning.

- Har en preferens för själva arbetsprocessen istället för dess slutförande. Det kan vara en nackdel när fokus ligger på ett snabbt resultat. Kan ha svårt för att arbeta med resultatdrivna personer.



Fokus

Personens förmåga att skapa unika lösningar

- Ser på problem från olika perspektiv. Är öppen för att fundera över att göra saker och ting på ett nytt sätt. Kan föreslå radikala lösningar.
- Kommer att vara framgångsrik i en miljö som gynnar variation. Bra på multitasking och kommer att föredra att arbeta med flera olika uppgifter parallellt snarare än att hålla på med en i taget.

- Kan i vissa situationer vara obekvämt med att förlita sig på intuition eller erfarenhet vid beslutsfattande, även om det skulle vara mer tidseffektivt. Kan ibland förlänga analysarbetet, för att inte agera utifrån intuition.