Con el patrocinio de:
PORTA
Te siento cerca
Con el aval académico de:

CAPACÍTATE

PROGRAMA DE NEGOCIACIÓN EFECTIVA

EL UNIVERSO

AUTOEVALUACIÓN
Capacítate 2

Objetivo:
Reconocer la importancia de una guía práctica de las principales herramientas, conceptos y criterios aprendidos durante el programa y para un correcto seguimiento en la implementación de las nuevas habilidades y competencias comerciales en su carrera profesional.

Nota: La autoevaluación consta de preguntas conceptuales y de preguntas abiertas (*) en las cuales las respuestas van a depender del caso particular del participante.

1.1 Existen seis factores clave para el éxito comercial. ¿Cuáles Son?

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....
6. .....

1.2 Como comerciales exitosos debemos desarrollar permanentemente las siguientes habilidades, califíquese SOBRE 10, su desempeño en ellas y monitoree sus avances regularmente:

HABILIDADES	CALIFICACIÓN, 10 Excelente, 1 Pésimo
Relación	
Autodominio	
Percepción	
Influencia	
Decisión	
Organización	

Anote las acciones que tomará para desarrollar estas habilidades, empezando con las que tengan una calificación inferior o igual a 7/10. Realice esta medición al menos cada tres meses y registre los avances.

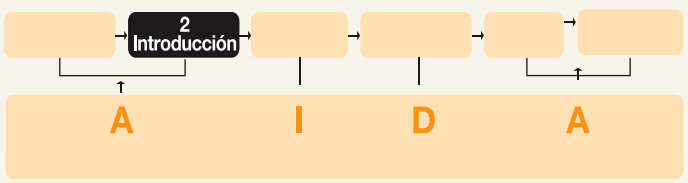
.....
.....
.....

2.1 Explique qué significa el modelo A.I.D.A. de presentación de ventas:

.....
.....
.....

2.2 Complete el siguiente gráfico de los pasos de la presentación de ventas:

PASOS DE LA PRESENTACIÓN DE VENTAS



2.3 Escriba su speech de ventas:

Frases de apertura:
.....
.....
Presentación de beneficios:
.....
.....
Objeciones comunes:
.....
.....
Manejo de objeciones comunes:
.....
.....
Frases de cierre según el estilo del cliente amigable:
.....
.....
Frases de cierre según el estilo del cliente analítico:
.....
.....
Frases de cierre según el estilo del cliente expresivo:
.....
.....
Frases de cierre según el estilo del cliente dinámico:
.....
.....

2.4 Complete el modelo de resultados Business Life Training

Describa, ¿cómo aplicará la estrella de resultados para su desarrollo continuo?
.....
.....
.....

3.1 La negociación tiene cuatro principios básicos. ¿Cuáles son?

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....

3.2 Una con una línea las expresiones no verbales y su correcto significado:

Puño cerrado	Exaltación
Manos de cuchillo	Interés
Brazos cruzados	Tranquilidad
Manos atrás	Desconcierto
Manos tocándose el cuerpo	Pasión
Manos en movimiento	Distracción
Manos sobrepasan los hombros	Apuro
Espalda curva	Firmeza
Pierna en movimiento	Reflexión
Manos en la zona central del tórax	Bloqueo
Hombros encogidos	Fuerza agresividad
Espalda para atrás	Interés extremo

4.1 Explique su oferta total de valor en función de sus niveles de oferta:

a. Servicio básico: .....
a. Servicio operado: .....
a. Servicio aumentado: .....
a. Servicio potencial: .....

4.2 Califique el nivel de aplicación que usted realiza para evitar malentendidos

ACCIONES	Nunca	A veces	Siempre
Pregunto cuando no estoy seguro de haber entendido			
Practico la escucha activa			
Mantengo contacto visual cuando la otra persona habla			
Observo los mensajes no verbales			
Trato de interpretar las emociones y las palabras			
Emito juicios mientras la otra persona habla			

5.1 Conteste las siguientes preguntas:

He definido el número de clientes actuales y potenciales	Si	No
He definido la frecuencia deseada para cada clase de clientes	Si	No
He calculado la cantidad de trabajo necesario para cubrir mi mercado	Si	No
He calculado el tiempo de trabajo disponible de cada vendedor	Si	No

Si ha respondido NO a alguna pregunta, por favor anote las acciones a tomar

_____
_____
_____

5.2 Escriba los tres índices de eficiencia del vendedor que utiliza como medio de control:

1. .....
2. .....
3. .....

5.3 Desarrolle el análisis FODA de su gestión comercial

.....
.....
.....

6.1 Desarrolle sus objetivos de coaching

1. Desarrollar visión de largo alcance:
.....
.....
2. Definir objetivos claros:
.....
.....
3. Planear con serenidad y constancia:
.....
.....
4. Obtener precisión y resultados:
.....
.....

6.2 Determine las acciones que va a tomar con su equipo para desarrollar las siguientes herramientas de coaching:

1. Establecer confianza:
.....
2. Escuchar:
.....
.....
3. Hacer preguntas:
.....
.....
4. Dar soporte:
.....
.....

6.3 Complete las Triadas de la Efectividad

1. Las 3 C son: Creación de valor _____ _____
2. Las 3 N son: _____ Nuevas prácticas _____
3. Las 3 I son: _____ _____ Inteligencia práctica

Con esta autoevaluación, usted ha recorrido una vez más todos los conocimientos, herramientas, técnicas y pensamientos que este programa le ha brindado, y que ha sido enfocado en crear una guía práctica que lo inspire a crear mayor valor en su negocio y potencialice sus resultados. Esperamos haberlo conseguido en alguna medida.
Todo el equipo de Capacítate le desea que siga cosechando éxitos en el futuro.

- Catedrático de marketing estratégico de pregrado y postgrado de la Facultad de Economía y Negocios de la Espol.
- Economista - Máster en Marketing y Comercio Internacional de la Espol.
- Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, de la ESIC, Business & Marketing School, España
- Director Ejecutivo de Business Life Training.
- Autor de los libros Marketing: Principios & Metas y Business Lifestyle: Emprendimiento & Marketing.
- Columnista de la revista Markka Registrada.

Msc. Hugo García P.

RADIO CITY 89.3 FM
Escucha hoy, a las 20:00 en Radio City, a **Juan Carlos Sáenz, autor del módulo VI de Capacítate.**
89.3 en Guayaquil y 99.7 en la Península

Ingresa a **www.eluniverso.com/capacitate** y encuentra las respuestas a esta autoevaluación.

Paquita Calderón - Editora de textos y diseñadora de la estructura pedagógica.

Válido del 6 de diciembre de 2010 al 6 de enero de 2011 o hasta agotar stock. Equipo incluido sujeto a la permanencia del cliente dentro del plazo del Plan Contratado; en caso de terminación anticipada el cliente deberá pagar el valor pendiente del equipo. Precio Final del MB adicional $0.112. Promoción doble de MB aplica desde el primer mes completo de facturación de manera consecutiva. A partir del 13vo. mes, aplica la cantidad regular de MB incluidos en el Plan. Navegación y servicio 3.5G aplica en zonas de cobertura. Disponible en Centros de Atención a Clientes PORTA y Distribuidores Autorizados a nivel nacional. Plazo del Plan 18 meses. Sujeto a condiciones de la promoción. Revisa condiciones y cobertura 3.5G en **www.porta.net**