

INTERPRETACIÓN NIVEL VENTAS

ID:	Nombre: SR. EJEMPLO
Fecha de aplicación:	10/7/2015 10:43:43 PM
Título:	Cargo Actual: EJEC VENTAS SUR BKS
Edad:	Sexo:

CONOCIMIENTOS

TÉCNICAS DE VENTA:

Posee algunas nociones de abordaje de cliente en el proceso de ventas, pero no las aplica, considera que basta con el talento innato y que lo tradicional es lo que cuenta.

Recomendación: Es necesario que participe en cursos de nivelación y actualización de técnicas modernas de venta, puesto que es un buen vendedor pero que se mantiene con la línea tradicional y en tiempos cambiantes es preciso tener diversas formas de llegar al cliente que cada vez está más informado y exige más.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN:

Tiene algunas nociones acerca de cómo abordar un cliente con el que tenga que negociar para llegar a un acuerdo, pero no le son suficientes para que estos sean satisfactorios, pues tiende a velar más por los intereses de la empresa y deja de lado al cliente.

Recomendación: Requiere encontrar un término medio en cuanto a los beneficios para el cliente como para la empresa. Sacrificar un poco su margen, aprender a postergar su gratificación, en aras del cliente, pensar a largo plazo, de esa manera es más probable que cierre negocios. Ya que en el abordaje que le da al proceso, el cliente percibe que sólo pretende el beneficio de la empresa, por ende su comisión y no los intereses de él.

HABILIDADES

MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO:

Construye redes de personas clave dentro y fuera de la empresa, incluyéndolos como parte de su equipo virtual para el logro de sus negocios, quiénes le proporcionan información determinante o le permitan planificar acciones a largo plazo para solucionar posibles problemas

COMUNICACIÓN ASERTIVA:

Sabe escuchar e identificar los momentos y la forma adecuada para exponer diferentes situaciones. Utiliza herramientas para diseñar y preparar la mejor estrategia de comunicación y sintonizar con el cliente. Esta habilidad involucra otras tales; como el autocontrol, comprensión, análisis, lenguaje corporal y fluidez verbal. Es saber decir "sí" o "no" cuando la situación lo amerita.

INFLUENCIA:

Utiliza efectivamente su capacidad para causar impacto en los clientes y demás personas con las que se relaciona, ya que haciendo uso de estrategias propias en diferentes situaciones para influir en los demás, esto facilita la negociación ya que tiene los argumentos para atraer la atención de los demás, por lo que se anticipa y se prepara para las posibles reacciones de los clientes.

ACTITUDES

ORIENTADO AL CLIENTE:

Conoce el negocio del cliente y sus verdaderas necesidades, constantemente explora nuevas oportunidades y busca responsablemente satisfacerlas. Se muestra proactivo para solucionar rápidamente los problemas que los clientes, haciéndoles sentir que son importantes para la empresa, genera confianza y credibilidad en ellos.

INTERPRETACIÓN NIVEL VENTAS

ID:	Nombre:
Fecha de aplicación:	10/7/2015 10:43:43 PM
Título:	Cargo Actual: EJEC VENTAS SUR BKS
Edad:	Sexo:

ORIENTADO A RESULTADOS:

Es una persona optimista, que orienta todos sus esfuerzos a lograr los objetivos que se traza; programa sus actividades, previendo los posibles resultados de sus acciones. Trabaja con gran entusiasmo y dinamismo, soportando largas jornadas de trabajo, manteniendo un excelente desempeño aún en circunstancias de alta presión.

METICULOSIDAD:

Posee la habilidad para centrar su atención en cada detalle dentro del proceso de la venta, con el fin de mantener la calidad en lo que hace y de satisfacer las expectativas del cliente, agregando valor a lo que hace.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

AUTOCONFIANZA:

Confía en su criterio y en la capacidad que posee para hacer las cosas. Puede tomar decisiones sin necesidad de consultar, siempre que le haya sido dada esa potestad.

AUTOCONTROL:

Responde constructivamente ante el estrés. Experimenta emociones fuertes, pero mantiene la calma, no pierde la compostura, controla su lenguaje pues eso disciplina sus emociones. Toma en cuenta la situación y el tipo de cliente, los ubica como fuente de estrés y en base a ello funciona o actúa, pero siempre con un fin en mente: cerrar la venta.

AUTOMOTIVACIÓN:

Mantiene una actitud dirigida al cumplimiento de metas personales y con plazos definidos, pone entusiasmo en todo lo que hace, es el típico vendedor alegre y optimista que siempre logra lo que se propone.

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN:

Muestra capacidad para sobre reponerse rápidamente ante los acontecimientos frustrantes, con una actitud auto regenerativa, sin daños emocionales y con la convicción de que algo falló en el proceso de la venta, no él como persona. Tiene una buena imagen de sí mismo y sabe que puede salir adelante. Emprende con rapidez un nuevo proyecto.

EMPATIA:

Posee la capacidad psicológica y emocional para comprender a los clientes desde la óptica de ellos, referente a las razones de sus quejas o necesidades. Los sabe escuchar y dar su opinión sin juzgar y luego tomar acciones en función de ello.

HABILIDADES SOCIALES:

Le es fácil relacionarse con las demás personas y sentirse cómodo cuando trata directamente con uno o más clientes. Sostiene una relación aceptable, aún si piensan diferente a él. Se expresa adecuadamente y encuentra la forma armónica de que estas sean duraderas.

INTERPRETACIÓN NIVEL VENTAS

ID:	Nombre:
Fecha de aplicación:	10/7/2015 10:43:43 PM
Título:	Cargo Actual: EJEC VENTAS SUR BKS
Edad:	Sexo:

VALORES

INTEGRIDAD:

Es el tipo de vendedor que da cumplimiento a políticas, normas y respeta la confidencialidad de la organización; sus relaciones están basadas en la honestidad. Mantiene y promueve la ética, prioriza sus valores sobre el rédito económico y frente a actos deshonestos, se manifiesta enfáticamente contra ellos. Es el tipo de persona que mantiene una relación directa entre lo que piensa, dice o hace

LEALTAD:

Es una persona fiel a su empresa, aunque tenga oportunidad de aceptar otras ofertas de trabajo, extraer información confidencial o comentar una situación delicada, mantiene la confidencialidad y no se deja seducir por salarios atractivos. Valora el desarrollo y aprendizaje obtenidos dentro de la misma.

COMPROMISO:

Se identifica genuinamente con los objetivos de la empresa, su desempeño es alto y se esfuerza para alcanzar y superar las metas de venta establecidas. Hace que otros desarrollen este mismo sentido, pues comprende la importancia del mutuo beneficio. No deja nada sin concluir y antepone su trabajo a compromisos personales; está fielmente comprometido con la calidad y mejora continua en todo lo que realiza.

NIVEL DE COMPETENCIA				
Competencias	Oportunidad	Cautela	Adecuadas	Fuertes
CONOCIMIENTOS				
TECNICAS DE VENTA		I		
TECNICAS DE NEGOCIACIÓN				
HABILIDADES				
MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO				
COMUNICARSE ASERTIVAMENTE				
INFLUENCIA				
ACTITUDES				
ORIENTACIÓN AL CLIENTE				
ORIENTADO A RESULTADOS				
METICULOSIDAD				
INTELIGENCIA EMOCIONAL				
AUTOCONFIANZA				
AUTOCONTROL				
AUTOMOTIVACIÓN				
TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN				
EMPATÍA				
HABILIDADES SOCIALES				
VALORES				
INTEGRIDAD				
LEALTAD				
COMPROMISO				