



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

**Управление талантами -
версия для специалистов по
продажам**

Иван Иванов

АБВГД

16-8-2017



ВВЕДЕНИЕ

Исследования в области поведения указывают на то, что наибольшего успеха добиваются люди, которые знают самих себя, как свои сильные, так и слабые стороны. На основе этого они смогут разработать собственную стратегию поведения, позволяющую наилучшим образом соответствовать тем требованиям, которые к ним предъявляет среда.

Поведение личности является ее неотъемлемой характеристикой. Другими словами, значительная часть нашего поведения является врожденной (исходит от нашей «природы»), а другая - зависит от воспитания. Это и есть универсальный язык наших поступков или наблюдаемое поведение человека.

В данном отчете мы оцениваем четыре фактора поведения человека, а именно:

- Как Вы реагируете на проблемы и трудности. (D - Доминирование)
- Как Вы влияете на других. (I - Влияние)
- Как Вы реагируете на изменения. (S - Постоянство)
- Как Вы реагируете на правила и процедуры, установленные другими. (C - Соответствие)

Предметом анализа данного отчета является стиль поведения, т.е. как человек выполняет то или иное действие. Является ли отчет верным на все 100%? И да и нет. Мы оцениваем только поведение. Наш отчет содержит достоверные утверждения, относящиеся к тем областям поведения, в которых можно наблюдать определенные тенденции. Вы можете свободно исключить любое утверждение из отчета, которое, на Ваш взгляд, не имеет к Вам прямого отношения, однако, рекомендуем предварительно посоветоваться с друзьями или коллегами по работе.



ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ

В данном разделе дается комплексная характеристика стиля продаж, свойственная такому человеку, как Иван. В этом разделе описывается, как Иван обычно готовится к работе с клиентом, ведет презентацию, работает с возражениями, завершает сделки и реализует послепродажное обслуживание. В этом описании отражен естественный для него стиль ведения продаж, которого он придерживается в работе. Вы можете изменить или исключить из описания любые утверждения, которые можно считать недостоверными вследствие проведения тренингов или на основе другого опыта.

Иван доверчив. Он верит, что окружающие всегда стараются выполнять свои обещания. При каждом удобном случае Иван пытается убедить других людей в правильности своей точки зрения. Некоторые покупатели предпочитают меньше разговоров, но больше дела. Некоторым людям Иван может казаться немного импульсивным. Он любит различные новые товары и часто первым среди соседей приобретает последние новинки. Он предпочитает продавать новые, инновационные товары и услуги. К продаже своего продукта он часто подходит творчески. Иван способен успешно продавать как материальные, так и интеллектуальные продукты. Он обладает способностью объяснять все наглядно и доступно лишь словами, что необходимо при продаже интеллектуальных, неосязаемых продуктов. Он всегда оптимистичен и полон энтузиазма. Своим примером он умеет вдохновить окружающих. Иногда его энтузиазм помогает продать товар или услугу, но некоторых покупателей такой настрой может и раздражать. Он говорит много и охотно. Он любит, когда есть возможность побеседовать. Работа в сфере продаж полностью согласуется с этим его качеством.

Иван с трудом признается клиенту, что не знает ответа на его возражение. Обычно он старается ответить на возражение клиента даже тогда, когда не располагает необходимой для этого информацией. Иван предпочтет пойти на риск, но не признать своего незнания. Результат его работы будет зависеть от того, поверит ли клиент его рассказу о преимуществах товара. Не все покупатели верят на слово, некоторые из них хотят получить достоверные факты и информацию. Презентуя свой товар или услугу, Иван периодически использует элементы юмора. В зависимости от типа покупателя такая тактика может оказать как положительное так и отрицательное влияние на результат работы с клиентом. Излишний юмор





ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ (Продолжение)

препятствует разговору о деле, и Иван рискует не уложиться в отведенное для презентации время. Представляя свой товар, Иван может применять различные вспомогательные рекламные средства. Эффективность их использования часто зависит от его способности собраться, поскольку он может забыть восполнить набор вспомогательных средств для следующей презентации или решить, что способна сделать наглядную презентацию и без них. Представляя свой товар Иван ведет себя довольно эмоционально, активно двигается и жестикулирует. Некоторые покупатели склонны считать такого продавца поверхностным и несерьезным. Он умеет делать убедительные презентации. Ему это удастся, поскольку он уверенна в продаваемом продукте и в своих силах. Однако, недоверие или возражения клиента могут быстро сбить его с толку.

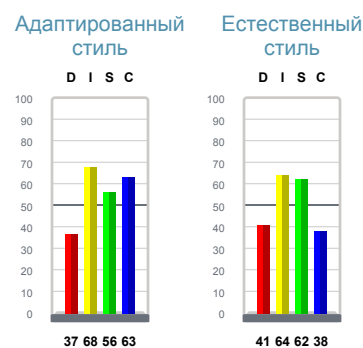
Иван может производить впечатление умелого продавца, однако, он склонен откладывать момент заключения сделки, до тех пор, пока не использует все рекламные средства и не расскажет о всех преимуществах товара. Со стороны кажется, как будто он сперва старается продать свой товар, но затем меняет свое намерение. Ему следует говорить в меру и учиться затрагивать вопрос о покупке товара в подходящее для этого время. Иногда Иван уделяет излишнее внимание дополнительному обслуживанию клиента. При этом ему может не понравится, если, несмотря на все его усилия, клиент не будет сотрудничать с ним в полную силу. Несмотря на умение внимательно слушать покупателя, Иван может упустить подходящее для заключения сделки время. Иван будет занят мыслями о том, что следует сказать дальше, и может пропустить момент, когда клиент готов совершить покупку. Он предпочитает посещать потенциальных покупателей под предлогом дружеского, неофициального визита, а не служебного, так как он хочет вести себя с клиентами приветливо и дружелюбно. Деловой визит требует другого отношения, особенно, если клиент не планирует покупать товар или услугу. Иван склонен предоставлять больше услуг тем клиентам, с которыми у него более близкие и дружеские отношения. Для него дружба имеет большое значение, поэтому ради поддержания дружеских отношений с одними заказчиками, Иван может проигнорировать требования других. Стремясь продать свой товар, Иван может пообещать клиенту больше,





ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ (Продолжение)

чем он в состоянии выполнить. В действительности Иван всегда хочет выполнить обещанное, но у него часто не хватает на это времени. Иван по природе оптимистичен и поэтому изначально всегда верит, что сможет выполнить свои обещания.

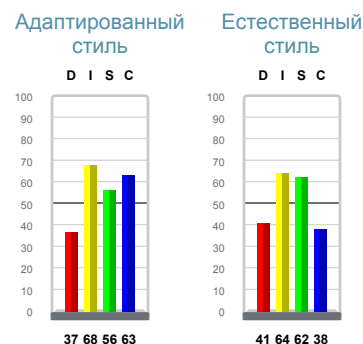




ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В этом разделе отчета дается описание тех профессиональных качеств и характеристик поведения, которые Иван реализует в работе. Изучив ниже следующие характеристики можно определить, какую роль он играет для организации. Таким образом Ваша организация сможет найти позицию, на которой данный сотрудник будет наиболее эффективен и станет неотъемлемой частью рабочей команды.

- Расположен к окружающим.
- Основное внимание уделяет обслуживанию.
- Умеет словами выразить свои чувства.
- Подходит творчески к решению проблем.
- Терпеливый и чуткий.
- Надежный и преданный член команды.
- Умеет устанавливать прочные и дружеские взаимоотношения с людьми.
- Умеет пойти за лидером и работать на благо общего дела.





РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

Большинство людей знают, какие способы общения являются для них наиболее эффективными. Этот раздел необходим для того, чтобы сделать межличностное общение более эффективным. На этой странице описано, что СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ при общении с данным респондентом. Прочтите все утверждения и выберите из них 3-4 наиболее для него важных. Мы рекомендуем обратить особое внимание на эти наиболее эффективные способы общения и предоставить их тем, кто чаще других взаимодействует с данным респондентом.

Рекомендуется:

- Ссылайтесь на тех, чье мнение он уважает.
- Старайтесь увлечь его, подтолкнуть к действиям. Создайте непринужденную атмосферу общения.
- Дайте личные обещания; предоставьте четкие и конкретные решения и максимум гарантий.
- Оставляйте ему время для общения с другими людьми.
- Задавать вопросы "Как?", чтобы понять его мнение.
- Четко формулируйте личные заслуги. Лучше представьте их в письменном виде.
- Излагайте свои доводы искренне, дружелюбно и ненавязчиво. В Вашем голосе не должно быть ни намека на угрозу.
- Поговорите с ним о нем самом, его целях и убеждениях, которые его вдохновляют.
- Начинайте разговор с краткого комментария личного характера. Расположите его к себе.
- Создайте дружескую атмосферу.
- Двигайтесь свободно и естественно.





РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ (Продолжение)

В этом разделе дается информация о том, чего НЕ СЛЕДУЕТ ДЕЛАТЬ при общении с данным респондентом. Вместе с респондентом изучите каждое высказывание и определите те способы общения, которые для него малоэффективны и неприятны. Располагая такой информацией, можно выбрать одну общую тактику общения, подходящую обеим сторонам.

Не рекомендуется:

- Отвечать холодно и резко или вести себя скрытно.
- Говорить приказным тоном, пытаться доминировать и угрожать, используя свои должностные полномочия.
- Слишком много балагурить и дурачиться или, наоборот, заикливаться на текущих делах.
- Говорить безапелляционно, не допускать возражений.
- Пытаться оказать воздействие, навязывать свое решение. Не пытайтесь контролировать разговор.
- Вынуждать его быстро отвечать на Ваши предложения.
- Предаваться с ним мечтаниям и тратить время попусту.
- Говорить быстро и резко.
- Оперировать одними фактами, числами, альтернативами или отвлеченными понятиями.
- Постоянно принимать решения за него. Он может утратить всякую инициативу. Не оставляйте его без поддержки.
- Приписывать себе его идеи и заслуги.
- Пытаться говорить с ним свысока.
- Давать гарантии, которые Вы не сможете выполнить.





РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ТЕХНИКЕ ПРОДАЖ

В этом разделе даются рекомендации, как следует организовывать общение с различными типами клиентов, чтобы сделать работу с ними более эффективной. Эти рекомендации включают краткое описание наиболее типичных покупателей, с которыми Иван может столкнуться в работе. Научившись взаимодействовать с клиентом именно в том стиле, который он предпочитает, Иван сможет сделать общение с ним более продуктивным. Вероятно, Иван не сразу сможет проявить достаточную гибкость и ему потребуются попрактиковаться, чтобы научиться быстро подстраивать свой стиль поведения под клиента, особенно, если тот будет сильно непохож на него самого. Именно гибкость и способность понимать, что нужно покупателю, отличает высоко-продуктивных продавцов.

Взаимодействуя с аккуратным, педантичным, осторожным, покладистым, консервативно настроенным и зависящим от мнения окружающих клиентом:

- Заранее подготовьте презентацию товара.
- Говорите только о деле. Для подкрепления своих высказываний приводите конкретные данные, факты.
- Будьте точны и реалистичны, ничего не преувеличивайте.

Факторы, которые могут привести к противоречиям, конфликту:

- Несерьезное, легкомысленное, шумное и слишком непринужденное поведение.
- Трата времени на пустые, не относящиеся к делу разговоры.
- Сбивчивая, сумбурная речь (презентация).

Взаимодействуя с амбициозным, сильным, волевым, решительным, независимым и целеустремленным клиентом:

- Говорите коротко, конкретно, ясно и по существу.
- Ведите себя по-деловому и говорите только о деле. Презентация товара должна быть качественной и отражать все важные моменты.
- Приходите подготовленным. Захватите дополнительные материалы, систематизируйте их и держите в строгом порядке.

Факторы, которые могут привести к противоречиям, конфликту:

- Разговор о вещах, не имеющих отношения к делу.
- Туманные, абстрактные речи или использование уловок и хитростей.
- Неорганизованность.

Взаимодействуя с терпеливым, предсказуемым, надежным, уравновешенным, сдержанным и спокойным клиентом:

- Начните с комментария личного характера, расположите клиента к себе.
- Говорите мягко, неагрессивно и логично.
- Завойте доверие клиента, предоставляя проверенные, испытанные товары (услуги).

Факторы, которые могут привести к противоречиям, конфликту:

- Сразу же переходить к разговору о деле.
- Говорить назидательно или безапелляционно.
- Вынуждать покупателя быстро отвечать на Ваши вопросы.

Взаимодействуя с харизматичным, энергичным, дружелюбным, экспансивным клиентом, активно участвующем в общественной жизни:

- Создайте теплую и дружескую атмосферу.
- Не вдавайтесь слишком сильно в детали, пока клиент сам этого не захочет.
- Ссылайтесь на мнения людей, которых клиент уважает и считает авторитетными.

Факторы, которые могут привести к противоречиям, конфликту:

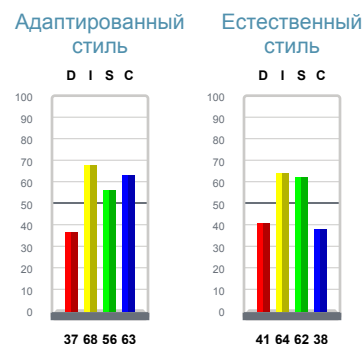
- Немногословность, молчаливость, холодность или скрытность.
- Стремление доминировать в общении.
- Чрезмерное использование фактов, цифр, отвлеченных понятий и альтернатив.



ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ СРЕДА

В этом разделе дается описание идеальной для респондента рабочей обстановки, полученное на основе анализа его стиля поведения. Люди, не обладающие достаточной гибкостью, будут чувствовать себя неловко, работая на любой должности. Гибкие люди способны, в случае надобности, изменять свое поведение и будут чувствовать себя комфортно практически в любой обстановке. Изучив этот раздел, Вы сможете определить, какие обязанности Иван сможет выполнять эффективно и с легкостью, а какие виды работ вызовут у него чувство неудовлетворенности и внутреннее напряжение.

- Демократичный управляющий, с которым можно общаться на равных, как с партнером.
- Минимум контроля и отсутствие работы с деталями.
- Стабильная и предсказуемая обстановка.
- Отсутствие конфликтов между людьми.
- Задания, предполагающие активное взаимодействие с другими людьми.
- Обстановка, в которой можно установить личные, близкие отношения с людьми (клиентами, коллегами).





ВОСПРИЯТИЕ ПОВЕДЕНИЯ

«Посмотрите на себя со стороны»

Поведение и чувства человека мгновенно воспринимаются другими людьми. Этот раздел дает дополнительную информацию о том, как Иван воспринимает себя и о том, как при определенных условиях другие могут воспринимать его поведение. Понимание этого раздела даст ему возможность производить такое впечатление, которое позволит ему управлять ситуацией.

САМОВОСПРИЯТИЕ

Иван обычно воспринимает себя как человека:

- Проявляющего энтузиазм
- Общительного
- Обаятельного
- Вдохновляющего окружающих
- Побуждающего к действию
- Оптимистичного

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Умеренный

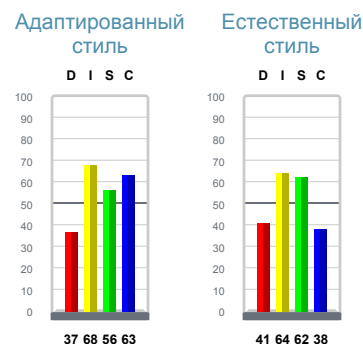
В ситуациях умеренного напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Стремящегося быть на виду
- Красноречивого
- Слишком оптимистичного
- Витающего в облаках

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Экстремальный

И в ситуациях экстремального напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Самоуверенного
- Разговорчивого
- Не умеющего внимательно слушать
- Стремящегося к саморекламе





ДЕСКРИПТОРЫ

В отчете выделены те слова, которые описывают качества, свойственные поведению, такого человека, как Иван. Они отражают то, как он решает проблемы, преодолевает трудности, влияет на людей, реагирует на изменения, а также на правила и регламенты, установленные другими людьми.

Упорство	Умение воодушевлять	Расслабленность	Осторожность
Амбициозность	Магнетизм	Пассивность	Внимательность
Первенство	Энтузиазм	Терпение	Точность
Сила воли	Умение побуждать к действию	Собственничество	Систематичность
Решимость	Убедительность	Предсказуемость	Пунктуальность
Бойцовские качества	Самообладание	Последовательность	Восприимчивость
Решительность	Оптимизм	Устойчивость	Взвешенность суждений
Рискованность	Доверие	Стабильность	Дипломатичность
Доминирование	Влияние	Постоянство	Соответствие
Расчетливость	Вдумчивость	Мобильность	Твердость
Стремление к сотрудничеству	Достоверность	Активность	Независимость
Нерешительность	Расчетливость	Неугомонность	Своеволие
Осторожность	Скептицизм	Нетерпеливость	Упорство
Покладистость	Логика	Стойкость	Беспорядочность
Скромность	Подозрительность	Устремленность	Раскованность
Миролюбие	Реализм	Гибкость	Властность
Ненавязчивость	Проницательность	Импульсивность	Несгибаемость



ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПРОДАЖ

Естественный для респондента способ взаимодействия с людьми, подход к решению проблем, темп выполнения работы и используемые стратегии и процедуры не всегда могут соответствовать рабочей ситуации. Этот раздел чрезвычайно важен, поскольку позволяет определить, насколько естественный или адаптированный стиль респондента соответствует условиям, в которых протекает его работа.

Решение проблем и задач

Естественный

В работе Иван несколько консервативен и обычно не подталкивает клиентов к быстрым и рискованным решениям. На возникающие проблемы он реагирует достаточно расчетливо. Будучи по своей натуре человеком дружелюбным, он старается избегать конфронтации, так как хочет считаться продавцом, с которым легко работать.

Адаптированный

Иван не видит необходимости менять свой привычный стиль работы, поскольку он ориентирован на решение сложных проблем и задач.

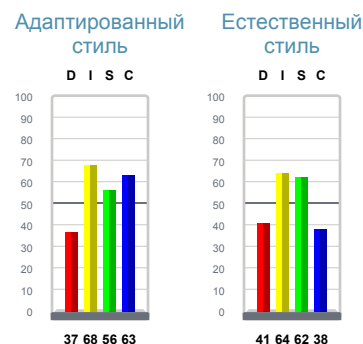
Взаимодействие с другими людьми

Естественный

Иван коммуникабельный и оптимистичный человек. Для того, чтобы убедить собеседника, он старается воздействовать на чувства. Он легко верит другим людям и, работая с клиентом, старается создать положительную, конструктивную атмосферу.

Адаптированный

Иван не видит необходимости изменять тот способ, которым он привык убеждать людей в своей точке зрения. Он полагает, что свойственный ему стиль работы - это именно то, что требуется в данной обстановке.





ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПРОДАЖ (Продолжение)

Темп работы и слаженность действий

Естественный

Иван любит работать там, где нужно выполнять задания последовательно. Он согласится изменить направление своей работы, если новые условия будут соответствовать его прошлому опыту. Иван предпочитает продавать те товары, которые считает надежными и качественными.

Адаптированный

Иван полагает, что обстановка, в которой он работает, не требует от него изменять свой стиль работы.

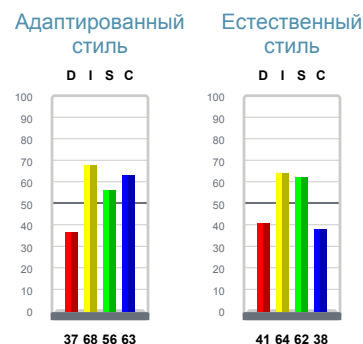
Отношение к процедурам и ограничениям

Естественный

Иван стремится к самостоятельности и хочет сам решать, что, как и когда ему делать. Он предпочитает работать там, где есть гибкие правила и процедуры, которые в определенных ситуациях можно изменять, чтобы удовлетворить потребности клиента.

Адаптированный

Иван старается следовать политике компании и удовлетворять потребности клиентов таким образом, чтобы ни одна из сторон не понесла убытков. В одних ситуациях он признает возможность переговоров и торгов, в других нет.

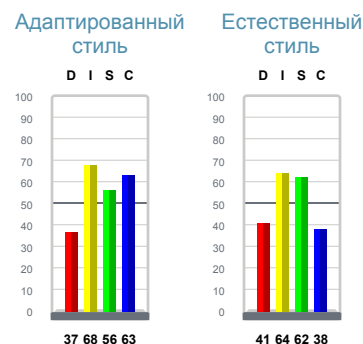




АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ

Иван считает, что его нынешняя работа требует от него демонстрации образцов поведения, перечисленных на этой странице. Если следующие далее утверждения НЕ соотносятся с требованиями работы, выясните причины, почему Иван адаптирует свое поведение.

- Никогда не идет к заказчику, заранее не подготовившись.
- Никогда не забывает о возможных ошибках, которые могут сорвать сделку.
- Перед тем как встретиться с клиентом собирает все необходимые данные и информацию.
- Выражает восторг в отношении своего товара или услуги.
- Работает методично и организованно.
- Проявляет упорство и терпение при достижении поставленных целей.
- Старается оставаться беспристрастным по отношению к товару или услуге, который он продает.
- Строго соблюдает правила компании.
- Полагается только на проверенные методы продажи.
- Презентуя товар, ведет себя спокойно и беспристрастно.
- Использует юмор для убеждения клиентов.
- Заражает окружающих своим энтузиазмом.





МОТИВИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Этот раздел отчета был составлен на основе анализа потребностей респондента. Поскольку к работе людей мотивируют их потребности, то, соответственно, удовлетворенные потребности не могут выступать в качестве факторов мотивации. Вместе с респондентом изучите каждое из утверждений в этом разделе и выделите те из них, которые отражают наиболее актуальные "желания".

Иван стремится:

- Пользоваться доверием окружающих.
- Получать одобрение и похвалу, завоевать популярность.
- Получать обратную связь, чтобы знать, что выполняешь работу правильно.
- Получать все необходимые инструкции, чтобы выполнять работу правильно с первого раза.
- Располагать правилами и процедурами, обеспечивающими безопасность и надежность.
- Получать рекомендательные письма.
- Иметь время, чтобы привыкнуть к изменениям на работе или на рынке.
- Получать признание за всегда качественное выполнение работы.
- Работать в дружеской атмосфере.
- Получать вознаграждения, чтобы поддерживать свои мечты и стремления.
- Получить всеобщее признание своих идей и достигнутых результатов.
- Работать с ограниченным количеством новых продуктов.





КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ

В этом разделе описаны потребности, которые должны быть удовлетворены, чтобы Иван мог работать в наиболее оптимальном для него режиме. Некоторые потребности Иван может удовлетворить самостоятельно, а об удовлетворении других должно позаботиться руководство. Если базовые потребности человека, связанные со спецификой принятого в организации стиля управления, не удовлетворены, то его сложно будет стимулировать к работе. Изучите вместе с респондентом представленные ниже высказывания и определите 3-4 наиболее значимых из них. Иван сможет, таким образом, принять участие в составлении своего индивидуального плана управления.

Иван нуждается в том, чтобы:

- Иметь руководителей, действия которых всегда будут между собой согласовываться.
- Выполнять рутинную работу с бумагами за раз.
- Контролировать жестикуляцию и мимику.
- Получать помощь при распределении времени и расстановке приоритетов.
- Скрывать свои эмоции, когда это необходимо.
- Быть представленным новым клиентам.
- Ощущать свою принадлежность. Знать, насколько он важен для команды.
- Получать материальные вознаграждения, а не просто похвалу или приятные слова.
- Проявлять объективность при работе со своим сегментом рынка.
- Находиться в окружении людей, с которыми приятно вместе работать и общаться.
- В основном говорить о деле, а не о вещах, не относящихся к работе.





ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В этом разделе приводится список возможных факторов, мешающих респонденту в полной мере проявить свой потенциал, независимо от того, на какой должности он работает. Изучите все утверждения и вместе с респондентом вычеркните те из них, которые, по-вашему, к нему не относятся. Выделите 1 - 3 фактора, которые мешают респонденту в работе, и составьте план действий для полного или хотя бы частичного устранения этих помех.

Иван склонен:

- Отвечать на возражения не полностью или ходить вокруг да около.
- Ему сложно планировать и контролировать свое время
- Больше заботиться о собственной популярности, чем о результатах своей работы, в случае, если популярность вознаграждается.
- Неправильно оценивать надежность клиента.
- Больше заботиться о собственной популярности, а не об объеме продаж.
- Не любить составлять отчеты.
- Проявлять чрезмерный энтузиазм, из-за чего клиенты могут счесть его поверхностным.





ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Ниже перечислены те области деятельности, в которых респонденту, возможно, следует поработать над собой. Выберите 1 - 3 области и составьте план действий, направленный на достижение желаемых результатов. Изучите отчет на предмет тех областей, в которых респонденту следует улучшить или развить некоторые свои умения.

- Обслуживание клиентов
- Поиск потенциальных клиентов
- Подготовка к работе
- Презентация товара
- Работа с возражениями
- Заключение сделки
- Знание продукта
- Личные цели
- Иное

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Дата начала: _____ Дата проверки: _____



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

График стилей поведения показывает иерархию наиболее присущего Вам естественного стиля поведения среди восьми (8) областей часто встречающихся на рабочем месте. Он поможет Вам понять, в какой из этих областей Вы естественным образом будете наиболее эффективными.

1. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ - Желание выражать свой искренний интерес к клиентам.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



7.2 Natural

6.2*



7.2 Adapted

6.2*

2. ЧАСТОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ - Умение справляться с множеством отвлекающих факторов в долгосрочном периоде, приветливость в отношениях с окружающими.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



7.0 Natural

6.0*



7.0 Adapted

5.7*

3. ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЛЮДЕЙ - Уделять много времени работе с широким кругом самых разных людей для достижения взаимовыгодных результатов.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



7.0 Natural

6.5*



6.5 Adapted

6.2*

4. СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ - Следование стратегии или, если ее нет, устоявшейся практике.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



6.2 Natural

6.8*



7.5 Adapted

7.1*

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

5. СКЛОННОСТЬ К ЧАСТЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ - Умение без предупреждения легко переключаться с одной задачи на другую, и, если требуется, оставлять несколько заданий незавершенными.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



6.0 Natural

5.3*



5.2 Adapted

5.0*

6. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ - Умение делать работу, соблюдая преемственность подхода.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.8 Natural

6.3*



6.5 Adapted

6.6*

7. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА - Необходимость быть дотошным.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.7 Natural

6.3*



6.3 Adapted

6.5*

8. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.5 Natural

5.5*



6.0 Adapted

5.6*

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

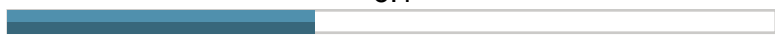
9. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВПЕРЕДИ - Упорство, прямота, настойчивость и воля к победе.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.0 Natural

5.1*



4.0 Adapted

4.7*

10. СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ - Решительность, быстрота реагирования и действия.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.0 Natural

4.9*



4.5 Adapted

4.9*

11. АНАЛИЗ ДАННЫХ - Аккуратная работа с информацией, подлежащей постоянной проверке.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.0 Natural

5.7*



6.0 Adapted

6.3*

12. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО -

Следование системам и процедурам для достижения успеха.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



3.5 Natural

5.5*



5.5 Adapted

6.2*

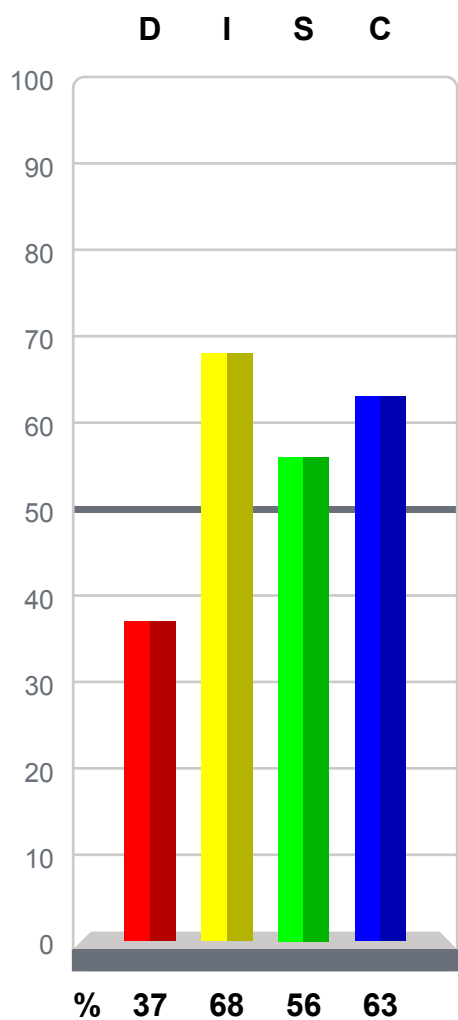


ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

16-8-2017

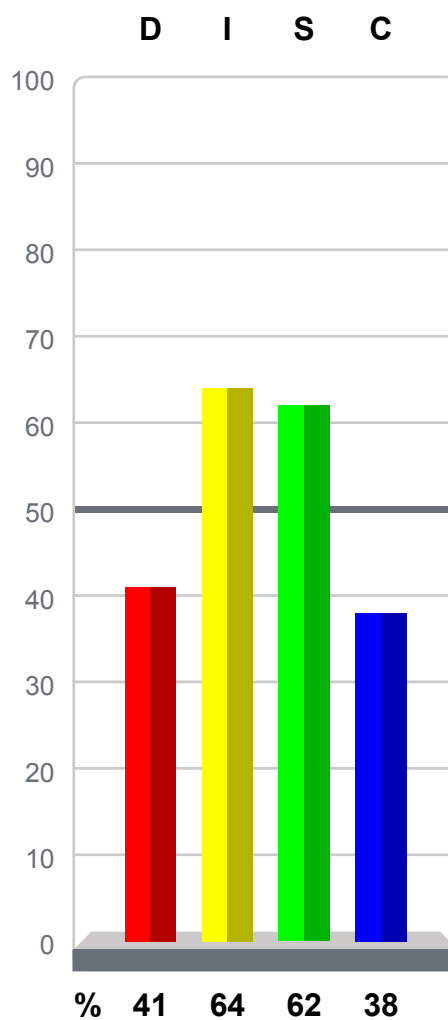
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



Нормы для русскоговорящих 2014 R4



КОЛЕСО УСПЕХА®

Колесо Успеха является мощным инструментом, который наглядно отражает особенности поведенческого типа индивида. Колесо Успеха позволяет Вам:

- Видеть Ваш естественный стиль поведения (круг).
- Видеть Ваш адаптированный стиль поведения (звезда).
- Выявить степень адаптации Вашего поведения.
- Если Вы располагаете результатами анализа рабочей среды, то проанализируйте расхождения между оценкой Вашего поведения и требованиями к поведению, которые предъявляет рабочая среда.

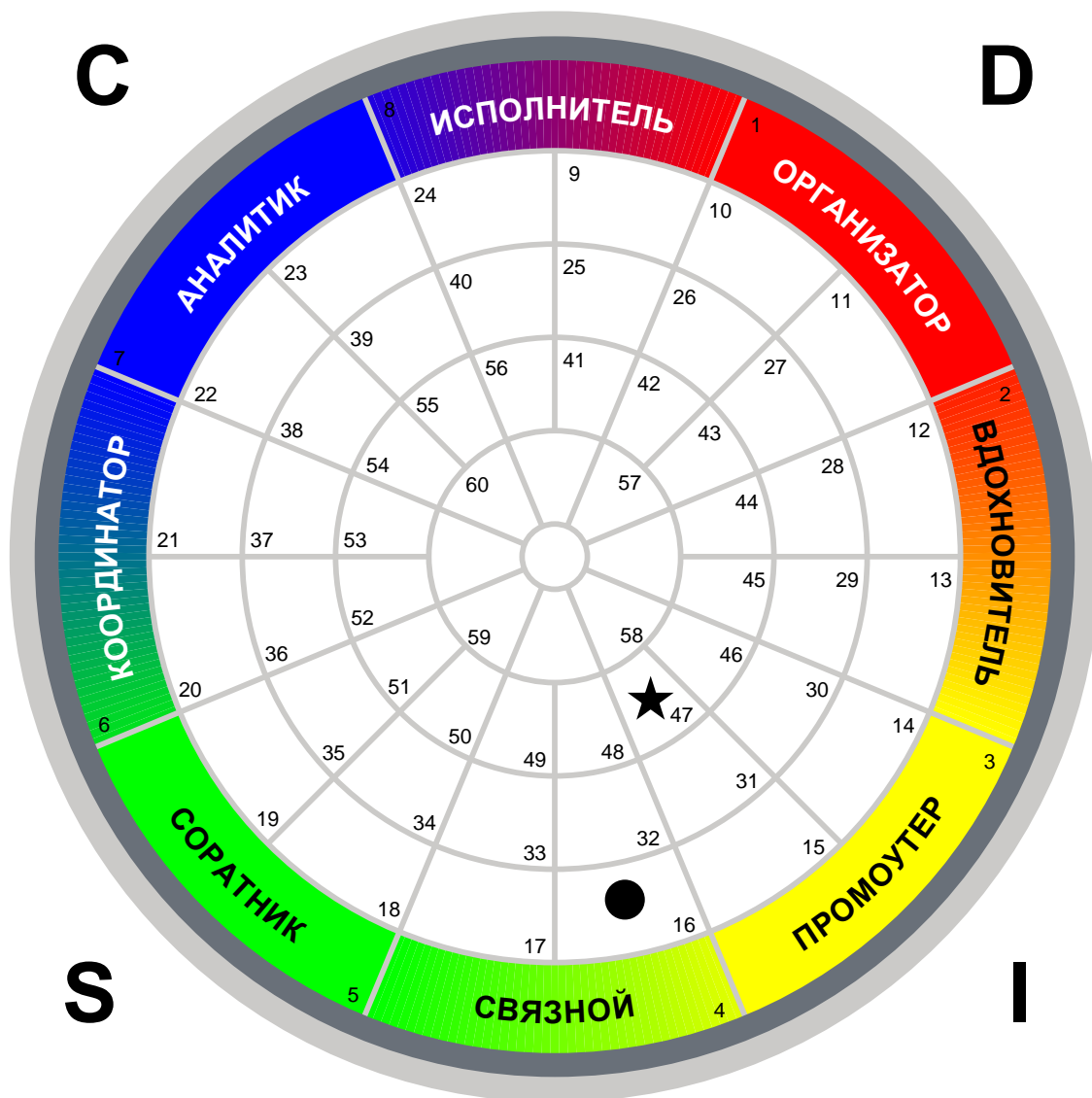
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от друга расположены две полученные точки, тем больше Вы адаптируете свое поведение.

Если оценку прошли несколько членов команды, то рекомендуется подготовить Колесо Успеха для команды в целом, используя результаты оценки каждого. Это позволит лучше понять области возможных конфликтов и определить, как можно улучшить общение, понимание и уважение между членами команды.



КОЛЕСО УСПЕХА®

16-8-2017



Адаптированный: ★ (47) СВЯЗУЮЩИЙ ПРОМОУТЕР(ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)
Естественный: ● (16) ПРОДВИГАЮЩИЙ СВЯЗНОЙ

Нормы для русскоговорящих 2014 R4