

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

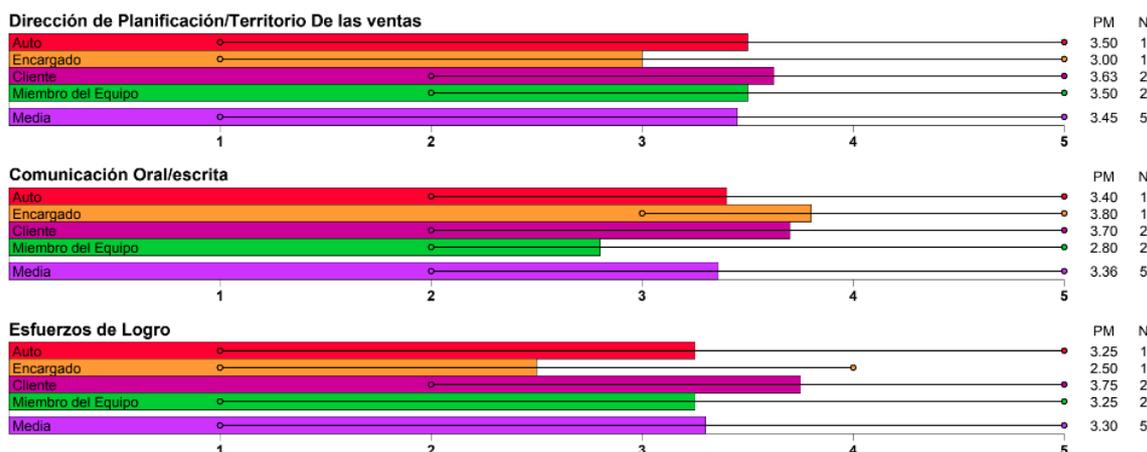
Interpersonal

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

Intrapersonal

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

"Tools for success of People"



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"

¿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"