



Universidad
de las **Ventas**®

CURSO VENTAS DE ALTO IMPACTO. 24HRS.
www.uventas.com

Evaluación de Habilidades del Vendedor

Las ventas son la base del éxito en muchas áreas de la administración. Sus habilidades de ventas necesitan mantenerse pulidas, fuertes y actualizadas. Ello se logra aprendiendo y practicando. Este cuestionario le ayudará a evaluar la calidad de su desenvolvimiento actual como vendedor, y le mostrará dónde necesita mejorar. Para evaluar sus habilidades, sume su puntaje y luego refiérase a la parte de "Análisis" al final de este documento.

01. Hago un plan de ventas antes de contactar a un nuevo prospecto.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

02. Desarrollo estrategias de ventas y reviso las actividades contra un plan maestro.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

03. Aprendo sistemáticamente nuevas habilidades y técnicas de ventas.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

04. Uso la tecnología de la información para ayudarme a organizarme y facilitarme mi proceso de ventas.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

05. Mantengo datos de cómo utilizo mi tiempo de trabajo, para mejorar su uso.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

06. Identifico las necesidades de los clientes, y vario mi estrategia de ventas de acuerdo con ellas.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

07. Me preparo cuidadosamente antes de ir a una reunión de ventas o a una visita de mantenimiento a un cliente.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

08. Contacto a las empresas sabiendo ya quién es la persona correcta ante quien debo hacer la presentación.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

09. Investigo y recopilo información para estar al tanto de la industria dentro de la cual trabajo, y de su mercado consumidor en general.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

10. Las reuniones con mis clientes las mantengo amistosas, ágiles y enfocadas.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

11. Conozco y uso las mejores técnicas para conseguir ventas por medio del teléfono (telemarketing).

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

12. Cuido mucho la redacción y ortografía de los mensajes y cartas que envío a mis clientes, e intento aprender sobre habilidades de comunicación escrita.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

13. Me pongo en los zapatos del cliente cuando me preparo para negociar.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

14. Finalizo mis presentaciones de ventas con una nota positiva, e invitando al cliente a tomar una acción definida.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

15. Solicito al cliente retroalimentación sobre mis presentaciones, de tal manera que pueda mejorar mi efectividad.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

16. Adapto mis estrategias de ventas de tal forma que éstas coincidan con el tipo de cliente ante quien hago la presentación y su situación particular.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

17. Digo la verdad, aunque la verdad no sea lo que yo quisiera que el cliente escuchara.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

18. Busco el punto clave de ventas que persuadirá al cliente a comprar.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

19. Intento siempre que mi cliente mencione sus objeciones desde el principio.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

20. Durante la negociación, enfatizo el aspecto de "valor", en lugar del precio por sí solo.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

21. Cuando completo una venta, ambas partes quedan satisfechas por el trato.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

22. Trato de anticipar cualquier objeción que el cliente podría plantearme.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

23. Respondo rápidamente a las preguntas o quejas de cualquier cliente.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

24. Solicito retroalimentación para asegurarme que mis clientes hayan quedado satisfechos con la compra.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

25. Intento pasar por lo menos un 75% de mi tiempo laboral frente a frente con el cliente.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

26. Cuando realizo una visita de ventas, intento ir por un cliente, no por una venta.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

27. Trato de que quienes menos saben de técnicas de ventas, aprendan de mí aquello en lo que me considero bueno o más experimentado.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

28. Si me hago acompañar por un vendedor principiante a una visita de ventas, le permito desarrollar su presentación ante el cliente.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

29. Reviso mis metas de ventas regularmente, para asegurarme de que las voy a cumplir.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

30. Cuando asisto a capacitaciones, intento poner el nuevo conocimiento en práctica de inmediato.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

31. Intento trabajar con mis compañeros vendedores y con mi jefe bajo la filosofía del trabajo en equipo.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

32. Hago todo lo posible porque la gente que nos asiste reciba reconocimiento y recompensa cuando hacen un buen trabajo.

1		2		3		4
Nunca		Ocasionalmente		Frecuentemente		Siempre

ANÁLISIS:

Ahora que ha completado su auto-evaluación, sume su puntaje total y revise su desenvolvimiento con base en los siguientes comentarios.

32-63: Su falta de habilidades para la venta y de buenas prácticas probadas, debe estar afectando sus resultados como vendedor y, posiblemente, poniendo en riesgo su trabajo. Comience de inmediato a aprender y a practicar las técnicas de la venta, y aplíquelas en la oficina y ante los clientes.

64-95: Usted ha logrado progreso considerable, y seguro se está desenvolviendo bien, pero aún no ha elevado su visión de éxito lo suficiente. Haga renovados esfuerzos para mejorar en las áreas más débiles que revela su evaluación, y continúe haciéndolo hasta que su puntaje lo lleve al siguiente nivel.

96-128: Usted es un vendedor con habilidades y muy efectivo. Continúe trabajando para mejorar sus habilidades, para mantenerse siempre en la cima.

Material adaptado de: "Selling Successfully", de Robert Heller, DK Publishing, Inc.

Baje muchos materiales sobre técnicas de ventas, del website de La Universidad de las Ventas: www.uventas.com.

Dinámica en clase. Curso de 24 horas efectivas: "Ventas de Alto Impacto", impartido por La Universidad de las Ventas. San José, Costa Rica.
