

# SALGS AUDIT



Thomas Thomsen

03-07-2008  
Privat & fortroligt

---

## ÅBNING OG KOMMUNIKATION

Alt tyder på, at denne person er en meget stærk åbner, der har de naturlige egenskaber, som sætter hams i stand til nemt at lære nye mennesker at kende og udvikle mange kontakter.

Thomas Thomsen er en positiv overtaler, som taler om "selling points" og er meget entusiastisk i hans præsentation.

Thomas Thomsen er en god kommunikator, som er naturligt overbevisende og indflydelsesrig og sikkert vil fremkalde en god stemning ved hjælp af hans evner til at kommunikere med andre.

Han kan til tider have en tendens til at tale lidt for meget, lytter ikke altid efter og kan, som direkte resultat, overse købssignaler og indvendinger.

---

## LUKNING

Thomas Thomsen er en meget positiv lukker, som ganske givet vil konkurrere for at få ordren. Han er forberedt på at presse for at opnå et resultat og udser sig en hvilken som helst mulighed for at vinde. Han er fleksibel i forsøget med at lukke salget men naturligt energisk.

Da han er en opfindsom person, vil han have gode evner til både at identificere og overvinde indvendinger og vil sandsynligvis lukke effektivt på fordele.

---

## KUNDESERVICE

Hvis denne person arbejder på steder, hvor kunden kommer til ham, vil kundeservice sandsynligvis være meget stærk, da han vil udvikle stærke relationer.

Hvis han imidlertid skal vende tilbage til kunder på en kontinuerlig basis, er der en sandsynlighed for, at han måske ikke altid lever op til servicerollen. Dette opstår ofte pga. et over-engagement fra hans side der kan mangle organisering, hvorved nogle kunder vil betragte ham som noget upålidelig. I al almindelighed kan denne

person derfor virke dårligt organiseret.

---

## PRÆSENTATION

Med disse stærke indflydelsesrige evner vil denne persons præsentation sandsynligvis flyde naturligt, forudsat han har godt produktkendskab. Karakteregenskaberne tyder imidlertid på, at denne person kan være mere interesseret i at møde nye kunder end i at forberede præsentationer. Som sådan virker han ikke altid logisk og faglig, især ikke for specialister og tekniske typer.

---

## ADMINISTRATION

Hvad angår administrative færdigheder i relation til denne person, vil det sikkert lade meget tilbage at ønske. Da han af natur er aktiv og levende, er han ikke personen, der får gjort papirarbejdet rigtigt, og vil altid argumentere for, at det at være foran en kunde er mere vigtigt end de administrative aspekter i jobbet.

Hvis han bliver skubbet ind i administration, vil det demotivere og frustrere ham.

Denne rapport relaterer kun til adfærdsmæssige karakteristika i en arbejdssituation og bør altid anvendes sammen med et struktureret interview. Succes i den pågældende arbejdsrolle afhænger også af en videre vurdering, som sikrer, at personen har den fornødne intelligens (flydende), uddannelse, erfaring, viden og kompetence.

Rapporten "Styrker og Begrænsninger", som også kan udarbejdes for denne person, kan bidrage med yderligere oplysninger.

# GRAFER & TALSCORE

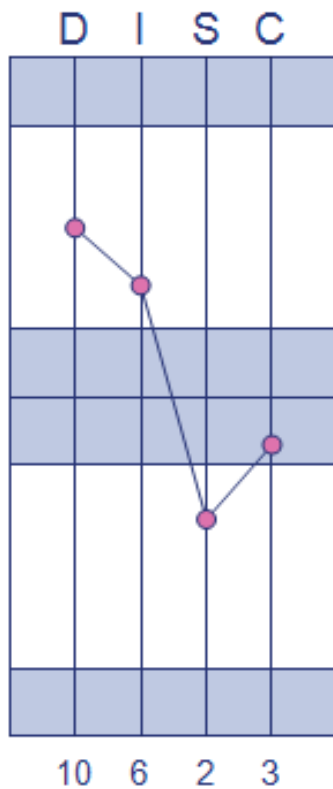


Thomas Thomsen

03-07-2008  
Privat & fortroligt

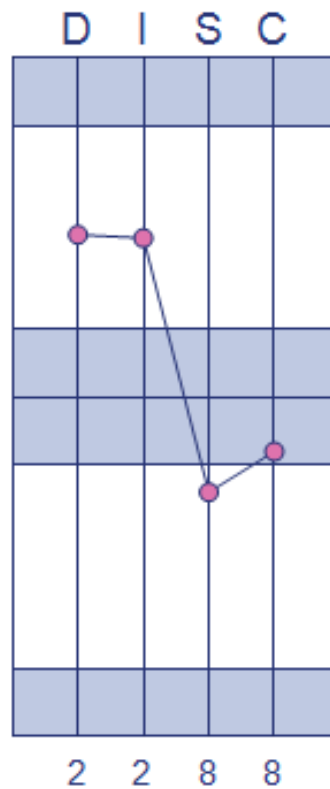
I

Adfærd i arbejdssituationen



II

Profil - adfærd under pres



III

Selvbillede

