



Competencias Conductuales de Ventas

Comportamientos Esenciales para Vendedores de Alto Desempeño

Imagine saber qué candidatos superarán sus cuotas de ventas.

Imagínese que puede orientar y desarrollar fácilmente las competencias de ventas necesarias para su equipo.

Considere el impacto que eso tendría en sus ventas.

Harrison Assessments lleva más de tres décadas especializándose en evaluaciones específicas de puestos de trabajo. Nuestro Assessment de Competencias de Ventas identifica y mide los comportamientos y cualidades esenciales de los vendedores de alto desempeño en una evaluación de 20 minutos fácil de administrar.

Mejore su proceso de selección

- Rápida y atinadamente seleccione la terna de candidatos de alto desempeño
- Utilice nuestras plantillas de evaluación de ventas o personalice las suyas propias
- Mejore las entrevistas con un conocimiento detallado de las competencias y preguntas específicas

Desarrollo Dirigido de los Empleados

- Evaluar las competencias detalladas de venta
- Enfóquese en áreas de desarrollo clave para individuos y equipos.
- Cree y aplique fácilmente planes de desarrollo personalizados



Competencias Conductuales de Ventas

¿Qué competencias medimos?

Medimos 12 competencias que influyen en las ventas, determinadas por nuestros más de 30 años de investigación global.

**Determinación
Caza y Califica
Explora Necesidades del Cliente
Presenta Eficazmente
Construye Relaciones
Conoce Producto e Industria**

**Sistemático y Organizado
Construye Redes
Gestiona Objeciones
Negocia y Cierra
Da Seguimiento Postventa
Mentalidad de Superación**

El Resumen de Competencias de Ventas muestra la puntuación de un individuo en cada Competencia de Ventas. También recibe un desglose detallado, de 10 a 12 comportamientos clave que forman cada competencia. Esto permite a los empleados comprender cómo desarrollar la competencia.

Personalizable y Sencillo

Cree conjuntos de Competencias de Ventas exclusivos relacionados con su función de ventas específica. O bien, utilice uno de nuestros conjuntos de Competencias de Ventas listos para usar que se basan en diferentes tipos de ventas.

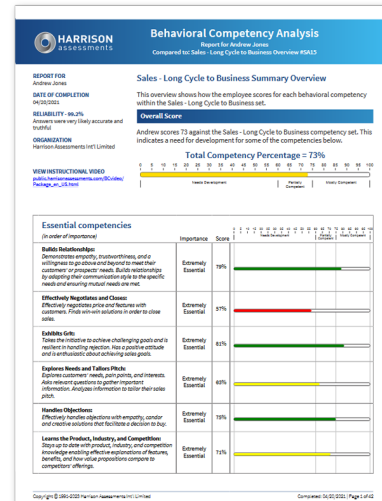
Póngase en contacto con nosotros para vivir una demostración

Harrison Assessments ofrece una solución flexible e integrada para optimizar el desempeño de su equipo de ventas. Alinee las competencias con las exigencias de sus funciones de ventas, impulse el desempeño de ventas, aumente la satisfacción laboral y mejore la retención de los empleados. Libere todo el potencial de su equipo de ventas con Harrison Assessments.

Soluciones Harrison para el Ciclo de Vida del Talento

Harrison Assessments utiliza análisis predictivos para ayudar a las organizaciones a adquirir, desarrollar, liderar y motivar su talento. Este completo análisis de decisiones sobre el talento proporciona la información necesaria a lo largo del ciclo de vida del talento para crear equipos eficaces y desarrollar, motivar y retener el talento clave. Póngase en contacto con nosotros para saber cómo ayudamos a las organizaciones a tomar grandes decisiones.

Informe General



Desglose Detallado

