



Derefter bedes du udvælge de 2-4 udsagn, der er vigtigst for dig
(dette gøres ved at sætte kryds i checkboksen til højre for udsagnet).

	Meget uenig							Meget enig		Vælg 2-4 som vigtige
	1	2	3	4	5	6	7	Ved ikke	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson virker kompetent	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Jeg kan som regel få fat i min kontaktperson, når jeg har brug for det	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson tager initiativ til nye løsninger (proaktiv)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson følger op på igangsatte aktiviteter	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson forstår min virksomheds situation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson bidrager, via sit samarbejde, positivt til vor virksomheds resultat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson lytter til, hvad jeg siger	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson giver mig ofte nye, gode ideer, når vi taler sammen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson sørger for en god relation til mig som person	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	
Min kontaktperson gør det spændende og interessant at mødes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>	

33%



Udvalg:

Sælger

Vælg... 

Opfattelse

Vælg... 

Rolle

Vælg... 

Branche

Vælg... 

Kundesegment

Vælg... 

År

Vælg... 

[Eksporter data](#)

Respondenter



Se detaljer om den enkelte respondents besvarelser

Grafik



Se grafik som præsenterer de valgte respondents besvarelser

Kritisk opfølgning



Se de respondenter som har givet mindre tilfredse tilbagemeldinger

Kommentarer



Se kommentarer

Benchmark



Se og rediger indstillinger for benchmark

Ekstra funktioner



Udvalgte tillægsfunktioner

Administration



Administrer



Databaser



Choose Database



PROFILYZE

Bruger: Proficon@demo3 [Log off](#) [Hjælp](#)  

Udvalg:

Sælger

Inga Average 

Opfattelse

Vælg... 

Rolle

Vælg... 

Branche

Vælg... 

Kundesegment

Vælg... 

År

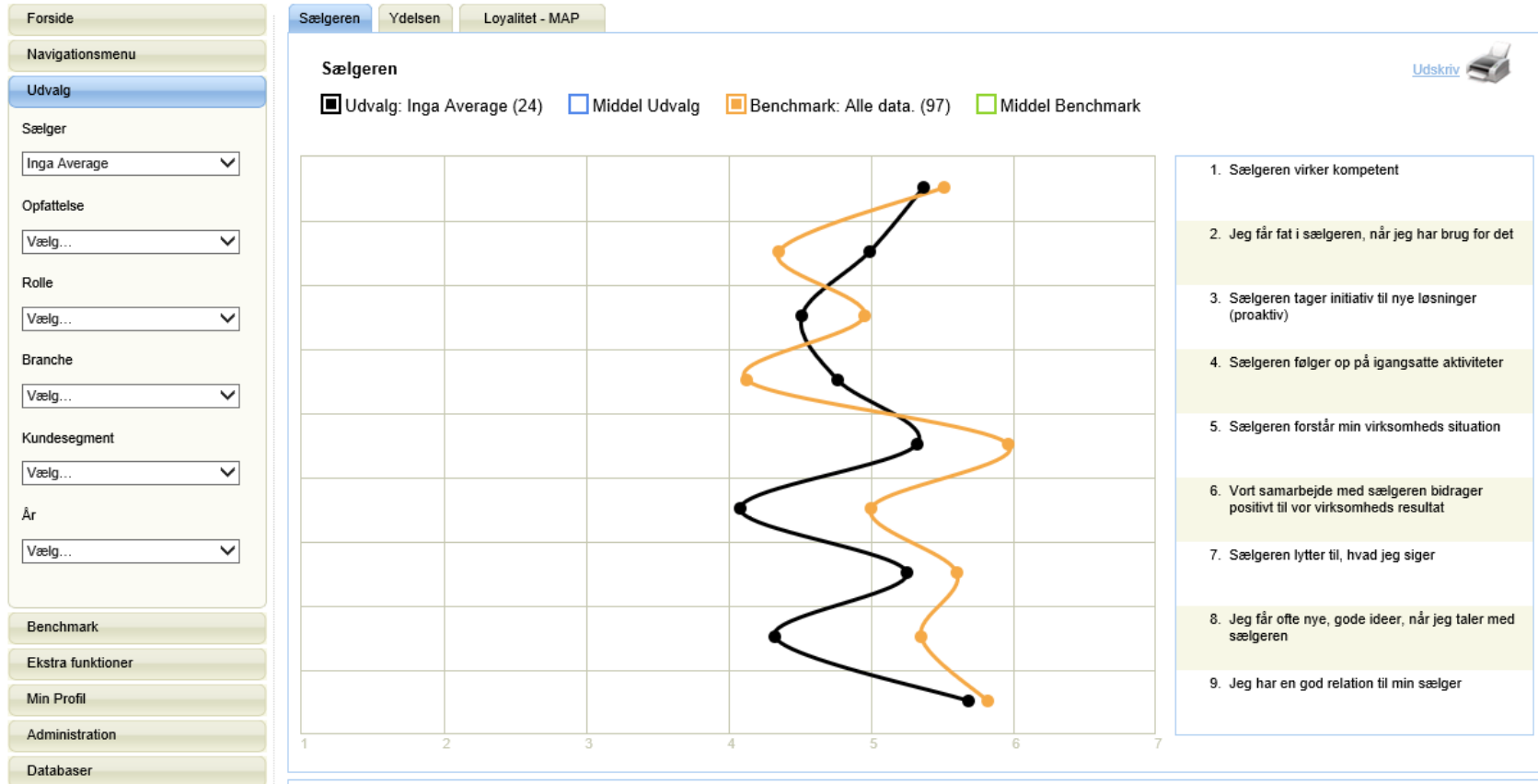
Vælg... 

[Eksporter data](#)

Nemt overblik over resultaterne



Bruger: Proficon@demo3 [Log off](#) [Hjælp](#)  



Snake-diagram af udvalgt sælger vist op mod resten

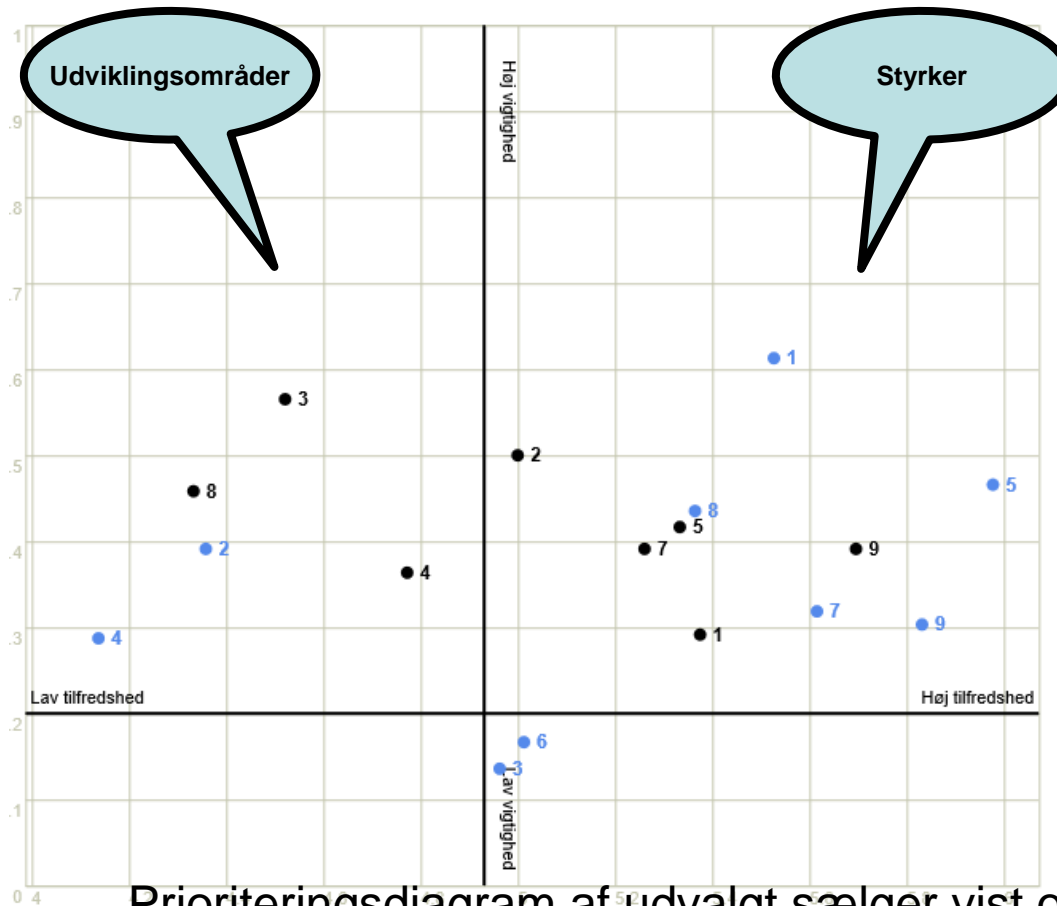
Visualisering af styrker og udviklingsområder



Sælgeren

■ Udvalg: Inga Average (24)

■ Benchmark: Alle data. (97)



1. Sælgeren virker kompetent
2. Jeg får fat i sælgeren, når jeg har brug for det
3. Sælgeren tager initiativ til nye løsninger (proaktiv)
4. Sælgeren følger op på igangsatte aktiviteter
5. Sælgeren forstår min virksomheds situation
6. Vort samarbejde med sælgeren bidrager positivt til vor virksomheds resultat
7. Sælgeren lytter til, hvad jeg siger
8. Jeg får ofte nye, gode ideer, når jeg taler med sælgeren
9. Jeg har en god relation til min sælger

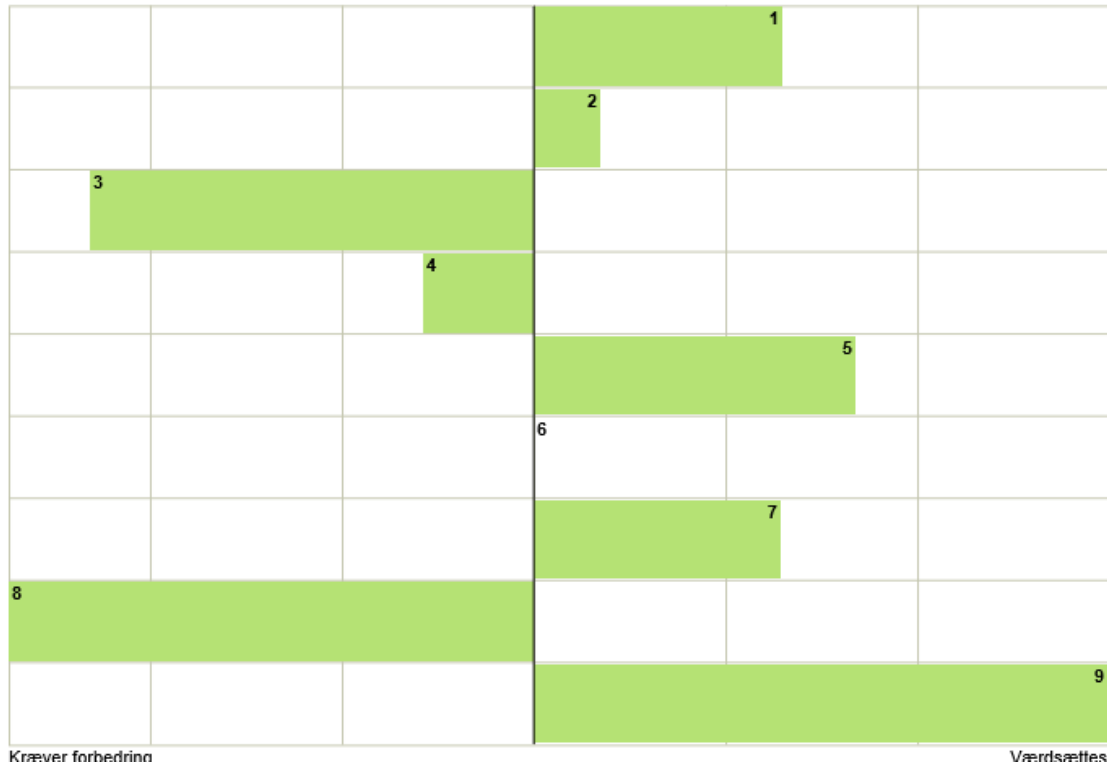
Prioriteringsdiagram af udvalgt sælger vist op mod resten

Hvad skal forbedres? Hvad skal fastholdes?



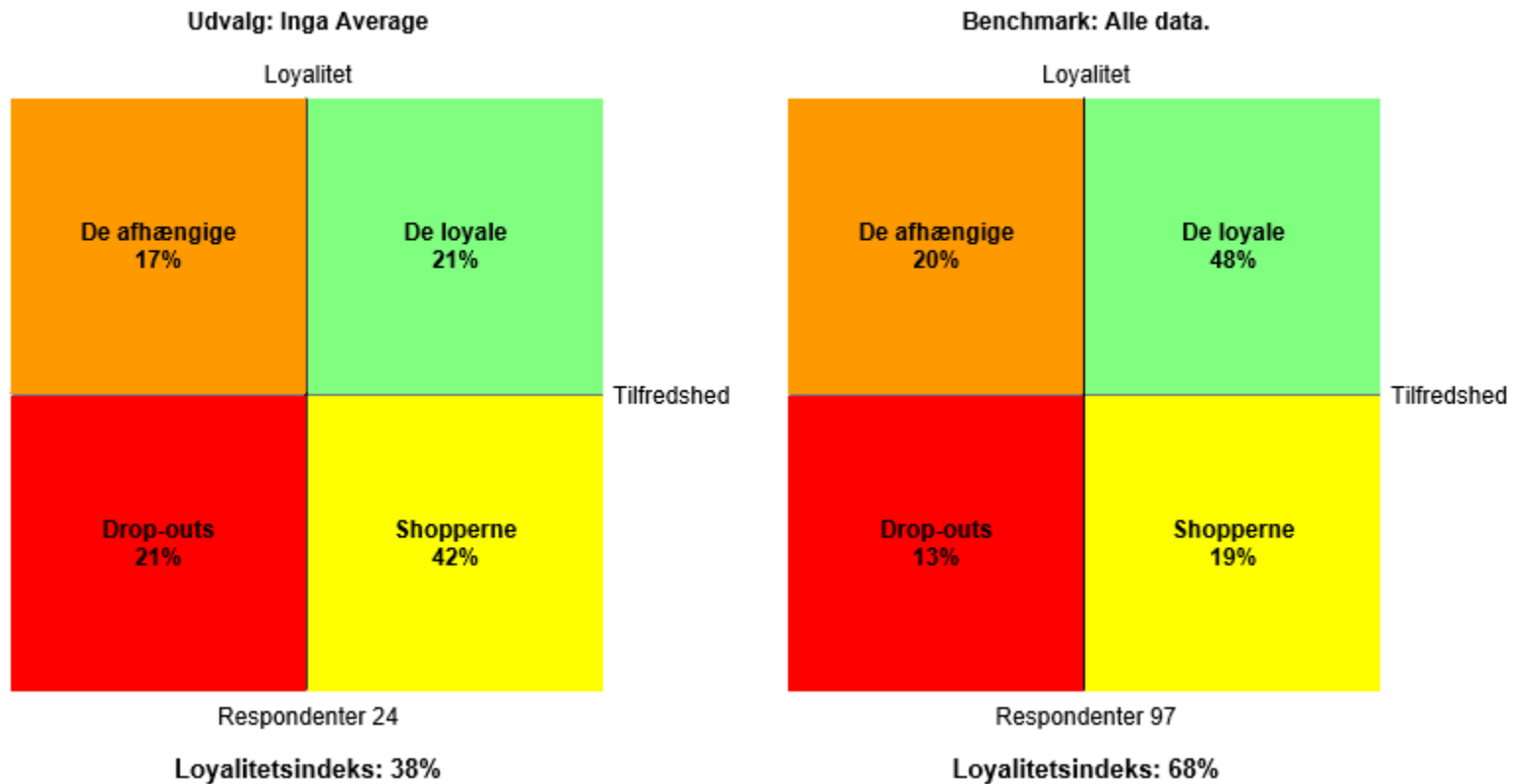
Sælgeren

■ Udvalg: Inga Average (24)



1. Sælgeren virker kompetent
2. Jeg får fat i sælgeren, når jeg har brug for det
3. Sælgeren tager initiativ til nye løsninger (proaktiv)
4. Sælgeren følger op på igangsatte aktiviteter
5. Sælgeren forstår min virksomheds situation
6. Vort samarbejde med sælgeren bidrager positivt til vor virksomheds resultat
7. Sælgeren lytter til, hvad jeg siger
8. Jeg får ofte nye, gode ideer, når jeg taler med sælgeren
9. Jeg har en god relation til min sælger

Implementeringsdiagram viser udvalgt sælgers styrker/svagheder



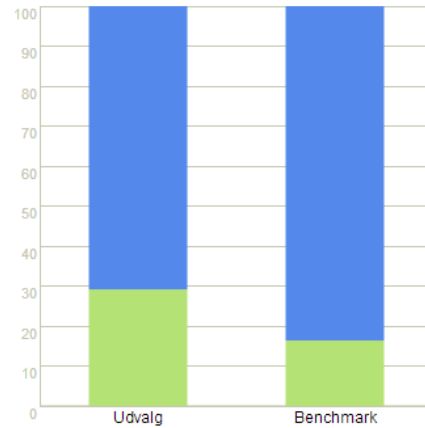
Loyalitetsplot udvalgt sælger op mod resten

Måling af potentialeudnyttelse



Omsætning og potentiale - procent

■ Omsætning ■ Uudnyttet potentiale

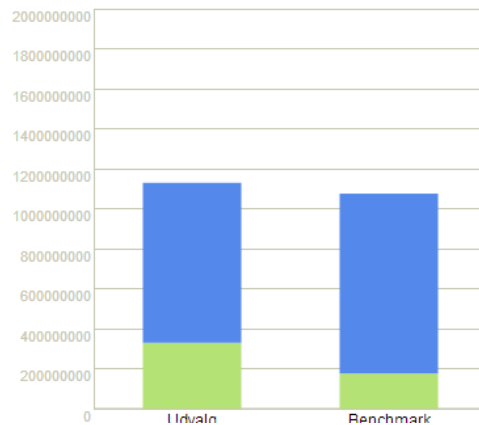


Udvalg: Rubrik (1793)

Benchmark: Tekst (512)

Omsætning og potentiale - kr.

■ Omsætning ■ Uudnyttet potentiale



Udvalg: Rubrik (1793)

Benchmark: Tekst (512)



- Profilyze findes også til:
 - Medarbejderundersøgelser
 - APV
 - Salgsleder performance
 - Kompetenceafklaring

Samt også til bestyrelseevaluering se www.boardwise.dk