Reporte de adecuación al entorno de ventas

Denis González

Estilos

Profesionales

Acerca de este Reporte

Este reporte se basa en la evaluación de Estilos de Wave®, que explora las motivaciones, preferencias, necesidades y talento de un individuo en áreas de trabajo relevantes.

Los resultados se basan en una comparación de un grupo internacional de más de 7,000 individuos en roles de ventas.

Dado que el cuestionario es una autoevaluación, los resultados reflejan las percepciones del propio individuo. Nuestra amplia investigación ha demostrado que indica de forma válida el desempeño en el lugar de trabajo. Sin embargo, es importante tener en cuenta la naturaleza subjetiva de la percepción del individuo a la hora de interpretar la información.

Es importante recordar que la información contenida en este reporte es confidencial y deben hacerse todos los esfuerzos posibles para asegurarse que solo sea accesible a personas autorizadas.

La información contenida en este reporte es, con probabilidad, un buen reflejo de la percepción individual durante un período de 12 a 24 meses, en función de las circunstancias.

Este reporte se preparó utilizando los sistemas de software de Saville Assessment. Los resultados provienen del análisis de la evaluación realizada y de las respuestas dadas al cuestionario.

Este reporte se generó de manera electrónica. Saville Assessment no garantiza que no haya sido modificado o editado. Así mismo no asume ninguna responsabilidad por las consecuencias del uso de este reporte, independientemente de cuáles sean.

La aplicación de esta evaluación se limita a los profesionales de Saville Assessment, a sus agentes y clientes autorizados.

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.

Perfil de Adecuación al Entorno de Ventas

El perfil de adecuación al entorno de ventas brinda un pronóstico de las situaciones en el lugar de trabajo en las que Denis González es probable que tenga una mayor o menor efectividad como vendedor o vendedora. El perfil muestra la primera y la última situación, basándose en las respuestas al cuestionario de Estilos.

Es probable que Denis González tenga una mayor efectividad como vendedor o vendedora cuando:

- encontrar soluciones creativas, fomentar técnicas innovadoras y desarrollar estrategias sea una parte importante del proceso de ventas
- sea ventajoso cuestionar las opiniones del cliente y argumentar las objeciones para avanzar a la hora de cerrar un acuerdo
- sea necesario desarrollar y demostrar la experiencia a través del aprendizaje y de un enfoque visionario para aumentar la confianza del cliente
- se requiera iniciativa y energía para conseguir nuevos acuerdos y cerrar ventas
- sea necesario persuadir y mostrar una actitud positiva para convencer a los compradores

Es probable que Denis González tenga una menor efectividad como vendedor o vendedora cuando:

- sea importante cumplir con los estándares, los procesos internos y la normativa externa
- sea prioritario contar con un método de ventas que haga hincapié en la planificación y el cumplimiento de fechas de entrega para los clientes
- se requiera colaborar con compañeros de trabajo y clientes para cerrar acuerdos y entregar proyectos
- mejorar la relación y obtener conexiones nuevas para desarrollar una red de clientes sea importante
- se valore un entorno de apoyo y confianza en el que se dedique tiempo a comprender las motivaciones del cliente

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.