

BRIGHT

TOP PERFORMING CASHIERS AT TALLMART PAULA PEREZ

PAULA.PEREZ@NEWLINE-HR.COM



BRIGHT

+ Poängrapport

BRIGHT FÖR SERVICE & SÄLJ

BRIGHT bedömer typiska beteenden relaterade till kundservice och den allmänna inställningen till kundservice.

PAULA PEREZ

NORM "Swedish Service Norm"

INTEGRITET

Handlar i enlighet med de värderingar, övertygelser och moraliska principer som en person påstår sig ha. En person med hög grad av Integritet uppfattas vanligtvis som ärlig och ansvarskännande med hög moral.



Etisk
Ansvarskännande
Värdesätter ärlighet

SERVICEMEDVETENHET

Att vara trevlig mot andra och ha en öppen och välkomnande inställning. En person med hög grad av Servicemedvetenhet är vanligtvis uppmärksam på andras behov och känslor och är både förstående och hjälpsam på jobbet.



Välkomnande
Hjälpsam
Empatisk

SJÄLVTILLIT INOM SÄLJ

Intresserad av försäljning och har tilltro till sin egen förmåga att sälja. En person med hög grad av Självtillit inom sälj tycker vanligtvis om aktiviteterna som ingår i försäljning, till exempel att övertala andra att köpa.



Motiverad av att sälja
Har övertalningsförmåga
Självsäker

SOCIALT SJÄLVFÖRTROENDE

Trivs med att vara i centrum för uppmärksamheten och kan med lätthet inleda samtal med andra. En person med hög grad av Socialt självförtroende uttrycker sig vanligtvis med säkerhet och har inflytande i sociala situationer.



Utåtriktad
Social
Inflytelserik

STRESSTÅLIGHET

Tar itu med arbetsuppgifter lugnt och effektivt i situationer med hög stressnivå. En person med hög grad av Stressstålighet är vanligtvis fokuserad och utför sitt arbete även under stressiga arbetsförhållanden.



Lugn under press
Klarar stressiga situationer
Känslomässigt behärskad

UTHÅLLIGHET

Mycket uppmärksam på detaljer och samvetsgrann i genomförande av arbetsuppgifter. En person med hög grad av Uthållighet ställer vanligtvis höga krav på kvaliteten i sitt arbete, och genomför uppgifter med stor ansträngning.



Detaljorienterad
Samvetsgrann
Inriktad på kvalitet