PSIHOMETRIJA · SIGMUND

# KOMPETENCES PRO PĀRDOŠANA®

Sarunu prasmes, aktīva klausīšana un noturība. Pārdevēju atlase 20 minūtēs.





© 2026 

# RISINĀJUMS, KAS PAREDZĒTS PĀRDOŠANAS KOMANDĀM

Pārdošanā kļūda izmaksā zaudētu darījumu: nav uzklausīta vajadzība, iebildums palicis neatbildēts, klients aizgājis. Tests mēra pārliecināšanu, aktīvu klausīšanos, sarunu prasmes un klientorientāciju. Tas pārbauda arī noturību pēc atteikuma, paškontroli un CRM lietošanu, lai parādītu, kurš novedīs darījumu līdz galam.

**Kam tas tiek izmantots?** Pārdevēju un tirdzniecības speciālistu priekšatlase, kandidātu salīdzināšana pēc vieniem kritērijiem un pārdošanas intervijas sagatavošana par sarunu un portfeli.



**01** **Pārdošanas vadītājs**
Cilvēki, kas noslēdz darījumus

**02** **HR speciālists**
Objektīva pārdevēju priekšatlase

**03** **Tirdzniecības direktors**
Stabilāks komandas sniegums

**04** **Komandas vadītājs**
Izturība pēc klientu atteikumiem


© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# KO ŠIS TESTS MAINĪS JUMS.

Četras kompetences, kas nosaka pārdošanas rezultātu.

01

## Sarunas

Pārliecināšana, iebildumu pārvaldība un noslēgšana.

02

## Klausīšanās

Aktīva klausīšana un klienta vajadzību analīze.

03

## Noturība

Spēja turpināt pēc atteikuma un saglabāt mieru.

04

## Klientu attiecības

Portfeļa attīstība un lojalitātes veidošana.

05

## Produktu zināšanas

Padziļinātas zināšanas un regulāra atjaunināšana.

06

## Tirgus izpratne

CRM rīki, tirgus analīze un konkurences uzraudzība.



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

~120 JAUTĀJUMI · ~20 MINŪTES

# DIMENSIJAS UN KRITĒRIJI

23 kritēriji 4 dimensijās.

## 01 PROFESIONĀLĀS KOMPETENCES

4 KRITĒRIJI

**Demonstrēt analīzes** / sintēzes prasmes attiecībā uz klientu vajadzībām pārdošanas situācijā.

**Saglabāt stresa** pārvaldību pārdošanas aktivitātes maksimuma laikā.

**Parādīt efektivitātes** izjūtu , lai sasniegtu pārdošanas mērķus.

**Attīstīt pārliecināšanas** / sarunu prasmes , lai noslēgtu pārdošanu.

## 02 SASKARSMES KOMPETENCES

4 KRITĒRIJI

**Demonstrēt didaktiskās** prasmes , lai izskaidrotu komerciālo piedāvājumu.

**Demonstrēt vieglu** kontaktu ar klientiem un potenciālajiem klientiem.

**Demonstrēt aktīvu** klausīšanos komerciālo sarunu laikā.

**Demonstrēt prasmi** uzstāties publiski sapulcē vai klienta prezentācijā.

## 03 PERSONĪGĀS KOMPETENCES

7 KRITĒRIJI

**Demonstrēt iniciatīvas** garu , lai attīstītu pārdošanas portfeli.

**Demonstrēt noturību** pret neveiksmēm pēc klienta atteikuma.

**Demonstrēt konkurētspējas** garu , lai sasniegtu labus rezultātus pārdošanas komandā.

**Demonstrēt paškontroli** saspringtās situācijās.

**Demonstrēt gribu** un neatlaidību līdz līguma parakstīšanai.

**Atjaunināt zināšanas** par pārdošanas tehnikām.

+ 1 cits kritērijs

## 04 TEHNISKĀS KOMPETENCES

8 KRITĒRIJI

**Pārdošanas un** darījuma noslēgšanas tehniku pārvaldīšana

**Padziļinātas zināšanas** par produktiem un pakalpojumiem

**Proaktīva klientu** attiecību pārvaldība un lojalitātes veidošana

**Efektīva potenciālo** klientu piesaiste un portfeļa attīstīšana

**Padziļinātas sarunu** prasmes un iebildumu pārvaldība

**Optimāla CRM** rīku izmantošana

+ 2 citi kritēriji



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# REZULTĀTI, KURUS HR VAR IZMANTOT UZREIZ.

Pēc testa SIGMUND pārvērš atbildes konkrētos orientierus atlasei, salīdzināšanai un sarunas sagatavošanai. Mākslīgā intelekta asistents tērzēšanas robota veidā palīdz arī interpretēt rezultātus un ķerties pie rīcības.




**01**

## Vērtējumi un references profils

Kompetenču pārskats ar detalizētiem vērtējumiem, pašvērtējumu un salīdzinājumu ar sagaidāmo profilu.

**02**

## Vajadzībai pielāgots ziņojums

No detalizēta ziņojuma līdz īsam kopsavilkumam atbilstoši tam, cik daudz informācijas nepieciešams personāla speciālistam vai vadītājam.

**03**

## Skaidras vizualizācijas

Radars, histogrammas un salīdzinājumi, lai ātri saskatītu stiprās puses un attīstības jomas.

**04**

## Rīcības ceļveži

Sarunas jautājumi un personalizēti ieteikumi, lai padziļinātu rezultātus un sagatavotu nākamos soļus.


© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# ZINĀTNISKĀ UZTIĪBAMĪBA

Tests, kas izveidots, lai atbalstītu atlases, vērtēšanas un attīstības lēmumus.

**~120**

JAUTĀJUMI

**4**

DIMENSIJAS

**~20 minūtes**

ILGUMS

## VALIDĀCIJA

- **Neatkarīga ārējā validācija**
  Iekšējā validācija un konsekvence
- **Uzticamība un stabilitāte**
  Atbilžu un skalu konsekvence
- **Profesionālās zināšanas**
  Vairāk nekā 500 profesionālo zināšanu aptauju

PIEJAMS

## Vairāk nekā 10 valodās

Franču · Angļu · Vācu · Spāņu un citās

Sazinieties ar mūsu komandu, lai saņemtu demonstrāciju: service@sigmund.net

**SIGMUNDTEST.COM →**



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06