

¿Qué es FinxS Sales Capacity Assessment?

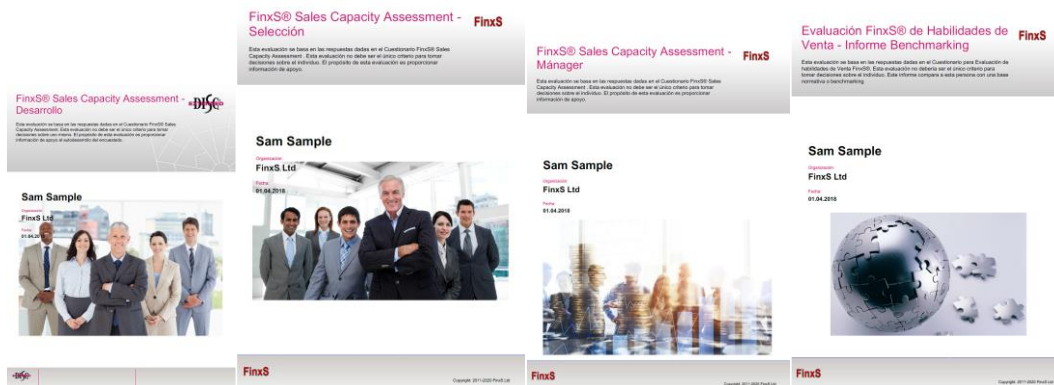
FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) es una evaluación de competencias que mide 18 competencias básicas del vendedor proporcionándonos una visión global de cuál es la actitud del evaluado hacia comportamientos clave en el ámbito de las ventas.

SCA Esta es una herramienta diseñada para dar soporte a procesos de selección y desarrollo de vendedores.

FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) es una herramienta dirigida consultores, managers o jefes de equipos de venta, departamentos de RRHH, responsables de Selección y Desarrollo, headhunters

Aplicaciones:

- ✓ Para aplicar en procesos de selección de un vendedor
- ✓ Para identificar talento y ayudar al desarrollo profesional de un vendedor
- ✓ Para que el mánager gestione de forma efectiva el equipo de ventas



Objetivos:

- ✓ Mejorar los procesos de Selección y Desarrollo de equipos de ventas
- ✓ Proporcionar herramientas al mánager de ventas
- ✓ Incrementar cifras de ventas del equipo



"Tools for success of People"

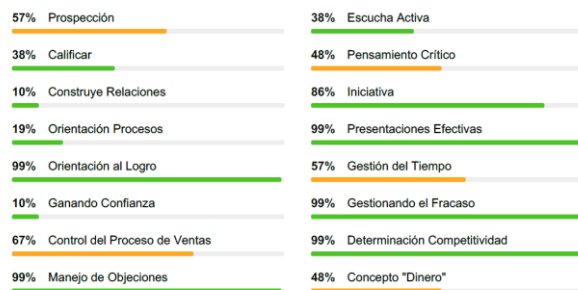
¿Qué competencias mide SCA?

Las competencias son la combinación de los conocimientos, habilidades, capacidades y atributos observables y medibles que contribuyen a mejorar el rendimiento de los individuos que da como resultado el éxito profesional, y en última instancia, el éxito organizacional. SCA no proporciona información detallada acerca del desarrollo de las siguientes competencias

- ❖ Prospección
- ❖ Calificar
- ❖ Construye relaciones
- ❖ Orientación Procesos
- ❖ Orientación logro
- ❖ Ganado confianza
- ❖ Control proceso de Ventas
- ❖ Manejo objeciones
- ❖ Preguntas efectivas
- ❖ Escucha activa
- ❖ Pensamiento critico
- ❖ Iniciativa
- ❖ Presentaciones efectivas
- ❖ Gestión del tiempo
- ❖ Gestión del Fracaso
- ❖ Determinación competitividad
- ❖ Concepto dinero
- ❖ Desconexión emocional



Puntuaciones Totales



Módulo Competencias
Operación: FinxS
FinxS Ltd. 12/11/2019

Tabla Resumen Mindset

Cada una de las Competencias de Ventas se basa en una o más Mindsets. La siguiente tabla muestra cómo la intensidad del aprendizaje sobre los 10 ejes de los Mindsets de Ventas. Por favor consulte el manual de ventas que hace referencia para interpretar los Mindsets y sus implicaciones.

Prospección	37%	Escucha Activa	92%
Equilibrio emocional	82%	Escuchando la verdad	75%
Influencia	89%	Lógica	49%
Autoconciencia	34%	Empatizando Emocional	23%
Confianza	34%	Heurístico	42%
Escuchando la verdad	75%	Lógica	49%
Escuchando la situación	82%	Escuchando la situación	82%
Humor	83%	Intelectual	17%
Empatizando Emocional	23%	Tomando el control	69%
Empatía	26%	Presentaciones Efectivas	33%
Escuchando la situación	82%	Influencia	89%
Empatizando Emocional	23%	Lógica	49%
Lógica	49%	Tomando el control	69%
Presentación al Logro	23%	Empatizando Emocional	23%
Heurístico	34%	Humor	83%
Equilibrio emocional	82%	Seguir el plan	82%
Presentación de Información	37%	Tomando el control	69%
Ampliación social	21%	Empatizando el Fracaso	33%
Estado	28%	Presentando	69%
Control del Proceso de Ventas	37%	Escuchando la situación	82%
Equilibrio emocional	82%	Empatizando Competitividad	23%
Escuchando la situación	82%	Presentando	69%
Tomando el control	69%	Empatizando	23%
Empatizando Emocional	23%	Humor	83%
Humor	83%	Influencia	89%
Competencia	87%	Conceptual	91%
Preguntas Efectivas	37%	Desconexión Emocional	37%
Escuchando la verdad	75%	Conceptual	91%
Competencia	87%	Humor	83%

Mindset:

es un conjunto de supuestos, métodos o ideas que están tan fuertemente arraigados en el individuo. También llamados "paradigmas o inercia mental"

Los Mindset nos proporcionan información acerca de cómo el individuo afronta los desafíos y problemas, cómo alcanza todo su potencial, todas las competencias están compuestas por uno o varios Mindset.

"Tools for success of People"

Job Roles Sales Capacity Assessment

SCA define 8 perfiles básicos de vendedor. Además, permite al usuario crear su perfil ideal de vendedor y compararlo con los resultados de los evaluados.

<ul style="list-style-type: none"> • Vendedor descubridor • Vendedor Creador • Vendedor Precursor • Vendedor Innovador 	<ul style="list-style-type: none"> • Vendedor Negociador • Vendedor proveedor • Vendedor consejero • Vendedor Socio
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Índice de Excusa

Es la tendencia o hábito de un individuo a retrasar o postergar actividades o tareas que le resultan desagradables o desmotivadores, aunque estas tareas sean prioritarias y deban atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones o tareas más agradables y motivantes para el individuo, aunque resulten ser irrelevantes para el objetivo de ventas.

El cuestionario FinxS Sales Assessment calcula el Índice de Excusa. Cuando menor sea el porcentaje del índice de Excusa es más probable que la persona se centre en las actividades y acciones que directamente inciden o producen resultados de ventas.



17%
Nicolaus Copernicus

Excuse Index

"Tools for success of People"

Benchmarking de Comparación

Sales Capacity Assessment (SCA) dispone de una base normativa de comparación que le permite comparar los resultados de su equipo con el mercado.

SCA te permite crear tu propia base normativa de comparación sectorial.

Crea un benchmarking dentro de tu compañía y compara a nuevos candidatos con tu equipo de ventas actual.



Tipos de informe:

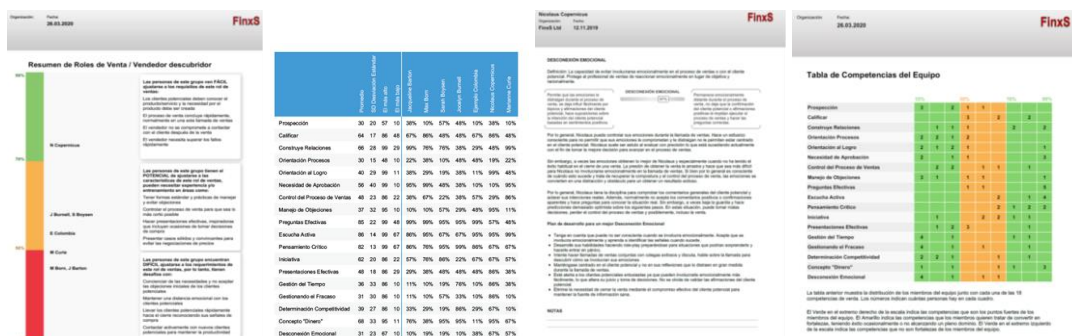
Sales Capacity Assessment ofrece una variada tipología de informes:

Informes Individuales

- Informe Individual de Selección
- Informe Individual de Desarrollo
- Informe Individual de Mánager
- Módulos de informe
- Resumen de Informe

Informes de Equipo

- Resumen Ejecutivo
- Resumen Competencias de Equipo
- Tabla Competencias de Equipo
- Índice de Excusa
- Tabla Detalles de Equipo
- Resumen Roles de Venta
- Resumen Procesos de Venta



"Tools for success of People"

Utilizar FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) te proporcionará beneficios a corto y largo plazo

- Proceso de selección de vendedores más exitoso.
- Detecta puntos fuertes y áreas de desarrollo competencial del equipo comercial
- Crea planes de desarrollo a medida
- Formaciones más efectivas
- Apoya el desarrollo transformacional del vendedor
- Proporciona información relevante para que el mánager del equipo lo aplique en el coaching comercial
- Maximiza el rendimiento de tu equipo de ventas

Solicite más información en : info@tools4succes.es

- Disponemos de Cursos de Especialización y Formación en Sales Capacity Assessment on line e In Company
- Puedes adquirir tu Manual de Consulta FinxS Sales Capacity Assessmente

Tools4Success partner para el mercado español de:

FinxS®

"Tools for success of People"