ProfileXT – Comercial (PSA)

El ProfileXT para el área comercial mide qué tan bien una persona se adapta a su organización relacionado con rasgos específicos de ventas. Se utiliza para la selección, inducción y la gestión de vendedores, jefes de ventas y gerentes comerciales.

La característica "Modelo de Desempeño" del PSA es única y puede ser adaptado para cada compañía, cargo, departamento, dirección o cualquier combinación de estos factores. Esto le permite evaluar una persona en relación a las cualidades requeridas para llevar a cabo con éxito un trabajo específico de ventas en su organización. También predice el desempeño en el trabajo en siete conductas críticas de ventas:

- Prospección
- Resistencia a las Visitas de Ventas
- Establecer y Mantener relaciones
- Preferencia de Compensación.
- Cierre de ventas
- Iniciativa
- Trabajo en Equipo

¿Por qué Evaluar a las Personas del Área de Ventas?

Muchos vendedores son competitivos y persuasivos. Dada la oportunidad de conseguir un nuevo trabajo o de ser promovidos, pueden decirle lo que quiere escuchar en vez de la verdad. Adicionalmente, su éxito dependerá del tipo específico de trabajo de ventas y de la organización en la que van a trabajar. El éxito rara vez se transfiere automáticamente. El costo del fracaso en ventas es muy alto, teniendo en cuenta el proceso de contratación, la baja productividad y la interrupción a los clientes existentes.
El PSA le da una mirada objetiva al comportamiento y motivaciones de sus vendedores y gerentes comerciales para ayudarle a tomar mejores decisiones.

¿Cómo funciona el ProfileXT Comercial?

Antes de evaluar a sus candidatos, nuestros consultores lo asesorarán sin costo, para seleccionar los Modelos de Desempeño de los cargos que requiera. Una vez elegidas las personas a evaluar, se envían las invitaciones por email al profesional a cargo, este solo deberá reenviar el enlace. El sistema instantáneamente genera los informes y notifica al profesional a cargo que ya están disponibles.

El Gerente Comercial puede utilizar los resultados como una herramienta de diagnóstico y soporte en el proceso de selección, ayuda con sugerencias de preguntas para la entrevista e inducción de candidatos

Propósito:	Seleccionar y retener personal de ventas de alto rendimiento
Mide:	Cualidades clave de vendedores exitosos : • 20 Indicadores de Desempeño • Siete conductas críticas de ventas
Duración:	Menos de 60 minutos, no es necesario un administrador.
Personalizable:	Desarrolla Modelos de Desempeño por: • Empresa • Posición de ventas • Gerente • Geografía
Se utiliza para:	• Selección y contratación • Gestión • Promoción / Planes de Sucesión
Informes:	• Gráfico Personal • Gráfico Resumido • Perfil Personal • Resumen Comparativo • Comparación Modelo de Desempeño • Guías de Entrevista • Planeamiento Estratégico del Talento • Compatibilidad de los Candidatos
Los estudios de validación :	1999, 2000, 2001, 2003, 2006, 2007, 2008, 2010.
Administración:	Internet / Lápiz y Papel

Profiles International Chile ™