Результаты теста на определение типа личности

А. Опекун

Черты опекуна: стремится к сотрудничеству и согласию, вовлекает всех в работу, миротворец, добрый и заботливый, тактичен, легко раним, с трудом принимает решения, боится давления.

К чему стремится: к стабильным и надежным отношениям.

Поведение в конфликтных ситуациях: ненавидит конфликты и неопределенность; компромисс – лучшее решение; долго будет делать вид, что конфликта нет; неагрессивен; главное кредо – «Давайте жить дружно!»; его формы – молчание или партизанская война; не остановить, если пошел на конфликт.

Поведение в продажах: идеально подходит для работы с постоянными клиентами; способен понять потребности и интересы клиента; часто становится другом клиента.

В. Предприниматель

Черты предпринимателя: ценит время, рискует, нетерпелив, конструктивен, индивидуалист, порой жесток и бестактен, властен, трудоголик, работоспособен, предъявляет такие же требования к другим, «если мне нужно будет ваше мнение, то я вам его дам», «если я умею, значит остальные тоже способны».

К чему стремится: владеть ситуацией; быстро получать результат; сразу добираться до сути; видеть перспективу; чтобы остальные бежали рядом с ним; услышать: «расскажите, что делать будем».

Поведение в конфликтных ситуациях: как в своей стихии; время – деньги; соперничество и выигрыш – основные ценности; не злопамятный; решает все вопросы очень быстро; не дает возможности на ошибку; не расписывает детали; не делает пауз; никогда не признает свою вину; решил вопрос и пошел дальше.

Поведение в продажах: достигает отличных результатов; имеет склонность к оптимизации и систематизации процессов; видит перспективы развития; хорошо подходит для работы с новыми клиентами. Из людей типа «Предприниматель» выходят хорошие продавцы, менеджеры по продажам и руководители отделов продаж.

Поведение в продажах: из всех типов аналитик – наименее эффективный; не создан для работы в отделе продаж; больше подходит для работы с бухгалтерией, аналитикой.

C. Аналитик

Черты аналитика: аккуратный, ищет доказательства, все планирует заранее, ценит в основном факты и качество, устанавливает высокие стандарты, зачастую пессимист, критик, непреклонен, его стихия – регламенты и бумаги, имеет комплекс отличника.

К чему стремится: к точности, гарантиям и доказательствам; его нельзя критиковать и торопить.

Поведение в конфликтных ситуациях: главное – анализ; информация – колоссальная ценность; оценивает все риски и прорабатывает детали; копается и медленно мыслит; боится фактора времени; не очень эффективен.

D. Заводила

Черты аналитика: шоумен, полон энергии и драйва, любит разнообразие, создает дружескую атмосферу, убедителен и четко выражает мысли, спонтанный, импульсивный, гибкий, оптимист.

К чему стремится: быть замеченным; веселиться и выступать; убеждать и влиять на других; интересуют большие компании и мероприятия.

Поведение в конфликтных ситуациях: главный принцип – «любить так королеву»; быстро остывают и теряют интерес; не любит долгие и затяжные конфликты; «есть о чем поговорить»; быстро все надоедает; забывает обязательства; часто не вдумывается в суть.

Поведение в продажах: отлично справляется с задачей поиска новых клиентов; стремится продать как можно больше; не подходит для работы с постоянными клиентами; не выносит рутинной работы.