



SELECCIÓN Y DESARROLLO DE PROFESIONALES DE VENTAS

Descripción de la Herramienta

En cualquier situación de contratación uno de los principales desafíos es evaluar a candidatos de una manera eficiente y rentable reduciendo al mínimo errores en la selección..

La experiencia ha demostrado que las decisiones más eficaces al contratar resultan de un proceso de selección de múltiples componentes - un proceso que implica aplicación de herramientas y entrevistas.

SalesMax

SalesMax es un sistema basado Internet que utiliza tecnología de punta, y que produce informes relacionados con el desempeño laboral apoyando la selección de candidatos externos o internos para posiciones profesionales en el área de ventas. Ha sido diseñado alrededor del modelo de las ventas consultivas y mide las dimensiones relevantes de la personalidad, de la motivación personal, y del conocimiento de las ventas.

A partir de un estudio completo de la validación, un perfil del éxito de SalesMax se puede desarrollar específicamente para los representantes de ventas de su Organización.

Este “Perfil de Éxito” permite que SalesMax produzca un indicador de probabilidad de ajuste del candidato adaptada a las demandas únicas de su trabajo, compañía, e industria específicos.

El sistema de SalesMax permite tener disponible la encuesta vía Internet. Con un acceso inmediato al informe de resultados.

El informe de SalesMax contiene:

- Índice de Éxito – La probabilidad de éxito del candidato en un rol de ventas.
- Guía para la Entrevista y Preguntas de Profundización - Guías útiles para el entrevistador para hacer seguimiento a áreas en donde existen debilidades potenciales.
- Sugerencias Gerenciales – Recomendaciones para dirigir al candidato una vez sea contratado.
- La Personalidad para las Ventas - Adicionalmente, cada informe proporciona una evaluación detallada de los rasgos de personalidad asociados con el éxito en la actividad de ventas.

El éxito comienza con la disposición básica para las ventas. Los rasgos de la personalidad son características estables que no se cambian fácilmente con entrenamiento. Los candidatos para áreas de ventas deben poseer la personalidad correcta desde el comienzo.

SalesMax mide las características de personalidad que contribuyen a la efectividad de una persona en el rol de:

- Energía
- Seguimiento
- Optimismo
- Resistencia
- Asertividad
- Sociabilidad
- Expresión
- Seriedad
- Auto-dependencia
- Complacencia
- Positivismo hacia la gente

Conocimiento en Ventas

Sales Max mide el conocimiento de los candidatos acerca de las estrategias eficaces para las diversas situaciones en el entorno de las ventas. Los candidatos experimentados por lo general obtienen buenos puntajes en la mayoría de estas áreas. Para el candidato inexperto o sin el suficiente entrenamiento, SalesMax le ayuda a identificar las necesidades de entrenamiento.

Las áreas del conocimiento de las ventas que se evalúan son:

- Prospectación / Precalificación
- Primera reunión / Primera impresión
- Preguntando / Presentando
- Manejo de Objeciones
- Influencia / Persuasión
- Cierre

Motivaciones de Ventas

La sección de las Motivaciones en su informe de SalesMax le ayudará a identificar el ajuste entre las necesidades de motivación de los candidatos, su estilo de supervisión, y las recompensas disponibles en su organización. SalesMax evalúa estos motivadores:

- Reconocimiento
- Control
- Dinero
- Libertad
- Desarrollo de pericia
- Afiliación
- Seguridad
- Logro