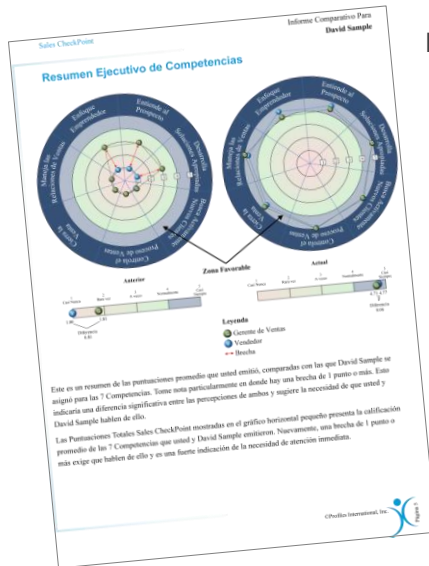


Profiles Sales Checkpoint™



El Profiles Sales Checkpoint™ (PSC) es una evaluación para el área comercial que identifica las competencias de ventas de sus vendedores, proveyendo de las bases para planear y ejecutar un programa de crecimiento profesional para ellos.

Es una evaluación uno a uno que entrega un resumen de las puntuaciones promedio emitidas por el jefe comparadas con las del subordinado. Es un completo proceso de retroalimentación que permite evaluar el desempeño de sus vendedores en 180 grados.

Genera informes orientados a guiar, tanto al Gerente de Ventas como al empleado, en acciones concretas para optimizar la productividad.

El diseño de los informes permite comparar los resultados de dos períodos de evaluación consecutivos (informes comparativos) que entregan indicadores de cambios en las competencias en una sola mirada.

El PSC permite a los jefes evaluar a sus empleados en 7 competencias universales de ventas y 19 conjuntos de habilidades:

1. Enfoque Emprendedor

- Muestra una actitud emprendedora
- Optimiza el tiempo
- Fija metas efectivas

2. Entiende al Prospecto

- Reconoce el comportamiento del comprador
- Conoce el proceso de compra

3. Desarrolla Soluciones Apropriadas

- Usa soluciones basadas en características y beneficios
- Conoce los productos y servicios

4. Busca Activamente Nuevos Clientes

- Identifica posibles clientes
- Consigue citas de ventas

5. Controla el Proceso de Ventas

- Entiende la venta centrada en el cliente
- Establece un clima favorable
- Identifica las necesidades del prospecto

- Asesora al prospecto

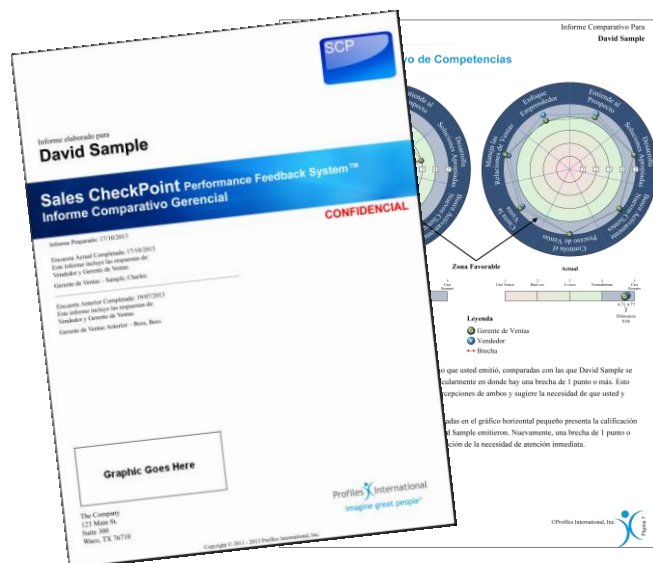
6. Cierra la Venta

- Explora las opciones del prospecto
- Presenta la solución ideal
- Supera objeciones

- Cierra eficazmente

7. Maneja las Relaciones de Ventas

- Consolida la relación
- Desarrolla la relación



El Gerente Comercial puede utilizar los resultados como una herramienta de diagnóstico y soporte en el proceso de gestión de desempeño y capacitación.

Propósito :	Aumentar la productividad de su equipo de ventas y retener personal de alto rendimiento
Mide :	Cualidades clave de vendedores exitosos : - 79 conductas de ventas - Agrupadas en 19 conjuntos de habilidades - 7 competencias universales de ventas
Duración:	Menos de 30 minutos, no es necesario un administrador
Se utiliza para:	- Gestión del Desempeño - Planes de Sucesión - Planificación entrenamiento
Informes :	1. Informe Gerencial (comparativo) 2. Informe Gerencial Resumido (comparativo) 3. Informe Personal (comparativo) 4. Resumen Ejecutivo: entrega información resumida de las competencias de todo el equipo de ventas
Aplicación:	Internet / Lápiz y Papel