

PASATTM 2000

Poppleton-Allen Sales Aptitude Test

DEZVOLTAT DE STEVE POPPLETON & PETER JONES

Raport rezumativ

RAPORT PREGATIT PENTRU

JANE SAMPLE

Sex: Feminin

Varsta: 31

Ocupatie: CONSULTANT ASIGURARI

Acest raport a fost generat conform cu ETALONUL ROMANESC GLOBAL (N=1119)

Rezultatele de pe pagina urmatoare sunt bazate pe raspunsurile date de persoana evaluata la itemii chestionarului PASAT 2000.

Acest raport se bazeaza pe cercetari stiintifice profesionale si pe tehnici avansate de constructie a testelor. Studiile au aratat ca PASAT 2000 este un predictor valid al performantei in activitati de vanzari. Totusi, scorurile ar trebui sa fie interpretate ca probabilitati, nu ca elemente de siguranta absoluta, caci comportamentul uman nu poate fi prezis cu acuratete de 100%.

Scorurile recomandate in acest raport sunt centile. Centilele sunt scoruri procentuale, care indica proportia de persoane din grupul de comparatie care au un scor mai mic sau egal decat al persoanei evaluate. Un scor de 50 este un scor mediu, care indica faptul ca persoana evaluata are un scor aproximativ similar cu cel al unei persoane normale, medii.

Recomandarile de angajare prezentate in raport sunt codificate cu ajutorul unui cod coloristic, dupa cum urmeaza:

Rosu

Nerecomandat

Galben

Precautie

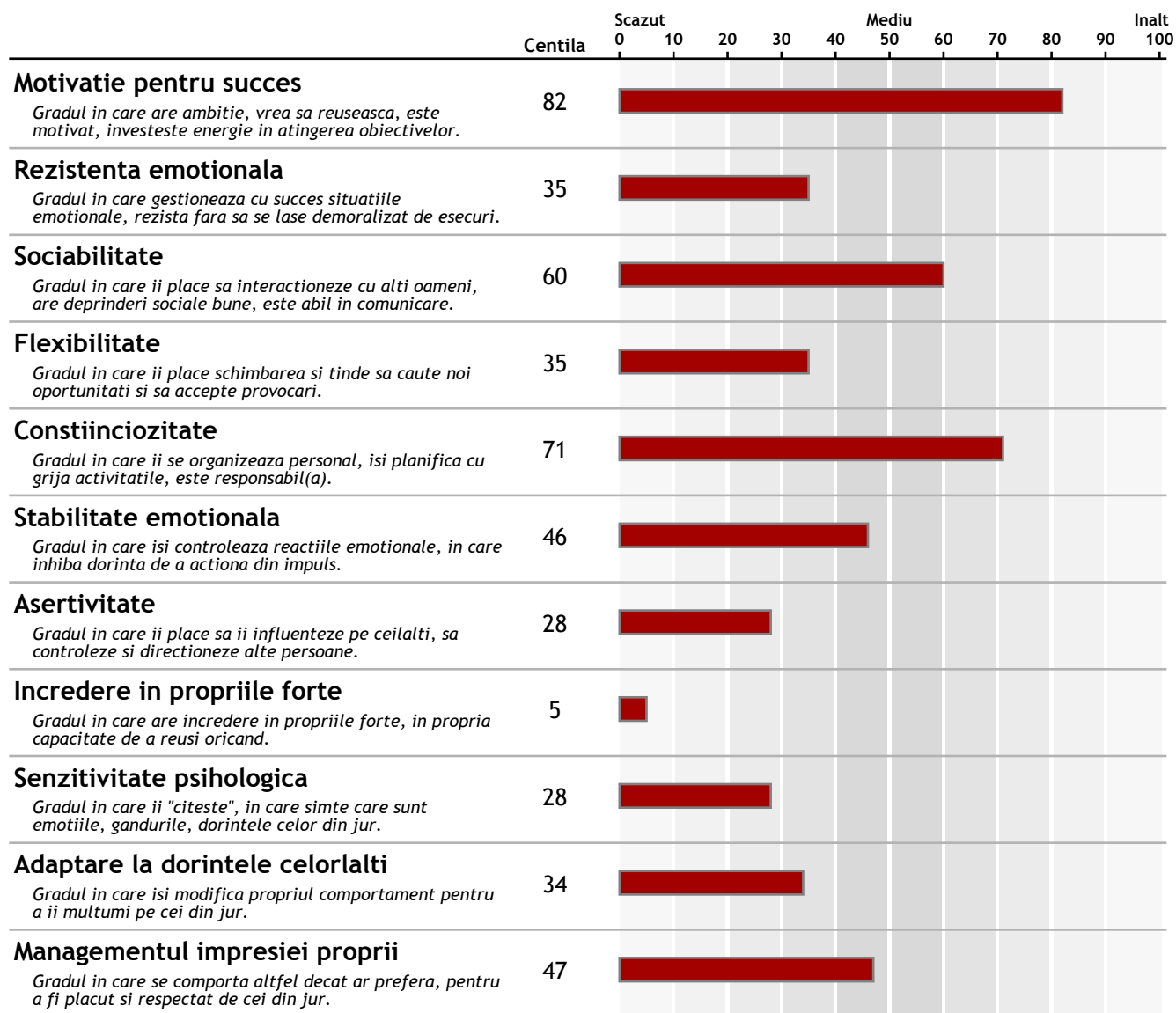
Verde

Recomandat

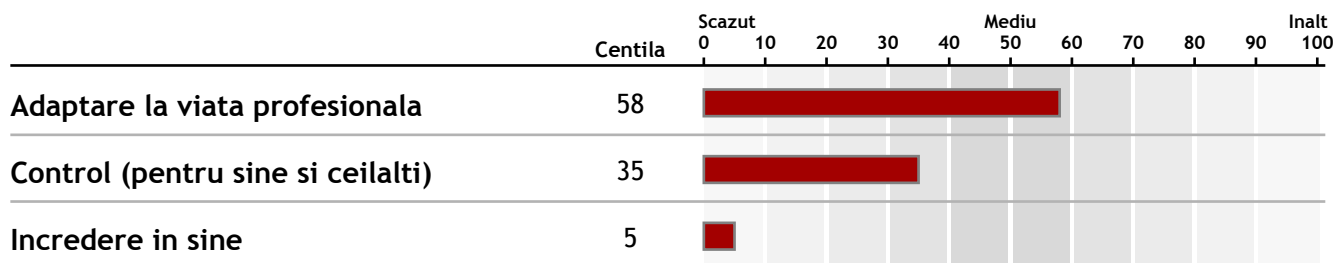
Acest raport nu trebuie aratat candidatului. Pentru feedback-ul oferit persoanei evaluate ar trebui sa fie utilizat Raportul de Baza al PASAT 2000. Utilizatorii testului isi asuma responsabilitatea pentru divulgarea acestei informatii confidentiale unor persoane neautorizate, inclusiv catre candidat.

© 2002, Hogrefe Ltd. Toate drepturile sunt rezervate, asupra testului si a tuturor accesoriilor. Publicat si distribuit in Romania sub licenta de O.S. Romania, parte a grupului Giunti O.S.

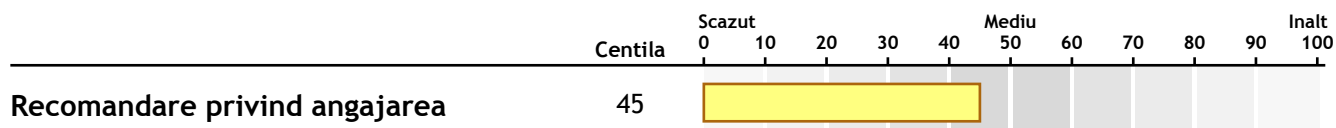
Abilitati primare de salesmanship



Factori majori de succes profesional



Recomandare generala



Descrierea comportamentului probabil al lui Jane

Raspunsurile date de Jane sugereaza ca va investi multa energie în stabilirea și atingerea obiectivelor care îi sunt solicitate. Este puternic motivata pentru a atinge succesul în domeniul vânzării și are tendinta sa își revizuiască în mod constant progresul fata de obiectivele stabilite. Ea prescrie succesul exclusiv propriului efort și de aceea îi place sa muncească.

În ceea ce priveste capacitatea sa de a gestiona din punct de vedere emotional eficient dificultatile și obstacolele întâlnite, Jane se plaseaza sub media specialistilor în vânzări. Este mai degrabă vulnerabila din punct de vedere emotional și de aceea va fi lovita și zguduita de acele lucruri pe care le percepe drept stresante, printre acestea numărându-se esecurile, critica sau obstacolele. În contextul vânzării va tinde sa evite toate acele activități pe care le considera drept stresante, cum ar fi de exemplu contactul cu clienti dificili sau cu persoane necunoscute.

Jane are un nivel de sociabilitate situat cam la acelasi nivel ca cea mai mare parte a specialistilor în vânzări. Este o persoana care are o capacitate medie de comunicare, dar poate avea deseori tendinta de a vedea interaciunile sociale drept apasatoare și de a le evita din acest motiv. Nu se poate spune ca are o încredere extrem de puternica în sine și capacitatile sale, însă are deprinderi sociale suficient de dezvoltate pentru a putea interactiona relativ eficient cu interlocutorii. Totusi, nu reuseste într-o masura eficienta sa evalueze intentiile celor cu care discuta și tinde deseori, din acest motiv, sa fie abrupta în relationare.

Ea tinde sa prefere mediile bine organizate, în care problemele sunt rezolvate în modalități standard, prescrise. Uneori poate fi rezistenta la schimbare și tinde sa nu observe sau sa piarda oportunitatile, daca acestea nu sunt planificate.

Jane este relativ constiincioasa și autodisciplinata. De cele mai multe ori prefera sa actioneze doar dupa ce își planifica grijuliu actiunile. Tinde sa se responsabilizeze și sa dea ce e mai bun într-o activitate. Totodata, este perseverenta, în pofida posibilelor obstacole.

În ceea ce priveste abilitatea de a controla emotiile personale, Jane dispune de un nivel comparabil cu cea mai mare parte a specialistilor în vânzări. Nu este extrem de emotiva, însă situatiile tensionate nu sunt gestionate foarte eficient.

Jane nu este o persoana dominanta sau care sa își dorească sa îi controleze sau influenteze pe cei din jur. Este de aceea perceputa deseori drept necompetitiva și submisiva.

Jane este mai puțin încrezătoare în fortele proprii, ceea ce este un dezavantaj pentru un post în domeniul vânzării. Din cauza acestei neîncrederi în propriile capacitati, Jane are abilitati de persuasiune extrem de reduse, evita responsabilitatea de a-si asuma decizii care îi pot afecta pe ceilalti și relationeaza mai degrabă ineficient cu cei din jur.

Ea acorda relativ puțină atentie celorlalti și nevoilor lor. Nu face decât arareori eforturi pentru a-i impresiona pe ceilalti sau pentru a le câștiga respectul sau recunostinta.

Jane nu are dorinta de a-si adapta comportamentul astfel încât sa faca pe plac altor persoane. Este independenta în actiuni și vorbe și nu da înapoi doar pentru ca supara un interlocutor. Este uneori caracterizata prin lipsa de competitivitate, lipsa a dorintei de a face pe plac celorlalti, fiind ocazional privita ca nepasatoare sau neinteresata.

Ea are un interes mediu dezvoltat în a-i face pe ceilalti sa îl accepte, asemenea cu cel al celei mai mari parti din specialistii în vânzare. Este dispusa sa faca unele eforturi de a-si adapta comportamentul pentru a se prezenta într-o lumina favorabila.