

SATIŞ DEĞERLENDİRMESİ



Mr. Thomas Sample

01.01.0001
Özel & Gizli

SATIŞ AÇMA VE İLETİŞİM

Mr. Thomas Sample müşteri tarafından tehdit edildiğini hissetmediği sürece, ilk görüşmede oldukça samimi biri olarak görünme yeteneğine sahiptir, bununla beraber satış açma ve iletişimde iyi biri olduğu söylenebilir. Bu bakımdan özellikle baskın ve saldırgan müşterilerle ilgilenirken bazı küçük problemler yaşayabilir.

İletişim kurarken insanları birbirine düşman etmemeye çalışır ancak inat ve bağımsızlığı yüzünden bazı kişiler üzerinde bırakabileceği etkiyi tahmin etmeyebilir. Bu durum bazen diğer kişilerin onunla özgür bir şekilde iletişim kurmayı oldukça güç bir iş olarak görmelerine yol açabilir.

İletişim açısından bakıldığında Mr. Thomas Sample oldukça temkinlidir. Sunduğu ürünleri detaylı bir şekilde anlatırken genellikle sistemli ve titiz davranır.

Bu kişinin başkalarının fikirlerini dinlememe eğilimi olabilir ve bazı kişiler onu yeterli coşkudan yoksun olarak görebilir.

SATIŞ KAPAMA

Mr. Thomas Sample kendisini rahat hissettiği konularda kesinlikle rekabet etmek için istekli olan ancak sipariş istemeden önce düşünüp temkinli davranan, satış kapama konusunda ılımlı biridir.

Mr. Thomas Sample satışı kapama konusunda, sipariş vermesi için müşteriyi yeterince sıkıştırmayabilir. İtirazları dinleme konusunda aşırı istekli olabilir ve reddedildiğinde kendisini güvensiz hissedebilir, motivasyonu düşebilir.

Satışı kapama yeteneğinin, kendine güven konusundaki bir eğitimle gelişebileceğini düşünüyoruz.

MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Müşteri hizmetleri onun özellikleri arasında yer alan kesinlikle güçlü bir noktadır. Hizmet verme isteğinin bir sonucu olarak servisle ilgili herhangi bir problemde müşterinin tarafını tutabilir.

Mr. Thomas Sample müşteriye yardımcı olmaya her zaman isteklidir ve müşterisine, kurumuna olduğundan daha çok yardımsever bir şekilde davranır.

SUNUM

Mr. Thomas Sample detaylı, analitik ve titiz bir sunum tarzına sahiptir. Mevcut durumları çok dikkatli bir şekilde

değerlendirebilir ve bu tavrı, kendisinden daha hızlı davranan müşterilere sunum yaparken onları kızdırabilir. Bu açıdan bakıldığında en iyi sonuçları elde etmek için, sunum yaparken özelliklerini duruma göre değiştirmesi ve karşısındaki kişiyi tanımanın yanında kendi güçlü ve zayıf yönlerini de tanıması oldukça önemlidir.

İDARİ YÖNETİM

Mr. Thomas Sample mantıklı, organize olabilen, detayları doğru bir şekilde kullanabilen, oldukça iyi bir yöneticidir. Ancak Mr. Thomas Sample yönetim bilgisi konusunda kendisine baskı yapılmasını sevmez ve baskı durumlarında ise yönetim görevlerini uygun bir şekilde tamamlamak için zaman talep etme konusunda oldukça katı davranabilir.

Bu kişinin yeni müşteriler aramak yerine, yönetim üzerinde çok fazla zaman harcama eğilimi olabilir. Aynı şekilde yeni kişilerle nelerin başanılıp başarılamayacağı konusunda oldukça kötümser bir izlenim bırakabilir.

Bu rapor sadece çalışma ortamındaki davranış özellikleri ile ilgilidir ve her zaman planlı bir görüşme ile birlikte kullanılmalıdır. Görevdeki başarı; aynı zamanda kişinin uygun zeka, eğitim, deneyim, bilgi ve yeteneğe sahip olduğunu gösteren daha detaylı bir değerlendirmeye de bağlıdır.

Mr. Thomas Sample için elde edilecek "Güçlü & Limitli Yönler" raporu yukarıdaki bilginin kullanımını genişleten ekstra bir bilgi sağlayabilir.