

SALES MANAGERview360

Aplicaciones

Los managers de ventas suelen ser excelentes vendedores, esto les ha llevado a ascender a una posición donde desarrollan su capacidad de dirección, aunque rápidamente se dan cuenta de que la gestión de los vendedores requiere un conjunto de habilidades muy diferentes a las que ellos tenían como vendedores.

Con **SalesManagerView360**, se puede detectar oportunidades para mejorar la gestión centrándose en las competencias adecuadas.

SalesManagerView360 proporciona una evaluación concisa y breve que se centra en las competencias necesarias para la gestión de equipos de ventas. Es ideal para desarrollar nuevos y experimentados managers de ventas.

SalesManagerView360 a simple vista

- 3 competencias de Liderazgo
- 91 preguntas sobre comportamiento
- Gestión online
- Informe de feedback completo (con resultados y gráficos)
- Desarrollo on line de un sistema de fijación de objetivos/recordatorios
- Amplia base de datos de recursos basadas en las competencias

Competencias

Liderazgo en el resultado de las ventas

- Búsqueda de resultados
- Experiencia en el negocio
- Solución de problemas estratégicos
- Orientación al cliente
- Planificación de las ventas / Gestión por territorios

Liderazgo interpersonal

- Inteligencia emocional
- Comunicación
- Fortalecimiento del equipo comercial
- Liderazgo en las ventas
- Formación y coaching
- Desarrollo del equipo comercial
- Gestión de rendimientos y resultados

Liderazgo interpersonal

- Autogestión
- Adaptabilidad / Firmeza
- Sentimiento de confianza

"Tools for success of People"

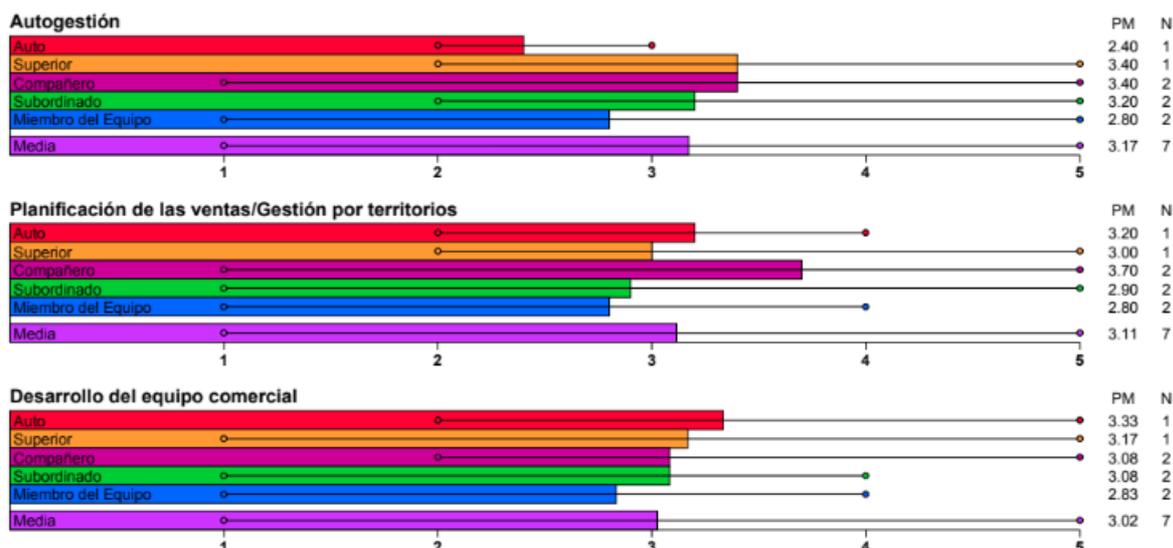
Madrid

Calle Velázquez, 15, 1º Derecha
28001 Madrid
Tel. +34 648 780 049

Barcelona

Calle Molinot, 9-11
08860 Castelldefels
Tel. +34 607 748 304





Características

- Evalúa 15 comportamientos críticos relacionados con el trabajo de manager, divididos en 3 Competencias básicas de la Gestión de Ventas.
- Basado en la investigación del sistema de venta consultiva
- Escalas totalmente validadas y fiables

Informe de feedback completo

- Comparación de gráficos de barras o líneas de valoraciones propias o ajenas
- Etiqueta de los evaluadores personalizables
- Promedio de puntuaciones normalizados
- Comportamientos más o menos frecuentes
- Sección de comentarios abiertos
- Plan de acción para el desarrollo
- Informe de grupo

Normas establecidas

- Normas estandarizadas
- Posibilidad de crear y personalizar normas

Puntuación	Comportamiento	Competencia
3.86	Crea nuevos conceptos, modelos o ideas que sintetizan la información del mercado y de las ventas y los datos.	Solución de problemas estratégicos
3.71	Permite que surjan los desacuerdos dentro del equipo comercial y que se hable abiertamente.	Desarrollo del equipo comercial
3.71	Establece un plan y un proceso para desarrollar la gestión de las ventas y sucesores de liderazgo.	Formación y coaching
3.71	Reafirma sus ideas y opiniones incluso ante la oposición.	Liderazgo en las ventas
3.71	Actúa centrado en el cliente.	Orientación hacia el cliente
3.71	Establece, cultiva y desarrolla relaciones acertadas tanto internas como externas.	Orientación hacia el cliente
3.71	Emplea eficientemente el tiempo y los recursos para alcanzar resultados.	Autogestión
3.71	Usa comunicaciones escritas con eficacia y de manera apropiada.	Comunicación
3.71	Utiliza habilidades diversas y el conocimiento de otros para alcanzar los resultados eficazmente.	Solución de problemas estratégicos
3.57	Trabaja productivamente mientras se toma tiempo para sí mismo para recuperarse y mantener la energía personal y la salud.	Autogestión
3.57	Ayuda a otros a entender como el trabajo del equipo comercial contribuye al logro de los objetivos de negocio de la organización.	Búsqueda de resultados
3.57	Responde amablemente a las peticiones de otros y toma la iniciativa a la hora de ofrecer ayuda y apoyo.	Formación y coaching

"Tools for success of People"

Madrid

Calle Velázquez, 15, 1º Derecha
28001 Madrid
Tel. +34 648 780 049

Barcelona

Calle Molinot, 9-11
08860 Castelldefels
Tel. +34 607 748 304



¿Por qué no deberías utilizar un View360 independiente?

El objetivo final de la mayoría de los programas de feedback de 360º es cambiar exitosamente el comportamiento y que esto se traduzca en un aumento de la eficacia de individuo o del equipo. Para lograr este objetivo se requieren 3 requisitos: comprensión, estímulo y formación. Una evaluación de 360º proporciona información y comprensión. Pero, sin las otras dos, no se demostrará un cambio de comportamiento continuo y exitoso.

Esa es la razón por la que hemos creado **momentor**. Un sistema de determinación de objetivos y de transferencia del aprendizaje on line que proporciona los elementos que faltan: una plataforma para el establecimiento de objetivos guiada , recordatorios sobre el progreso, una guía de recursos basada en la competencia y una evaluación de la eficacia y el progreso. Se ha demostrado que aumenta el éxito de programas de cambio de comportamiento hasta un 150%.

Momentor está disponible con cualquier **ViewSuite 360** o cualquier evaluación de Envisia Learning incluyendo las que están diseñadas a medida. Antes de adquirir cualquier evaluación 360º, asegúrese de aprender más sobre como **Momentor** le ayuda a obtener una mayor rentabilidad y un mayor ROI para su programa.

Tres condiciones necesarias
para iniciar y sustentar
un cambio de comportamiento exitoso



Tools4Success partner para el mercado español de:



"Tools for success of People"

Madrid

Calle Velázquez, 15, 1º Derecha
28001 Madrid
Tel. +34 648 780 049

Barcelona

Calle Molinot, 9-11
08860 Castelldefels
Tel. +34 607 748 304

