

COEFIV Test de Habilidades de Ventas

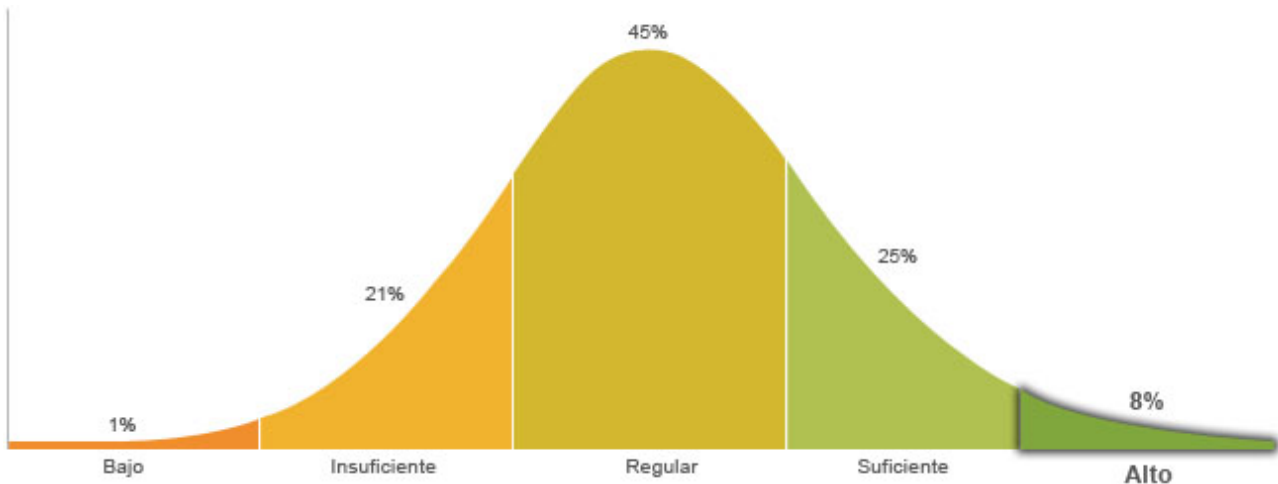
100%



DESCRIPCION DE PERFIL

Este candidato tiene todas las habilidades deseables en un vendedor, es bueno negociando, sabe comunicar sus ideas y convencer a los demás de ellas, es auto disciplinado y orientado al cierre de la venta. Entiende y sabe cómo trabajar con las necesidades y deseos de las personas con las que interactúa.

Calificaciones de la población laboral



Población económicamente activa, hombres y mujeres de 16 años y más (PEA 59.73% a Nov. 2018)

DETALLE DE PERFIL

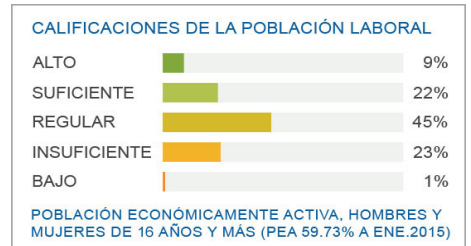
Tiene un interés genuino por el área de ventas, reconoce que tiene una capacidad elevada para realizar los procesos de ventas, gusta de relacionarse y persuadir a la gente de comprar. Se caracteriza por su dominio personal para lograr todos los objetivos que se propone, siempre busca perfeccionar sus técnicas y no necesita que nadie esté detrás de él. Tiene consciencia de que no todos aceptarán comprar, pero esto no lo detiene para seguir avanzando en su objetivo, ya que mientras más personas aborde, más cerca está de conseguir su meta. Siempre intenta llegar más allá de las metas impuestas, tiene un deseo de superación por conseguir más y dar un extra. Comprende completamente las necesidades de sus clientes por lo cual basa su proceso de venta, en mostrarle los beneficios que obtendrá y así realizar la venta. Posee una escucha y un vocabulario extenso que le da la posibilidad de comunicar sus ideas y expresarlas de acuerdo a la persona con la que se está dirigiendo. Busca nuevas estrategias de negocios para poder abordar a los distintos clientes que tiene, así como también centrar el proceso de venta en ganar-ganar.

HABILIDADES COMERCIALES DE Juan Fernando Mendoza Luna



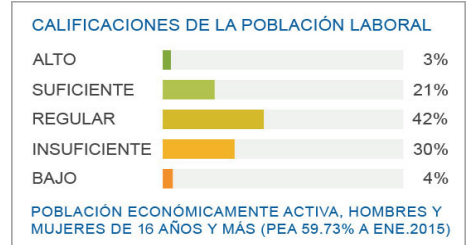
Autodisciplina

Ser capaz de perseguir sus objetivos con poca o nula supervisión, tener la habilidad de dirigirse a sí mismo y poder establecer sus propios mecanismos de control y parámetros de seguimiento.



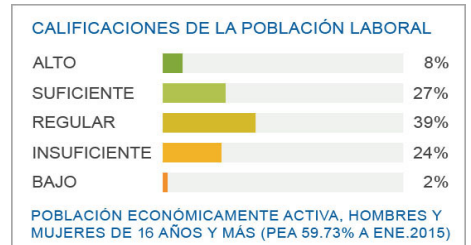
Tolerancia al Rechazo

Poder soportar un "NO" y que esto no influya en seguir buscando el cumplir con la meta de ventas, mientras más "NO" se reciban más cerca se está de conseguir un "SI", no tenerle miedo al "NO" sino motivarse con este para en la siguiente interacción conseguir un SI.



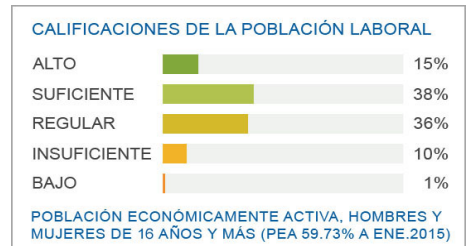
Orientación a Resultados

Darle prioridad al cierre de la venta, es importante llevar una buena relación con el cliente, pero uno de los principales objetivos es el cierre y el vendedor lo tiene muy claro. Tener la habilidad de conseguir el objetivo, lograr el cierre por sobre todo.



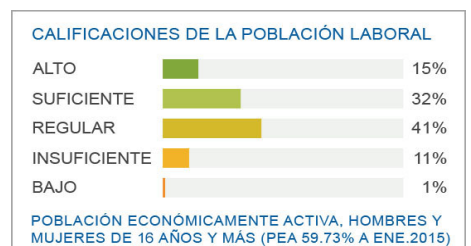
Empatía

Capacidad de ponerse en el lugar de su contraparte, poder entender y ver las situaciones desde el punto de vista del comprador, entender sus necesidades y adaptar el producto o servicio a estas.



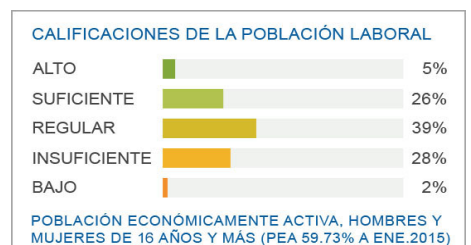
Habilidades de Comunicación

interactuar con las personas y convertir esta interacción en una experiencia agradable, tener facilidad para transmitir y entender mensajes, para comunicar de la manera más eficiente las características del producto o servicio en cuestión, poder comunicarse con soltura y tener las habilidades requeridas para llevar relaciones sociales productivas.



Capacidad de Negociación

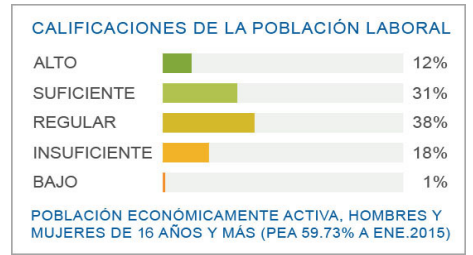
llegar a acuerdos con los demás, habilidad para perseguir un objetivo y "convencer" a las personas de llevarlo a cabo. Lograr acuerdos entre las partes y hacer que se sientan bien con estos.





Gusto por la Venta

Muestra afinidad al área de ventas, significa que la persona gusta por vender y busca ponerse en situaciones en donde debe convencer a otras personas de sus ideas, productos o de que realicen determinadas actividades, esta característica define que tan contenta estará la persona con su trabajo, mientras más alta mejor.



Prueba finalizada en: 2020-09-17 16:22:16