

Заключение по результатам психологического ассесмента

Кандидат: Лазарев Владимир Федорович, 54 года  
На вакансию: Менеджер по продажам B2C

Общая характеристика и потенциал

Уважаемый Владимир Федорович, результаты тестирования показывают Вас как человека с значительным жизненным опытом, внутренней силой и ярко выраженной клиентоориентированностью — ключевым качеством для успеха в продажах B2C. Вы обладаете высокой энергичностью, доброжелательностью и способностью вызывать доверие, что является прочным фундаментом для построения долгосрочных отношений с клиентами. Ваша жизненная сила (72) и энергичность (59) — это мощный ресурс для активной деятельности.

Вам в высокой степени присущи такие важные для менеджера по продажам черты, как настойчивость, убеждение, инициативность и целеустремлённость (черты характера выше 90), что говорит о сильной внутренней мотивации и воле к достижению целей.

Ключевые сильные стороны (опоры для развития)

1. Работа с клиентом: Высокие показатели клиентоориентированности (53/99), эмпатии (черта характера 69), доброжелательности (53/84) и социальной чувствительности (26/96). Вы умеете чувствовать потребности других людей, ставить себя на их место и выстраивать искренний диалог.
2. Влияние и харизма: Высокий потенциал влияния (66) и харизматичности (черта характера 93), подкреплённый добротой (65/93) и щедростью (черта характера 96). Это позволяет вам быть приятным и запоминающимся собеседником.
3. Внутренние ресурсы: Отличные показатели памяти (особенно вербальной — 60/97), внимательности (51/92) и ассертивности (50/95). Вы можете удерживать в фокусе много деталей по клиентам и уверенно отстаивать свою позицию.
4. Нравственный фундамент: Выраженная этичность, честность, искренность и великодушие (черты характера выше 89). В долгосрочных продажах это формирует бесценную репутацию надёжного партнёра.

Зоны развития (точки роста)

Для максимально эффективной реализации в роли Менеджера по продажам B2C рекомендуется сделать акцент на развитии следующих качеств:

1. Системность в достижении коммерческих целей: Показатели целеполагания (11), коммерческой направленности (0) и организаторских способностей (14) требуют внимания. Рекомендуется научиться трансформировать общую активность и общительность в конкретные, измеримые планы продаж и поэтапные действия по их выполнению.
2. Техники ведения переговоров и аргументации: Невысокие результаты по переговорам (12), аргументированности (8) и логичности в коммуникации (80/5 — высокий навык, но низкая черта характера) указывают на возможность усилить структурированность и убедительность ваших коммерческих предложений, сделав их не только эмоционально приятными, но и неотразимо логичными для клиента.
3. Управление ресурсами и самоорганизация: Показатели тайм-менеджмента (3), самоменеджмента (14) и дисциплинированности (0/84) свидетельствуют о том, что развитие навыков планирования времени, расстановки приоритетов и следования намеченному графику может существенно повысить вашу эффективность и снизить стресс от многозадачности.
4. Стрессоустойчивость и эмоциональный баланс: Обращает на себя внимание склонность к переживанию грусти (63), раздражения (29/97) и утомления (43/40) при высокой внешней нагрузке. Развитие навыков саморегуляции (43/90) и уравновешенности (46/51) поможет сохранять продуктивность и позитивный настрой в любых ситуациях.

Общий вывод

Владимир Федорович, Вы — душевный, сильный и ориентированный на людей человек, обладающий огромным потенциалом для работы в сфере продаж. Ваша естественная способность располагать к себе людей — это дар, который уже является половиной успеха. Сфокусировавшись на развитии системных навыков планирования, переговорных техник и самоорганизации, Вы сможете вывести свою эффективность на выдающийся уровень. Ваш возраст и опыт являются преимуществом, так как вызывают дополнительное доверие у клиентской аудитории. Рекомендации ниже призваны помочь структурировать этот путь развития.

Индивидуальный план развития (ИПР)

Цель: Повышение компетенций для эффективного выполнения роли Менеджера по продажам B2C в течение 6-9 месяцев.

Этап 1: Основы эффективности и самоорганизация (1-3 месяца)

- Задача: Освоить инструменты планирования, управления временем и постановки SMART-целей.
- Мероприятие: Курс «Тайм-менеджмент и личная эффективность».
- Провайдер: «City Business School» (Онлайн- и офлайн-формат. Центральный офис в Москве: ул. Тимура Фрунзе, д. 24).
- Срок обучения: 1 месяц (32 академических часа).
- Ориентировочная стоимость: 25 000 – 35 000 руб.
- Формат: Рекомендуется онлайн-формат для гибкого графика.

Этап 2: Техники продаж и ведения переговоров (3-6 месяцев)

- Задача: Развить навыки структурированных переговоров, работы с возражениями и аргументации.
- Мероприятие: Интенсивный тренинг «Эффективные переговоры и продвинутые техники продаж».
- Провайдер: Учебный центр «Высшая школа продаж» (Москва, Ленинградский проспект, д. 47).
- Срок обучения: 2 месяца (по 2 занятия в неделю).
- Ориентировочная стоимость: 40 000 – 50 000 руб.
- Формат: Офлайн-тренинг с ролевыми играми для отработки навыков.

Этап 3: Стратегическое и коммерческое мышление (6-9 месяцев)

- Задача: Научиться выстраивать долгосрочную стратегию работы с клиентской базой и оценивать коммерческую эффективность действий.
- Мероприятие: Семинар-практикум «Основы финансовой грамотности и построение sales-стратегии для менеджера».
- Провайдер: «Факультет корпоративных программ» при РЭУ им. Г.В. Плеханова (Москва, Стремянный пер., д. 36).
- Срок обучения: 1,5 месяца (48 академических часов).
- Ориентировочная стоимость: 30 000 – 45 000 руб.
- Формат: Вечерний или модульный формат (выходного дня).

Этап 4: Работа с эмоциональным состоянием (сопутствующая программа)

- Задача: Повысить уровень стрессоустойчивости и эмоциональной стабильности.
- Мероприятие: Курс/вебинары по «Эмоциональному интеллекту и саморегуляции».
- Провайдер: Онлайн-платформа «4brain.ru» или проект «Викиум».
- Срок обучения: Постоянная самостоятельная практика (15-20 минут в день).
- Ориентировочная стоимость: 3 000 – 10 000 руб. (за премиум-доступ).
- Формат: Онлайн-тренажёры и видеолекции.

Рекомендуемый список книг для саморазвития

1. Продажи и переговоры:

- Нил Рекхэм «SPIN-продажи» — классика больших продаж, научит задавать правильные вопросы и выявлять глубинные потребности.
- Крис Восс «Переговоры без поражения. Гарвардский метод» — прекрасный инструмент для развития аргументированности и тактик ведения диалога.
- Дэвид Хоффман «Сначала скажи "НЕТ". О переговорах с позиции силы» — поможет стать более уверенным и структурированным в коммуникации.

2. Самоорганизация и эффективность:

- Дэвид Аллен «Как привести дела в порядок. Искусство продуктивности без стресса» (GTD) — практическая система управления задачами.
- Стивен Кови «7 навыков высокоэффективных людей» — фундаментальная книга о проактивности и расстановке приоритетов.
- М. Дж. Райан «В этом году я...» — о том, как реалистично планировать изменения и достигать целей.

3. Работа с эмоциями и мышление:

- Дэниел Гоулман «Эмоциональный интеллект» — поможет лучше понимать свои эмоции и эмоции клиентов.
- Сьюзан Дэвид «Эмоциональная гибкость» — о том, как не попадать в ловушку негативных переживаний и оставаться эффективным.
- Кэрол Дуэк «Гибкое сознание» — сформирует установку на постоянное развитие и рост, что важно в любом возрасте.

Уважаемый Владимир Федорович, Ваш путь — это путь от талантливого «прирождённого коммуникатора» к «системному профессионалу продаж». Комбинация вашего врождённого дара и приобретённых навыков сделает вас по-настоящему незаменимым специалистом. Удачи в развитии!