

HABILIDADES GERENCIALES

Habilidades de ventas contenidas en el Diagnóstico de Efectividad en Ventas (DEV)

Habilidad	Descripción
Gerencia de Ventas	Capacidad para dirigir su propio esfuerzo y el de su equipo en torno a las metas estratégicas de la organización. Contempla la destreza para guiar a cada uno de los integrantes en función de las oportunidades aprovechando las aptitudes de cada quién.
Propia Fuerza de Ventas	Trabajo de seguimiento, motivación y coaching a los planes de comercialización de cada uno de los integrantes clave del equipo.
Colegas	Sentido de colaboración y ayuda con las personas de departamentos asociados de un nivel jerárquico equivalente.
Clientes	Sensibilidad para establecer planos de relación que le permitan conocer mejor las necesidades y las expectativas de sus clientes.
Competencia	Inclinación hacia el estudio metódico y sistemático de las acciones de la competencia con la finalidad de validar fortalezas y debilidades propias.
Desarrollo de Nuevos Negocios	Inventiva e imaginación para encontrar nuevos nichos de oportunidad que conduzcan al lanzamiento de nuevos productos en torno a las destrezas empresariales de la compañía.
Cierre de la Venta	Acción inteligente para preparar las condiciones de negociación y el clima de la relación para asegurar decisiones favorables de compra.
Manejo de Objeciones	Destreza para aprovechar cada objeción convirtiéndola en un argumento contundente a favor de la compañía, conduciendo a avances decisivos.
Creatividad en la Venta	Versatilidad de la persona para resolver con imaginación los retos que se presentan, desde la preparación de la entrevista hasta la conducción de la misma.

HABILIDADES GERENCIALES

Productividad	Destreza para aprovechar, en condiciones óptimas, cada uno de los recursos críticos de la organización, elevando la productividad.
Metas de Venta	Esfuerzo constante y deliberado de la persona para alcanzar las metas de ventas comprometidas en el plan de comercialización.
Comunicación	Destreza para sostener una comunicación efectiva con los elementos clave de la dinámica de ventas, dentro y fuera de la organización.
Auto-organización	Hábitos para ordenar coherentemente los eventos determinantes de la venta y para disponer con oportunidad de todos los recursos.
Auto-evaluación	Hábitos para someter el propio esfuerzo a una revisión periódica y rigurosa para evaluar el desempeño y sus impactos.
Fijación de Objetivos	Constancia y objetividad para fijar los objetivos que llevarán a una aplicación esforzada del talento para maximizar la contribución.
Juntas de Ventas	Destreza para organizar y dirigir las juntas con el equipo de trabajo, asegurando la coordinación de esfuerzo y el compromiso.
Manejo de Quejas	Efectividad para resolver directamente las quejas haciendo concurrir a las partes implicadas para una solución oportuna.
Manejo de Reportes	Hábitos para reportar metódica y sistemáticamente el estado de avance de los eventos a través de los diferentes canales de reporte.
Política de la Empresa	Acción ética continua para velar por la política de la empresa.
Introducción de Cambios	Pro actividad en la percepción de obstáculos y oportunidades para introducir cambios que dan a su función claras ventajas.