

	SAVYBĖS IR GEBĖJIMAI	PERLAS	PATYRĖS	PROFAS
ASMENINĖS SAVYBĖS	Atkaklumas	+	+	+
	Atsakomybė	+	+	+
	Savarankiškumas	+	+	+
	Žingeidumas	+	+	+
	Etiketo išmanymas	+	+	+
	Iniciatyvumas	+	+	+
	Kūrybiškumas	+ / -	+	+
	Atsparumas stresui	-	+ / -	+
KOMUNIKABILUMAS	<b>Gebėjimas:</b>			
	lengvai įeiti į kontaktą su klientu ir palaikyti draugišką toną	+	+	+
	rasti reikiamą žmogų organizacijoje	+	+	+
	gauti būtiną informaciją iš kliento	+	+	+
	palaikyti ir plėtoti dialogą su skirtingais žmonėmis	+	+	+
	perteikti klientui įmonės išskirtinumą ir pranašumus	+ / -	+	+
	tinkamai palaikyti komunikaciją su visais kliento darbuotojais	+ / -	+ / -	+
	teisingai užbaigti (uždaryti) pokalbį su klientu	-	+ / -	+
ORIENTACIJA Į REZULTATĄ	<b>Gebėjimas:</b>			
	susikcentruoti ties nustatytų tikslų siekimu	+	+	+
	prisiimti atsakomybę už neįvykdytus pardavimo tikslus	+	+	+
	atkakliai siekti ir t įgyvendinti pardavimo planus	+	+	+
	įžvelgti teigiamus dalykus susidurus su sunkumais	+ / -	+	+
	identifikuoti ir šalinti klaidas	-	+ / -	+
	ieškoti alternatyvių sprendimų	-	+ / -	+
	savarankiškai priimti sprendimus	-	-	+
orientuotis į ilgalaikę perspektyvą	-	-	+	
JTAIGA	<b>Gebėjimas:</b>			
	daryti įtaką kliento sprendimui	+ / -	+	+
	apginti savo nuomonę	+ / -	+	+
	sukelti ir vystyti pasitikėjimą	+ / -	+	+
	produktyviai dirbti su agresija	-	+	+
	užmegzti emocinį ryšį su pašnekovu	-	+ / -	+
	argumentuotai įtikinėti	-	-	+
	dirbti su prieštaravimais	-	-	+
ORIENTACIJA Į KLIENTĄ	<b>Gebėjimas:</b>			
	sudominti klientą	+	+	+
	sukelti patikimumo ir stabilumo pojūtį	+ / -	+	+
	nustatyti kliento poreikius	+ / -	+	+
	nustatyti paslėptus kliento poreikius	-	+	+
	išsiaiškinti kliento planus ir ateities norus	-	+ / -	+
	dirbti su klientų pretenzijomis ir skundais	-	+ / -	+
	tinkamai analizuoti kliento verslo veiklos segmentą	-	-	+
PARDAVIMŲ ĮGŪDŽIAI	<b>Gebėjimas:</b>			
	valdyti pardavimo procesą	+ / -	+	+
	taikyti skirtingas pardavimų technikas	-	+	+
	aktyviai klausyti kliento	-	+	+
	taikyti SPIN metodiką	-	+ / -	+
	naudoti asmenybių tipologiją	-	-	+
	taikyti įvairias NLP technikas	-	-	+
	konstruktyviai vesti ir valdyti derybas	-	-	+
protingai taikyti nuolaidų sistemas	+ / -	+	+	
greitai uždarinėti sandorius	-	+ / -	+	
VIEŠASIS KALBĖJIMAS	<b>Gebėjimas:</b>			
	tinkamai pasiruošti prezentacijai	+ / -	+	+
	aiškiai dėstyti savo mintis auditorijai	-	+ / -	+
	reikšti pasitikėjimą savimi	-	+ / -	+
	pritraukti ir išlaikyti auditorijos dėmesį	-	-	+
	jausti ir valdyti pasirodymui skirtą laiką	-	-	+
	logiškai ir emocionaliai perteikti prezentacijos esmę	-	-	+
	koncentruotis į kritinius pristatymo aspektus	-	-	+
lengvai bendrauti su auditorija	-	-	+	