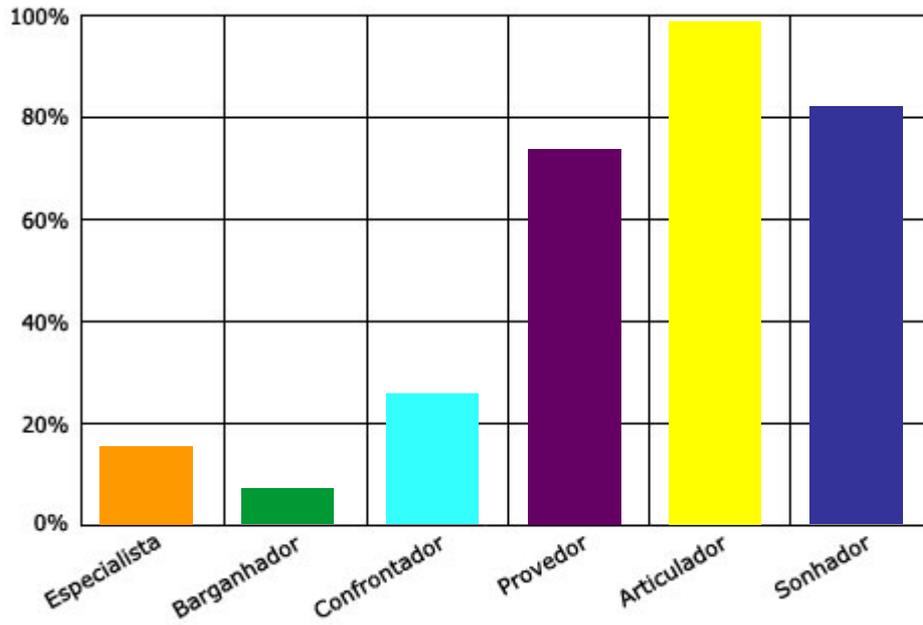


INVENTÁRIO EM VENDAS



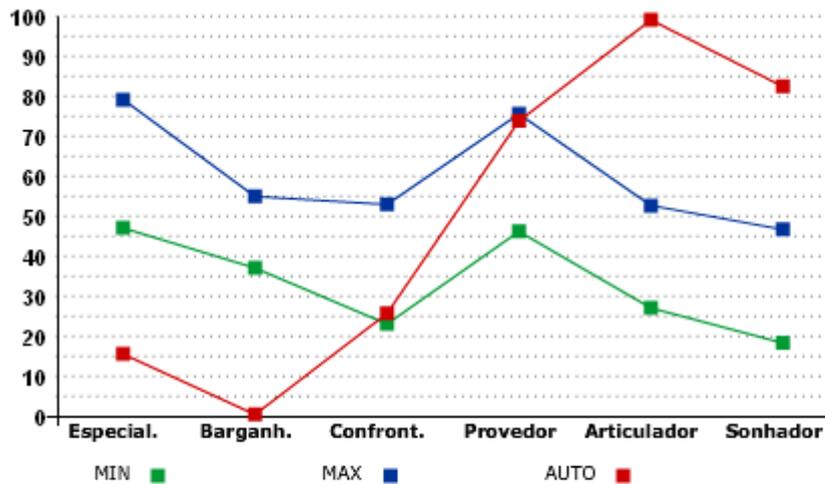
Teste

Estilos de Vendas



%	Especialista	Barganhador	Confrontador	Provedor	Articulador	Sonhador
MIN	47,04	37,00	23,02	46,15	27,05	18,24
AUTO	15,49	0,40	25,58	73,78	99,00	82,34
MÁX	79,07	54,9	52,91	75,53	52,57	46,59

Auto-percepção X Banco de Dados



Competências Comerciais

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
ABERTURA	BAIXA	MODERADA	26,6
Numa visita de prospecção consegue responder a pergunta "Porque este cliente deveria me ouvir?"	BAIXA	MODERADA	62,5
Se preocupa com o investimento de tempo que o interlocutor destinou para atendê-lo.	MODERADA	MODERADA	9,0
Costuma fazer "leitura do ambiente" antes de iniciar uma reunião.	USUAL	USUAL	0,0
Em uma reunião de prospecção deixa claro quais são as expectativas mútuas.	BAIXA	MODERADA	50,0
Antes de uma reunião colhe e estuda todas as informações referentes ao negócio do interlocutor.	MODERADA	MODERADA	20,3
Ao abrir uma reunião costuma dosar o tempo entre a sua apresentação e apresentação do interlocutor.	MODERADA	MODERADA	0,0
Consegue estabelecer rapidamente um clima de confiança e respeito mútuo.	MODERADA	MODERADA	20,3
Na abordagem se preocupa em vender a sua credibilidade.	BAIXA	MODERADA	57,5

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
INVESTIGAÇÃO	MODERADA	MODERADA	12,4
Busca informações sobre necessidades implícitas do interlocutor, que estão além daquelas expressas inicialmente.	BAIXA	USUAL	66,9
Tem curiosidade para entender o cenário e o atual estágio dos negócios do interlocutor.	BAIXA	MODERADA	64,1
Explora as consequências do não solucionamento dos problemas.	MODERADA	MODERADA	21,0
Investiga com profundidade os reais problemas do negócio do interlocutor.	MODERADA	MODERADA	0,0
Consegue captar os atributos e valores dos tomadores de decisão.	USUAL	MODERADA	0,0
Explora os impactos financeiros decorrentes de uma decisão tomada ou uma decisão postergada.	USUAL	MODERADA	0,0
Cria um senso de urgência na mesa de negociação para que o interlocutor solicite uma solução imediata.	ALTA	BAIXA	0,0
Consegue entender como funciona o processo decisório, quem são as pessoas e como elas decidem.	BAIXA	MODERADA	62,5

Competências Comerciais

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
IMPACTO E INFLUÊNCIA	MODERADA	MODERADA	0,0
Apresenta dois ou mais argumentos diferentes ou pontos válidos em uma apresentação ou discussão.	BAIXA	USUAL	66,7
Adapta uma apresentação ou discussão para apelar ao interesse e ao nível dos outros.	ALTA	USUAL	0,0
Utiliza experts ou terceiros para influenciar o resultado de sua própria pauta.	ALTA	MODERADA	0,0
Ao fazer uma proposta direciona a conversação na ordem: problema (interlocutor) e solução sugerida (sua proposta).	USUAL	MODERADA	0,0
Antecipa as possíveis objeções dos interlocutores minizando ao máximo as resistências internas.	MODERADA	MODERADA	25,0
Toma três ações diferentes ou levanta argumentos complexos e de várias fases para influenciar outros. Arregimenta coalizões políticas, constrói apoios "de bastidores" para idéias. Influencia indiretamente.	USUAL	USUAL	0,0
Age de forma a persuadir pessoas a tomarem alguma decisão após uma reunião.	MODERADA	BAIXA	0,0
Utiliza recursos de comunicação para fazer os outros dizerem os benefícios desejados.	BAIXA	MODERADA	62,5

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
INICIATIVA	MODERADA	MODERADA	5,3
Antecipa-se e prepara-se para uma oportunidade específica ou problema que não é óbvio para os outros.	ALTA	MODERADA	0,0
Reconhece e age frente a oportunidades ou problemas ou objeções.	USUAL	MODERADA	0,0
Cria oportunidades através de um esforço único (um novo programa, uma viagem especial, etc.) que ocorre dentro de um período de um a dois meses.	USUAL	MODERADA	0,0
Age com rapidez e decisão em uma crise.	USUAL	MODERADA	0,0
Age para criar uma oportunidade ou evitar crises futuras; visualizando situações com três a doze meses de antecedência.	MODERADA	USUAL	36,2
Supera obstáculos para dirigir-se a problemas atuais (dentro de um ou dois dias).	BAIXA	MODERADA	54,1
Age em oportunidades futuras ou problemas potenciais dentro de um período de um a dois meses.	BAIXA	MODERADA	64,1
Age imediatamente para resolver uma crise quando a norma é esperar e estudar o problema.	BAIXA	MODERADA	57,9

Competências Comerciais

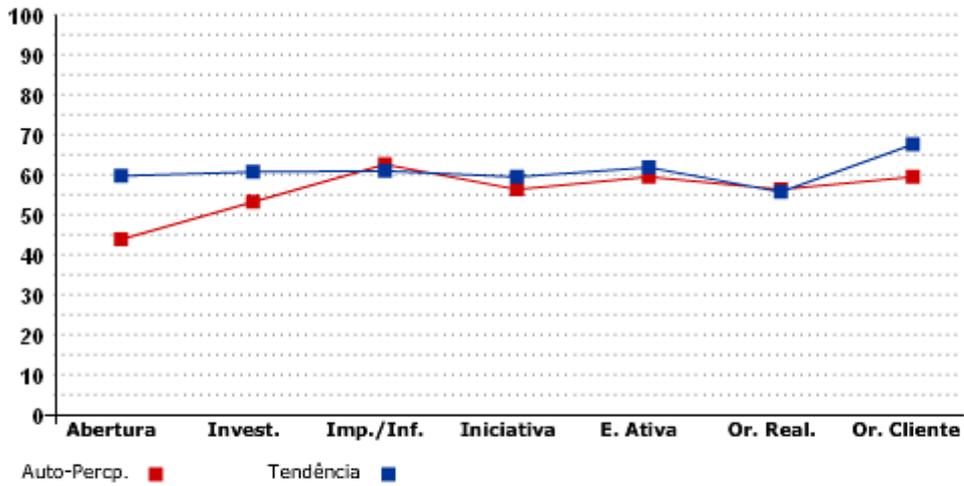
	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
ESCUITA ATIVA	MODERADA	MODERADA	3,7
Entende os problemas implícitos de outras pessoas; entende a razão dos sentimentos, comportamentos ou preocupações que as pessoas apresentam há tempos ou atualmente.	BAIXA	MODERADA	62,8
Entende tanto o que as pessoas estão dizendo quanto o que estão sentindo.	BAIXA	MODERADA	60,2
Costuma parafrasear ou sumarizar após a fala dos outros.	MODERADA	USUAL	29,2
Entende os pensamentos, preocupações ou sentimentos dos outros não expressos ou expressos de forma incompleta.	MODERADA	MODERADA	20,3
Fica em silêncio quando os outros falam fazendo contato com o olhar.	USUAL	MODERADA	0,0
Se interessa pelo conteúdo daquilo que outra pessoa está tentando transmitir.	USUAL	MODERADA	0,0
Reconhece sem julgar os conteúdos e histórias das pessoas.	USUAL	MODERADA	0,0
Entende tanto emoções presentes quanto o conteúdo explícito expresso por outros.	ALTA	MODERADA	0,0

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
ORIENTAÇÃO PARA REALIZAÇÃO	MODERADA	MODERADA	0,0
Estabelece metas desafiadoras, significando que há cerca de 50% de chance de realmente atingi-las – são metas difíceis, mas não impossíveis.	MODERADA	MODERADA	15,8
Faz mudanças específicas no sistema ou em seus próprios métodos de trabalho para melhorar o desempenho.	MODERADA	MODERADA	9,0
Toma decisões, define prioridades ou determina metas com base em dados e resultados calculados.	MODERADA	MODERADA	25,0
Utiliza seus próprios métodos específicos para medir o sucesso ou excelência de resultados.	MODERADA	BAIXA	0,0
Utiliza medidas específicas para substanciar mudanças no nível de desempenho.	USUAL	BAIXA	0,0
Melhora a qualidade, a satisfação do cliente ou a receita fazendo algo melhor, mais depressa, com custo menor e/ou maior eficácia.	BAIXA	MODERADA	59,8
Faz considerações explícitas quanto a lucros potenciais, retorno para investimentos ou análise de custo – benefício.	MODERADA	USUAL	33,8
Cria suas próprias medidas de excelência, além das que são definidas pelo gerenciamento ou por outros.	ALTA	MODERADA	0,0

Competências Comerciais

	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
ORIENTAÇÃO PARA ENTENDIMENTO AO CLIENTE	MODERADA	MODERADA	12,0
Assume a responsabilidade pessoal pela correção de problemas de serviço ao cliente.	MODERADA	USUAL	29,7
Toma o partido do cliente contra a organização para beneficiar a organização no longo prazo.	BAIXA	MODERADA	54,5
Trabalha para resolver necessidades básicas do cliente e ligá-las a produtos e serviços disponíveis.	BAIXA	USUAL	66,7
Distribui informações úteis ao cliente e presta um serviço amigável e agradável.	BAIXA	USUAL	64,8
Torna-se totalmente disponível para o cliente, especialmente durante períodos críticos. Por exemplo: dá o telefone de casa ou da casa de veraneio.	ALTA	MODERADA	0,0
Corrige problemas de atendimento ao cliente com prontidão e sem uma postura defensiva.	ALTA	MODERADA	0,0
Força sua própria gerência a resolver problemas relativos a clientes.	ALTA	USUAL	0,0
Age além da norma para o cliente; despende tempo a mais no local ou com o cliente.	MODERADA	USUAL	29,2

Gráfico de Competências
Auto-percepção X Tendência



RESUMO GERAL	Auto - Percepção	Tendência	GAP %
ABERTURA	BAIXA	MODERADA	26,6
INVESTIGAÇÃO	MODERADA	MODERADA	12,4
IMPACTO E INFLUÊNCIA	MODERADA	MODERADA	0,0
INICIATIVA	MODERADA	MODERADA	12,4
ESCUITA ATIVA	MODERADA	MODERADA	3,7
ORIENTAÇÃO PARA REALIZAÇÃO	MODERADA	MODERADA	0,0
ORIENTAÇÃO PARA ATENDIMENTO AO CLIENTE	MODERADA	MODERADA	12,0