

Módulo 2 – ANÁLISIS DEL VENDEDOR

ASPECTOS GENERALES Puntuar (el 5 es el mejor)

Sabe venderse	<input type="text"/>
Causa Buena impresión	<input type="text"/>
Es simpático	<input type="text"/>
Tiene seriedad	<input type="text"/>
Inspira confianza	<input type="text"/>
No es un charlatán	<input type="text"/>
Cae simpático	<input type="text"/>
Tiene Buena imagen	<input type="text"/>

HABILIDADES INNATAS:

Acción	<i>Proactivo</i>	<input type="text"/>	<i>Reactivo</i>	<input type="text"/>
Perseverancia	<i>Baja</i>	<input type="text"/>	<i>Alta</i>	<input type="text"/>
Cerrar	<i>Complaciente</i>	<input type="text"/>	<i>Asesor</i>	<input type="text"/>
Perfil de relación	<i>Bajo</i>	<input type="text"/>	<i>Alto</i>	<input type="text"/>
Empatía	<i>Baja</i>	<input type="text"/>	<i>Alta</i>	<input type="text"/>
Tecnología	<i>Bajo</i>	<input type="text"/>	<i>Alto</i>	<input type="text"/>

OTRAS HABILIDADES DE VENTA: Se rellena la opción correspondiente puntuando (el 5 es el mejor) a cada persona individualmente o a toda la estructura comercial como una única unidad.

Habilidades básicas	1	2	3	4	5
Prospección y "puerta fría"	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Concertación telefónica	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Entretenimiento	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Escuchar activamente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Preguntar más que hablar	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Detección de necesidades	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Presentar y discutir soluciones	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Mimetizarse con el cliente	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Negociación	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Resolución de objeciones	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Llegar a compromisos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Capacidad de cierre	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Habilidades avanzadas	1	2	3	4	5
Trabajo con prescriptores no profesionales					
Trabajo con agentes					
Construir relaciones					
Venta con valor añadido					
Plan y penetración en cuentas					
Gestión del tiempo					
Gestión de territorio					
Venta Consultiva					

Personal	1	2	3	4	5
Simpatía					
Actitud y motivación					
Presencia					
Lenguaje					
Autosuficiente					
Trabaja en grupo					
Acata directrices					
Trabaja por objetivos					

Conocimientos	1	2	3	4	5
De producto					
Financiero					
Técnicas de venta					
Idiomas					
Sociales					
Experiencia en ventas					
Informática					
Internet					