



HABILIDADES DE VENDAS: Mr. Thomas

01/01/0001

Sample

Privado e Confidencial

Abertura e Comunicação

Esta pessoa apresenta um desempenho razoável na abertura e na comunicação e tem a habilidade de ser amistosa em um primeiro contato, desde que não se sinta ameaçada pelo comprador. Sob esse aspecto, pode ter alguns problemas menores ao lidar com pessoas particularmente dominantes e agressivas.

Na comunicação, tenta não antagonizar as pessoas mas pode não perceber o efeito que causa em alguns, como resultado direto de seu temperamento teimosamente independente. Por vezes, os outros podem achar difícil comunicar-se livremente com ela.

Em termos de comunicação, esta pessoa é bastante ponderada. Geralmente, é metódica e meticulosa no detalhamento dos serviços ou produtos que tenha para oferecer.

Pode tender a não conseguir fazer com que os outros expressem suas opiniões e alguns podem achar que lhe falta entusiasmo.

Fechamento

Apresenta um desempenho moderado no fechamento de negócios. Certamente, dispõem-se a competir em áreas nas quais se sinta confiante mas, também, pondera antes de solicitar o fechamento de um pedido.

Esta pessoa pode apresentar a tendência de não pressionar suficientemente ao tentar fechar uma venda. Talvez tenha um excesso de boa vontade em escutar objeções, podendo tornar-se insegura e desmotivada pela rejeição.

Nossa opinião é que esta pessoa poderia maximizar sua capacidade de pressionar as vendas com um bom curso de treinamento em assertividade.

Atendimento ao cliente

Certamente, o atendimento ao cliente é uma das características fortes desta pessoa. Pode tomar o partido do cliente em quaisquer problemas relativos à entrega de produtos, etc., como resultado do seu desejo de prestar serviços.

Está sempre disposta a ajudar seu cliente e será mais obsequiosa com ele do que com a sua própria organização.

Apresentação

O método de apresentação desta pessoa é detalhado, analítico e metuculoso.

Avalia cuidadosamente as situações, podendo causar frustração ao fazer apresentações para pessoas que tenham um ritmo mais rápido do que o seu. É importante que reconheça seus pontos fortes e fracos, bem como os das outras pessoas e

modifique suas características de apresentação para obter um ótimo resultado.

Administração

Certamente, esta pessoa é muito boa administradora. É lógica e determinada a conseguir a perfrição de detalhes.

Entretanto, não gosta de ser pressionada no fornecimento de informações administrativas e, em tais situações, pode ser rígida na exigência de tempo para concluir os procedimentos administrativos de forma adequada.

Pode apresentar a tendência de gastar muito tempo com a administração ao invés de buscar novos negócios. Igualmente, pode parecer um tanto quanto pessimista ao fornecer detalhes sobre quais as metas que podem ou devem ser atingidas com os novos negócios.

Potencial de desenvolvimento

Esta pessoa possui características muito fortes em relação ao atendimento aos clientes, bem como sinais que sugerem pontos fortes na venda a baixa pressão e em funções de representação.

Seu perfil indica que pode não saber o efeito que sua independência e rigidez provoca nos outros. Se este for o caso, positivamente recomendaríamos treinamento nesta área, como uma forma de maximizar seu desempenho, aumentando seu potencial de desenvolvimento.

Este relatório refere-se apenas a características comportamentais em uma situação de trabalho, devendo ser sempre usado junto com uma entrevista estruturada. O sucesso no desempenho de uma função irá, também, depender de uma outra avaliação, que permita determinar se a pessoa tem inteligência, educação, experiência, conhecimento e competência apropriados.

O relatório "Pontos Fortes e Limitações" desta pessoa poderá fornecer informações adicionais, que ajudarão a melhor utilizar os dados acima.