

# SALESview360

¿Quieres ayudar a tu equipo de ventas a fortalecer sus habilidades? **SalesView360** se centra en las competencias que se basan en la venta consultiva.

## Aplicaciones

Actualmente los vendedores consultivos están delante de un panorama sumamente competitivo y requieren una variedad de habilidades para tener éxito. Con **SalesView360**, puede centrarse en mejorar esas habilidades dándole apoyo donde más lo necesitan.

**SalesView360** proporciona una amplia evaluación de las habilidades interpersonales, intrapersonales y habilidades de venta de cada miembro del equipo de ventas. Es ideal para el desarrollo interno y externo del personal de ventas y administradores de cuentas.

### SalesView360 a simple vista:

- 3 competencias de Liderazgo
- 52 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

### Ventas

- Orientación consultiva de las ventas
- Foco de servicio
- Dirección de planificación / Territorio de las ventas

### Interpersonal

- Permiso de Confianza
- Demostración de Respeto
- Resolución de Conflicto
- Influya en Negociación
- Audiencia
- Comunicación Oral / Escrita

### Intrapersonal

- Esfuerzos de Logro
- Resistencia
- Solución de problema
- Autodesarrollo

**"Tools for success of People"**

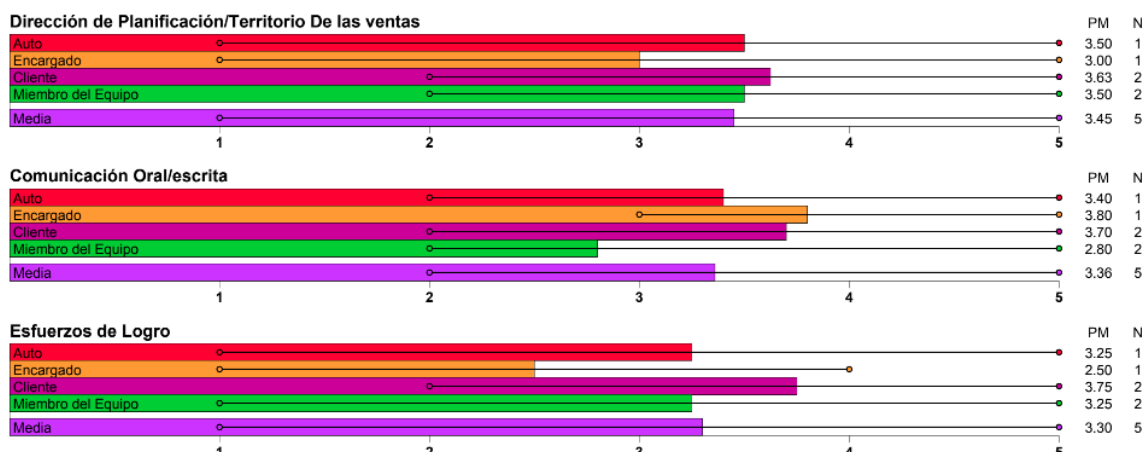
#### Madrid

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

- Mide 3 competencias ventas básicas
- Evalúa 13 comportamientos 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 y líneas de valoraciones propias y ajenas
- Etiquetas personalizables de evaluadores
- Promedios orientativos
- 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

Comportamientos Menos Frecuentes	Factor de Rendimiento	Puntuación Media	Frecuencia				
			1- Casi nunca	2- Con poca frecuencia	3- A veces	4- Con frecuencia	5- Casi siempre
Emplea un estilo apropiado y métodos de comunicación para conseguir la aceptación de una idea, un plan, una actividad, una propuesta o el método de clientes potenciales, clientes u otros.	Influya en Negociación	2.20	1	2	2	0	0
Siendo realista, valora sus fuerzas y sus aéreas de progreso.	Autodesarrollo	2.20	2	1	1	1	0
Demuestra resistencia, adaptabilidad y flexibilidad durante situaciones desafiantes.	Resistencia	2.20	1	2	2	0	0
Hace un seguimiento a todas las promesas hechas y finaliza todos los compromisos adquiridos.	Foco de Servicio	2.40	2	0	2	1	0
Mantiene informado al cliente y hace un seguimiento después de cada conversación para documentar cualquier compromiso adquirido y asegurar su satisfacción.	Foco de Servicio	2.40	2	1	0	2	0
Maneja con eficacia y resuelve las diferencias y conflictos interpersonales con otros.	Resolución de Conflicto	2.40	1	1	3	0	0
Proporciona un consejo objetivo e imparcial sobre mi decisión de compra.	Permiso de Confianza	2.40	0	4	0	1	0
Habla objetivamente de cualquier desventaja del producto o del servicio.	Permiso de Confianza	2.40	1	2	1	1	0

"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

