

# Minta Péter

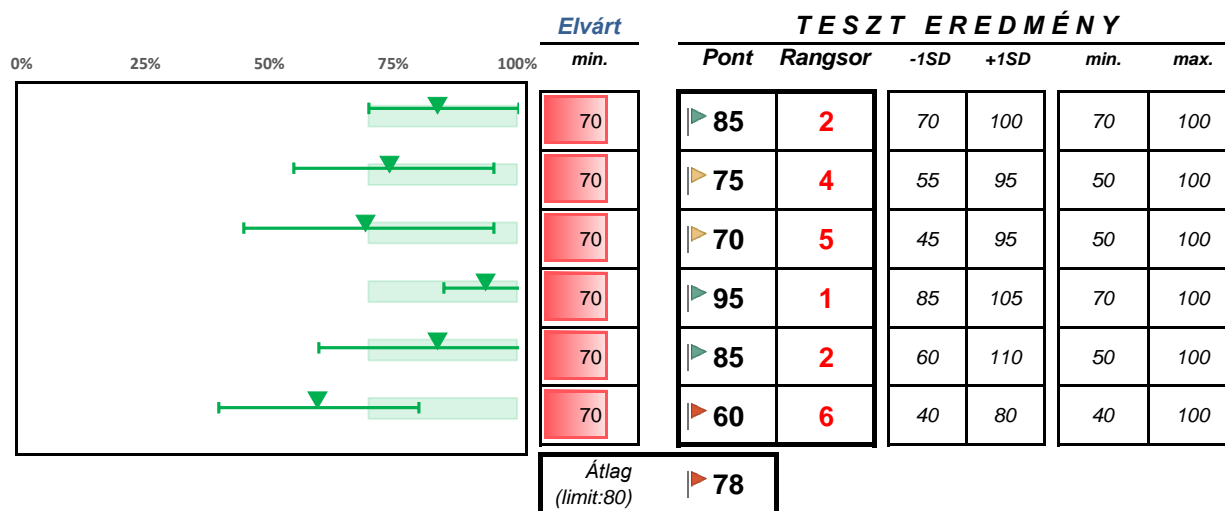
## ABC Kft (senior sales)

2021-01-25 12:17:03

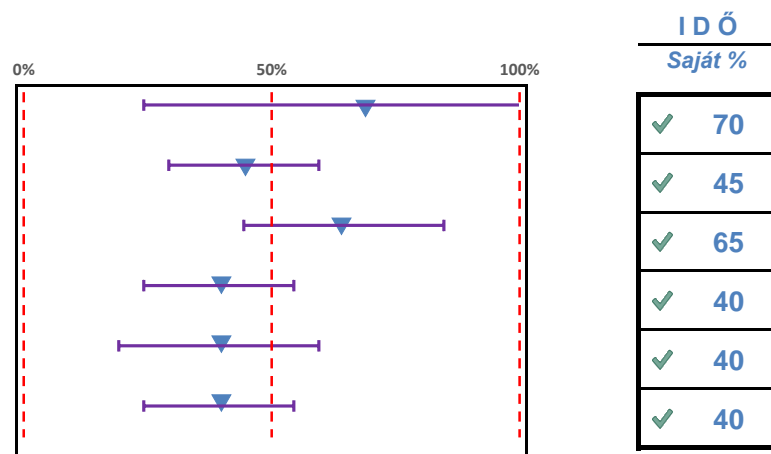
### Értékesítői ismeretek profil

**PONT** átlag (+/- 1 szórás)

- Potenciális vevőkeresés / Előminősítés
- Első találkozás / Első benyomás
- Igényfelmérés
- Kifogáskezelés
- Befolyásolás / Meggyőzés
- Eladás lezárása


**IDŐ** átlag (+/- 1 szórás)

- Potenciális vevőkeresés / Előminősítés
- Első találkozás / Első benyomás
- Igényfelmérés
- Kifogáskezelés
- Befolyásolás / Meggyőzés
- Eladás lezárása



## Minta Péter

### *ABC Kft (senior sales)*

2021-01-25 12:17:03

#### ***Erősségek és fejlesztendő területek:***

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <b>Potenciális vevőkeresés / Előminősítés</b> | ▶ | Az értékesítési lehetőségek azonosítása és előrejelzése terén elfogadható teljesítményt mutat.   |
| <b>Első találkozás / Első benyomás</b>        | ▶ | A potenciális ügyfelekre megjelenésével, modorával, viselkedésével pozitív első benyomást tesz.  |
| <b>Igényfelmérés</b>                          | ▶ | Nem figyel kellően a leendő ügyfélre, vagy eleve nem elég jó kérdéseket tesz fel, hogy megértse az ügyfél szükségleteit és az ajánlat iránti érdeklődését. |
| <b>Kifogáskezelés</b>                         | ▶ | Problémamegoldás és a kifogások elhárítása terén kimagasló a teljesítménye, jó megoldásaival felülkerekedik a kifogásokon.                                 |
| <b>Befolyásolás / Meggyőzés</b>               | ▶ | A cég termékeinek és/vagy szolgáltatásainak értékéről való vevői meggyőzés terén elfogadható teljesítményt mutat.  |
| <b>Eladás lezárása</b>                        | ▶ | Az értékesítési folyamat során nem kellő időben lép, hogy sikeresen nyelbeüsse az üzletet.   |