



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

TTI Анализ способностей и талантов™

Версия для менеджеров и специалистов по продажам

Иван Иванович Иванов

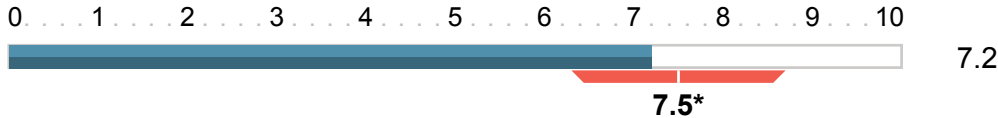
Компания АБВГД

20-12-2011

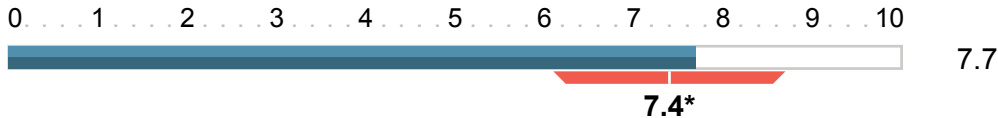


КЛЮЧЕВЫЕ СПОСОБНОСТИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

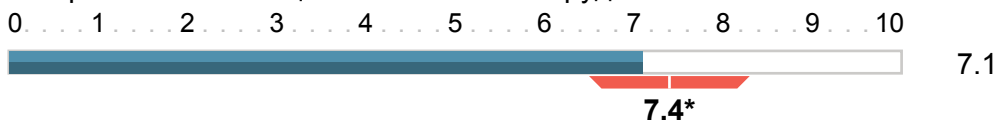
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ - Умение выявить ключевые аспекты любой проблемы, продумать возможные решения и стратегии действий для достижения желаемых результатов.



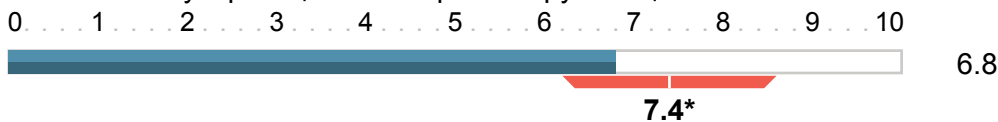
УВЛЕЧЕННОСТЬ РАБОТОЙ - Отражает отношение человека к своей нынешней работе или профессии.



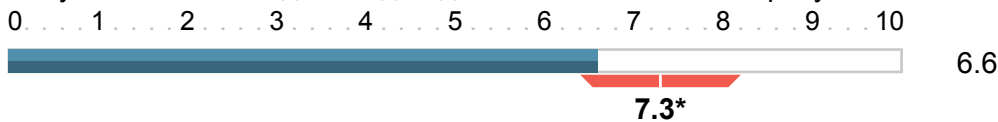
УМЕНИЕ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ НА ПРОЕКТЕ И ЦЕЛЯХ - Умение не отвлекаться от выполняемого проекта и поставленных целей, не смотря на возникающие сложности и затруднения.



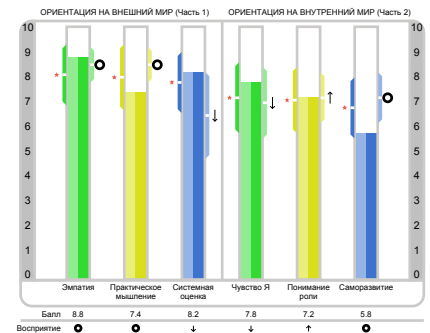
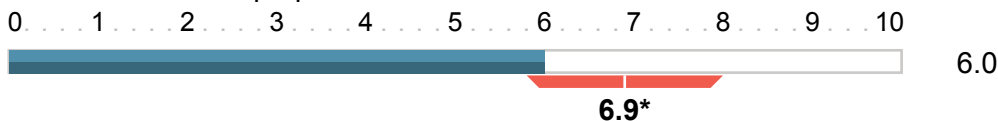
УМЕНИЕ СПРАВЛЯТЬСЯ С ОТКАЗОМ - Способность демонстрировать силу воли и упорство, не смотря на сопротивление или негативную реакцию со стороны окружающих.



НАЦЕЛЕННОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ - Умение определить и создать все условия, необходимые для достижения желаемого результата.



САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ - Отражает желание человека самостоятельно браться за новые задачи, чтобы выполнить свои обязательства и профессиональные обязанности.



Rev: 0.92-0.81

* результаты 68% людей подпадают в затененную область.



СВОДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ | ПО СПОСОБНОСТЯМ В ПРОДАЖАХ

В этом разделе содержится краткое описание способностей оцениваемого. Данные показатели дают целостное представление о них. Более подробная информация представлена на последующих страницах отчета.

ПОИСК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ



УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА



АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТА



ПРЕЗЕНТАЦИЯ



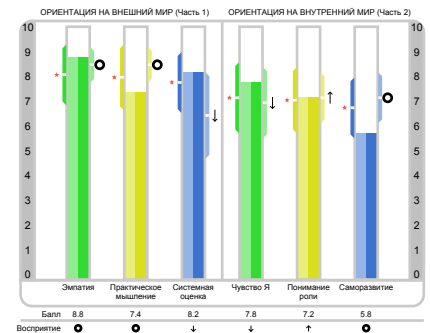
ВЛИЯНИЕ



ЗАВЕРШЕНИЕ



ОБЩИЙ ИНДЕКС

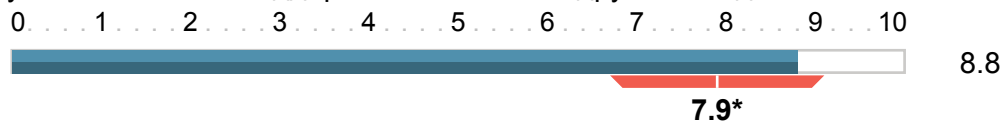




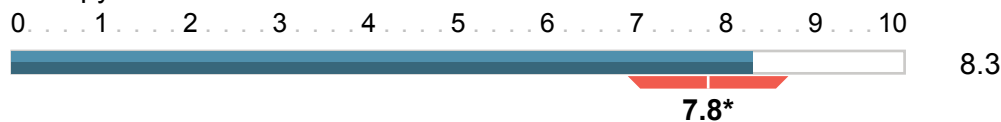
УСТАНОВЛЕНИЕ КОНТАКТА

На этой стадии процесса продажи происходит первая встреча лицом к лицу продавца и потенциального клиента. Здесь продавец имеет возможность продемонстрировать свою искреннюю заинтересованность в потенциальном клиенте, и тем самым добиться расположения потенциального покупателя, вызвать чувства взаимопонимания и взаимного уважения. Это начальная стадия построения взаимного доверия, которая определяет весь последующий процесс продажи.

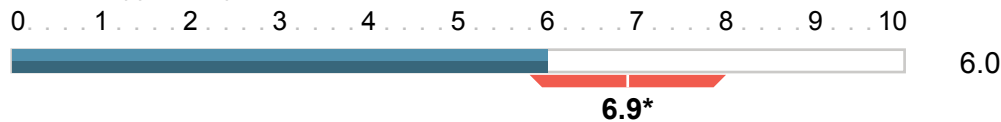
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ К ОКРУЖАЮЩИМИ - Общая способность устанавливать и поддерживать контакт с другими людьми.



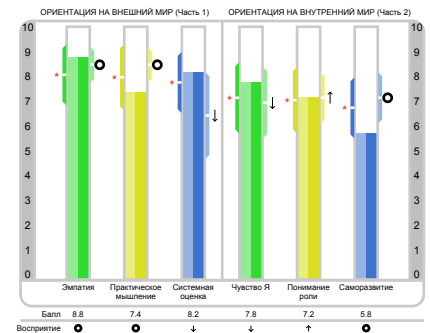
ПОСТРОЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ С ОКРУЖАЮЩИМИ - Умение в процессе общения понять других людей и установить с ними конструктивные отношения.



ИНИЦИАТИВНОСТЬ - Желание принимать активное участие в процессе работы, реализовывать собственные идеи и доводить начатое до конца.



УМЕНИЕ ЧУВСТВОВАТЬ ОКРУЖАЮЩИХ - Способность понять и оценить других людей, заметить их чувства, потребности и желания.



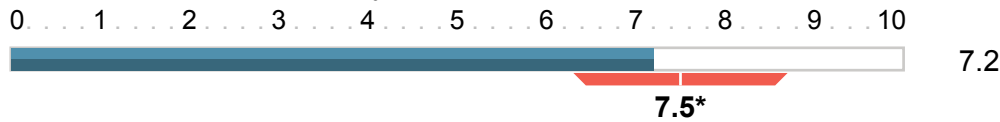
* результаты 68% людей попадают в затененную область.



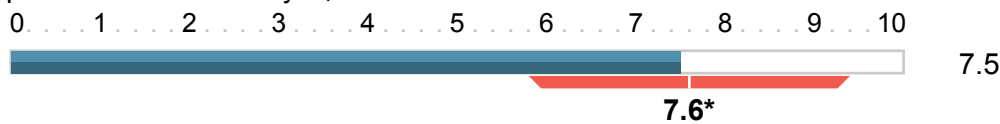
ПРЕЗЕНТАЦИЯ

На этом этапе продавец имеет возможность представить свой товар таким образом, чтобы он удовлетворял все явные или скрытые потребности потенциального покупателя, которые были выявлены на предыдущем этапе продажи.

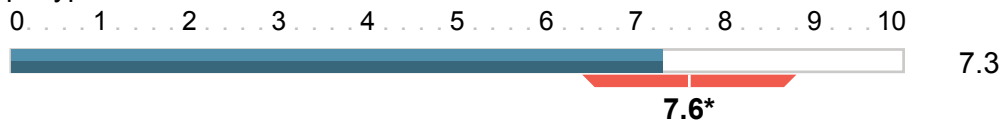
РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ - Умение выявить ключевые аспекты любой проблемы, продумать возможные решения и стратегии действий для достижения желаемых результатов.



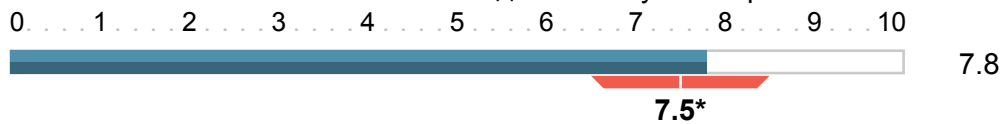
ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ - Находчивость и умение подойти рационально к решению любой ситуации.



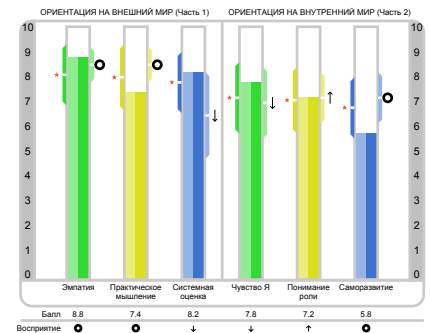
ОРГАНИЗАТОРСКИЕ СПОСОБНОСТИ - Умение понять все ключевые составляющие ситуации и привлечь все необходимые ресурсы.



ЧУВСТВО ВРЕМЕНИ - Умение все делать в нужное время.



* результаты 68% людей подпадают в затененную область.

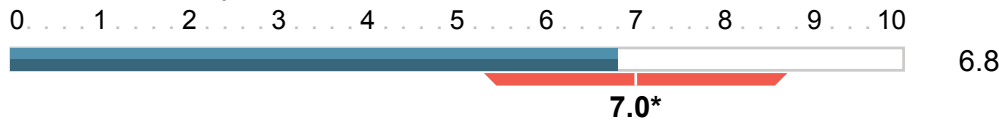




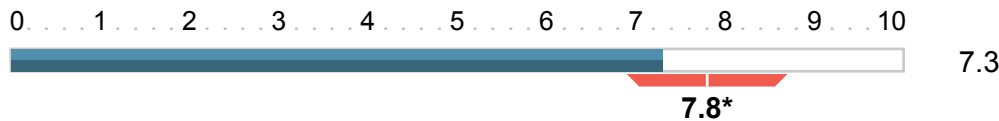
ВЛИЯНИЕ

Люди всегда действуют в соответствии со своими убеждениями. Эта стадия процесса продажи позволяет продавцу переломить возможное недоверие покупателя и придать большую значимость своим словам. Здесь продавец имеет возможность убедить потенциального покупателя в надежности поставщика и продавца, а также в качестве предлагаемого продукта или услуги.

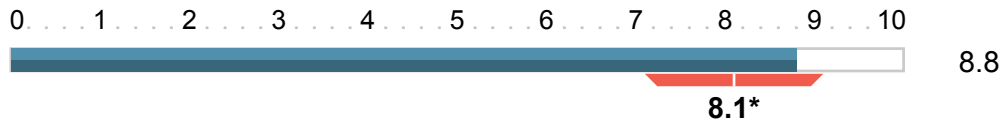
ИНТУИТИВНОЕ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ - Умение принимать верные решения в ситуации дефицита информации, опираясь только на некоторые доступные знания.



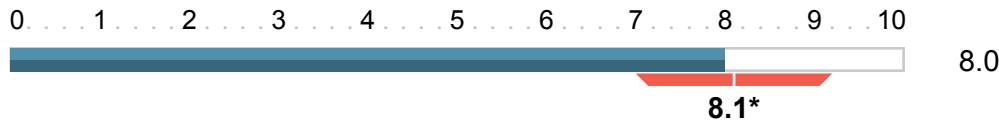
УМЕНИЕ УБЕЖДАТЬ - Способность убедить других в правильности своей позиции, взглядов и мнений.



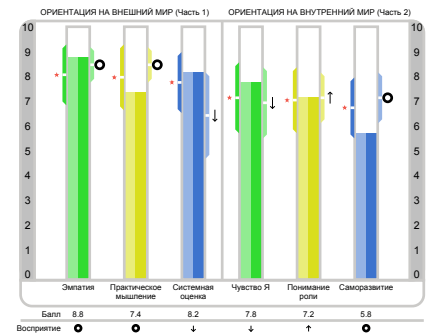
ЧУТКОСТЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОКРУЖАЮЩИМ - Способность различать и понимать индивидуальные особенности и эмоции других людей.



ПОНИМАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ - Умение понять потребности других людей и воодушевить их на достижение определенных целей.



* результаты 68% людей подпадают в затененную область.

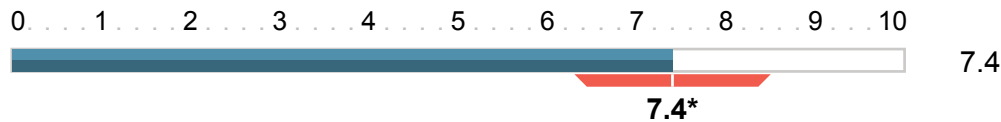




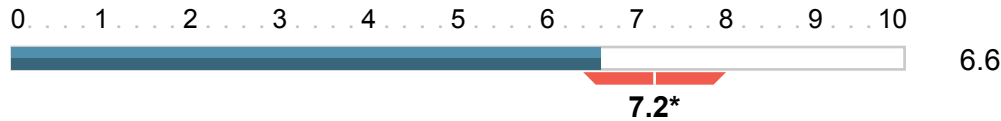
ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

Это завершающая фаза любой сделки. В этот момент продавец спрашивает потенциального покупателя, будет ли он покупать товар, преодолевает с возражения, проводит необходимое обсуждение и завершает взаимодействие с клиентом обоюдным удовлетворением.

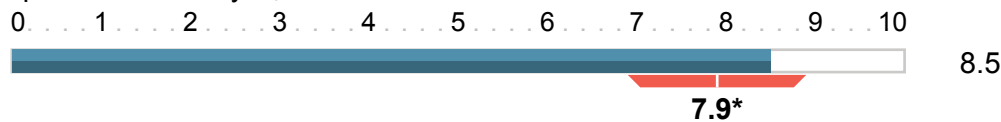
ВЕРА В СЕБЯ - Уверенность человека в своих способностях и возможностях.



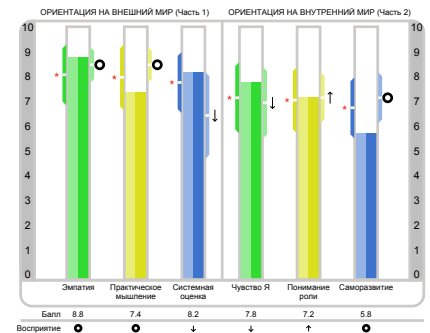
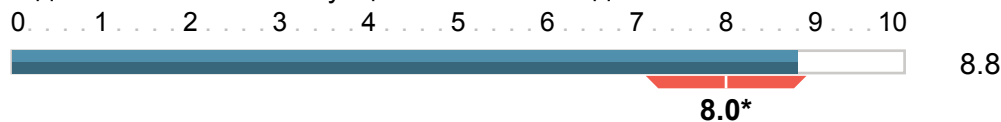
ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ - Умение брать ответственность за все свои действия, поступки, обязательства и решения.



УМЕНИЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ЭМОЦИИ - Способность сохранять спокойствие и мыслить логически даже в сложных, проблемных ситуациях.



ВНИМАНИЕ К ДЕТАЛЯМ - Умение вычленять и анализировать отдельные аспекты ситуации или этапы задания.



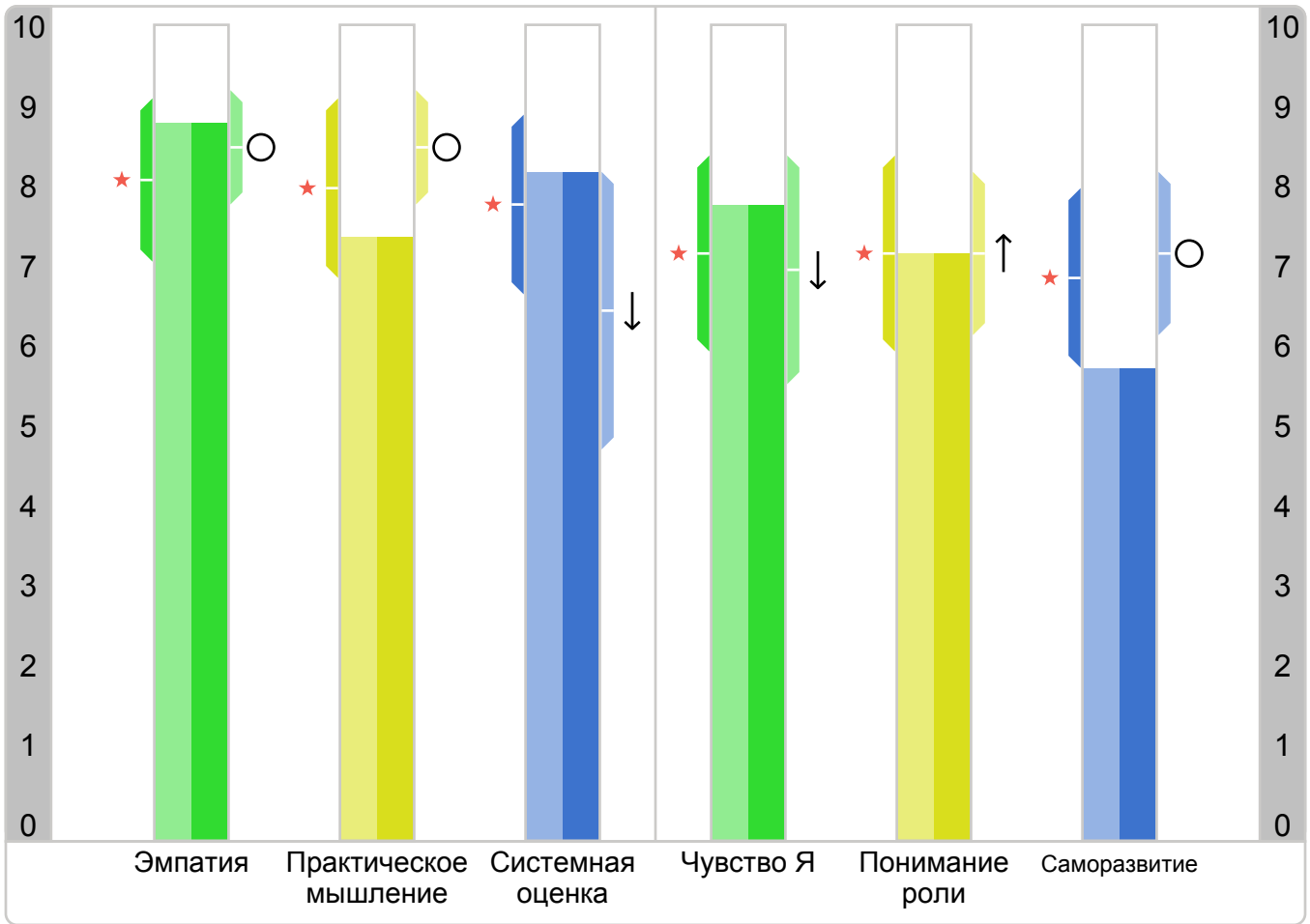
* результаты 68% людей подпадают в затененную область.



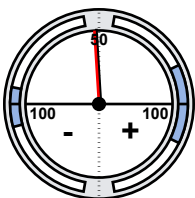
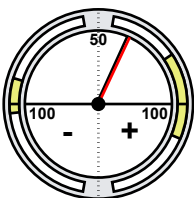
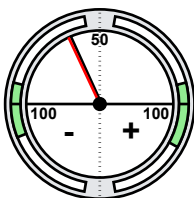
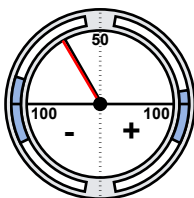
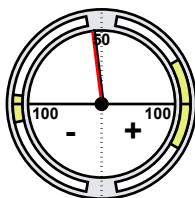
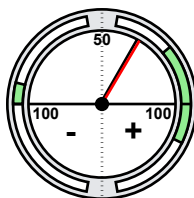
ПРОФИЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК для консультирования и коучинга

- ★ Популяционная норма
- ↑ Переоценка значимости
- Нейтральное восприятие
- ↓ Недооценка значимости

ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНЕШНИЙ МИР (Часть 1) ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНУТРЕННИЙ МИР (Часть 2)



Восприятие



Rev: 0.92-0.81



СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ КАЧЕСТВ Для консалтинга и коучинга

Балл	Среднее значение	Описание
9.3	8.1	Личные взаимоотношения
9.2	8.2	Уважение собственности
8.9	8.3	Теоретическое решение проблем
8.8	8.0	Внимание к деталям
8.8	7.9	Взаимодействие с окружающими
8.8	7.8	Свобода от предрассудков
8.8	7.9	Умение чувствовать окружающих
8.8	8.1	Чуткость по отношению к окружающим
8.8	8.1	Саморазвитие
8.6	7.9	Лидерство
8.5	8.2	Постановка реалистичных целей окружающим
8.5	7.9	Умение контролировать свои эмоции
8.4	7.3	Концептуальное мышление
8.4	7.5	Ориентация на качество
8.3	7.5	Ответственность за окружающих
8.3	7.7	Оценка других людей
8.3	7.9	Передача ролевых ценностей
8.3	7.8	Построение отношений с окружающими
8.2	7.6	Способность к интеграции
8.2	7.8	Системность мышления
8.2	8.0	Материальная собственность
8.1	7.1	Доверие к роли
8.1	7.8	Наблюдение за окружающими
8.0	7.9	Исправление ошибок других людей
8.0	8.1	Понимание механизмов мотивации
8.0	7.7	Оценка высказываний окружающих
7.8	7.3	Понимание себя
7.8	7.5	Чувство времени
7.7	8.0	Следование указаниям
7.7	8.0	Уважение корпоративных стандартов
7.7	7.4	Увлеченность работой
7.6	7.4	Развитие других людей
7.6	7.3	Планирование проекта
7.5	7.6	Здравый смысл
7.5	7.1	Внутренний самоконтроль
7.4	7.4	Вера в себя
7.4	7.0	Стрессоустойчивость
7.4	8.0	Практическое мышление
7.3	7.6	Организаторские способности
7.3	7.7	Реалистичные ожидания

Балл	Среднее значение	Описание
7.3	7.1	Умение заручиться поддержкой окружающих
7.3	7.8	Умение убеждать
7.3	7.6	Потребность в статусе и признании
7.2	7.0	Гармоничное принятие решений
7.2	7.5	Решение проблем
7.2	7.1	Осознание роли
7.1	7.4	Умение сосредоточиться на проекте и целях
7.1	6.7	Оценка самого себя
7.1	7.9	Дальновидность
7.0	7.3	Последовательность и надежность
7.0	7.3	Соблюдение этических правил в работе
6.8	7.0	Интуитивное принятие решений
6.8	7.6	Постановка реалистичных целей для себя
6.8	7.6	Долгосрочное планирование
6.8	7.4	Умение справляться с отказом
6.8	7.2	Упорство
6.8	7.3	Осознание своей миссии
6.8	7.7	Чувство принадлежности
6.8	7.4	Самоорганизация
6.6	7.2	Личная ответственность
6.6	7.3	Нацеленность на результат
6.6	6.9	Соответствие стандартам
6.6	7.2	Обязательность
6.5	7.3	Умение уступить власть
6.0	6.9	Инициативность
5.8	7.1	Мотивация
5.8	6.9	Определение дальнейших действий



СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ КАЧЕСТВ Для консалтинга и коучинга

Балл	Среднее значение	Описание
7.4	7.4	Вера в себя
8.8	7.9	Взаимодействие с окружающими
8.8	8.0	Внимание к деталям
7.5	7.1	Внутренний самоконтроль
7.2	7.0	Гармоничное принятие решений
7.1	7.9	Дальновидность
8.1	7.1	Доверие к роли
6.8	7.6	Долгосрочное планирование
7.5	7.6	Здравый смысл
6.0	6.9	Инициативность
6.8	7.0	Интуитивное принятие решений
8.0	7.9	Исправление ошибок других людей
8.4	7.3	Концептуальное мышление
8.6	7.9	Лидерство
6.6	7.2	Личная ответственность
9.3	8.1	Личные взаимоотношения
8.2	8.0	Материальная собственность
5.8	7.1	Мотивация
8.1	7.8	Наблюдение за окружающими
6.6	7.3	Нацеленность на результат
6.6	7.2	Обязательность
5.8	6.9	Определение дальнейших действий
7.3	7.6	Организаторские способности
8.4	7.5	Ориентация на качество
7.2	7.1	Осознание роли
6.8	7.3	Осознание своей миссии
8.3	7.5	Ответственность за окружающих
8.0	7.7	Оценка высказываний окружающих
8.3	7.7	Оценка других людей
7.1	6.7	Оценка самого себя
8.3	7.9	Передача ролевых ценностей
7.6	7.3	Планирование проекта
8.0	8.1	Понимание механизмов мотивации
7.8	7.3	Понимание себя
7.0	7.3	Последовательность и надежность
6.8	7.6	Постановка реалистичных целей для себя
8.5	8.2	Постановка реалистичных целей окружающим
8.3	7.8	Построение отношений с окружающими
7.3	7.6	Потребность в статусе и признании
7.4	8.0	Практическое мышление
7.6	7.4	Развитие других людей

Балл	Среднее значение	Описание
7.3	7.7	Реалистичные ожидания
7.2	7.5	Решение проблем
6.8	7.4	Самоорганизация
8.8	8.1	Саморазвитие
8.8	7.8	Свобода от предрассудков
8.2	7.8	Системность мышления
7.7	8.0	Следование указаниям
7.0	7.3	Соблюдение этических правил в работе
6.6	6.9	Соответствие стандартам
8.2	7.6	Способность к интеграции
7.4	7.0	Стрессоустойчивость
8.9	8.3	Теоретическое решение проблем
7.7	8.0	Уважение корпоративных стандартов
9.2	8.2	Уважение собственности
7.7	7.4	Увлеченность работой
7.3	7.1	Умение заручиться поддержкой окружающих
8.5	7.9	Умение контролировать свои эмоции
7.1	7.4	Умение сосредоточиться на проекте и целях
6.8	7.4	Умение справляться с отказом
7.3	7.8	Умение убеждать
6.5	7.3	Умение вступить в власть
8.8	7.9	Умение чувствовать окружающих
6.8	7.2	Упорство
7.8	7.5	Чувство времени
6.8	7.7	Чувство принадлежности
8.8	8.1	Чуткость по отношению к окружающим