



Отчет Dimensions



Anonym Anonym

Дата формирования отчета: **01.07.2016**



Управление продажами 3

Также рекомендуется: Профиль личностных черт, Описание профиля

Кто может использовать этот отчет?

-  Специалисты по работе с персоналом
-  Сертифицированные специалисты

Для каких целей может быть использован этот отчет?

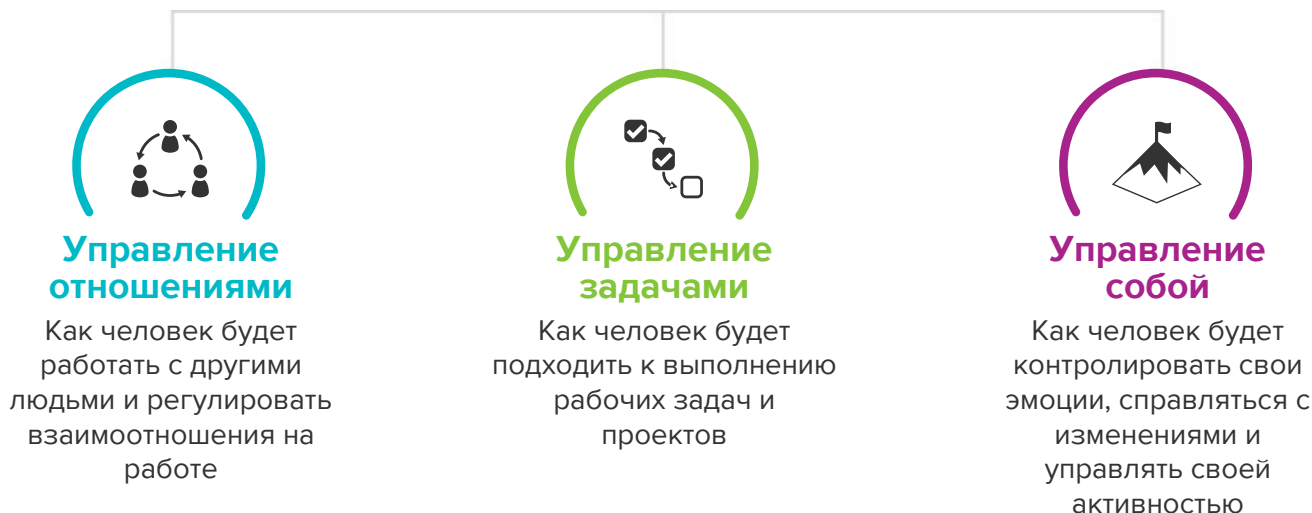
-  Индивидуальное развитие
-  Подбор персонала

Оценка	Dimensions
Дата выполнения	02.03.2016
Язык	Русский

Введение

Dimensions представляет собой личностный онлайн-опросник. Он позволяет оценить то, как люди воспринимают свое поведение на работе в трех ключевых сферах: управление отношениями, управление задачами и управление собой.

Структура опросника Talent Q Dimensions



Этот опросник сочетает полезную информацию, научность и простоту использования для линейного руководителя, специалиста по работе с персоналом и коуча или тренера, а также помогает обсуждать вопросы профессионального роста и развития. Опросник Dimensions был задуман и разработан одним из пионеров в области профессионального тестирования Роджером Холдсуортом (Roger Holdsworth), который основывался на более чем пятидесятилетнем опыте работы в области изучения личностных качеств в условиях профессиональной деятельности.

Личность является движущим фактором эффективности

Личность влияет на линию поведения людей, которая, в свою очередь, отражается на производительности и успешности их работы на своей должности.

Познавательные способности

Личностные особенности

Знания и навыки

Мотивация



С помощью этого отчета можно получить научное и объективное представление о том, как человек, вероятно, будет вести себя на рабочем месте. Такое представление помогает организациям в:

- ✓ принятии более обоснованных решений при подборе персонала
- ✓ проектах по развитию персонала
- ✓ выявлении сотрудников с высоким потенциалом
- ✓ увеличении производительности и эффективности труда.

Единый опросник на протяжении всего цикла развития сотрудника в организации

Всего один опросник позволяет получить данные, которые можно интерпретировать и использовать в самых разнообразных сферах: набор и отбор персонала, выявление высокого потенциала и личностных качеств сотрудников, развитие командного духа и лидерских способностей. Опросник является основой для ряда удобных и понятных отчетов, которые по мере необходимости можно объединять между собой, однако данные отчеты подходят не для любых целей. В отчетах содержатся рекомендации для пользователя, которые могут быть представлены на нескольких языках, что позволяет давать корректную оценку по всем географическим регионам и проводить сравнения на межкультурном уровне.

Управление продажами

Широко известно, что личностные особенности сотрудника является ключевым фактором успеха на должностях, связанных с продажами. Представленная модель продаж является результатом эмпирических исследований и существующих теоретических подходов. Данный отчет предназначен для оценки поведения, которое требуется на разных этапах цикла продаж. Должностные обязанности в сфере продаж в разных организациях отличаются, но в большинстве случаев включают в себя некоторые или все эти этапы. В зависимости от уровня и типа должностных обязанностей, некоторые из этих этапов являются более важными, чем другие, так что при использовании отчета следует рассматривать конкретные требования к позиции. Профиль также может быть применен к позициям вне сферы продаж, в которых особое значение имеют влияние и убеждение других людей.

Управление продажами

Обычно упускает планирование встреч, предпочитая более спонтанный подход. Как следствие, может оказаться неподготовленным из-за того, что уделит недостаточно времени планированию. Клиентов может разочаровать его поведение, поскольку без подготовки он может упустить некоторые ключевые детали. Впоследствии это может привести к ошибочным действиям и решениям.

Планирование и подготовка



Убеден в том, что долгосрочное и краткосрочное планирование является ключом к успеху в продажах. Уделяет много времени сбору и анализу информации, необходимой для встречи. Клиенты, могут быть впечатлены его методичным и планомерным подходом, но ему следует быть предельно внимательным и стараться не упустить возможности, которые могут возникнуть спонтанно, например во время встречи.

Предпочитает, скорее, интуитивный подход к пониманию требований клиента. Как правило, не слишком полагается на факты и цифры. Это, в сочетании с недостаточным желанием исследовать проблемы совместно с клиентами, означает, что он может не учесть важнейшую информацию, предлагая то или иное решение.

Поиск фактов



Использует аналитический подход к сбору информации и принятию решений. Всесторонне исследует проблемы и потребности клиента. Скорее всего, уделяет пристальное внимание требованиям клиента, демонстрируя тем самым, что прежде чем предлагать решение, он собрал всю необходимую информацию.

Как правило, предпочитает общаться с ограниченным кругом людей, избегая новых отношений, из-за чего может упустить возможности, открывающиеся при использовании широкой сети контактов. Не склонен инициировать контакты. Вероятно, он не чувствует себя комфортно в ситуациях, требующих хорошей адаптации и быстрой реакции на поведение других людей. Для клиентов такой человек может показаться замкнутым и недоступным.

Налаживание контакта



Легко строит сеть контактов и увеличивает круг людей, к которым можно обратиться за помощью. Это уверенный в себе собеседник, который, скорее всего, способен налаживать отношения с широким кругом людей на разных уровнях. Как правило, сам инициирует взаимодействие, и выглядит в глазах клиента как человек, легко идущий на контакт.

Как правило, мало времени уделяет тому, чтобы выслушать других людей, и вряд ли будет тратить время на обсуждение их проблем и запросов. В результате его предложение может не соответствовать потребностям клиента и не указывать, какие важные для него преимущества тот получает. Таким образом, взаимодействие может оказаться односторонним.

Определение потребностей



Стремится получить больше информации для удовлетворения реальных потребностей клиентов. Используя баланс между умением слушать и задавать вопросы, он способен не только убедить клиента согласиться со своим предложением, но и в полной мере донести до него все преимущества своего решения. Помогает клиенту подобрать решение, которое будет максимально учитывать его потребности.

Иногда ему трудно понять, что делать или говорить при общении с новыми людьми. Чувствует себя не очень комфортно в социальных ситуациях. Ему вряд ли нравится выступать перед клиентами. Маловероятно, что он найдет нестандартные способы представления информации и оказания влияния и сможет увлечь аудиторию. В процессе выступления может терять внимание аудитории.

Представление решений



Уверенно чувствует себя в социальных ситуациях. Как правило, умеет ярко преподнести информацию и может увлечь клиентов, им всегда интересно его слушать. Демонстрирует сочетание творческого подхода и уверенности в себе, что помогает ему представить свое решение нетрадиционным способом, который полностью поглотит внимание клиента.

Как правило, ему сложно вести жесткие переговоры и преодолевать возражения. Он может испытывать волнение при сопротивлении оппонентов, и вряд ли сможет сосредоточиться на обдумывании своих ответов. Проблемы в переговорах могут восприниматься им как личные, что мешает ему предлагать взвешенные и продуманные решения.

Умение справиться с возражениями



Как правило, успешно работает с возражениями. Быстро реагирует на возникающие трудности и, вероятно, способен справиться с проблемами по мере их возникновения. Рассматривает сложные обсуждения и переговоры как вызов, который следует принимать, не позволяя ему стать на пути к успешной продаже и заключению сделки.

Не считает достижение целей наивысшим приоритетом в жизни и не получает особого удовольствия от ситуаций, которые требуют проявления целеустремленности и упорства. Не отличается особой настойчивостью. Может не добиваться согласия клиентов и завершения сделок.

Заключение сделки



Руководствуется необходимостью добиться победы в переговорах и считает, что заключение сделки имеет крайне важное значение. Получает удовольствие от достижения цели. Направляет всю энергию на заключение сделки и принимает на себя сопутствующие риски. Некоторым клиентам данный подход может показаться слишком агрессивным и к ним следует проявлять больше деликатности.

Как правило, игнорирует правила, регламенты и процедуры, которые не являются обязательными. Может недооценивать важность таких требований и нарушать их, когда считает это необходимым. Из-за несоблюдения регламентов у клиентов может возникнуть впечатление, что ими пренебрегают.

Послепродажное обслуживание



Отличается высокой ответственностью и обязательностью. Стремится контролировать все детали, аккуратно соблюдает правила, регламенты и процедуры, но время от времени может упускать из виду более важные обстоятельства и факторы, которые не укладываются в установленные рамки.

О компании Korn Ferry

Korn Ferry — широко известная международная компания, предоставляющая консалтинговые услуги в области управления персоналом и организационного консультирования. Мы помогаем руководителям, организациям и сообществам добиваться успеха за счет реализации максимального потенциала их работников. У нас работает почти 7000 специалистов, предоставляющих услуги через компанию Korn Ferry, а также через подразделения Hay Group и Futurestep. Более подробную информацию можно найти на веб-сайте kornferry.com.

© Korn Ferry 2016. All rights reserved.

Принимая данный Отчет, Заказчик соглашается с тем, что он: (а) будет соблюдать полную конфиденциальность данного Отчета и всей содержащейся в нем информации, а также будет использовать Отчет только в соответствии с его целевым назначением; (б) будет осуществлять полный контроль над этим Отчетом и содержащейся в нем информацией; а также (в) будет иным образом хранить и использовать данный Отчет, а также всю содержащуюся в нем информацию в соответствии со всеми применяемыми правовыми нормами, в том числе со всеми применяемыми законами о защите персональных данных и конфиденциальности.

Данный отчет составлен на основании оценки личностных качеств TalentQ Dimensions, направленной на изучение индивидуальных особенностей респондента с точки зрения его трудовой деятельности. Результаты респондента сравниваются со стандартизированной группой сравнения. Опросник является средством для самостоятельной оценки респондентов и, соответственно, он описывает то, как респондент оценивает себя сам. Данный отчет сформирован компьютером. Компания Korn Ferry не гарантирует, что отчет не был изменен.