



## *Personality and Motivators Inventory*

# ÖRNEK RAPOR

## Satış Uyum Raporu

Bu rapor kişiye özgü bir ölçme süreci sonun oluşturulmuştur ve konuyla ilgili uzmanların rehberliğinde yorumlanabilir. Rapor içeriğinde yer alan bilgilerin gizliliği önemlidir ve sadece gerekli durumlarda üçüncü şahıslarla paylaşılabilir.

**YAŞ:** 32  
**CİNSİYET:** Kadın  
**KURUM:** XYZ ŞİRKETİ  
**TARİH:** 21.10.2013

## GENEL AÇIKLAMA

**iPF® SALES**, bireyin kendini bazı sıfatlara uyumluluğu açısından yaptığı değerlendirmelerden yola çıkarak, onun kişilik, ihtiyaç ve rol yapılanmasını bir bütün olarak raporlayan bir değerlendirme aracıdır. **iPF® SALES** içerisinde yer alan bölümler, psikolojik çalışmalar sonucunda elde edilen sonuçlar ile paraleldir. Bu raporun temel amacı, rapor sahibinin davranış potansiyellerine ilişkin bilgi sağlamak ve kullanıcının satışa ilişkin farkındalık düzeyini bu açıdan arttırmaktır. Raporun temelinde psikoloji literatüründe yapılmış birçok çalışma, Türkiye’de **iPF®** ile 2007 yılından itibaren yürütülen analize dayalı bilimsel çalışmalar ve kişilik teorileri yatmaktadır. Rapor aksiyon odaklı olarak dikkatli incelendiğinde aşağıdaki alanlara ilişkin bilgiler sağlar;

- » Sonuca Odaklanma ve İkna
- » Kendini Yönetme
- » İlişkiyi Yönetme
- » Duygularını Yönetme
- » Yeniliği Yönetme

Bu başlıklar altında toplanan alanlar, satışta başarıyı getiren temel özelliklerdir. Bu özelliklerde belirtilen aralıkları dışında kalmak, satış yapabilme becerilerini olumsuz etkilediğinden bu alanlarda dikkatli olmak ve hatta aksiyona geçmek bireysel düzeyde performansı olumlu yönde etkileyecektir. **iPF® SALES**, raporu ayrıca iki ana alanda **SATIŞ UYUM** yüzdesini raporlamaktadır. Bunlar;

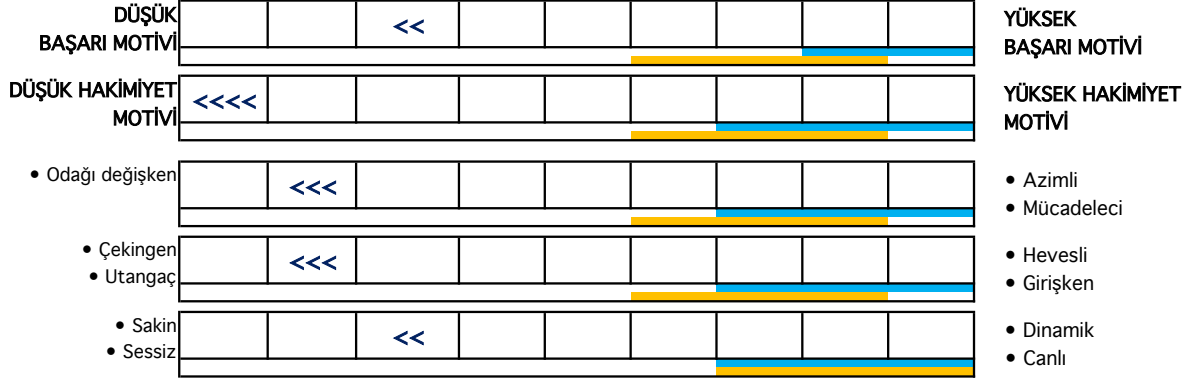
- » **AGRESİF SATIŞ UYUM:** Bir ürünün agresif bir şekilde pazarlanmasını içermektedir. Pazarı tanıma, yaratıcılık, yeni ilişkiler kurma eğilimlerinin yüksek olmasını gerektirir.
- » **OPERASYONEL SATIŞ UYUM :** Hazır bir ürünün hazır bir müşteriye satış ve pazarlanmasıdır. Süreç takibini içermektedir.

Uyum yüzdeleri, bu alanlarda performansı yüksek olan bireylerin ortak özellikleri üzerinden yapılan bir karşılaştırma ile belirlenmektedir. Diğer yandan uyum ve satış başarısını değerlendirirken satış etkileyen ve kişiden bağımsız olan çevresel ve kurumsal faktörlerin de göz önünde bulundurulması gerekir.

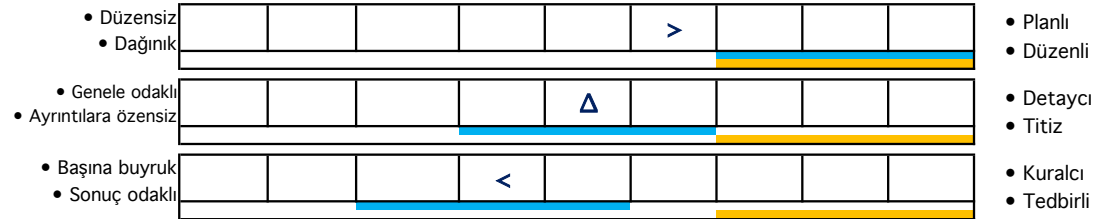
		<b>Düşük Uyum</b> <b>Yüksek Uyum</b>	
AGRESİF SATIŞ UYUM	<b>21%</b>	△	△
OPERASYONEL SATIŞ UYUM	<b>15%</b>	△	△

## YÜKSEK SATIŞ PERFORMANSINI TETİKLEYEN ÖZELLİKLER

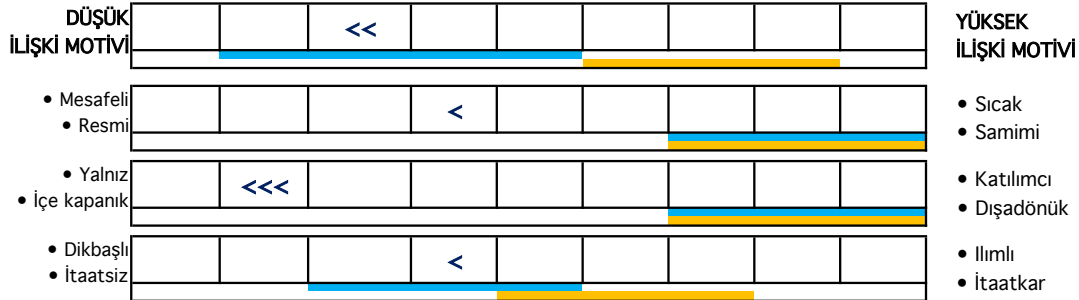
### SONUCA ODAKLANMA VE İKNA



### KENDİNİ YÖNETME



### İLİŞKİYİ YÖNETME



### DUYGULARINI YÖNETME



### YENİLİĞİ YÖNETME



AGRESİF SATIŞ UYUM

OPERASYONEL SATIŞ UYUM