



Perfil Comercial

Estilo Comercial

Cada comercial tiene fortalezas y debilidades que pueden tanto ayudarle como obstaculizarle en sus objetivos de ventas. Cuando somos conscientes de nuestras fortalezas podemos capitalizarlas para obtener resultados extraordinarios, y a la vez cuando somos conscientes de nuestras debilidades, podemos hacer estrategias para que no nos impidan conseguir nuestros objetivos. Esta sección le ayuda a entender mejor sus áreas más fuertes y más débiles a nivel comercial.

Las fortalezas comerciales de Juan son:

- Puede mostrar mucha empatía con los clientes
- Suele combinar bien el enfoque personal con el manejo de la información del producto
- Gran capacidad para mantener clientes a largo plazo
- Gran capacidad para escuchar las necesidades del cliente
- Excelente trabajando las ventas en equipo
- Buenas aptitudes para la prospección
- Puede estar muy motivado a vender, demostrar entusiasmo y mover a otros

Las áreas comerciales que Juan quizá deba mejorar son:

- No querer salir de su zona de confort, clientes actuales o territorio.
- Perder demasiado tiempo preparándose.
- Ser algo lento al presentar el producto o servicio.
- Tratar de dar toda la presentación y abarcar todos los puntos aunque no sea necesario.
- No estar muy dispuesto a presionar algo en el cierre aunque la situación lo precise.
- Apegarse a su forma de vender, no estar abierto a nuevas técnicas.
- No decir algo cuando está en desacuerdo.

Uno de los mejores atributos comerciales de Juan es:

Comercial muy realista que no se rinde con facilidad, disciplinado y soporta la presión



Perfil Comercial

Adaptación al Mercado Actual

Existen muchos tipos de vendedores y usted tiene su propio estilo, sin embargo cuando las circunstancias o el mercado no concuerdan con nuestra forma innata de vender somos capaces de adaptarnos para cumplir con las demandas de dicho entorno. Puede ocurrir que nuestra adaptación esté basada en nuestra percepción y no necesariamente en los requisitos reales de la situación. Sería muy útil si proporciona esta página a un compañero o su Director Comercial que sabe qué se requiere para su actividad actual y comprueben si hay afirmaciones que en realidad no se corresponden a lo que se requiere para que usted averigüe por qué está realizando esta adaptación innecesaria.

- Considera que debería usar más técnicas de persuasión
- Entiende que su habilidad para relacionarse será vital para conseguir nuevos clientes
- Cree que incorporar nuevos productos o servicios puede ayudarlo.
- Considera que un enfoque poco formal en el trato con los clientes facilitará la venta
- Estima que es importante infundir ánimo en los demás
- Considera que trabajar de forma más independiente le hará más efectivo
- Considera que debe planificar su propio programa de ventas
- Percibe que debe enfocarse con decisión y dedicación en alcanzar los resultados comerciales esperados



Perfil Comercial

Contribución al Equipo Comercial

Esta sección identifica las habilidades y comportamientos específicos que aporta al trabajo. Al observar estas conclusiones se puede identificar cuales son las fortalezas que aporta al equipo comercial.

- Es realista y objetivo
- Es escéptico hasta que le aportan pruebas
- Expresa los hechos sin dejarse llevar por las emociones
- Es muy buen "apaga-fuegos"
- Calcula los riesgos
- Es comprensivo
- Aporta armonía y estabilidad
- Busca las soluciones más lógicas