



GUIA PARA DESCUBRIR OPORTUNIDADES DE INCREMENTO DE VENTAS

Los cuadros abajo adjunto permiten tener un primer acercamiento a las necesidades de mejorar de habilidades y competencias de su área de ventas, esta información le permitirá :

- Tener una aproximación preliminar a las competencias y habilidades necesarias de ser incrementadas para alcanzar mejores resultados en ventas, tanto a nivel organizacional como personal para cada Representante Comercial
- Identificar aquellas habilidades que requieren una labor de coaching personal luego de una fase de capacitación
- Identificar puntualmente aquellas competencias y habilidades que se requieren incrementar (en el caso de optar por Talleres Comerciales de corta duración (3 a 4 hs.)

Arias & Asociados puede ayudar sin compromiso a identificar con mayor alcance los requerimientos necesarios para que con sus recursos actuales pueda incrementar sus niveles de ventas



CALIFICAR EN ORDEN DEL 1 AL 10 (1 ES MENOS 10 ES MAS) LAS HABILIDADES Y COMPETENCIAS DE C/U DE LOS REPRESENTANTES COMERCIALES

SUMAR PUNTAJE AL FINAL PARA TENER UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

	Generación de nuevos Prospectos	Elaboración confiable del Forecast de Ventas	Tratar con funcionarios decisores	Conocimiento y empleo de metodología de Venta Consultiva	Adms. Del tiempo	Desarrollar relaciones con clientes antes y después de la venta	Planeamiento de ventas y administración de oportunidades	Prospección de nuevas cuentas	Cierres de Venta y Negociación	Venta de gama completa de productos	Control del proceso comercial	Logro cuota mes/semestre/año	PUNTAJE POR VENDEDOR
Vendedor 1													
Vendedor 2													
Vendedor 3													
Vendedor 4													
Vendedor 5													
Vendedor 6													
Vendedor 7													
Vendedor 8													
Vendedor 9													
Vendedor 10													
Vendedor 11													
Vendedor 12													
TOTALES													
PROMEDIO													



CUADRO DE IDENTIFICACIÓN DE PRIORIDADES PARA LA MEJORA DE HABILIDADES COMERCIALES PERSONAL DEL ÁREA DE VENTAS

DE ACUERDO AL GIRO DE NEGOCIO CALIFICAR EN ORDEN DE PRIORIDAD RELATIVA LOS **DISTINTOS PROBLEMAS A SOLUCIONAR (1 MAS IMPORTANTE y 12 MENOS IMPORTANTE)** COLOCANDO UNA "X" DE ACUERDO A LA IMPORTANCIA DEL RETO EN CADA COLUMNA

(Problemas son funciones de ventas que no se vienen cumpliendo adecuadamente en su empresa por Representantes Comerciales)

Colocar una X en el casillero correspondiente a c/u de las 12 tareas de ventas

	Generación de nuevos Prospectos	Elaboración confiable del Forecast de Ventas	Tratar con funcionarios decisores	Conocimiento y empleo de metodología de venta	Adms. Del tiempo	Desarrollar relaciones con clientes antes y	Planeamiento de ventas y administración de oportunidad	Prospección de nuevas	Cierres de Venta	Venta de gama completa de	Control del proceso comercial	Logro cuota
Reto 1												
Reto 2												
Reto 3												
Reto 4												
Reto 5												
Reto 6												
Reto 7												
Reto 8												
Reto 9												
Reto 10												
Reto 11												
Reto 12												