



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Управление талантами

версия для специалистов по продажам

Иван Иванович Иванов
АБВГД
17-4-2013

Generated by Patent Number 5,551,880

**ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**



ВВЕДЕНИЕ Там, где возможности встречаются с талантами®

Отчет "Управление талантами" был создан для того, чтобы помочь человеку понять свои таланты. В отчете содержится обзор трех самостоятельных областей: стилей поведения, внутренних мотиваторов, их сочетания. Понимание сильных сторон и недостатков в этих областях ведет к личному и профессиональному развитию и более высокому уровню внутренней гармонии.

Далее представлен подробный анализ Ваших талантов в трех разделах.

РАЗДЕЛ 1: СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Цель этого раздела - помочь Вам обрести глубокое знание себя и окружающих. Способность к эффективному взаимодействию с людьми может служить причиной успехов или неудач в работе и личной жизни. Эффективное взаимодействие начинается с четкого восприятия самого себя.

РАЗДЕЛ 2: МОТИВАТОРЫ

Этот раздел отчета приводит описание того, что побуждает Вас к действиям. Использование этой информации в жизни и коучинг на ее основе, могут существенно поменять Ваши представления о жизни. Как только Вы узнаете о мотиваторах, которые побуждают Вас к действию, Вы тут же получите возможность понять причины конфликтов.

РАЗДЕЛ 3: СОЧЕТАНИЕ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ И ВНУТРЕННИХ МОТИВАТОРОВ

Данный раздел поможет Вам гармонично сочетать в своих действиях аспекты "Как?" и "Почему?". Когда Вы поймете, как взаимодействуют стили поведения и внутренние мотиваторы, Ваша результативность и уровень внутренней гармонии повысятся.



ВВЕДЕНИЕ Стили поведения

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.

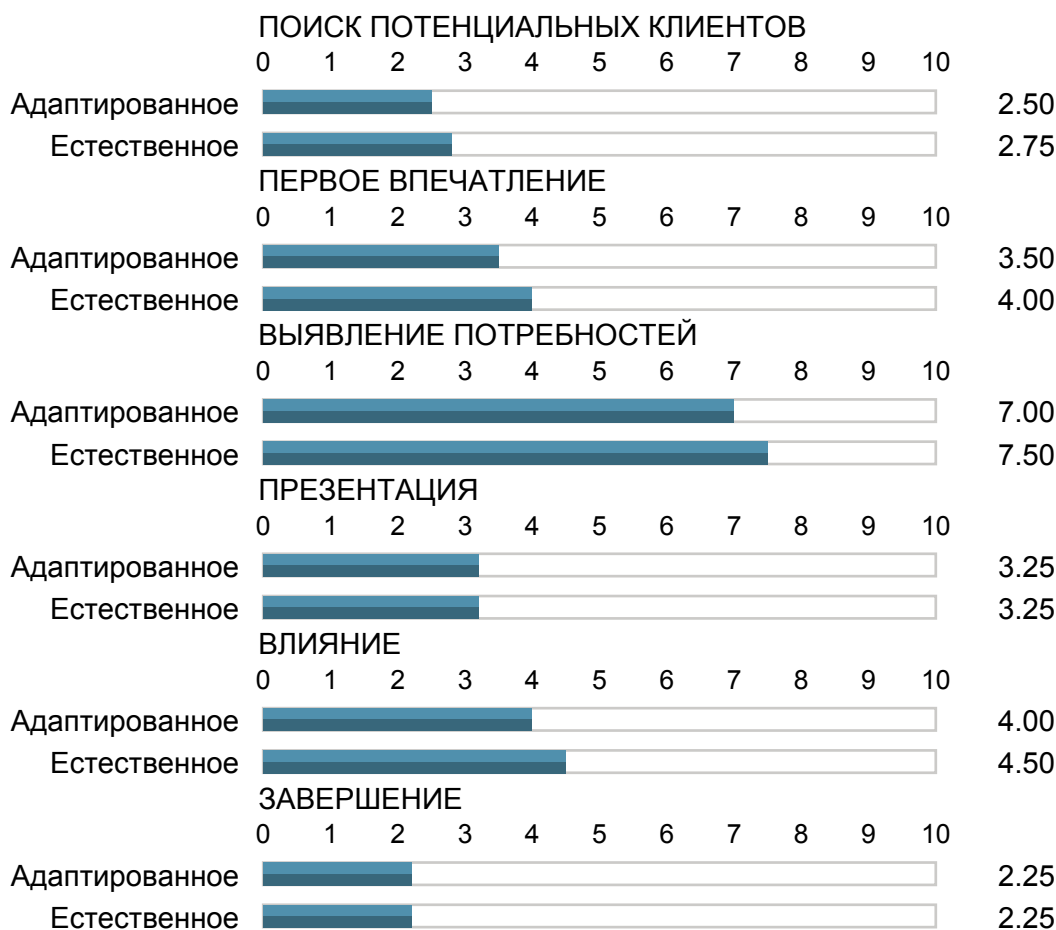


ПОВЕДЕНИЕ В ПРОДАЖАХ ОБЗОР

Обзор поведения в продажах отражает естественный и адаптированный стили поведения на каждом этапе поведенческой модели продаж. Естественный стиль показывает врожденное, интуитивное поведение в продажах. Показатель адаптированного поведения отражает то поведение, которое Иван Иванович считает необходимым на каждом этапе продаж.

Также показан уровень эффективности, которыми Иван Иванович обладает от природы или который может изменить или "скрыть". Чем выше показатель, тем результативнее действует Иван Иванович на данном этапе продаж. Чем ниже показатель, тем с большими трудностями сталкивается Иван Иванович с точки зрения поведения, требуемого на данном этапе.

Разница между адаптированным и естественным поведением сотрудника также является ключевой. Чем больше разница, тем вероятнее стресс.



0-5.0=низко 5.1-6.6=относительно 6.7-7.6=хорошо 7.7-8.8=очень хорошо 8.9-10=отлично



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ И СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ДЛЯ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ

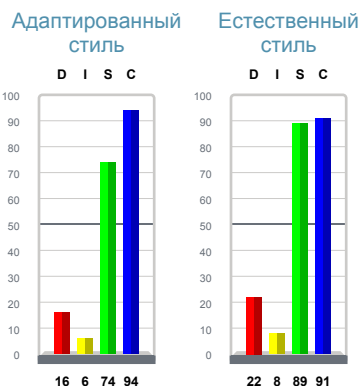
- Испытывать трудности с вовлечением клиента в разговор так, чтобы он мог свободно отвечать на вопросы личного характера.
- Быть слишком официальным в процессе проверки и отдаляться от клиента, когда речь идет о насущных проблемах.

Презентация существенно отличается от традиционной «презентации» или «презентации продукта». Этот этап позволяет продавцу продемонстрировать свои знания о продукте так, чтобы удовлетворить нужды и запросы клиента, выявленные на этапе выявления потребностей.

На этапе презентации Иван Иванович МОЖЕТ иметь СКЛОННОСТЬ к тому, чтобы:

- Преуменьшать значение эмоциональной вовлеченности клиента на этапе демонстрации.
- Слишком хорошо готовиться к презентации и нагружать клиентов лишней информацией.
- Чувствовать себя ограниченным в возможностях, если каких-то материалов или инструментов не хватает.
- Не вовлекать клиента в презентацию и проводить ее единолично.





Иван Иванович Иванов



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕПЯТСТВИЯ И СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ДЛЯ УСПЕХА В ПРОДАЖАХ

Влияние – это способность убедить людей и заставить их действовать. На этом этапе продавец может завоевать доверие и преодолеть склонность многих клиентов не верить продавцу на слово. На этом этапе укрепляется вера клиента в поставщика, продавца, продукт или услугу.

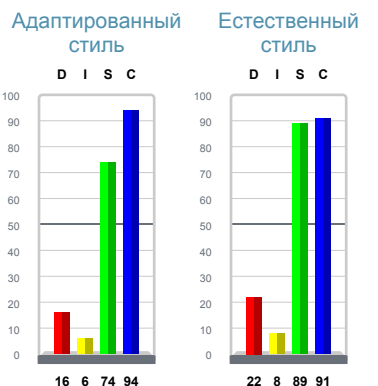
На этапе влияния, Иван Иванович МОЖЕТ иметь СКЛОННОСТЬ к тому, чтобы:

- Не понимать, что покупатели принимают решения и рационально, и эмоционально.
- Верить, что для успеха в продажах достаточно объективной презентации продукта или услуги и их технических преимуществ.
- Использовать традиционную информацию, а не новые, передовые материалы, которые могут помочь на этапе влияния.
- Умалчать значение и влияние рассказов о личном опыте.

Завершение – финальный этап поведенческой модели продаж. На этом этапе потенциальному клиенту предлагается совершить покупку, рассматриваются возражения, ведутся переговоры, совершается взаимовыгодная сделка.

На завершающем этапе Иван Иванович МОЖЕТ иметь СКЛОННОСТЬ к тому, чтобы:

- Внутренне бояться совершения сделки.
- Не суметь сделать предложение о продаже вовремя.
- Рассматривать процесс переговоров как механическую функцию, а не эмоциональный процесс.
- Соглашаться с клиентами, которые хотят все обдумать.



Иван Иванович Иванов



ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В этом разделе отчета дается описание тех профессиональных качеств и характеристик поведения, которые Иван Иванович 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.

- Добросовестный и надежный.
- Относится с недоверием к поверхностным, недальновидным людям.
- Соблюдает принятые стандарты.
- Определяет, разъясняет, добывает информацию, подвергает критике и проверяет.
- Аккуратен, обладает хорошо развитой интуицией.
- Умеет излагать факты бесстрастно, не проявляя своих эмоций.
- Не подвержен влиянию эмоций при принятии решений.
- Всегда следит за качеством работы.





Иван Иванович Иванов



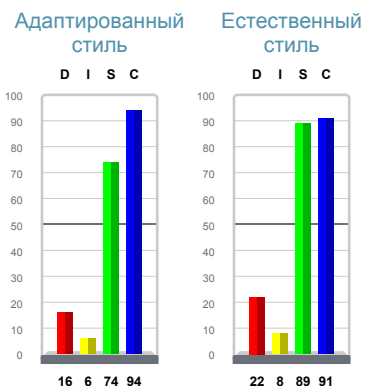
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

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:

- Слушайте его внимательно.
- Когда нужно, давайте ему время, чтобы все тщательно проанализировать.
- Составьте пошаговый график действий по реализации намеченного, дайте их подробное описание; убедите его в том, что не возникнет никаких неожиданностей.
- Подходите к делу бесстрастно и трезво.
- Продемонстрируйте свою искренность.
- Если Вы с чем-то не согласны, четко и ясно изложите свою позицию.
- Держитесь от него на расстоянии не менее метра.
- Подготовьте конкретные данные, факты и цифры.
- Дайте ему время, чтобы убедиться в правильности Ваших действий; будьте реалистичны и аккуратны.
- Ссылайтесь на отзывы экспертов.
- Заранее подготовьте свои аргументы.





Иван Иванович Иванов



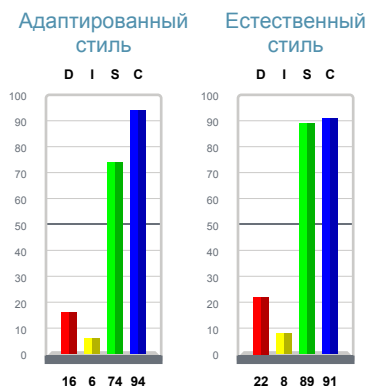
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ (Продолжение)

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:

- Ссылаться на ненадежные источники; рассчитывать на авось.
- Говорить слишком много.
- Просить поверить на слово. Подтверждайте все конкретными данными и фактами.
- Вести себя несерьезно, легкомысленно, шумно или слишком принужденно.
- Полагаться в делах на удачу или везение.
- Приводить в качестве доказательства чье-либо мнение.
- Поверхностно относиться к делу.
- Вставлять в разговор эмоциональные реплики, поспешные высказывания.
- Говорить сумбурно и путано.
- Колебаться, мешкать с принятием решения.
- Дотрагиваться до него в процессе разговора.
- Пытаться давить; ставить нереалистичные сроки.





Иван Иванович Иванов



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 Иванович может столкнуться в работе. Научившись взаимодействовать с клиентом именно в том стиле, который он предпочитает, Иван Иванович сможет сделать общение с ним более продуктивным. Вероятно, Иван Иванович не сразу сможет проявить достаточную гибкость и ему потребуется 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.
- Завоюйте 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.



ВОСПРИЯТИЕ ПОВЕДЕНИЯ

«Посмотрите на себя со стороны»

Поведение и чувства человека мгновенно воспринимаются другими людьми. Этот раздел дает дополнительную информацию о том, как Иван Иванович 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 Иванович обычно воспринимает себя как человека:

- Точного
- Умеренного
- Знающего и компетентного
- Обстоятельного
- Дипломатичного
- Обладающего аналитическим складом ума

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Умеренный

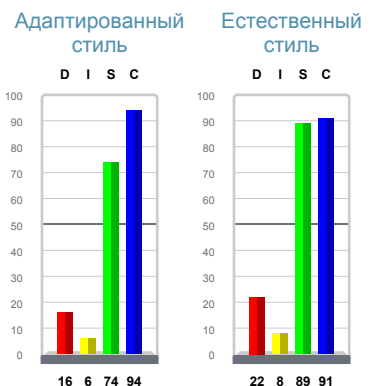
В ситуациях умеренного напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Пессимистично настроенного
- Назойливого
- Разборчивого
- Привередливого

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Экстремальный

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

- Стремящегося к совершенству
- Требовательного
- Которому трудно угодить
- Занимающего оборонительную позицию



Иван Иванович Иванов



ДЕСКРИПТОРЫ

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

Требовательность	Экспансивность	Флегматичность	Уклончивость
Эгоцентризм	Умение воодушевлять	Расслабленность	Беспокойство
Упорство	Магнетизм	Консерватизм	Внимательность
Амбициозность	Дипломатичность	Сдержанность	Зависимость
Первенство	Энтузиазм	Пассивность	Осторожность
Сила воли	Демонстративному	Терпение	Традиционализм
Напористость	Умение побуждать к действию	Собственничество	Точность
Решимость	Сердечность	Предсказуемость	Аккуратность
Настойчивость	Убедительность	Последовательность	Систематичность
Бойцовские качества	Изысканность	Осмотрительность	Дипломатичность
Решительность	Самообладание	Устойчивость	Пунктуальность
Рискованность	Оптимизм	Стабильность	Тактичность
Любознательность	Доверие		Восприимчивость
Ответственность	Общительность		Взвешенность суждений
Доминирование	Влияние	Постоянство	Соответствие
Консерватизм	Вдумчивость	Мобильность	Твердость
Расчетливость	Достоверность	Активность	Независимость
Стремление к сотрудничеству	Расчетливость	Неугомонность	Своеволие
Нерешительность	Скептицизм	Настороженность	Упрямство
Сдержанность	Логика	Разносторонность	Упорство
Неуверенность	Сдержанность	Демонстративность	Догматизм
Нетребовательность	Подозрительность	Нетерпеливость	Беспорядочность
Осторожность	Реализм	Стойкость	Самоуверенность
Мягкость	Проницательность	Устремленность	Раскованность
Покладистость	Пессимизм	Гибкость	Властность
Скромность	Неуравновешенность	Импульсивность	Несгибаемость
Миролюбие	Критичность	Горячность	Беспечность к деталям
Ненавязчивость		Нервозность	



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 Иванович всегда осторожен и предусмотрителен. Он не требует, чтобы его мнение считали единственно верным. Иван Иванович любит помогать клиентам решать их проблемы, создавая атмосферу взаимопонимания. Он всегда стремится к компромиссу.

Адаптированный

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

Взаимодействие с другими людьми

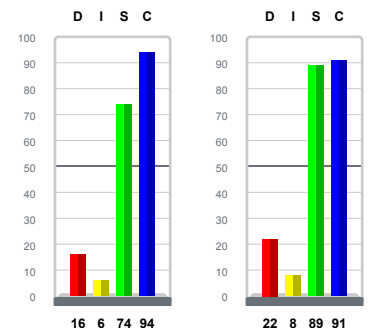
Естественный

Иван Иванович полагает, что убедить человека можно лишь посредством объективных фактов и логики. Пытаясь повлиять на окружающих, он редко проявляет эмоции.

Адаптированный

Иван Иванович 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.

Адаптированный стиль Естественный стиль





ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПРОДАЖ (Продолжение)

Темп работы и слаженность действий

Естественный

Иван Иванович чувствует себя комфортно, работая в предсказуемой обстановке. Он предпочитает продавать товары, надежность которых была проверена на освоенном им рынке.

Адаптированный

Иван Иванович полагает, что для достижения успеха на нынешней работе он должен проявлять терпение и спокойствие, оказывая сервисное обслуживание. Он всегда выделяет время на то, чтобы выяснить потребности потенциальных покупателей.

Отношение к процедурам и ограничениям

Естественный

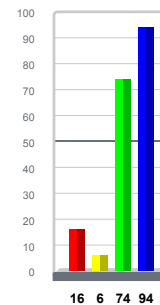
Иван Иванович чувствует себя уверенно на всех этапах процесса продажи и всегда готов представить свой товар или услугу. Он все делает системно и упорядоченно. Это позволяет не пропускать возможные ошибки и излагать все данные о товаре последовательно и логично.

Адаптированный

Разница между его естественным и адаптированным стилем работы незначительна, поэтому он не видит необходимости что-либо изменять.

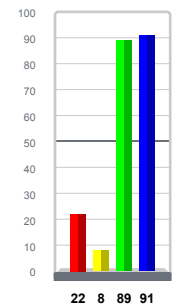
Адаптированный стиль

D I S C



Естественный стиль

D I S C

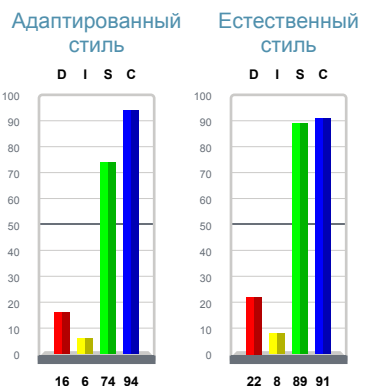




АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ

Иван Иванович 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 Иванович адаптирует свое поведение.

- Просчитывает, насколько необходимо завоевать доверие клиента во время презентации.
- Никогда не идет к заказчику, заранее не подготовившись.
- Внимателен ко всем деталям, касающимся процесса продажи.
- Старается оставаться беспристрастным по отношению к товару или услуге, который он продает.
- Продает материальные, осязаемые продукты, а не идеи.
- Презентуя товар, ведет себя спокойно и беспристрастно.
- Подкрепляет любое свое заявление большим количеством фактов и логикой.
- Презентуя товар или услугу, старается оставаться беспристрастным.
- Строго соблюдает правила компании.
- Задает логичные и систематические вопросы, чтобы выяснить необходимую информацию.
- Собирает подробную информацию о новых товарах и услугах, прежде чем берется их продавать.
- Никогда не забывает о возможных ошибках, которые могут сорвать сделку.
- Проявляет упорство и терпение при достижении поставленных целей.



Иван Иванович Иванов



"ПОЖИРАТЕЛИ ВРЕМЕНИ"

В этом разделе отчета описаны те ситуации, в которых нерациональное управление временем может существенно влиять на общую эффективность Вашей стратегии распределения времени. Перечисленные здесь возможные причины и способы решения проблемы позволят Вам определить наиболее эффективный план оптимизации использования ВРЕМЕНИ и, тем самым, значительно повысить ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ.

ПОИСК ЛУЧШИХ, ПОРОЙ НЕ ОСУЩЕСТВИМЫХ РЕШЕНИЙ

Постоянный поиск наилучших решений может помешать довести работу до конца. На горизонте постоянно появляется новое, еще более подходящее решение.

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Желание выполнить все с первого раза
- Стремление получить одобрение за столь точную и четкую работу
- Боязнь подвергнуться критике, если выбранное Вами решение не работает

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

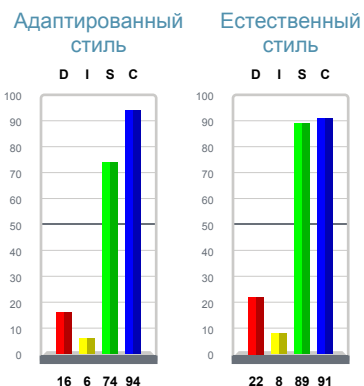
- Установить необходимые стандарты
- Выбрать решение, соответствующее этим стандартам или превышающее их
- Установить сроки принятия решения или выполнения задания

БОЯЗНЬ ОШИБОК

Боязнь ошибок свидетельствует о том, что человек чрезмерно концентрируется на возможных негативных последствиях, а так же слишком много времени уделяет анализу предыдущих ошибок.

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Желание избежать критики





"ПОЖИРАТЕЛИ ВРЕМЕНИ" (Продолжение)

- Восприятие любой критики слишком близко к сердцу
- Желание производить впечатление эффективного и компетентного человека

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

- Вспомнить о своих предыдущих успехах
- Для каждой ситуации, в которой, как Вам кажется, Вы можете ошибиться, найдите два положительных возможных исхода
- Работайте сразу с несколькими возможными исходами ситуации

ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТЬ К КОНСТРУКТИВНОЙ КРИТИКЕ

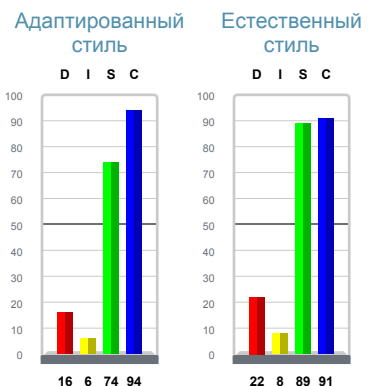
Склонность слишком остро реагировать даже на конструктивную критику в свой адрес является весьма неподходящей и часто бросающейся в глаза реакцией на обратную связь и рекомендации.

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Ощущение комфорта при использовании старых методов работы
- Следование высоким стандартам при выполнении работы
- Уверенность с том, что выбранный путь является наиболее оптимальным
- Неумение увидеть, какие преимущества дают новые методы работы

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

- Стараться беспристрастно выслушивать комментарии окружающих
- Слушая комментарии собеседника попробовать говорить себе мысленно "это интересно" или "это вполне возможно". Это поможет сдержать внезапные, негативные реакции на критику
- Поделитесь своими эмоциями с коллегами и руководителем группы



Иван Иванович Иванов



"ПОЖИРАТЕЛИ ВРЕМЕНИ" (Продолжение)

ОЖИДАНИЕ БУДУЩИХ СОБЫТИЙ

Хотя терпеливость во многих ситуациях и является достоинством, не следует забывать, что активные упреждающие действия с нашей стороны позволяют контролировать события намного эффективнее.

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Желание работать с происходящим "здесь и сейчас"
- Боязнь того, что преждевременные действия могут показать Вашу неподготовленность
- Стремление к высоким стандартам, мешающее начать активные действия

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

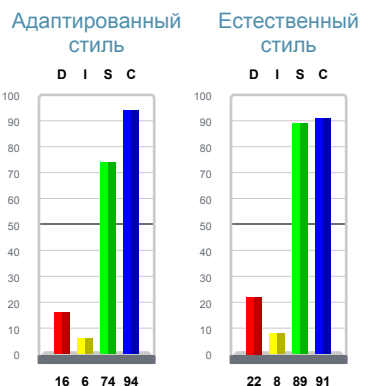
- Планирование альтернативных решений
- Анализ возможного хода событий
- Следование наиболее оптимальному плану работы, который позволит удовлетворить все требования, не ставя под угрозу срыва выполнение других мероприятий

ЧРЕЗМЕРНАЯ АККУРАТНОСТЬ И ЛЮБОВЬ К ПОРЯДКУ

Склонность к чрезмерной аккуратности может стать непреодолимой, в некотором роде болезненной привычкой, которая часто может помешать эффективно и качественно выполнить задачу. Уборка рабочего места может показаться намного более важным делом, чем завершение требуемых рабочих мероприятий ("с глаз долой, из сердца вон").

ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Быстрая отвлекаемость на неотносящиеся к делу материалы
- Потребность работать систематично
- Сортировка информации по папкам и каталогам для повторного ее поиска и дальнейшего использования



Иван Иванович Иванов



"ПОЖИРАТЕЛИ ВРЕМЕНИ" (Продолжение)

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

- Признать, что это эта черта является преимуществом только тогда, когда она проявляется в меру

ПОИСК "СКРЫТОГО СМЫСЛА"

Привычка искать во всем скрытый смысл свидетельствует о неспособности буквально воспринимать сообщения, различную информацию, неречевые сигналы других людей, а так же, о склонности видеть везде злой умысел.

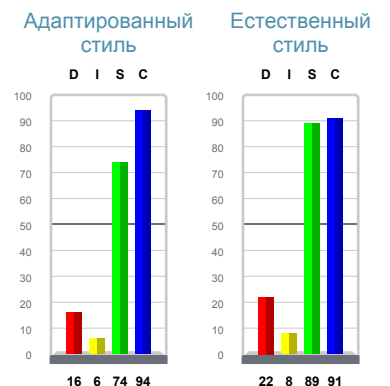
ВОЗМОЖНЫЕ ПРИЧИНЫ:

- Чрезмерная критичность к тому, что говорит собеседник. Из-за этого качества часто можно увидеть в ситуации больше, чем есть на самом деле
- Желание уловить что-либо за пределами очевидного
- Потребность в дополнительной информации
- Минимальное доверие к окружающим

ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ:

- Задавать вопросы
- Делиться своим мнением с окружающими





Иван Иванович Иванов

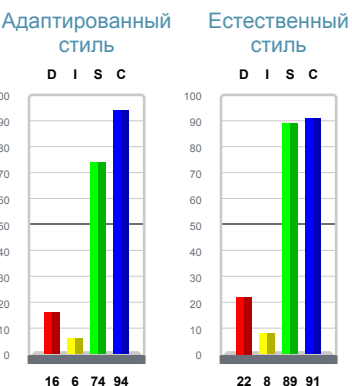


ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

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 Иванович склонен:

- Слишком сильно вдаваться в подробности и использовать их для того, чтобы отстоять свою позицию.
- Редко менять свой стиль поведения для того, чтобы соответствовать стилю покупателя.
- Не увлекать клиента эмоционально.
- Тратить слишком много времени на сервисное обслуживание и не уделять достаточно внимания привлечению новых клиентов.
- Недооценивать себя, вести себя недостаточно уверенно.
- Проводить в офисе слишком много времени, готовя различные данные и факты для презентации.
- Бояться переходить к вопросу о покупке товара.
- Не звонить новым потенциальным клиентам, потому что боится неизвестности.



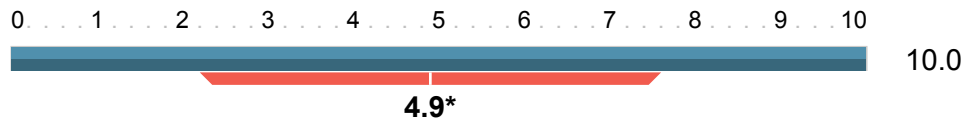
Иван Иванович Иванов



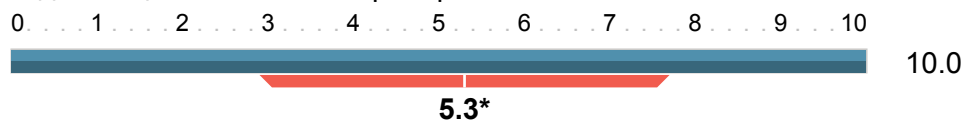
ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

1. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО -

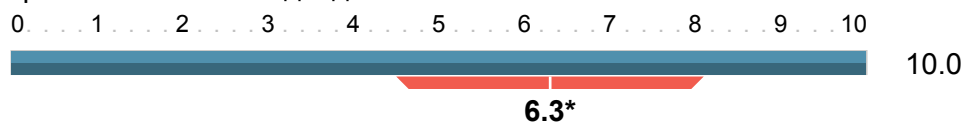
Следование системам и процедурам для достижения успеха.



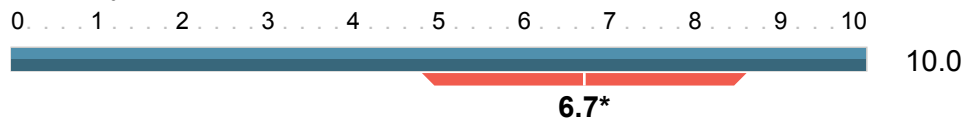
2. АНАЛИЗ ДАННЫХ - Аккуратная работа с информацией, подлежащей постоянной проверке.



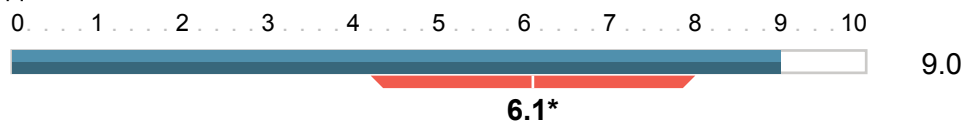
3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ - Умение делать работу, соблюдая преемственность подхода.



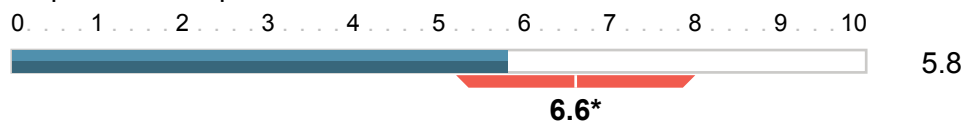
4. СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ - Следование стратегии или, если ее нет, устоявшейся практике.



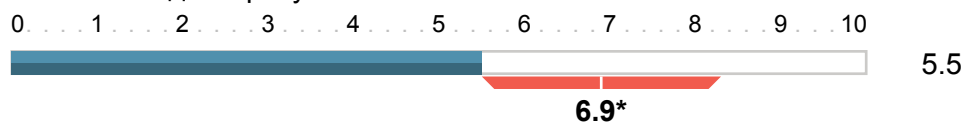
5. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА - Необходимость быть дотошным.



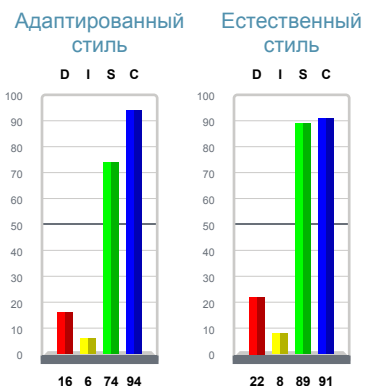
6. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ - Желание выражать свой искренний интерес к клиентам.



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



* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

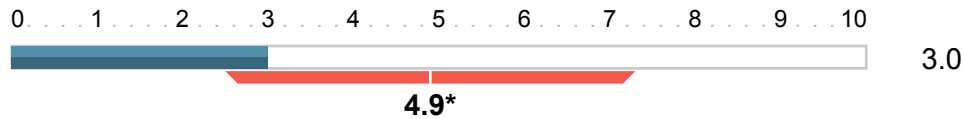


Иван Иванович Иванов

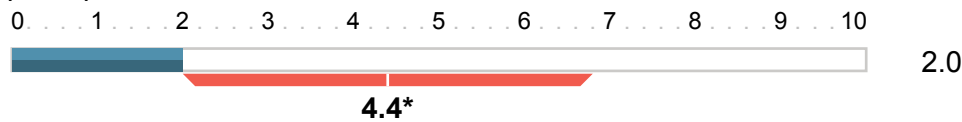


ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

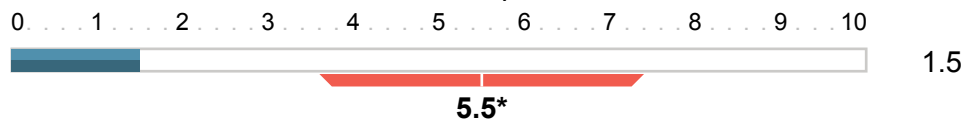
8. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВПЕРЕДИ - Упорство, прямота, настойчивость и воля к победе.



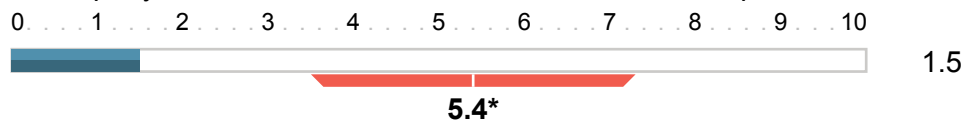
9. СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ - Решительность, быстрота реагирования и действия.



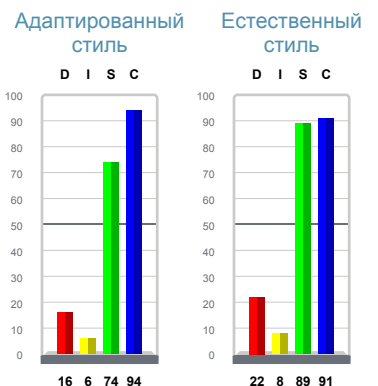
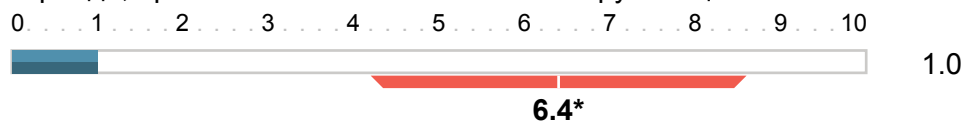
10. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.



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



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



SIA: 16-06-74-94 (22) SIN: 22-08-89-91 (21)
* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

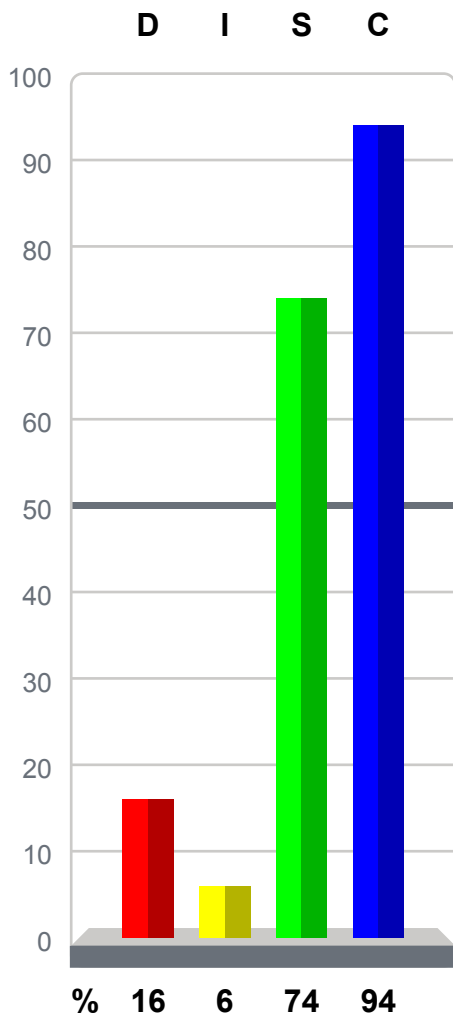


ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

17-4-2013

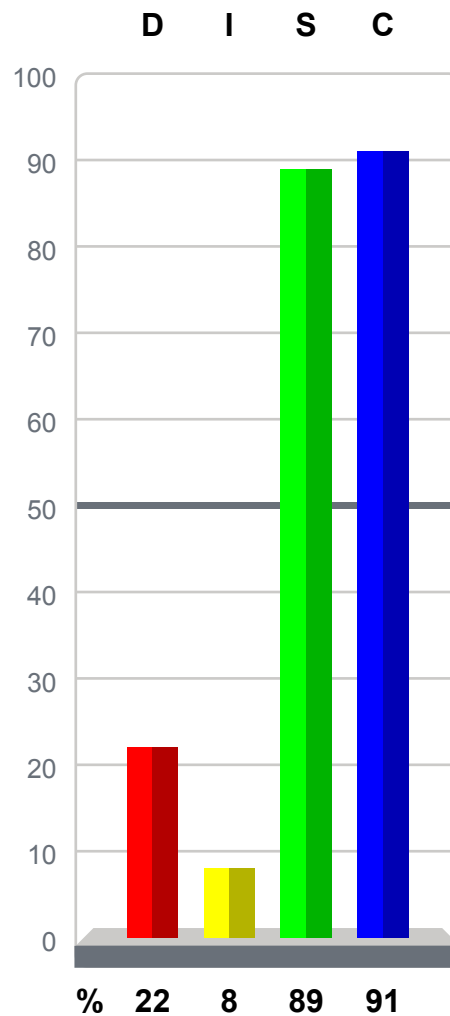
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



Norm 2012 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.

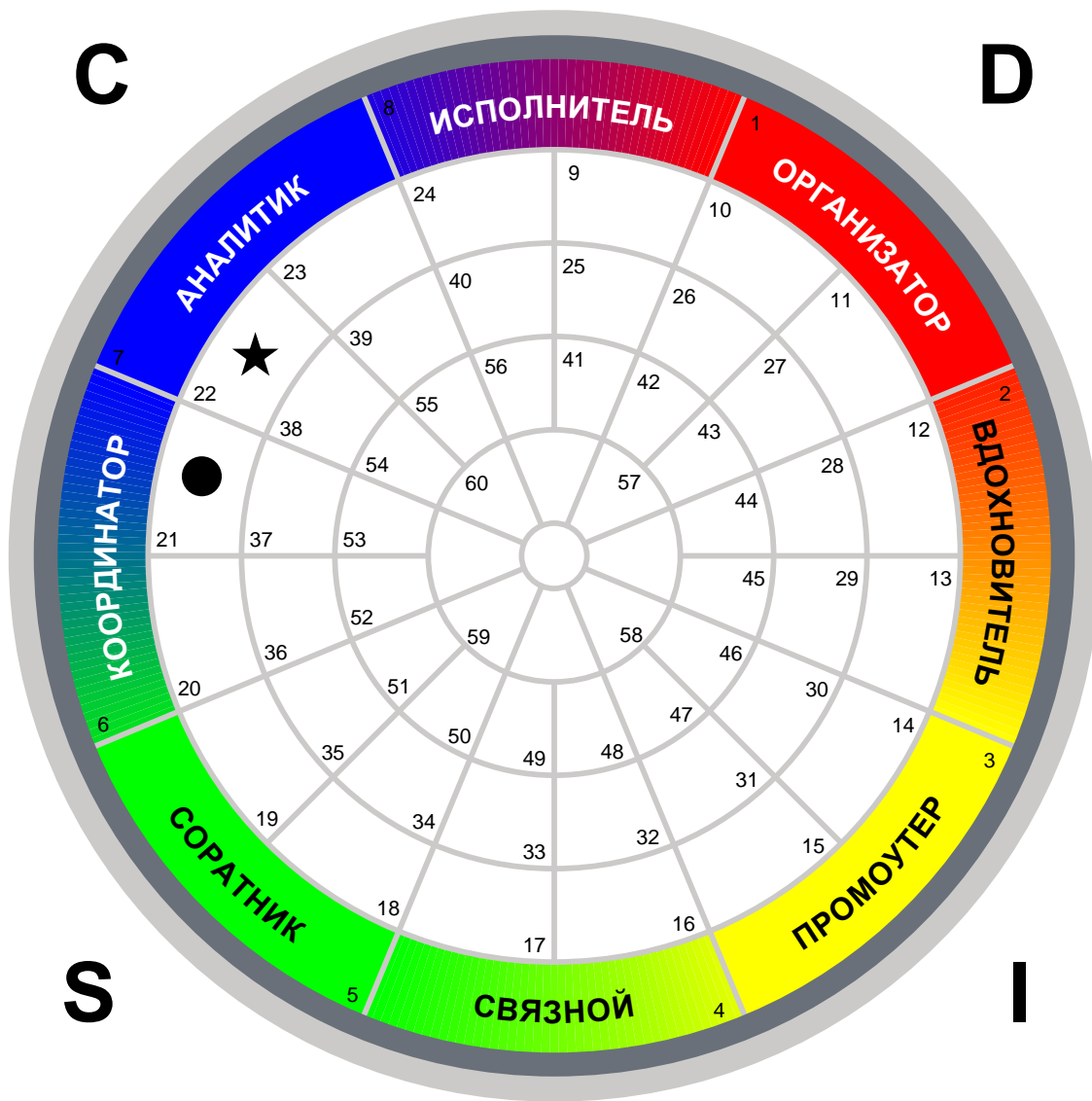
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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

17-4-2013



Адаптированный: ★ (22) КООРДИНИРУЮЩИЙ АНАЛИТИК
Естественный: ● (21) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ КООРДИНАТОР

Norm 2012 R4

Иван Иванович Иванов

Copyright © 1984-2013. Target Training International Ltd. 28



ВВЕДЕНИЕ Раздел "Мотиваторы"

Знание своих индивидуальных внутренних мотиваторов помогает понять, **ПОЧЕМУ** мы совершаем те или иные действия. Изучение личного опыта, профессиональной компетенции, уровня образования и общей подготовки помогут выяснить, на **ЧТО** способен индивид. Оценка стилей поведения позволяет узнать, **КАК** человек ведет себя и добивается результатов в рабочей обстановке. Отчет "Личная мотивация и вовлеченность" измеряет показатели шести основных интересов или мотиваторов (то, как человек оценивает свою жизнь): теоретических, прагматических, эстетических, социальных, индивидуалистических и традиционных.

Внутренние мотиваторы стимулируют поведение человека, и иногда их называют скрытыми мотиваторами, так как их не всегда легко различить. Именно поэтому целью данного отчета является разъяснение и развитие этих мотивирующих факторов, а также тех сильных качеств, на которые человек может опираться в своей работе.

В зависимости от полученных ответов данный отчет отразит Вашу расположенность к каждому из шести внутренних мотиваторов. Те два, или иногда три, внутренних мотиватора, которые окажутся выше остальных, побуждают Вас к действию. Вы будете испытывать положительные эмоции при обсуждении, прослушивании или выполнении какой-либо деятельности, которая удовлетворяет Ваши верхние внутренние мотиваторы.

Результаты, которые Вы получите в данной секции, будут отражать один из трех возможных уровней выраженности для каждого из шести внутренних мотиваторов.

- **СИЛЬНЫЕ** - положительные эмоции, которые Вам необходимо удовлетворять как на работе, так и вне работы.
- **СИТУАТИВНЫЕ** - эмоции и чувства будут расположены от положительных до безразличных, в зависимости от Ваших жизненных приоритетов на данный момент времени. Внутренние мотиваторы данной группы становятся важными тогда, когда удовлетворены Ваши верхние мотиваторы.
- **НИЗКИЕ** - эмоции и чувства будут безразличными, если они относятся к 5му и 6му внутреннему мотиватору.

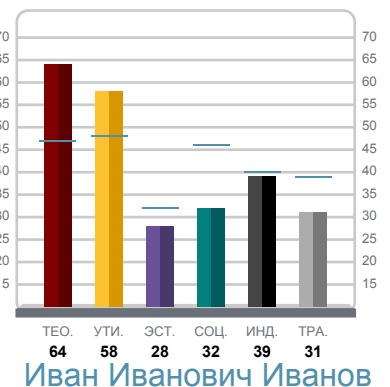
УРОВЕНЬ ВЫРАЖЕННОСТИ ВАШИХ МОТИВАТОРОВ		
1	ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ	Высокий
2	УТИЛИТАРНЫЙ	Высокий
3	ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ	Ситуационный
4	СОЦИАЛЬНЫЙ	Ситуационный
5	ТРАДИЦИОННЫЙ	Низкий
6	ЭСТЕТИЧЕСКИЙ	Низкий



ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ

Основной движущей силой для данного типа личности является поиск ИСТИНЫ через познание окружающего мира. Такой человек не проявляет интереса к красоте или практическому использованию вещей, он стремится исключительно к наблюдениям, размышлениям, поиску первопричины. Человеку, который принадлежит к данному типу, свойственен эмпирический, рациональный, критичный взгляд на вещи. В глазах окружающих он выглядит интеллектуальным человеком. Главная цель его жизни - упорядочить и систематизировать знания. Его девиз: "Знания ради знаний"

- Иван Иванович будет использовать свои знания для достижения экономической и финансовой независимости.
- Его раздражают люди, которые рассуждают о предмете, недостаточно разбираясь в нем. Он быстро теряет интерес к такому собеседнику.
- Иван Иванович не пожалеет времени и денег, помогая людям, посвятившим себя самообразованию и обучению других людей.
- Иван Иванович обладает способностью анализировать, обобщать опыт прошлого, настоящего и будущего.
- Его трудно оторвать от хорошей книги.
- Для него результаты важнее процесса их достижения.
- Иван Иванович может использовать свои знания в той или иной области, чтобы лучше управлять ситуацией.
- Многие считают его интеллектуальным человеком.
- Иван Иванович постоянно находится в поисках истины, но поскольку истина всегда относительна, то определяя ее, он будет исходить из своих собственных представлений и взглядов.
- Иван Иванович не может пройти мимо книжного магазина или библиотеки.
- Он считает, что следует иметь хорошую библиотеку и книжный магазин в каждом районе.
- Понимание социальных проблем во всем их многообразии является его сильным качеством.

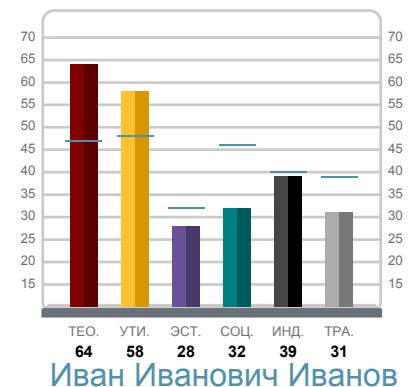




УТИЛИТАРНЫЙ

Для Утилитарного типа личности характерен интерес к деньгам, ко всему, что имеет практическую пользу. Это означает, что человек, принадлежащий к данному типу, стремится к материальному благополучию, которое могут обеспечить деньги, не только для себя, но и для своей семьи. Интересы такого человека связаны с практической стороной бизнеса - производство, маркетинг, потребление товаров, использование кредитов, инвестиции. Этот тип абсолютно практичного человека хорошо вписывается в стереотип бизнесмена. Человек с высоким уровнем интенсивности проявления данного мировоззрения, весьма вероятно, будет оценивать других по уровню их благосостояния.

- Иван Иванович может охотно инвестировать свое время и средства в те или иные проекты, ожидая, однако, при этом отдачи от своих вложений.
- Приобретение материальных благ является результатом его способности доводить дело до конца и добиваться поставленных целей.
- Иван Иванович умеет добиваться поставленных целей.
- Он будет много работать для удовлетворения своих материальных потребностей.
- Он может измерять эффективность своей работы, полученными в результате материальными благами.
- Он легко добивается поставленных целей, благодаря умению использовать свой прошлый опыт.
- Он оценивает вещи с точки зрения их практической пользы и материальной выгоды.

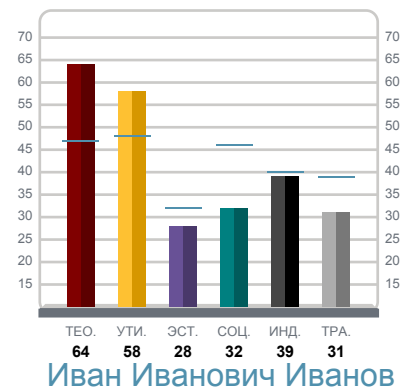
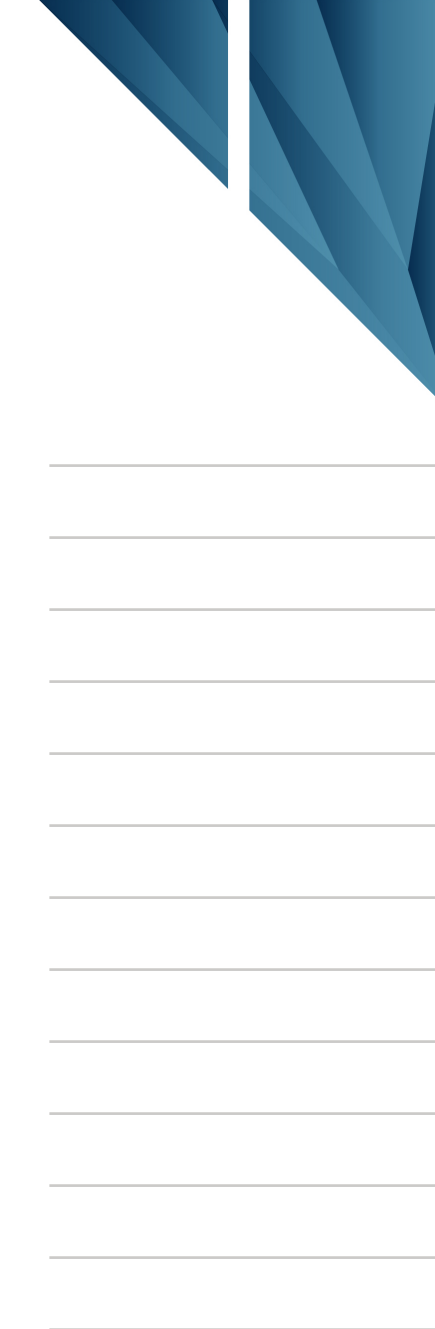




ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ

Власть является основным мотивирующим фактором для индивидуалистического типа личности. Исследования убедительно доказывают, что лидеры, занимающие ответственные руководящие должности в различных сферах деятельности, больше всего ценят власть. Поскольку конкуренция и борьба играют важную роль во всех сферах человеческой жизни, многие философы рассматривают власть, как основной мотивирующий фактор. Однако, у некоторых людей, стремление к власти наиболее ярко выражено. Эти люди стремятся к личной власти, влиянию и славе.

- Степень его контроля зависит от того, насколько данный вопрос важен для него лично. Если личная заинтересованность отсутствует, он не видит особой необходимости в контроле.
- Оценив конкретную ситуацию, он решает, в какой степени ему следует ее контролировать.
- Временами Иван Иванович стремится к первенству.
- Иван Иванович может упорно и настойчиво добиваться своих целей.





СОЦИАЛЬНЫЙ

Человек, который, согласно результатам отчета, проявляет ярко выраженную склонность к данному мировоззренческому типу, отличается любовью к людям. Личность социального типа высоко ценит людей, ей свойственна доброта, сочувствие к окружающим, отсутствие эгоизма. Люди, принадлежащие к теоретическому, утилитарному и эстетическому типам, кажутся ему равнодушными и холодными. В отличие от индивидуалистического типа, люди социального типа полагают, что стремление к взаимопомощи является единственно правильной формой человеческих отношений. Исследования показывают, что личность социального типа отличается бескорыстием.

- Иван Иванович обязательно поможет человеку или команде в трудную минуту, нужно только найти к нему правильный подход.
- Его желание помогать людям, иногда даже в ущерб своим интересам, зависит от конкретной ситуации.

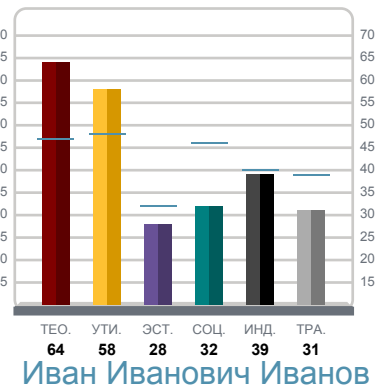




ТРАДИЦИОННЫЙ

Представителей данного типа интересуют прежде всего порядок, единство взглядов, традиции. Люди такого типа любят придерживаться системы, которая бы определяла и регулировала их жизнь, например, религия или определенная система государственной власти.

- Во многих случаях Иван Иванович стремится устанавливать собственные правила, которые позволяют ему действовать, опираясь на интуицию и опыт.
- Им трудно манипулировать, так как он не придерживается какой-то одной системы убеждений, которая может дать готовый ответ на любой вопрос.
- Он не побойтся переосмыслить свои взгляды.
- Иван Иванович творчески относится к интерпретации различных взглядов и убеждений и применяет их в жизни избирательно .
- Он - отличается широтой убеждений и взглядов.
- Уважение и приверженность к традициям не оказывает влияния на его поступки.
- Его основные интересы и стремления, связаны с другими ценностями его жизни, представленными в данном отчете.

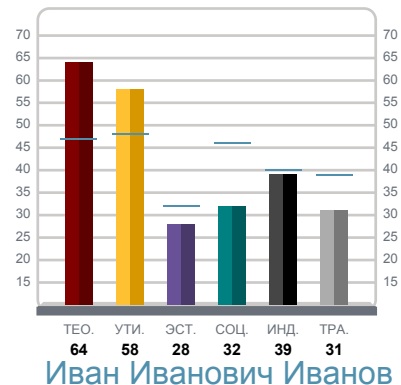




ЭСТЕТИЧЕСКИЙ

Эстетический тип личности демонстрирует интерес к "форме и гармонии". Человек данного типа судит обо всем с позиции красоты, симметрии, совершенства. Жизнь рассматривается им как череда событий, каждое из которых само по себе может является источником наслаждения. Принадлежность к данному типу не означает, что человек обязательно наделен артистическими талантами. Это указывает лишь на то, что интересы личности связаны с эстетической стороной жизни.

- Он - очень практичный человек, который равнодушно относится к гармонии окружающего мира.
- Его основные интересы и стремления, связаны с другими ценностями его жизни, выявленными в данном отчете.
- Он придерживается прагматичного подхода к событиям и явлениям жизни.
- Невзрачность окружающей обстановки не оказывает отрицательного влияния на его творческую энергию и творческие способности.
- Практическая польза и выгода, которую можно извлечь гораздо важнее для него, чем красота формы и гармония.
- Умом Иван Иванович понимает, что окружающая обстановка должна быть красивой, но ему сложно тратить деньги на приобретение красивых вещей.
- Иван Иванович не всегда заботится о красоте и форме окружающей его обстановки.





МОТИВАТОРЫ - НОРМЫ И СРАВНЕНИЯ

На протяжении многих лет Вы постоянно слышите утверждения типа - "на вкус и цвет товарищей нет", "каждому свое", "чужая душа - потемки". Когда Вас окружают люди со схожими внутренними мотиваторами, Вы полны энергии и чувствуете себя комфортно. Однако когда Вы оказываетесь среди людей, с которыми у Вас абсолютно разные внутренние мотиваторы, Вы можете чувствовать себя не в своей тарелке. Эти различия могут вызывать конфликты и стрессовые ситуации. Если Вы попали в подобную ситуацию, то можете сделать следующее:

- Изменить ситуацию.
- Изменить свое восприятие ситуации.
- Смириться с ситуацией.
- Управлять ситуацией.

Данный раздел отразит области, в которых Ваши внутренние мотиваторы могут существенно отличаться от общепринятых и приводить к конфликтам. Чем сильнее Ваши верхние показатели отличаются от наиболее распространенных, тем больше людей будут замечать Вашу склонность к этому мотиватору. Чем сильнее Ваши "нижние" показатели отличаются от общепринятых, тем больше людей будут видеть Ваше негативное или безразличное отношение к этому внутреннему мотиватору. Затемненная область для каждого внутреннего мотиватора отражает средний показатель 68 процентов населения или стандартное отклонение в большую или меньшую сторону от этого показателя.

ТАБЛИЦА НОРМ И СРАВНЕНИЙ - Norm 2012

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ		Отклонение вверх
УТИЛИТАРНЫЙ		В пределах нормы
ЭСТЕТИЧЕСКИЙ		В пределах нормы
СОЦИАЛЬНЫЙ		Отклонение вниз
ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ		В пределах нормы
ТРАДИЦИОННЫЙ		В пределах нормы

- 68 процентов населения - средний национальный показатель - ваши показатели

В пределах нормы - одна стандартная девиация от среднего национального показателя

Отклонение вверх - две стандартных девиации выше среднего национального показателя.

Отклонение вниз - две стандартные девиации ниже среднего национального показателя

Экстремальное отклонение - три стандартные девиации от среднего национального показателя



МОТИВАТОРЫ - НОРМЫ И СРАВНЕНИЯ

Мировоззренческие установки, к которым Вы демонстрируете наиболее сильную приверженность по сравнению с другими убеждениями и ценностями.

- Вы обладаете сильной тягой к знаниям и постоянно ищете возможность их расширить. Иногда окружающим может не нравиться то, что Вы тратите слишком много времени и средств на образование, им кажется, что Вам уже достаточно учиться и пора, наконец, заняться делом.

Мировоззренческие установки, которые Вы не разделяете, и поэтому можете испытывать раздражение, когда сталкиваетесь с людьми, демонстрирующим сильную приверженность к подобным убеждениям и ценностям.

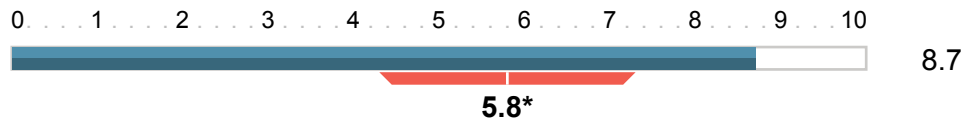
- Поскольку Вы рассчитываете только на себя, Вы чувствуете себя дискомфортно с людьми, которые настойчиво предлагают Вам помощь или стремятся Вам угодить.



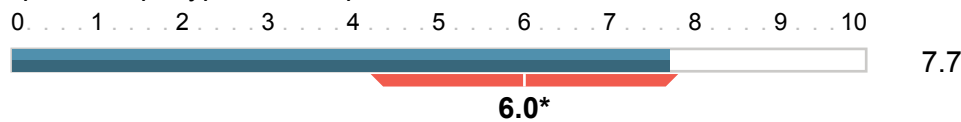
ИЕРАРХИЯ ВНУТРЕННИХ МОТИВАТОРОВ

Ваша мотивация добиваться успеха во всем определяется Вашими скрытыми ценностями. Вы будете энергичны и успешны на своей должности тогда, когда работа, которую Вы выполняете, отвечает Вашим личным ценностям. Эти ценности перечислены ниже от самых верхних до самых нижних.

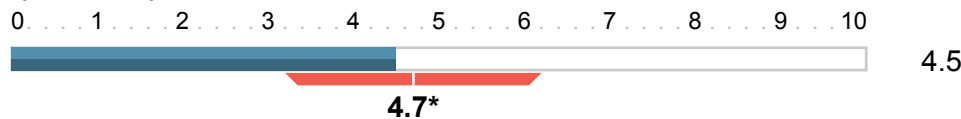
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.



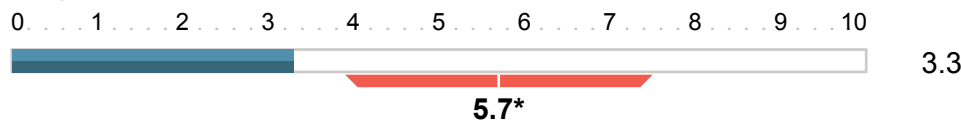
2. УТИЛИТАРНЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.



3. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит уважение, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.



4. СОЦИАЛЬНЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит возможность угодить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.



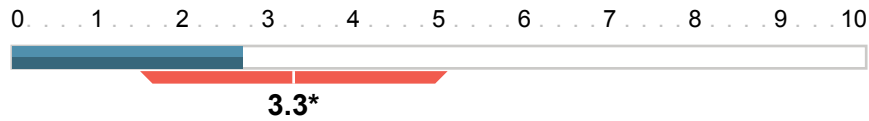
5. ТРАДИЦИОННЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит присущие социальной структуре традиции, правила, нормы и принципы.





ИЕРАРХИЯ ВНУТРЕННИХ МОТИВАТОРОВ

6. ЭСТЕТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит гармонию жизни, творческое самовыражение, красоту и природу.



2.7



MI: 64-58-28-32-39-31 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)
* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

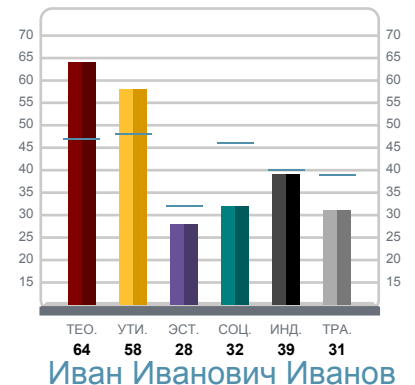
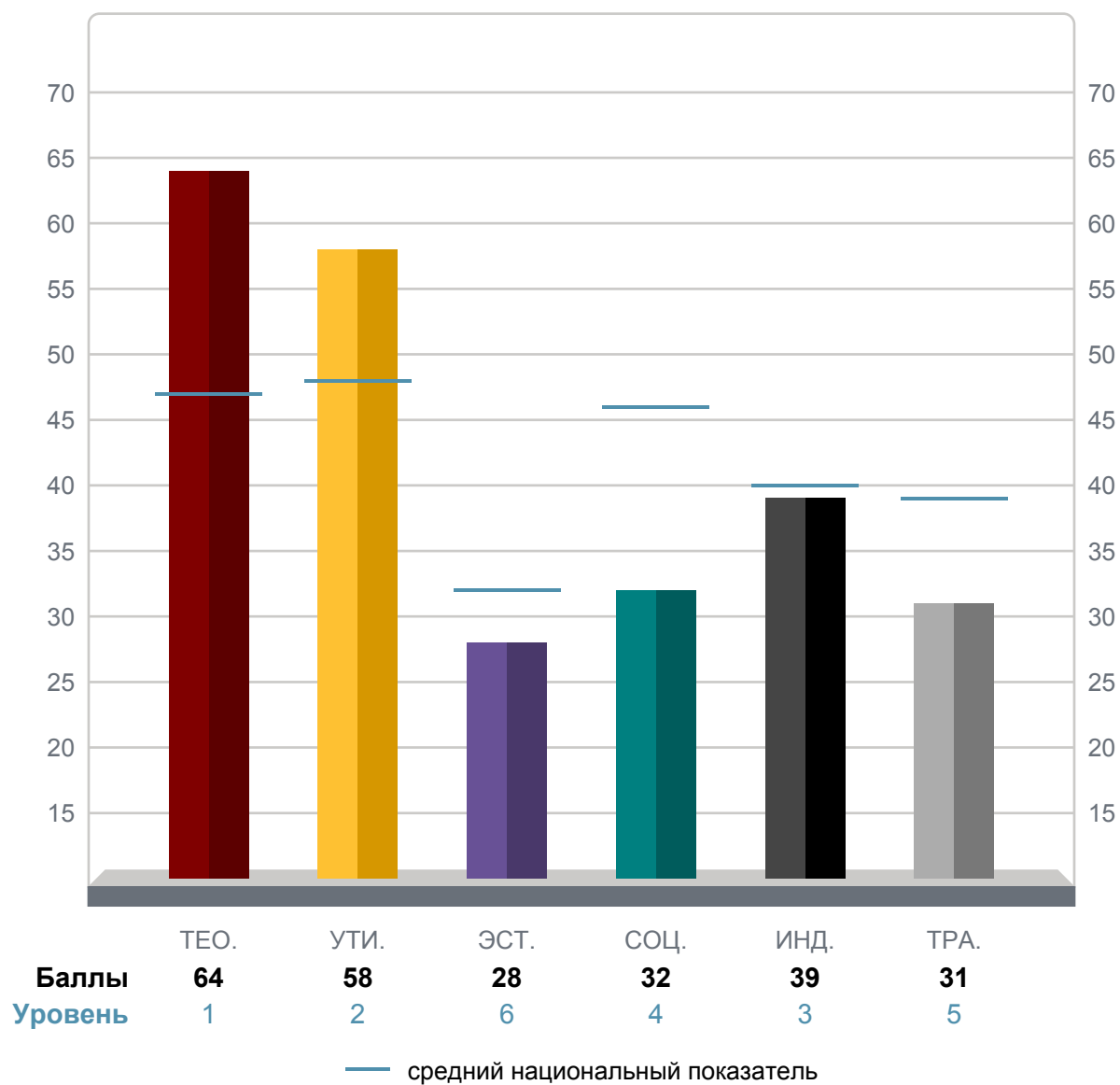




ДИАГРАММА УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ® 17-4-2013

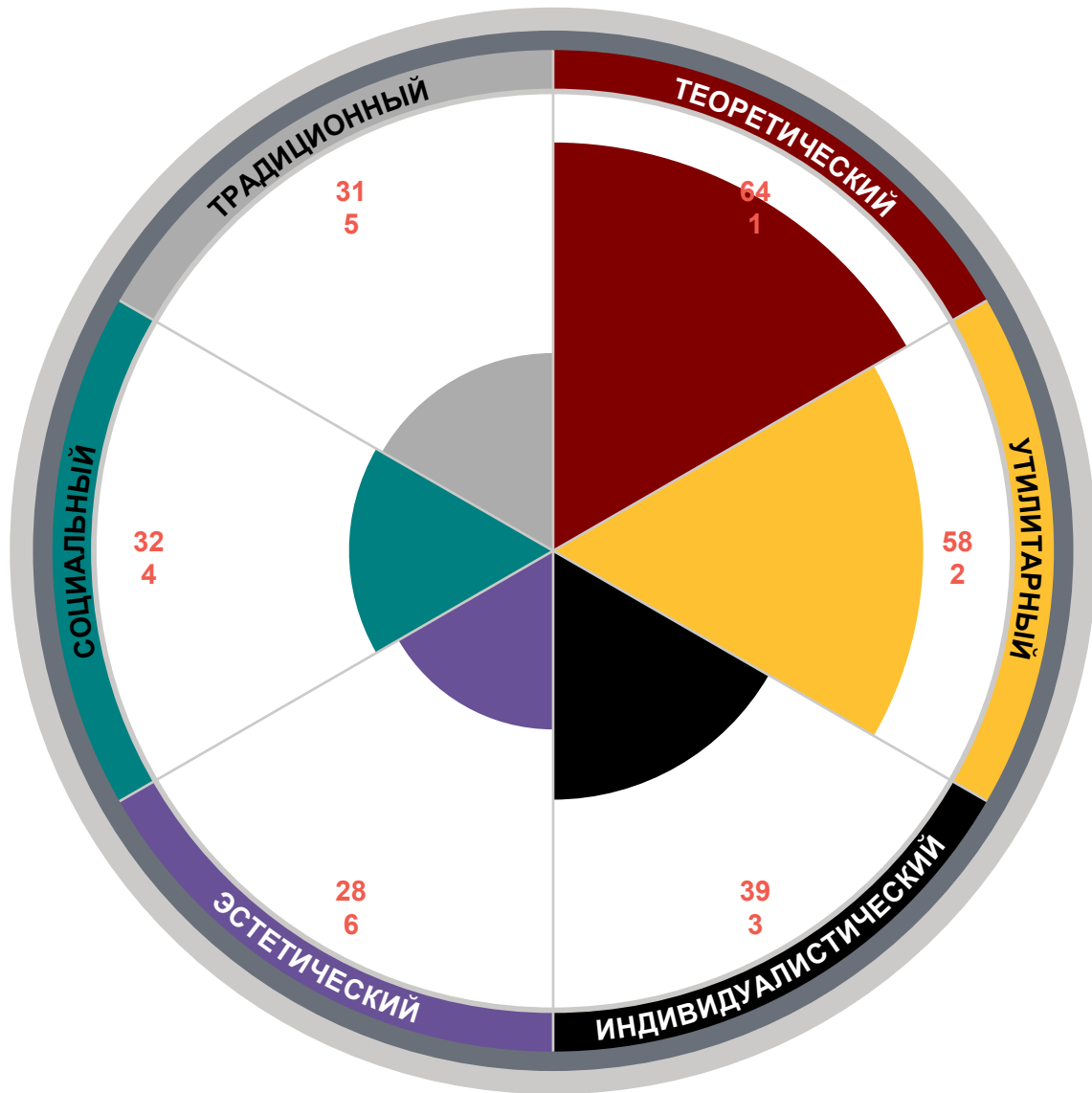


Norm 2012



ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™

17-4-2013





ВВЕДЕНИЕ

Раздел "Сочетание стилей поведения и внутренних мотиваторов"

Максимальные результативность и удовлетворенность от работы приходят тогда, когда Ваши стили поведения и факторы мотивации сливаются воедино. Они по отдельности оказывают мощное влияние на Ваши действия, однако их сочетание и взаимодействие выводят Вас на качественно новый уровень.

В данном разделе Вы найдете:

- Потенциальные сильные стороны стилей поведения и мотиваторов
- Потенциальные противоречия между стилями поведения и мотиваторами
- Идеальную рабочую обстановку
- Инструменты мотивации
- Инструменты управления



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: _____