Reporte experto de ventas
Denis González

Estilos Profesionales

Contenidos

Introducción....3
Perfil de Estilos de Ventas - Generalidades....4
Perfil de Estilos de Ventas....5
Perfil de Competencias de Ventas....6
Perfil de Enfoque de Ventas....7
Perfil de Adecuación al Entorno de Ventas....8

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.

Introducción

Perfil de Estilos de Ventas

El perfil de estilos de ventas presenta y describe cada una de las ocho secciones principales del perfil, agrupadas dentro de las cuatro grandes áreas: Pensamiento, Influencia, Adaptabilidad y Ejecución.

Perfil de Competencias de Ventas

El perfil de competencias de ventas brinda un pronóstico de posibles fortalezas y limitaciones de Denis González en ocho áreas de venta claves. Los componentes subyacentes del desempeño se reflejan en las descripciones y el puntaje de cada una de las ocho competencias. Este pronóstico debería interpretarse contra los requisitos clave de trabajo o perfil de competencias. Los perfiles altamente positivos pueden reflejar una visión propia irrealmente positiva; así como, los perfiles con bajo puntaje pueden reflejar una visión propia demasiado crítica. En tales casos, es importante verificar los resultados comparándolos con otra información.

Perfil de Enfoque de Ventas

El perfil de enfoque de ventas ofrece información sobre el potencial de Denis González para cada uno de los tres indicadores de enfoque de ventas (Enfoque en nuevos negocios, enfoque en gestión de cuentas y enfoque en liderazgo en ventas), lo que representa el rendimiento en diferentes roles de ventas.

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.

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.

Perfil de Estilos de Ventas - Generalidades

Este perfil ofrece una evaluación detallada de las respuestas de Denis González al cuestionario de Estilos. Comienza con un resumen de los patrones de respuesta, seguido de una explicación de la estructura del perfil. La página siguiente al resumen informa sobre los resultados de las cuatro grandes áreas.

Resumen de Respuestas

Análisis del Perfil

La investigación exhaustiva de Saville Assessment indica que el mejor indicador del desempeño laboral suele ser la puntuación por decatipo (combinación normativo-ipsativo). El perfil destaca también otra información relevante y exclusiva de los reportes de Wave:

N - I **Alineación Normativo-Ipsativo** Las diferencias entre las puntuaciones normativas (valoración) e ipsativas (clasificación) de tres o más puntos se indican con los marcadores N y I respectivamente. Cuando los puntajes Ipsativos son mayores que los Normativos, es posible que la persona haya sido demasiado autocrítica en sus descripciones Normativas. Si los puntajes Normativos son mayores que los Ipsativos, puede significar que la persona ha sido menos autocrítica y posiblemente exageró su descripción Normativa. Ello brinda áreas específicas para mayor verificación antes que una medida no específica de conveniencia social.

M - T **Alineación Motivo-Talento.** Las diferencias entre las puntuaciones de motivo y talento de tres o más puntos en una determinada dimensión se indican mediante los marcadores M y T respectivamente. Tales diferencias indican un incentivo para desarrollarse en ciertas áreas, o bien, áreas donde la influencia del ambiente posee un fuerte impacto.

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.

Perfil de Estilos de Ventas

Pensamiento

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10

Analista experto
Vende haciendo uso de sus conocimientos técnicos actualizados tanto de productos como de servicios

T M

Estratega
Crea una comprensión compartida de los imperativos estratégicos que respaldan las ventas

Influencia

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10

Negociador
Intenta conseguir acuerdos que beneficien tanto a la empresa como al cliente

Persuasivo
Vende presentando los hechos de manera articulada y persuasiva

Adaptabilidad

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10

Solucionador
Crea confianza, soluciona problemas a los clientes y trabaja para mejorar la prestación de servicios

I N

Creador de relaciones
Desarrolla y mantiene lazos fuertes con clientes clave tanto internos como externos

M T

Ejecución

1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10

Administrador
Se asegura de que las cosas se hagan de manera correcta y eficiente

Impulsor
Presiona fuertemente para obtener los mejores resultados posibles

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.

Perfil de Competencias de Ventas

Este perfil resume las áreas en las que Denis González tiene un mayor y menor potencial. Las mediciones del potencial de competencias se han desarrollado en función de las extensas bases de datos internacionales de Saville Assessment que vinculan Wave con el desempeño laboral.

	Competencia	Pronóstico de Puntaje	
Resolviendo Problemas	**Identificando necesidades** Entendiendo las necesidades del cliente (6); Analizando información (7)	7	Relativamente alto potencial superior que el 75% del grupo comparativo
	Desarrollando soluciones Aplicando su experiencia (8); Demostrando creatividad (10)	10	Extremadamente alto potencial superior que el 99% del grupo comparativo
Influenciando a la Gente	**Desarrollando prospectos** Desarrollando rapport (3); Forjando relaciones (7)	4	Relativamente bajo potencial superior que el 25% del grupo comparativo
	Concretando acuerdos Presentando información (4); Cambiando perspectivas (7); Cuestionando objeciones (10)	8	Alto potencial superior que el 90% del grupo comparativo
Adaptando Enfoques	**Manteniendo una actitud positiva** Tolerando la presión (4); Mostrando resiliencia al cambio (5); Mostrando seguridad en si mismo (7)	6	En la media potencial superior que el 60% del grupo comparativo
	Trabajando colaborativamente Apoyando a los demás (3); Trabajando cooperativamente (2)	2	Muy bajo potencial superior que el 5% del grupo comparativo
Entregando Resultados	**Mostrando disciplina** Organizando tareas (1); Cumpliendo estándares (1)	1	Extremadamente bajo potencial superior que el 1% del grupo comparativo
	Enfocado a resultados Tomando acción (8); Persiguiendo metas (7)	8	Alto potencial superior que el 90% del grupo comparativo

© 2024 Saville Assessment. Todos los derechos reservados.

Perfil de Enfoque de Ventas

El siguiente perfil resume las áreas de mayor y menor potencial de Denis González para los indicadores de enfoque que están relacionados con el rendimiento en diferentes roles de ventas.

Indicador de Enfoque	Pronóstico de Puntaje	
Enfoque en nuevos negocios Desarrollando prospectos; Negociando acuerdos; Utilizando estrategias creativas	7	Relativamente alto potencial superior que el 75% del grupo comparativo
Enfoque en gestión de cuentas Administrando cuentas; Manteniendo el nivel del servicio; Incrementando la venta de cliente existente; Diversificando productos	1	Extremadamente bajo potencial superior que el 1% del grupo comparativo
Enfoque en liderazgo en ventas Tomando decisiones; Marcando el rumbo; Motivando al personal de ventas	9	Muy alto potencial superior que el 95% del grupo comparativo

© 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.