PSYCHOMETRIA · SIGMUND

# KOMPETENCJE PRO SPRZEDAŻ®

Negocjacje, słuchanie i odporność na odmowę: oceń potencjał handlowy kandydata.





© 2026 

# ROZWIĄZANIE DLA REKRUTACJI HANDLOWCÓW I PRZEDSTAWICIELI HANDLOWYCH

W sprzedaży nietrafiona rekrutacja kosztuje podwójnie: pustym portfelem i czasem, który pochłonęło wdrożenie. Test mierzy perswazję, argumentację, aktywne słuchanie i odporność na odmowę. Pokazuje też, kto realnie domyka transakcje, a kto dobrze wypada tylko na rozmowie.

**Do czego służy?** Preselekcja przedstawicieli handlowych, doradców i sprzedawców w kanale B2B i B2C; ocena przed awansem na stanowisko kierownika sprzedaży.



**01** **Dyrektor sprzedaży**
Dobór ludzi, którzy realnie domykają umowy

**02** **HR firmy handlowej**
Obiektywne porównanie kandydatów

**03** **Kierownik regionu**
Obsada terenu bez rotacji w pierwszym roku

**04** **Właściciel firmy**
Pewniejsza decyzja przy pierwszym handlowcu


© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# CO TEN TEST ZMIENIA DLA PAŃSTWA.

Sześć kryteriów, które oddzielają dobry występ od trwałego wyniku w terenie.

01

### Perswazja i negocjacje

Argumentacja i obrona ceny w trudnej rozmowie.

02

### Aktywne słuchanie

Rozpoznanie potrzeby przed prezentacją oferty.

03

### Odporność na odmowę

Powrót do rozmowy po kolejnej odmowie klienta.

04

### Domykanie sprzedaży

Kontrola etapów i finalizacja zamiast przeciągania.

05

### Motywacja i wytrwałość

Dążenie do celu mimo wahań rynku.

06

### Wiedza handlowa

Produkt, CRM, prospecting i analiza konkurencji.



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 03

~120 PYTAŃ · ~20 MIN

# OCENIANE WYMIARY I KRYTERIA

23 kryteriów w 4 wymiarach.

## 01 KOMPETENCJE ZAWODOWE

4 KRYTERIÓW

**Umiejętność analizy** / syntezy oczekiwań klienta w sytuacji sprzedaży.

**Utrzymanie kontroli** nad stresem w okresach wzmożonej aktywności handlowej.

**Wykazywanie się** nastawieniem na efektywność w celu realizacji celów sprzedażowych.

**Wykorzystywanie umiejętności** perswazji / negocjacji do finalizacji sprzedaży.

## 02 KOMPETENCJE RELACYJNE

4 KRYTERIÓW

**Wykazywanie się** zmysłem dydaktycznym przy objaśnianiu oferty handlowej.

**Wykazywanie się** łatwością nawiązywania kontaktów z klientami i potencjalnymi odbiorcami.

**Stosowanie aktywnego** słuchania podczas rozmów handlowych.

**Wykazywanie się** umiejętnością wystąpień publicznych podczas spotkań lub prezentacji dla klientów.

## 03 KOMPETENCJE OSOBISTE

7 KRYTERIÓW

**Wykazywanie się** inicjatywą w rozwijaniu portfela klientów.

**Wykazywanie się** odpornością na porażki po odmowie ze strony klienta.

**Wykazywanie się** duchem rywalizacji, aby osiągać wysokie wyniki w zespole sprzedaży.

**Wykazywanie się** opanowaniem w sytuacjach napięcia.

**Wykazywanie się** determinacją i wytrwałością aż do podpisania umowy.

**Bieżące aktualizowanie** wiedzy na temat technik sprzedaży.

+ 1 inne kryterium

## 04 KOMPETENCJE TECHNICZNE

8 KRYTERIÓW

**Znajomość technik** sprzedaży i domykania transakcji

**Głęboka znajomość** produktów i usług

**Proaktywne zarządzanie** relacjami z klientami i budowanie ich lojalności

**Skuteczny prospecting** i rozwój portfela klientów

**Zaawansowane negocjacje** i radzenie sobie z obiekcjami

**Optymalne wykorzystanie** narzędzi CRM

+ 2 innych kryteriów



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# WYNIKI BEZPOŚREDNIO UŻYTECZNE DLA HR.

Po badaniu SIGMUND zamienia odpowiedzi w konkretne punkty odniesienia, aby rekrutować, porównywać i przygotować rozmowę. Asystent oparty na sztucznej inteligencji, w formie chatbota, pomaga również interpretować wyniki i przejść do działania.




**01**

## Wyniki i profil odniesienia

Bilans kompetencji ze szczegółowymi wynikami, samooceną i porównaniem z oczekiwanym profilem.

**02**

## Raport dopasowany do potrzeby

Od raportu szczegółowego po krótką syntezę, zależnie od poziomu szczegółowości potrzebnego rekruterowi lub menedżerowi.

**03**

## Czytelne wizualizacje

Radar, histogramy i porównania, aby szybko dostrzec mocne strony i obszary rozwoju.

**04**

## Przewodniki działania

Pytania na rozmowę i indywidualne wskazówki, aby pogłębić wyniki i przygotować kolejne kroki.


© 2026 · SIGMUNDTEST.COM 

# WIARYGODNOŚĆ NAUKOWA

Test stworzony, aby wspierać decyzje rekrutacyjne, oceniające i rozwojowe.

**~120**
PYTAŃ

**4**
WYMIARY

**~20 min**
CZAS WYPEŁNIANIA

## WALIDACJA

- **Podwójna walidacja zewnętrzna**
  Walidacja wewnętrzna i spójność
- **Rzetelność i stabilność**
  Spójność odpowiedzi i skal
- **Wiedza zawodowa**
  Ponad 500 kwestionariuszy wiedzy zawodowej

DOSTĘPNY W

## Ponad 10 języków

Francuski · Angielski · Niemiecki · Hiszpański i więcej

Prosimy o kontakt z naszym zespołem w sprawie demonstracji: service@sigmund.net

**SIGMUNDTEST.COM →**



© 2026 · SIGMUNDTEST.COM · 06