

FinxS[®] Sales
Assessment



Zasady korzystania z materiałów **FinxS**[®] Sales Assessment

Marketingowy poradnik
dla Partnerów



Wprowadzenie	str. 3	• • •
O FinxS® Sales Assessment	str. 4-6	• • •
Korzyści, jakie daje FSA.....	str. 7	• • •
Problemy i bóle, na które odpowiada narzędzie	str. 8-9	• • •
Logo FinxS® Sales Assessment	str. 10	• • •
Zasady korzystania z logoFinxS® Sales Assessment.....	str.11-12	• • •
Kolory marki i typografia	str. 13	• • •
Logo "Partner FSA"	str. 14-16	• • •
Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment:	str. 17-22	• • •
• Video Explainer	str. 17	• • •
• Ulotka	str. 18	• • •
• Szablony graficzne	str. 19	• • •
• Onepager	str. 20	• • •
• Przykładowe raporty FSA	str. 21	• • •
Działania na Social Media	str. 23	• • •
Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment	str. 24-31	• • •
Podsumowanie	str. 32	• • •

Cześć :)

W niniejszym poradniku znajdziesz wszystkie niezbędne informacje na temat kolorów, czcionek oraz grafik stosowanych pod marką FinxS[®] Sales Assessment.

Kolejne strony pomogą Ci dokładniej zrozumieć, jak należy komunikować o FSA i w jakich obszarach możesz wspierać swoich klientów przy wykorzystywaniu narzędzia.

Dodatkowo zebraliśmy dla Ciebie wszystkie materiały o narzędziu, które śmiało możesz wykorzystywać we własnych działaniach sprzedażowych i promocyjnych.

Dzięki zapoznaniu się z tymi materiałami będziemy mogli wspólnie budować silną markę FinxS[®] Sales Assessment na polskim rynku.

W razie ewentualnych zmian i aktualizacji niniejszych zasad będziemy informować na bieżąco.

Wszystkie opisane w poradniku materiały możesz pobrać jednym kliknięciem:

[Pobierz pakiet materiałów](#)



**FinxS® Sales Assessment - stworzony przez
sprzedawców i dla sprzedawców.**



Jest to główne hasło promocyjne narzędzia FinxS® Sales Assessment. Zachęcamy używać go w swoich prezentacjach, artykułach, grafikach bądź postach na Social Media.



Mówiąc lub pisząc o narzędziu możesz używać takich nazw:

FinxS® Sales Assessment (FSA)

FinxS® Sales Assessment

FSA

Zawsze, kiedy jest to możliwe zalecamy używać pełnej nazwy FinxS® Sales Assessment. Zwróć uwagę, że po "FinxS®" zawsze dodawany jest symbol ®



UWAGA: Nazwa "FinxS®" nie jest nazwą narzędzia. FinxS® - to nazwa platformy, która zawiera kilka narzędzi, m. in. FinxS® Sales Assessment, Extended DISC, Feedback 360, Badania ankietowe. Dlatego prosimy o nieużywanie tej nazwy w kontekście narzędzia FSA.

O FinxS® Sales Assessment

Obszary zastosowania FSA oraz główne punkty opisujące narzędzie mogą być przydatne zarówno do tworzenia materiałów promocyjnych (postów, artykułów, mailingów), jak i działań sprzedażowych (np. oferta dla klienta).

FinxS® Sales Assessment (w skrócie FSA):

- 🎯 mierzy poziom 18 kluczowych kompetencji sprzedażowych
- 🎯 mierzy Indeks Wymówek, czyli to, na ile handlowiec lubi sprzedawać
- 🎯 identyfikuje, w której roli sprzedażowej handlowiec sprawdzi się najlepiej
- 🎯 wspiera rozwój i rekrutację sprzedawców
- 🎯 pokazuje mocne strony i obszary do rozwoju sprzedawców

Obszary zastosowania FSA:

Warsztaty strategiczne
i doradztwo

Coaching i mentoring

Planowanie szkoleń
dla sprzedawców

Rekrutacja do
działu sprzedaży

O FinxS® Sales Assessment

Poniżej przedstawiamy propozycję opisu narzędzia, z którego również możesz skorzystać wszędzie, oprócz strony internetowej.

Pamiętaj: algorytmy Google'a nie lubią duplikujących się treści, więc żeby nie zaszkodzić sobie i innym zalecamy stworzenie własnego oryginalnego opisu na podstawie naszej propozycji i Twojej wiedzy jako Konsultanta / Konsultantki.



FinxS® Sales Assessment – to jedyne na polskim rynku narzędzie diagnostyczne, które bada 18 kompetencji silnie wpływających na skuteczność sprzedaży w organizacji i pomaga je rozwijać.






Narzędzie zostało stworzone specjalnie dla osób, posiadających minimum półroczne doświadczenie w sprzedaży.

Badanie polega na wypełnieniu przez sprzedawcę kwestionariusza online, w którym określa swoje nastawienie w ramach różnych sytuacji sprzedażowych.

Na podstawie uzyskanych wyników powstaje profil sprzedawcy, oparty na 18 kluczowych kompetencjach. Dzięki temu możesz dowiedzieć się, które obszary stanowią jego mocną stronę, a nad którymi i w jaki sposób warto jeszcze popracować – w zależności od typu sprzedaży w jakim funkcjonuje firma.

Korzyści, jakie daje FSA

Zastosowanie FinxS® Sales Assessment w organizacji pozwala m.in.:

-  Skupić się na rozwoju kompetencji sprzedawców, które mają największy wpływ na wyniki sprzedażowe.
-  Uniknąć straty czasu i budżetu na szkolenia niedopasowane do potrzeb sprzedawców.
-  Zbudować zespół dostosowany do potrzeb procesu sprzedaży.
-  Zaoszczędzić czas na inne sposoby weryfikacji kompetencji (np. subiektywna ocena na bazie wyników sprzedażowych).
-  Dokładnie zmierzyć postępy w pracy sprzedawców nad swoimi kompetencjami.

Problemy i bóle, na które odpowiada narzędzie

Gdy adresujesz informacje o produkcie czy usłudze potencjalnemu klientowi, najlepiej przemawia do niego to, jakie problemy ono rozwiązuje. Poniżej przedstawiamy listę przeszkód potencjalnych klientów FSA, których komunikowanie pomoże Ci zwiększyć zainteresowanie narzędziem i jego sprzedaż.

Sprzedawca nie sprzedaje



Dzięki FSA Twój klient dowie się, co stoi za brakiem pożądanых wyników u konkretnego sprzedawcy. Dopiero wtedy będzie w stanie pomóc tej osobie i w razie potrzeby podjąć właściwą decyzję co do jej dalszej kariery.

Szkolenia nie działają



Z FinxS® Sales Assessment Twój klient przestanie traktować wszystkich handlowców w ten sam sposób. Z indywidualnym podejściem, na którym opiera się FSA można dowiedzieć się, co rzeczywiście pomoże sprzedawcom.

Problemy i bóle, na które odpowiada narzędzie



Nieudane, drogie rekrutacje

Z FSA decyzje rekrutacyjne są szybsze, trafniejsze, oparte na konkretach i w związku z tym tańsze. Dodatkowo FSA ułatwia wybór właściwego kandydata.



Brak kandydatów na rynku

FSA pozwala sprawdzić potencjał do rozwoju kompetencji sprzedażowych u kandydatów, którzy na pierwszy rzut oka nie pasują na dane stanowisko. Przy braku kandydatów skuteczniejszym będzie rozwój handlowca, który ma duży potencjał, niż czasochłonne szukanie idealnie pasującej osoby.



Logo FinxS® Sales Assessment

Logo FinxS® Sales Assessment ma dwie wersje kolorystyczne: podstawową czerwoną i białą.

Pamiętaj, aby korzystać z logo we wszystkich materiałach dotyczących produktów i/lub usług związanych z FinxS® Sales Assessment.

Logo w wersji kolorowej dobrze sprawdza się na jasnym tle, zarówno w druku, jak i w wersji cyfrowej. Na ciemnym tle używamy logotypu w kolorze białym. W projektach cyfrowych zalecamy używać logotypu w formacie PNG.

Jeśli potrzebujesz logotypów w formacie do druku, skontaktuj się z nami.



FinxS® Sales Assessment



Zasady korzystania z logo FinxS® Sales Assessment

Pole ochronne logo

Minimalna przestrzeń między logotypem FSA a innymi elementami powinna równać się wielkości dwóch liter S w słowie "FinxS" na logotypie.



Minimalny rozmiar logo

Wyznaczony rozmiar to absolutnie najmniejszy dopuszczalny rozmiar logo. W zdecydowanej większości przypadków należy stosować logo w większym rozmiarze.

Druk: min. 9 mm wysokości

Digital: min. 40 px wysokości

**FinxS® Sales
Assessment**

9 mm/40 px

Zasady korzystania z logo FinxS® Sales Assessment

Przykłady niewłaściwego zastosowania logo

- Nie rozciągaj go i nie ściskaj;
- Nie zmieniaj kolorów logo;
- Nie obracaj, nie skracaj;
- Nie używaj efektów 3D ani innych tego typu;
- Nie umieszczaj logo na podobnych kolorach tła (zadbaj o odpowiedni kontrast tła);
- Nie umieszczaj logo na tle złożonych grafik i obrazów;
- Nie używaj jako wzoru, nie powielaj go na jednym obszarze.



Kolory marki i typografia

Poniżej znajduje się paleta kolorów FinxS® Sales Assessment, których zalecamy używać w prezentacjach, grafikach i innych materiałach związanych z narzędziem.



Zalecona czcionka FinxS® Sales Assessment

Lato

Lato Black

Jako nasz Partner możesz korzystać ze swoich firmowych czcionek.

Logo "Partner FSA"

Podstawowa wersja logo

Poniżej przedstawiono logo w wersji podstawowej. Pamiętaj, aby korzystać z niego we wszystkich materiałach dotyczących Twojej oferty i materiałów jako nasz Partner (np. prezentacja, infografika, strona www).



Czcionka:

Mukta Semi Bold

Kolor:

R 214 G 16 B 22

C7 M100 Y100 K2

#d61016

Zasady korzystania z logo "Partner FSA"

Wersja achromatyczna logo



Pole ochronne znaku i minimalna wielkość



Zasady korzystania z logo "Partner FSA"

Przykład zastosowania na stronie www / wizytówce firmy



Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment

Video Explainer

Wśród naszych materiałów marketingowych znajdziesz video explainer/reklamę FSA, która krótko opisuje, czym jest narzędzie, jakie daje korzyści i w jakich procesach jest stosowane. Video jest dostępne na platformie YouTube, a także w naszej **Akademii Wiedzy** bez reklam do własnego użytku.

Z video możesz korzystać bez ograniczeń w dowolnych materiałach.



UWAGA: Jakąkolwiek edycja pliku video explainera FSA jest zakazana.



Video explainer na YouTube

Pobierz plik w mp4

Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment

Ulotka

Do Twojej dyspozycji przygotowaliśmy ulotkę FSA, której możesz użyć do swoich działań cyfrowych. Dozwolony jest również wydruk ulotki. Plik z oznaczeniem "DRUK" znajdziesz w pakiecie materiałów marketingowych.



Pobierz pakiet materiałów

Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment

Szablony graficzne

W pakiecie materiałów, w folderze "Szablony graficzne" znajdziesz również grafiki, które możesz wykorzystać jako podstawę do tworzenia slajdów, postów w mediach społecznościowych bądź mailingów. Zachęcamy do zachowania spójności kolorystycznej i stylistycznej, ponieważ pomaga to w kreowaniu świadomości marki i pozytywnie wpływa na promocję oraz sprzedaż zarówno narzędzia, jak i usług certyfikowanych konsultantów FSA.



Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment

Onepager

Masz potrzebę, żeby w skrócie przedstawić narzędzie podczas prezentacji? Skorzystaj z onepager'a o narzędziu. Szybko możesz wkleić go do swojej prezentacji jako grafikę bądź skopiować elementy z edytowalnej wersji w Power Point.

Onepager w dwóch wersjach również jest dostępny w pakiecie materiałów marketingowych.

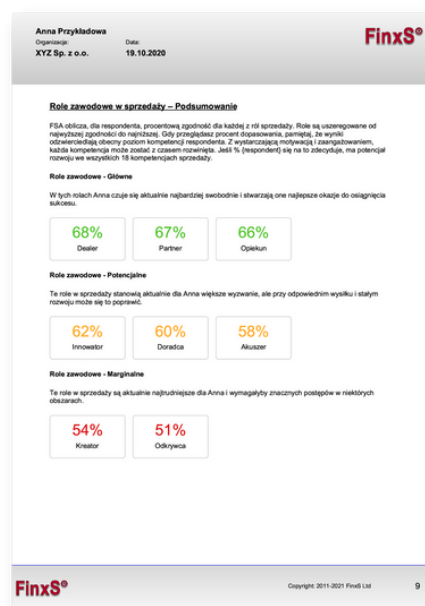
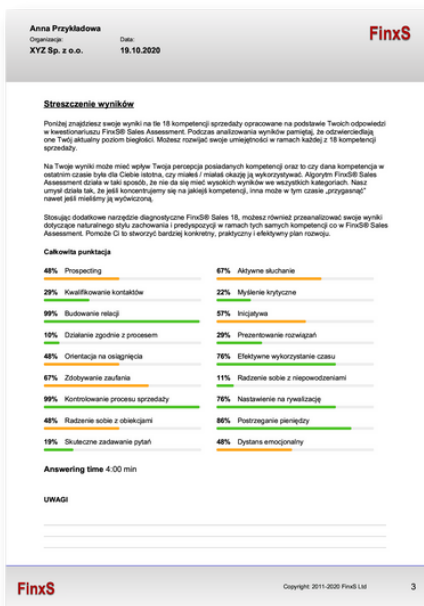


Materiały marketingowe FinxS® Sales Assessment

Przykładowe raporty FSA

Jako nasz Partner otrzymujesz także przykładowe raporty dotyczące FinxS® Sales Assessment, które możesz wykorzystywać w swoich materiałach zamkniętych zgodnie z wcześniej podanymi zasadami. Wszystkie dostępne raporty oraz ich wzory znajdziesz w naszej Akademii Wiedzy.

Przykładowe zrzuty stron raportów w dobrej jakości znajdują się w pakiecie materiałów marketingowych.



Prezentacje o narzędziu dla Klienta

Wszystkie prezentacje znajdziesz w Akademii Wiedzy w zakładce "Partnerzy":

Akademia Wiedzy - Partnerzy - Materiały sprzedażowe

[Odwiedź Akademię Wiedzy](#)



Oznaczenia

Pisząc posty o FSA, pamiętaj o tym, żeby **oznaczyć profil** @ExtendedToolsPolska. Będzie nam bardzo miło, a nasz zespół chętnie się zaangażuje w pozostawienie reakcji i komentarzy pod postami.

Nie zapominaj o hashtagach, zwłaszcza gdy publikujesz na LinkedIn lub Instagram:

#FinxSSalesAssessment #FSA #Sprzedaż

#LudzieToWiecejNizZasoby #ExtendedTools

Profil na LinkedIn

Pochwal się swoim certyfikatem konsultanta/konsultantki FSA.

Wielu naszych Partnerów publikuje posty ze zdjęciem certyfikatu, dzięki czemu co raz więcej ludzi dowiaduje się o narzędziu.

Polecamy **dodać informację o certyfikacie** do swojego profilu na LinkedIn w zakładce "Licencje i certyfikaty".

Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment



Nie można wykorzystywać plików udostępnionych w pakiecie materiałów marketingowych w projektach promocyjnych ORAZ szkoleniowych niezwiązanych z FSA.



W materiałach otwartych, promowanych szerszej grupie odbiorców np. w social mediach, na blogu, zabrania się publikowania zrzutów z ekranu z raportów FinxS® Sales Assessment i innych materiałów uzyskanych z platformy FinxS®.

Anna Przykładowa
Organizacja: XYZ Sp. z o.o. Data: 19.10.2020

FinxS

Streszczenia wyników

Poniżej znajdziesz swoje wyniki na tle 18 kompetencji sprzedaży opracowane na podstawie Twoich odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Podczas analizowania wyników pamiętaj, że odzwierciedlają one Twój aktualny poziom biegłości. Możesz rozwijać swoje umiejętności w ramach każdej z 18 kompetencji sprzedaży.

Na Twoje wyniki może mieć wpływ Twoja percepcja posiadanych kompetencji oraz to czy dana kompetencja w ostatnim czasie była dla Ciebie istotna, czy miałeś / miałaś okazję ją wykorzystywać. Algorytm FinxS® Sales Assessment działa w taki sposób, że nie da się mieć wysokich wyników we wszystkich kategoriach. Nasz umysł działa tak, że jeśli koncentrujemy się na jakiejś kompetencji, inna może w tym czasie „przygasnąć” nawet jeśli mieliśmy ją wywieszoną.

Stosując dodatkowe narzędzie diagnostyczne FinxS® Sales 18, możesz również przeanalizować swoje wyniki dotyczące naturalnego stylu zachowania i predyspozycji w ramach tych samych kompetencji co w FinxS® Sales Assessment. Pomoże Ci to stworzyć bardziej konkretny, praktyczny i efektywny plan rozwoju.

Całkowita punktacja

48% Prospecting	67% Aktywne słuchanie
29% Kwalifikowanie kontaktów	22% Myślenie krytyczne
99% Budowanie relacji	57% Inicjatywa
10% Działanie zgodnie z procesem	29% Prezentowanie rozwiązań
48% Orientacja na osiągnięcia	76% Efektywne wykorzystanie czasu
67% Zdobywanie zaufania	11% Radzenie sobie z niepowodzeniami
99% Kontrolowanie procesu sprzedaży	76% Nastawienie na rywalizację

Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment



Nie można korzystać z pojedynczych slajdów w ramach innych prezentacji.

extended tools | Dlaczego **Mindmarker**?

Istnieje wiele systemów do nauki opartych o rozwiązania technologiczne, ale niewiele z nich przykłada tak dużą wagę do trwałej zmiany zachowań i mierzalności efektów. Nasza propozycja jest inna i konkretna.

Z **Mindmarkerem** zwiększysz ilość zapamiętanej wiedzy, wpłyniesz na trwałą zmianę zachowań, zaangażujesz, a efekty możesz mierzyć i śledzić w czasie rzeczywistym.

Ważne jest, że **Mindmarker** nie eliminuje szkoleń, ale znacząco podnosi ich efektywność. Kiedy pracownicy widzą rezultaty są bardziej zaangażowani i chętniej podnoszą swoje umiejętności, a ROI ze szkoleń jest wysoki.

Za co woli klient wybrać **Mindmarker?**

- Skupia się na celach ucznia, nie tylko zwiększa poziom wiedzy i angażuje na trwałą zmianę zachowań.
- Opiera się na praktycznych ćwiczeniach, a nie tylko na zapamiętywaniu czystych czasochłownych.
- Opiera się na automatyzowanej platformie dostępnej na komputerze, tabletach i smartfonie.
- Skoncentrowana na temacie przekazywania wiedzy i zmian w zachowaniu za pomocą systemu analitycznego.

mindmarker x
the leader in training reinforcement

FinxS® Sales Assessment | **extended tools**

FSA - dla rekrutacji, reorganizacji, zmiany modelu sprzedaży

Jak dopasować ludzi do głównych zadań sprzedażowych?

extended tools | Wybór urządzenia należy do Ciebie

Mindmarker jest systemem działającym w chmurze, oznacza to, że może być wyświetlany na dowolnym urządzeniu:

- Komputeryze
- Tabletach
- Smartfonie

Możliwość pobrania aplikacji z **App Store** i **Google Play**.



Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment



Nie można zmieniać wyglądu slajdów oraz ich brzmienia.

Jak prezentowane są wyniki FinxS Sales 18?



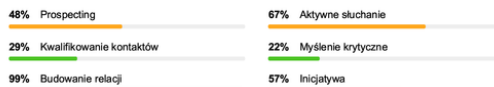
Streszczenie wyników

Poniżej znajdziesz swoje wyniki na tle 18 kompetencji sprzedaży opracowane na podstawie Twoich odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Podczas analizowania wyników pamiętaj, że odzwierciedlają one Twój aktualny poziom biegłości. Możesz rozwijać swoje umiejętności w ramach każdej z 18 kompetencji sprzedaży.

Na Twoje wyniki może mieć wpływ Twoja percepcja posiadanych kompetencji oraz to czy dana kompetencja w ostatnim czasie była dla Ciebie istotna, czy miałeś / miałaś okazję ją wykorzystywać. Algorytm FinxS® Sales Assessment działa w taki sposób, że nie da się mieć wysokich wyników we wszystkich kategoriach. Nasz umysł działa tak, że jeśli koncentrujemy się na jakiejś kompetencji, inna może w tym czasie „przygasnąć” nawet jeśli mieliśmy ją wyćwiczoną.

Stosując dodatkowe narzędzie diagnostyczne FinxS® Sales 18, możesz również przeanalizować swoje wyniki dotyczące naturalnego stylu zachowania i predyspozycji w ramach tych samych kompetencji co w FinxS® Sales Assessment. Pomoże Ci to stworzyć bardziej konkretny, praktyczny i efektywny plan rozwoju.

Całkowita punktacja



FinxS® Sales Assessment

10

Jak prezentowane są wyniki FinxS Sales 18?

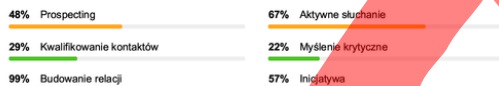
Streszczenie wyników

Poniżej znajdziesz swoje wyniki na tle 18 kompetencji sprzedaży opracowane na podstawie Twoich odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Podczas analizowania wyników pamiętaj, że odzwierciedlają one Twój aktualny poziom biegłości. Możesz rozwijać swoje umiejętności w ramach każdej z 18 kompetencji sprzedaży.

Na Twoje wyniki może mieć wpływ Twoja percepcja posiadanych kompetencji oraz to czy dana kompetencja w ostatnim czasie była dla Ciebie istotna, czy miałeś / miałaś okazję ją wykorzystywać. Algorytm FinxS® Sales Assessment działa w taki sposób, że nie da się mieć wysokich wyników we wszystkich kategoriach. Nasz umysł działa tak, że jeśli koncentrujemy się na jakiejś kompetencji, inna może w tym czasie „przygasnąć” nawet jeśli mieliśmy ją wyćwiczoną.

Stosując dodatkowe narzędzie diagnostyczne FinxS® Sales 18, możesz również przeanalizować swoje wyniki dotyczące naturalnego stylu zachowania i predyspozycji w ramach tych samych kompetencji co w FinxS® Sales Assessment. Pomoże Ci to stworzyć bardziej konkretny, praktyczny i efektywny plan rozwoju.

Całkowita punktacja



FinxS® Sales Assessment

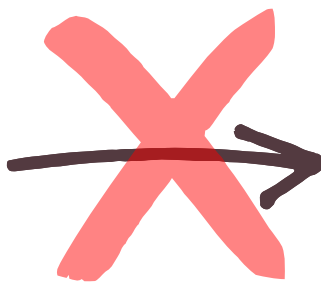
10



Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment



Nie można przekazywać prezentacji opracowanych przez Extended Tools w formie edytowalnej osobom trzecim bez wcześniejszego udzielenia takiej zgody przez Opiekuna Partnera.



Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment

Jako nasz Partner możesz w sposób dowolny umieszczać w swoich materiałach (niezależnie czy jest o druk czy digital) grafiki zawarte w osobnym pliku „Grafiki_FinxS_Sales_Assessment”.

W ten sposób wykorzystane grafiki muszą dotyczyć materiałów promujących produkty i usługi powiązane z FinxS® Sales Assessment, a także zawierać logo narzędzia.



Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment

W materiałach zamkniętych (np. prezentacja szkoleniowa, oferta dla klienta), dopuszczalne jest korzystanie ze zrzutów ekranu z raportów, tylko wtedy kiedy materiał dotyczy FinxS® Sales Assessment i/lub platformy FinxS®.

Jak prezentowane są wyniki FinxS Sales 18?



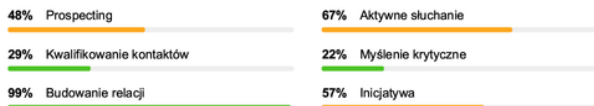
Streszczenie wyników

Poniżej znajdziesz swoje wyniki na tle 18 kompetencji sprzedaży opracowane na podstawie Twoich odpowiedzi w kwestionariuszu FinxS® Sales Assessment. Podczas analizowania wyników pamiętaj, że odzwierciedlają one Twój aktualny poziom biegłości. Możesz rozwijać swoje umiejętności w ramach każdej z 18 kompetencji sprzedaży.

Na Twoje wyniki może mieć wpływ Twoja percepcja posiadanych kompetencji oraz to czy dana kompetencja w ostatnim czasie była dla Ciebie istotna, czy miałaś / miałas okazję ją wykorzystywać. Algorytm FinxS® Sales Assessment działa w taki sposób, że nie da się mieć wysokich wyników we wszystkich kategoriach. Nasz umysł działa tak, że jeśli koncentrujemy się na jakiejś kompetencji, inna może w tym czasie „przygasnąć” nawet jeśli mieliśmy ją wyćwiczoną.

Stosując dodatkowe narzędzie diagnostyczne FinxS® Sales 18, możesz również przeanalizować swoje wyniki dotyczące naturalnego stylu zachowania i predyspozycji w ramach tych samych kompetencji co w FinxS® Sales Assessment. Pomocze Ci to stworzyć bardziej konkretny, praktyczny i efektywny plan rozwoju.

Całkowita punktacja



**FinxS® Sales
Assessment**

10

Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment

Można tworzyć własne materiały w oparciu o istniejące prezentacje o FinxS® Sales Assessment, dopóki są zgodne z całą metodologią i zastosowaniem narzędzia.

W przypadku materiałów umieszczanych na stronach www **rekomendujemy korzystanie z własnych tekstów** (należy unikać duplikatów treści na różnych stronach ze względu na SEO).

Można również skracać prezentacje w zależności od potrzeb (tj. usuwać w całości poszczególne slajdy lub zmieniać ich kolejność).



Zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment

Można w wersjach otwartych (PowerPoint) dopisać w wyznaczonych miejscach swoje dane kontaktowe, logo Partnera FSA lub logo swojej firmy, o ile nie ma to znacznego wpływu na ustalony układ grafik oraz tekstów.

W przeciwnym wypadku rekomendujemy skorzystanie z własnego szablonu prezentacji, a także z wcześniej wspomnianych materiałów graficznych i tekstowych.

Podsumowanie

W naszym poradniku przedstawiliśmy najważniejsze zasady korzystania z materiałów FinxS® Sales Assessment.

Oczywiście nie uwzględniamy każdej możliwej sytuacji, jaka może się wydarzyć w ramach realizowanych przez Ciebie projektów. Dlatego też serdecznie zachęcamy do zadawania pytań i wyjaśniania wszelkich wątpliwości w tym obszarze.

Gorąco zachęcamy do korzystania z naszej Akademii Wiedzy, gdzie znajdują się wszystkie aktualne materiały :).

[Odwiedź Akademię Wiedzy](#)

[Pobierz pakiet materiałów marketingowych](#)

Bądź na bieżąco z Extended Tools i FSA

Dbamy o klarowną i efektywną komunikację, dlatego też zachęcamy do zapisania się do naszego Newslettera, dzięki któremu nie ominą Cię najnowsze informacje związane z FSA:

- bezpłatne webinary
- raporty o trendach
- poradniki
- nowości w FSA
- webinary VIP dla klientów
- Zoomy dla Konsultantów FSA

Zapisz się na Newsletter