

*"Тот, кто знает других, образован.  
Тот, кто знает себя, мудр."  
(Лао Цзы)*

**Михаил Иванов**

15-5-2008

**ВАШ ПАРТНЕР В БИЗНЕСЕ**

**B-TRAINING**  
(495) 761-26-88, (926) 236-30-23  
[www.b-training.net](http://www.b-training.net), [info@b-training.net](mailto:info@b-training.net)



## ВВЕДЕНИЕ

---

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.

Предметом анализа данного отчета является стиль поведения, т.е. то, 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.



## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

*В данном разделе дается общая характеристика стиля продаж, свойственного такому человеку как Михаил. Эта характеристика относится к базовому, естественному поведению, которое он проявляет в своей работе. Иными словами, если ему предоставить свободу действий, то данное описание будет отражать то, КАК ОН ПРЕДПОЧТЕТ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ РАБОТУ. Используйте эти общие характеристики для лучшего понимания его естественного поведения.*

---

Михаил усердный человек. Он всегда стремится выполнять работу своевременно и аккуратно. Он предпочитает одерживать победу. Уважает победителей и людей, проявляющих упорство и настойчивость. В работе Михаил всегда ставит себе высокие цели. Он охотно сотрудничает с различными организациями ради достижения желаемого результата в продаже. Он инициативен, способен самостоятельно, без внешнего побуждения приниматься за новые дела. Он достаточно изобретателен и быстро адаптируется к любым изменениям, возникающим в процессе продажи. Сам процесс продажи привлекает его намного больше, чем сопутствующая ему работа по оформлению необходимых бумаг и документов. Михаил обладает неплохой способностью улаживать сложные проблемы, возникающие в процессе продажи. Он умеет проявить находчивость даже в сложных ситуациях. Ситуации, когда выполнение работы находится под угрозой срыва, лишь вдохновляют его на достижение успеха. Некоторые могут считать его рискованным человеком, но это отражает только его подход к достижению цели. Михаил способен пойти на риск, необходимый для успеха. Он будет охотно продавать новые и необычные продукты или услуги. Михаил предпочитает трудиться в постоянно изменяющейся рабочей среде, поскольку к работе его мотивируют самые различные стремления и потребности.



## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

---

Михаил не всегда может предвидеть результат своего звонка клиенту. Все свои усилия он может направить на создание эффективной презентации и невольно упустить важную информацию или какие-либо детали. Он может проявлять нетерпение, если клиент высказывает слишком много возражений. Михаил стремится побыстрее заключить сделку и начать работу со следующим клиентом. Он может насторожиться и начать отстаивать свою позицию, если услышит неодобрительные отзывы по поводу услуги или продукта, в разработке которых он принимал участие. Некоторых покупателей его стиль продажи может пугать. Намеренно Михаил не делает никаких угрожающих жестов, однако, может вести себя с клиентами слишком резко и прямолинейно. Михаил может прослушать значимое возражение клиента. Он всегда торопится с ответом, поэтому может пропустить действительно важное возражение. При взаимодействии с клиентом Михаил ведет себя уверенно, решительно и открыто. Он в любой момент готов продавать товар. Однако, последовательные и методичные покупатели не всегда любят его манеру быстро презентовать товар.

Михаил может потерять интерес к клиенту после того, как заключит с ним сделку. Его интерес к клиенту зависит от возможности клиента приобрести дополнительные товары или услуги. Вероятно, Михаил имеет свой излюбленный способ завершения продажи, поэтому он не стремится использовать другие известные ему стратегии работы. Михаил использует две стратегии обслуживания клиентов: превосходное обслуживание для перспективных клиентов или для клиентов, к которым он хорошо относится, и обслуживание



## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

---

среднего уровня или плохое обслуживание для клиентов, с которыми вряд ли получится заключить сделку, или клиентов, к которым он плохо относится.

Пытаясь заключить с клиентом сделку, Михаил часто ведет себя слишком прямолинейно, что может вызвать негативные чувства у некоторых покупателей.

Такое поведение может отпугнуть педантичных клиентов. Михаил предпочитает работать с новыми клиентами, нежели обслуживать малоперспективных старых.

При этом он может неверно оценивать потенциал и возможности некоторых своих клиентов. Он часто обещает клиенту больше, чем может сделать, особенно, если все обещанное придется выполнять самостоятельно. Обычно он оказывается слишком занят, чтобы выполнить все данные им обещания.



## ИДЕАЛЬНАЯ СРЕДА

*В этом разделе Михаил найдет определение рабочей среды, наиболее соответствующей его естественному стилю поведения. Люди подобного типа недостаточно гибкие могут чувствовать себя некомфортно, выполняя работу, которая отличается от описанной в данном разделе; люди с гибким мышлением смогут корректировать свое поведение, чтобы чувствовать себя комфортно в различных условиях. Используйте этот раздел, для определения тех факторов, которые будут способствовать его эффективной работе, и тех, которые будут снижать ее эффективность.*

---

- Разнообразная, не рутинная работа, требующая решения трудных задач и использования новых возможностей.
- Инновационная и ориентированная на будущее рабочая атмосфера.
- Возможность поддерживать и мотивировать команду.
- Работа под руководством человека, быстро принимающего решения.
- Продажа новых товаров и идей.
- Наличие семинаров (собраний, заседаний), где можно будет обмениваться идеями и мнениями.
- Оценка работы по конечным, а не промежуточным результатам.



## ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Эта часть отчета содержит информацию о специфических способностях и особенностях поведения, которые Михаил привносит в свою работу. Эта информация поможет определить его достоинства и ценность для организации, которые могут быть использованы более эффективно.*

---

- Не боится менять существующее положение вещей.
- Склонен к соперничеству.
- Честолюбив, имеет далекоидущие замыслы.
- Стремится выполнять работу быстро, без проволочек.
- Ориентирован на выполнение трудных задач.
- Не любит скучать на работе.
- Инициативен.
- Творчески подходит к продаже и решению текущих проблем.
- На совещаниях умеет удачно пошутить и развлечь окружающих.



## ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ЗАДАТЬ В ХОДЕ ИНТЕРВЬЮ

---

1. В чем для вас состоит "притягательность" продаж, как деятельности?
2. Какие моменты в процессе продаж вызывают у Вас отрицательные чувства?
3. Сформулируйте цели Вашей карьеры:
4. Как Вы планируете достичь поставленных целей?
5. Что может препятствовать достижению Ваших целей? Какие Ваши качества могут мешать Вам в достижении поставленных целей?
6. Перечислите личные цели, которые Вы перед собой ставите:
7. Что Вы ожидаете от Вашего руководителя?

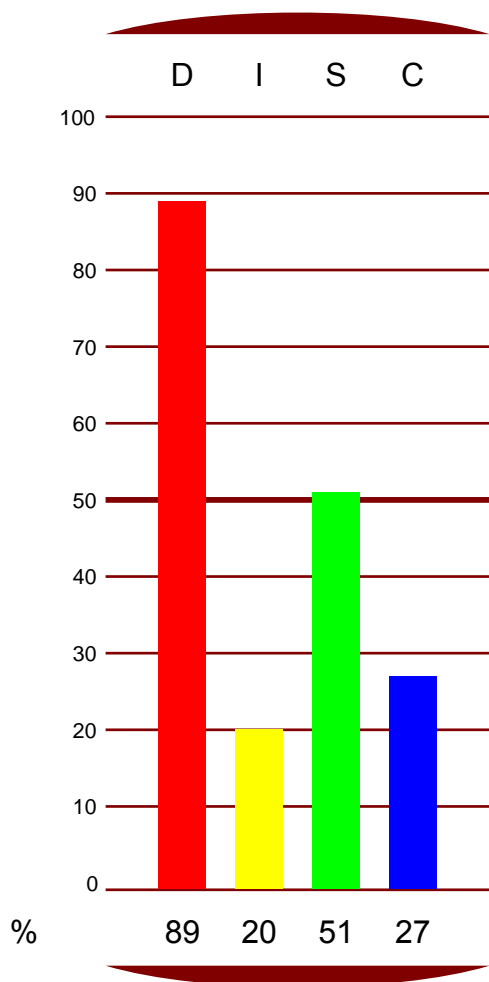


# ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

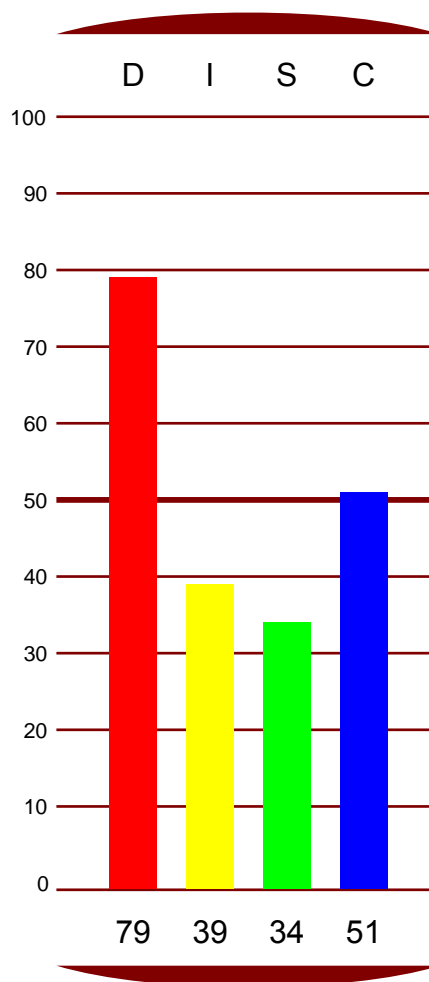
Михаил Иванов

15-5-2008

НАИБОЛЕЕ  
График I  
Адаптированный стиль



НАИМЕНЕЕ  
График II  
Естественный стиль





## 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.

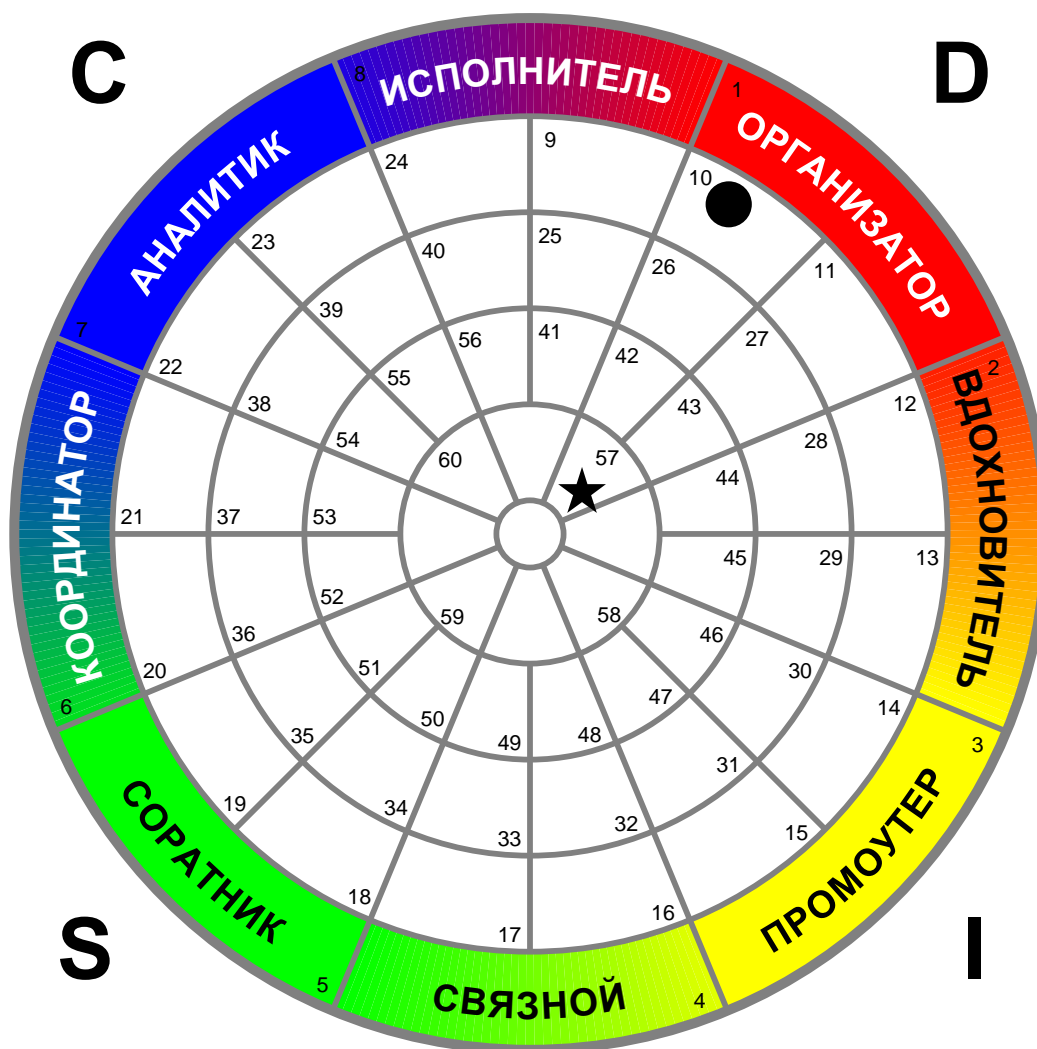
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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



Михаил Иванов

15-5-2008



Адаптированный: ★ (57) ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ ОРГАНИЗАТОР (ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)

Естественный: ● (10) ВНЕДРЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАТОР