

## Módulo 2 – Ejercicio 1 – HABILIDADES Y ETAPAS

*Tenemos una plantilla para identificación de las habilidades del vendedor deseado en cada fase del proceso de ventas de nuestra empresa, tanto innatas como las apropiadas del puesto de trabajo.*

*Tomamos como ejemplo la selección de vendedores de producto de software de contabilidad a contactos que se han inscrito tras alguna actividad de marketing: ferias, registro en web para Newsletter, webinars, seminarios,...*

*Rellenar las fases, objetivos y, en cada fase, las habilidades que creemos serían necesarias para ejecutar cada tarea con garantía de cumplimiento*

*Suponemos varias habilidades necesarias:*

<b>Habilidad</b>	<b>Opciones</b>
<b>Acción</b>	<i>En espera o directo a la acción</i>
<b>Perfil para contactar con</b>	<i>Bajo o alto</i>
<b>Perseverancia</b>	<i>Baja, media, alta</i>
<b>Empatía</b>	<i>Baja, media, alta.</i>
<b>Tecnología, dominio de internet o</b>	<i>Alta, media, baja</i>
<b>Postura ante el cierre</b>	<i>Complaciente o Asesor del cliente</i>
<b>Ciclo de venta</b>	<i>Corto o periodo largo de</i>
<b>Solución a vender</b>	<i>Mercancía o solución compleja</i>
<b>Productos a vender</b>	<i>Poco o mucho portafolio</i>
<b>Cientes con lo que se relacionará</b>	<i>Uno, pocos, muchos</i>

## Etapas – Resultados - Habilidades

### Fase de PREVENTA

Etapas en la venta		Resultados deseados	Habilidades innatas necesarias			
1	Llamadas a los contactos		<b>ACCION</b>		<b>PERFIL</b>	
			Proactivo	Reactivo	Alto	Bajo
			<b>PERSEVERANCIA</b>		<b>EMPATIA</b>	
			Alta	Baja	Alta	Baja
			<b>CIERRE</b>		<b>TECNOLOGIA</b>	
			Asesor	Complacer	Alta	Baja
			<b>CICLO DE VENTA</b>		<b>SOLUCION</b>	
Corto	Largo	Mercancía	Única			
<b>PRODUCTOS</b>		<b>QUIEN DECIDE</b>				
Pocos	Muchos	Pocos	Muchos			

### Fase de INTERÉS DEL CLIENTE

2	Demostraciones de producto a los contactos		<b>ACCION</b>		<b>PERFIL</b>	
			Proactivo	Reactivo	Alto	Bajo
			<b>PERSEVERANCIA</b>		<b>EMPATIA</b>	
			Alta	Baja	Alta	Baja
			<b>CIERRE</b>		<b>TECNOLOGIA</b>	
			Asesor	Complacer	Alta	Baja
			<b>CICLO DE VENTA</b>		<b>SOLUCION</b>	
Corto	Largo	Mercancía	Única			
<b>PRODUCTOS</b>		<b>QUIEN DECIDE</b>				
Pocos	Muchos	Pocos	Muchos			

3	Venta		<b>ACCION</b>		<b>PERFIL</b>	
			Proactivo	Reactivo	Alto	Bajo
			<b>PERSEVERANCIA</b>		<b>EMPATIA</b>	
			Alta	Baja	Alta	Baja
			<b>CIERRE</b>		<b>TECNOLOGIA</b>	
			Asesor	Complacer	Alta	Baja
			<b>CICLO DE VENTA</b>		<b>SOLUCION</b>	
Corto	Largo	Mercancía	Única			
<b>PRODUCTOS</b>		<b>QUIEN DECIDE</b>				
Pocos	Muchos	Pocos	Muchos			

4	Penetración en cuentas existentes para vender otros productos de la empresa		<b>ACCION</b>		<b>PERFIL</b>	
			Proactivo	Reactivo	Alto	Bajo
			<b>PERSEVERANCIA</b>		<b>EMPATIA</b>	
			Alta	Baja	Alta	Baja
			<b>CIERRE</b>		<b>TECNOLOGIA</b>	
			Asesor	Complacer	Alta	Baja
			<b>CICLO DE VENTA</b>		<b>SOLUCION</b>	
Corto	Largo	Mercancía	Única			
<b>PRODUCTOS</b>		<b>QUIEN DECIDE</b>				
Pocos	Muchos	Pocos	Muchos			