



TEST DE VENTAS-R - CENTRAL TEST

Perfil de Alberta (EJEMPLO DE INFORME)

Le agradecemos su participación y su confianza.
Los resultados de su evaluación incluyen varios apartados:

Menú

Indicadores

Indicadores del test

Resultados principales

Grafico y descripción detallada de cada factor

Resumen del perfil

Los puntos que más destacan en su perfil

Las adecuaciones de su perfil con los puestos de trabajo o funciones de referencia

Análisis complementario para un enfoque del tipo balance por competencias



TEST DE VENTAS-R - CENTRAL TEST

Perfil de Alberta (EJEMPLO DE INFORME)

Indicadores

Deseabilidad social

2.5 0  10

Una elevada puntuación (a partir de 5 o 6 sobre 10) puede significar que el candidato ha querido responder "favorablemente" y tiende a invalidar el conjunto de los resultados. La media general en esta escala es ligeramente inferior a 3.0.

Potencial de Venta

46 0  100

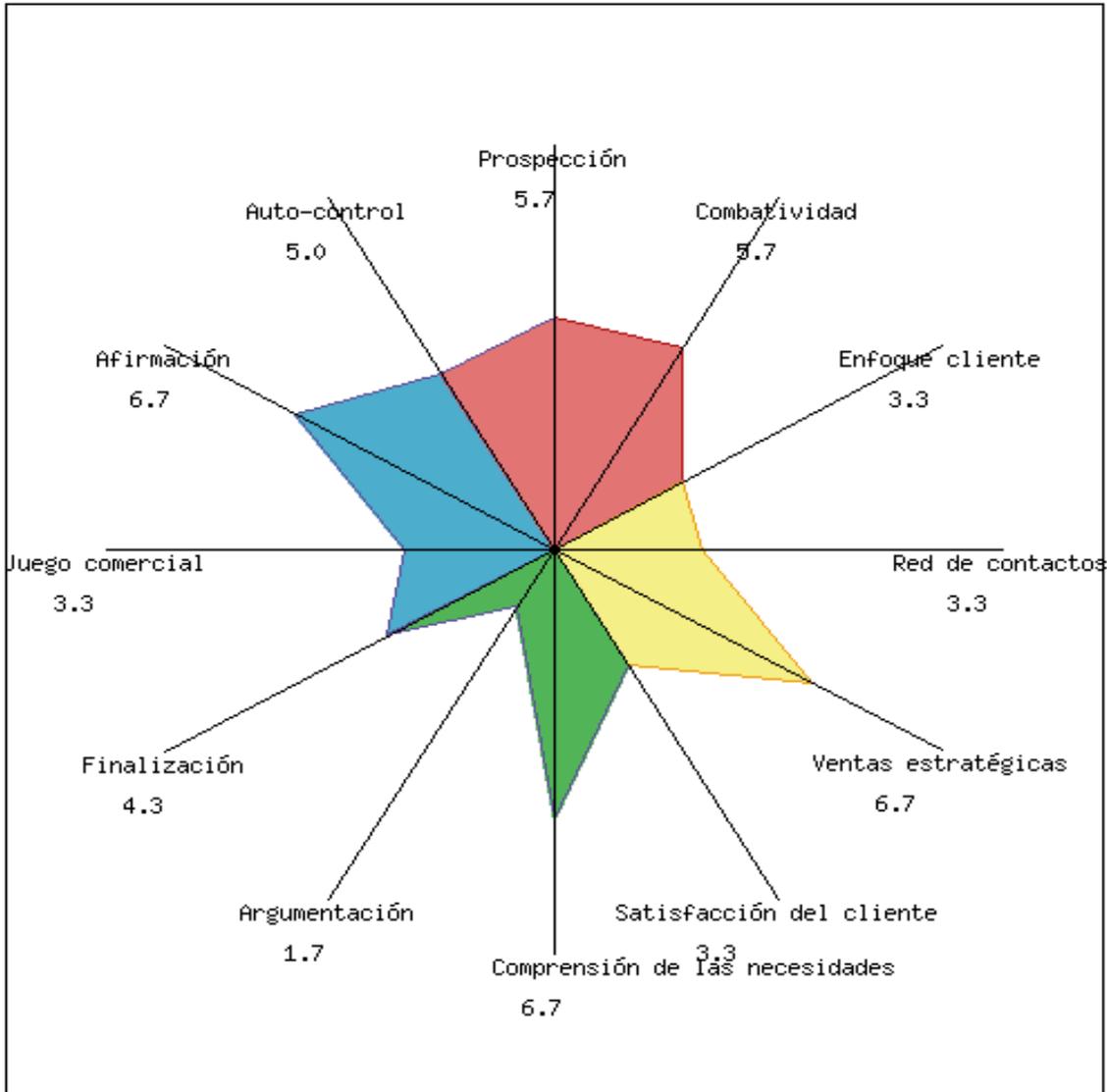
El indicador Potencial de Venta permite visualizar las predisposiciones de un candidato o asalariado para una carrera comercial.

La nota máxima es de 100 (comerciales de excepción).

Este indicador se mide acerca de las preguntas cuyas respuestas muestran más diferencia entre comerciales y no comerciales (t-test) teniendo en cuenta otros criterios externos como el rendimiento comercial.

Resultados principales

Sus resultados principales (valores sobre 10)



Leyenda

- Aptitudes de Cazador
- Aptitudes de Desarrollador
- Aptitudes de Negociador
- Habilidades comerciales

Resultados detallados

Posicionamiento del perfil del candidato/asalariado con respecto a las principales dimensiones del ámbito comercial.

La puntuación por dimensión se sitúa entre 0 y 10.

1 Aptitudes de Cazador	4.9
2 Aptitudes de Desarrollador	4.4
3 Aptitudes de Negociador	4.2
4 Habilidades comerciales	5.0

Aptitudes de Cazador 4.9

Un comercial "cazador" da prioridad a la búsqueda de clientes comerciales y el desarrollo de nuevos mercados para aumentar de forma sustancial las cifras de negocio y el número de clientes. Es un impulsor comercial que utiliza su iniciativa, astucia y perseverancia para alcanzar sus objetivos.

Prospección 5.7

Alberta parece tener suficiente confianza como para ponerse en contacto directamente con los clientes, especialmente por teléfono, y saber despertar su interés. Para que su mensaje penetre mejor en los clientes potenciales, debe aprender a desarrollar todavía más su estrategia y su don de persuasión.

Combatividad 5.7

Alberta tiende a lograr los objetivos marcados y a sobrepasarlos en la medida de lo posible. Le gustan los desafíos y sabe recuperarse después de un fracaso. Sin embargo, le falta espíritu combativo para tratar con ciertos clientes difíciles.

Enfoque cliente 3.3

Rara vez inicia ella misma el intercambio comercial, ya que Alberta no siempre se dirige a los clientes potenciales con tranquilidad y espontaneidad. Si su cargo exige entablar contactos directos con los clientes, debe desarrollar más la confianza y seguridad en sí misma.

Aptitudes de Desarrollador 4.4

El comercial "desarrollador" explora y desarrolla una cartera de clientes. Desarrolla su red y tranquiliza a los clientes con su presencia y su sentido de las relaciones. Llegada la ocasión, prefiere las asociaciones estratégicas, y se muestra paciente y eficaz en el seguimiento de los clientes.

Red de contactos	3.3
Alberta le da poca importancia a la red de contactos como fuente de oportunidades de ventas. Raras veces mantiene relaciones duraderas con sus clientes. Debería tomar conciencia de que una red de contactos fiel es sinónimo de mayores oportunidades para mejorar sus ventas según el puesto.	
Ventas estratégicas	6.7
A Alberta sabe gestionar grandes cuentas y crear carpetas a medida. Le encanta entablar una relación privilegiada con sus clientes, y busca realizar ventas estratégicas y establecer colaboraciones. Demuestra su paciencia en las negociaciones que requieren tiempo para cerrarse.	
Satisfacción del cliente	3.3
A Alberta parece preocuparse poco de la satisfacción de los clientes. Necesita esforzarse para realizar un seguimiento de las ventas y prefiere otras tareas comerciales. Podría conservar su cartera de clientes si estuviera más dispuesta a escucharlos.	
Aptitudes de Negociador	4.2
La negociación es fundamental para un comercial, independientemente de si es de tipo “cazador” o “desarrollador”. El buen negociador sabe valorizar sus productos y servicios mediante la escucha activa y una argumentación adaptada, a fin de llegar a un acuerdo comercial obteniendo buenas condiciones.	
Comprensión de las necesidades	6.7
Alberta no duda en dedicar el tiempo necesario a preparar una negociación. Sabe interpretar los indicios verbales y no verbales que emiten sus clientes, y no duda en indagar en ellos. De esta forma, personaliza con mayor eficacia su estrategia.	
Argumentación	1.7
Ante las objeciones por parte del cliente, a Alberta puede faltarle capacidad de respuesta y no logra valorizar el producto o servicio que ofrece. Su discurso tiende a ser el mismo independientemente del interlocutor con el que trata.	
Finalización	4.3
Durante las negociaciones, Alberta se esfuerza por llegar a la firma del acuerdo. Sin embargo, ciertas situaciones pueden bloquear la firma y ella hace todo lo posible por mantener sus márgenes de beneficio en la conclusión de la venta.	
Habilidades comerciales	5.0
Las habilidades comerciales agrupan las aptitudes naturales y adquiridas para el juego comercial, la afirmación y el auto-control. Las habilidades caracterizan el perfil del candidato, su personalidad y su estilo de ventas.	

Juego comercial

3.3

Alberta tiende a considerar las ventas como un deber más que como un juego. Es posible que le falte la audacia y la convicción necesarias en una negociación. Si adoptara un enfoque menos cartesiano, podría negociar de forma más espontánea las ofertas.

Afirmación

6.7

Alberta se expresa con facilidad. Es una persona carismática a la que le gusta destacar sus ideas y se esfuerza en convencer a los demás con su opinión. Considera fundamental suscitar el interés de los interlocutores por medio de su elocuencia.

Auto-control

5.0

Por lo general, Alberta no se deja desestabilizar por situaciones difíciles. Se esfuerza por tomar la perspectiva necesaria, lograr controlar sus emociones y conservar cierto entusiasmo ante situaciones de presión.

Resumen del perfil

Los puntos que más destacan del perfil de Alberta :

Puntos fuertes en el proceso comercial

- > [Afirmación] Gracias a su carisma, Alberta es una persona segura que no duda en ofrecer su opinión. Tiene tendencia a imponerse de manera natural, lo cual le ayuda en las negociaciones si se hace con cierto tacto.
- > [Comprensión de las necesidades] Alberta sabe escuchar y tiene aptitudes analíticas, por lo que sabe identificar las necesidades de sus clientes para adaptar su estrategia comercial. A fin de orientar su oferta, identifica a los interlocutores adecuados y realiza las preguntas correctas.
- > [Ventas estratégicas] Alberta es hábil a la hora de alcanzar ventas complejas y gestionar grandes cuentas. Además, sabe tratar con proyectos a medida que involucran a varios interlocutores. Actuará como socia del cliente y dedicará tiempo a estudiar las necesidades concretas.

Puntos de mejora en el proceso comercial

- > [Argumentación] Cuando el cliente muestra objeciones o dudas, a Alberta le cuesta tener capacidad de respuesta y tiene dificultades para dar un mayor valor a su propuesta. Su discurso tiende a ser siempre el mismo. Debe elaborar mejor sus argumentos y preparar mejor las negociaciones.
- > [Enfoque] Alberta deberá esforzarse para iniciar un negocio comercial, ya que tiene dificultades para dirigirse a los clientes potenciales. Debe mejorar la seguridad en sí misma y su auto-confianza.
- > [Juego comercial] Alberta posee una actitud cartesiana y considera las ventas como un deber y un proceso, más que como un espacio de negociación. Si se mostrara más espontánea en la discusión y la negociación, mejoraría su capacidad para convencer a los clientes.

Las adecuaciones de su perfil con los puestos de trabajo o funciones de referencia

Los principales puestos comerciales se clasifican por grado de adecuación con el perfil del candidato/asalariado.

Una adecuación perfecta entre el perfil del puesto y el del candidato corresponde a una puntuación de 100%.

Una buena adecuación corresponde a una puntuación de 60% o más.

FUNCIONES/PUESTOS COMERCIALES - Perfil Vente R

1 Ingeniero comercial	53%
2 Miembro del departamento de atención al cliente	52%
3 Comercial de grandes cuentas	51%
4 Negociador inmobiliario	51%
5 Vendedor de telemarketing	50%
6 Negociador	49%
7 Vendedor B2B	48%
8 Encargado de las relaciones con los clientes	46%
9 Responsable de producto	46%
10 Vendedor B2C	42%
11 Venta en tienda	42%
12 Venta por medio de demostraciones	40%