

SALES MANAGERview360

Aplicaciones

Los managers de ventas suelen ser excelentes vendedores, esto los 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

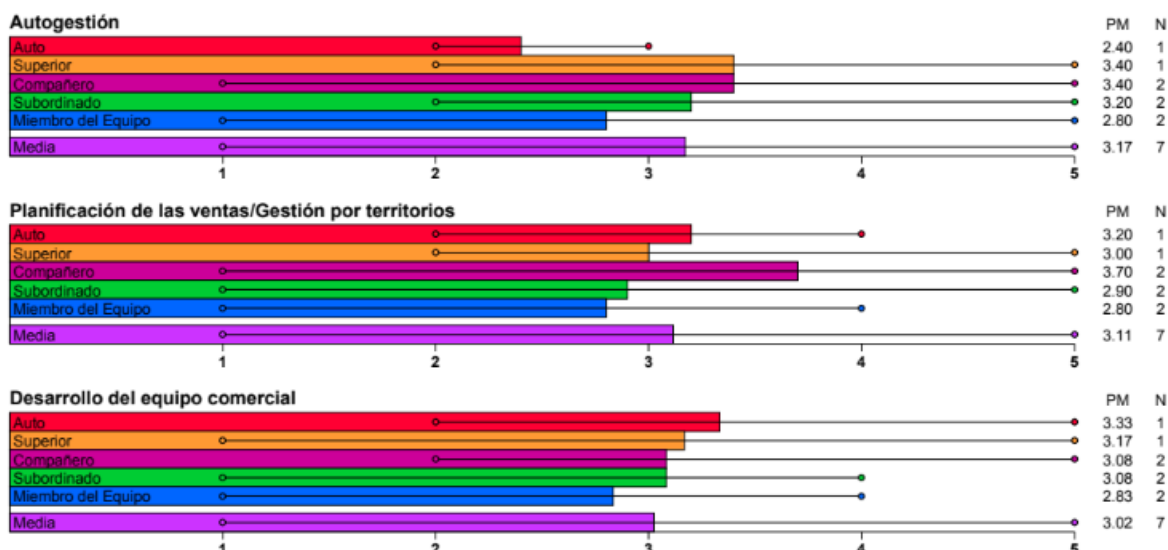
Liderazgo interpersonal

- 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"



Características

- Evalúa 15 comportamientos críticos relacionados con el trabajo de mánager, 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
- 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"

¿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:



envisiaTM
L E A R N I N G

"Tools for success of People"