

EVALUANDO LAS HABILIDADES DE VENTA

Evalúate cada una de las siguientes áreas estratégicas en una escala del 1 al 5. Luego suma los puntajes para ver a que nivel de habilidades para ventas exitosas has llegado.

1. Ninguna habilidad evidente.
2. Habilidades apenas empezando a desarrollarse.
3. Habilidades inconsistentes y que necesitan trabajarse.
4. Habilidades sólidas.
5. Habilidades excelentes.

	Entusiasmo.	La emoción de vender viene desde adentro. Estoy orgulloso de ser vendedor y me gusta hacer que otros conozcan lo que soy y lo que vendo.
	Confianza.	Más allá de creer en lo que vendo, creo firmemente en mi y en mi habilidad para vender.
	Carácter.	Llevo a cabo mi plan incluso después de que se ha desvanecido la emoción del momento en que me hice el compromiso. Hago lo que digo que haré. Persevero.
	Integridad.	Vendo mis productos y servicios solamente a aquellos que creo sinceramente se beneficiarán con ellos. Vendo para beneficio de otros al igual que para mi beneficio, utilizando el dinero como una tabla de marcadores y no como el único propósito para vender.
	Sinceridad.	Digo lo que quiero decir (con tacto) y quiero decir lo que digo. Soy honesto conmigo mismo y con mis compradores potenciales. Considero con cuidado los comentarios para validar. Poco prometo y siempre cumplo.
	Motivación.	Sé por qué hago lo que hago. He considerado cuidadosamente mis motivos, razones y propósitos para realizar cualquier acción.
	Expectativas positivas.	Busco lo mejor en todas las personas y en todas las situaciones. Espero ser tratado con justicia y con respeto. Espero tratar a los demás de la misma manera.
	Iniciativa.	Hago que las cosas sucedan en lugar de esperar a que sucedan. Acepto la responsabilidad personal por mi actitud y mis acciones. Soy proactivo y no reactivo.
	Actitud	Soy brillante, alegre y optimista. Sé que el pensamiento positivo es importante y que creer positivamente lo es más. Rara vez critico o me quejo
	Sonreír	Entiendo que nunca estoy completamente vestido sin una sonrisa. Sonrío y lo hago bien para mostrarle a la gente que estoy feliz de conocerlos y de saludarlos. Le sonrío a aquellos que no tienen una sonrisa para mostrar.
	Apariencia.	Me visto de manera apropiada, siguiendo el estilo de vestir de mis compradores potenciales y clientes. Planeo con antelación mis atuendos y siempre están impecables y limpios.
	Autoanálisis.	Mantengo registros escritos excelentes y sé de dónde vienen mis ventas y por qué la gente me compra. Sé como fue el año pasado, cómo voy este año y cómo planeo estar el próximo.
	Organización.	Sé cómo emplear mi tiempo. Sé cuáles actividades y tareas son las más productivas de acuerdo a mis metas. Sé, comprendo, y llevo a cabo las

		diez tareas más importantes que debo completar para tener éxito cada día.
	Sistema de apoyo.	Hablo con mi familia y mis compañeros de trabajo con tacto y diplomacia, haciendo que se interesan en cada momento. Comprendo que la familia y los compañeros de trabajo son mis compradores internos y que son tan importantes como mis compradores externos.
	Viajar.	Comprendo los peligros y ventajas del camino y estoy preparado para enfrentar eficientemente y eficazmente a ambos.
	Satisfacción del comprador	Entiendo que casi todo el mundo puede brindar servicio al comprador y que para tener éxito en el mundo de las ventas debo ir más allá del servicio al comprador hasta la satisfacción del comprador. Tengo un plan para alcanzar la satisfacción del comprador.
	Vender por teléfono	Disfruto las ventajas que el teléfono ofrece al mundo de las ventas. No siento "terror telefónico" y busco utilizar esta herramienta para devolver rápidamente las llamadas, hacer llamadas para ahorrar dinero y tiempo, y responder a las llamadas con puntualidad y cortesía.
	Manejando las objeciones	Comprendo cuáles objeciones deberé recibir regularmente y ya he planeado métodos para manejar estas objeciones. También tengo una metodología para manejar objeciones "inesperadas".
	Manejando el rechazo	Conozco la diferencia entre rechazo personal y rechazo de negocios. No tomo los rechazos como algo personal y a menudo uso la razón del comprador potencial para no comprar como la razón para sí hacerlo.
	Imágenes proyectadas	Entiendo que soy un mercader de las palabras y un pintor de imágenes y que para alcanzar el éxito debe seleccionar cuidadosamente las palabras que generen las imágenes emocionales más vívidas para el comprador potencial.
	Cierres	Sé cómo cerrar una venta, cuándo cerrarla y cuáles técnicas de cierre de ventas son las más efectivas para mí y para mi producto o servicio. Siempre solicito que se haga la orden de pedido.
	Metas.	Comprendo que una meta es un sueño por el que estoy dispuesto a hacer algo. Divido mis metas en pequeñas secciones y trabajo por alcanzarlas diariamente.
	Escuchar.	Sé y demuestro con mis acciones que "hablar es compartir, pero escuchar es preocuparse". Escucho con mis ojos y mi corazón de igual manera que lo hago con mis oídos.
	Educación.	Con regularidad leo y escucho información que me ayuda a ser mucho más profesional y me ayuda a mejorar, me inspira, me informa y me aporta ideas. Sé que la educación es un proceso constante y continuo que disfrutaré durante todo mi desempeño profesional.
	Sentido común.	Comprendo que el sentido común no es una práctica común. Trabajo para pasar toda la información por el filtro del sentido común. Planifico para ganar, ¡y por ello tengo todo el derecho a esperar ganar en el mundo de las ventas!

TOTAL

NIVELES DE HABILIDADES PARA VENTAS EXITOSAS

0	25-50	¡Estás en el lugar correcto y en el momento correcto! La buena noticia es que tus mejores años de ventas están por venir. ¡La otra buena noticia es que tienes en tus manos toda la información necesaria para tener éxito!
	51-75	Tienes unas fuertes bases para construir tu carrera profesional en ventas y con la información disponible ¡podrás llegar más allá de la cumbre!
	76-99	Estás golpeando las puertas del éxito. Con sólo un pequeño esfuerzo adicional conseguirás lo que te has propuesto en tu carrera profesional
	100-125	Felicitaciones, eres un profesional en ventas. No te confíes demasiado como para olvidar los principios fundamentales. Parte de la razón por la que tienes éxito es porque has reconocido la importancia de la continua educación.