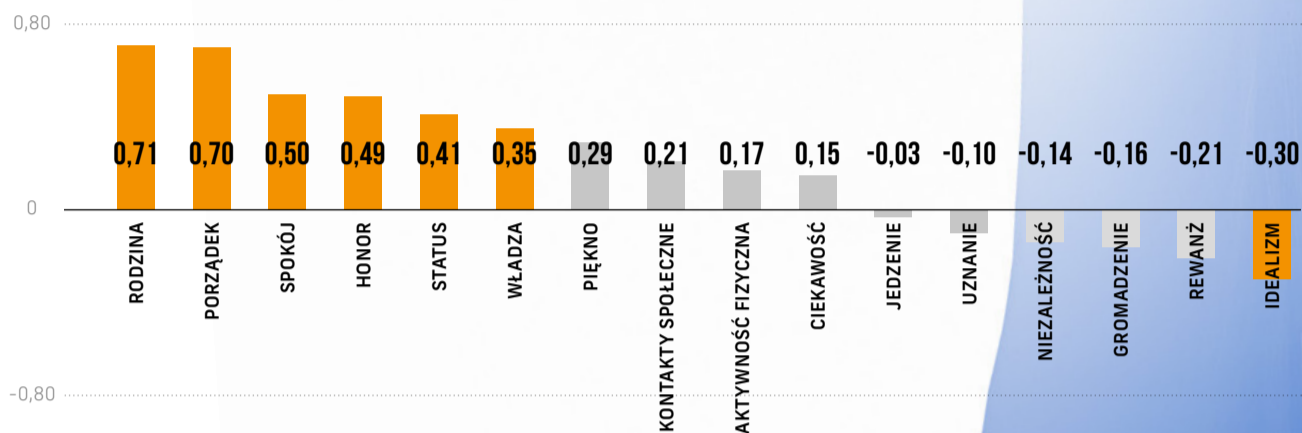


# SPRZEDAWCA

Kluczowi w kształtowaniu doświadczeń zakupowych, odgrywają istotną rolę w sukcesie firm handlowych.

Oto wyniki naszych badań, co jest dla nich istotne i czego potrzebują w pracy.



## RODZINA

Podwyższona potrzeba partnerstwa i rodziny

0,71

### CECHY CHARAKTERU

Rodzinność, troskliwość, opiekuńczość. Chce pracować w sposób umożliwiający pogodzenie życia rodzinnego z zawodowym.

### POTRZEBUJE:

- pracy w stałych godzinach, najlepiej bez udziału w wyjazdach służbowych,
- grafiku pracy i urlopów uwzględniających życie rodzinne,
- możliwości pochwalenia się swoją rodziną.

## PORZĄDEK

Podwyższona potrzeba struktur

0,70

### CECHY CHARAKTERU

Porządek, struktura, planowanie. Chce działać w zorganizowany sposób, zgodnie z harmonogramem, planowo i punktualnie.

### POTRZEBUJE:

- jasno określonych zadań, najlepiej zaplanowanych długoterminowo,
- uporządkowanego miejsca pracy,
- postępowania i współpracy w sposób zorganizowany i ustrukturyzowany,
- punktualności i dotrzymywania terminów.

## SPOKÓJ

Podwyższona potrzeba bezpieczeństwa

0,50

### CECHY CHARAKTERU

Spokój, stabilizacja, bezpieczeństwo. Chce przewidywalnych zadań.

### POTRZEBUJE:

- spokojnych i stabilnych warunków pracy,
- postępowania w możliwie sprawdzony i bezpieczny sposób,
- wsparcia w trudnych sytuacjach dające poczucie bezpieczeństwa,
- czasu na przystosowanie się do nowych okoliczności.

## HONOR

Podwyższona potrzeba pryncypialności

0,49

### CECHY CHARAKTERU

Lojalność, sztywne podejście do zasad. Chce działać w sposób zgodny z zasadami i wartościami.

### POTRZEBUJE:

- realizować zadania według jasno określonych reguł i w zgodzie z własnymi zasadami i wartościami,
- pracować bez poczucia nadmiernej kontroli, co mogłoby zostać odebrane jako brak zaufania.

## STATUS

Podwyższona potrzeba prestiżu

0,41

### CECHY CHARAKTERU

Prestiż, przywileje, elitarność. Chce mieć możliwość piąć się jak najwyżej w hierarchii.

### POTRZEBUJE:

- mieć poczucie znaczenia i wyjątkowości wykonywanej pracy,
- pochwał i zasług udzielanych w obecności innych pracowników,
- możliwości rozwoju i awansów,
- bycia „na pierwszym planie”.

## WŁADZA

Podwyższona potrzeba wywierania wpływu

0,35

### CECHY CHARAKTERU

Wpływ, przywództwo, podejmowanie decyzji. Chce ambitnych wyzwań, awansów i poszerzania zakresu swoich wpływów.

### POTRZEBUJE:

- ambitnych zadań i szerszego zakresu odpowiedzialności,
- jeżeli to możliwe, podejmować samodzielne decyzje,
- nie przerywania realizacji zadań kontrolą,
- awansu i rozwoju umożliwiającego wywieranie wpływu na ludzi i procesy.