

Detectar el potencial y las aptitudes comerciales



El **Test de Ventas-R** evalúa el potencial comercial, las aptitudes y las motivaciones en el ámbito de las ventas. Es el único test en el mercado que analiza todas las dimensiones relacionadas con el proceso de venta: comprensión de las necesidades, prospección, argumentación, cierre de la venta y fidelización del cliente.



Cualquier perfil comercial o persona que desean desarrollar sus competencias en ventas



Español, francés, inglés, alemán, árabe, portugués, holandés



80 preguntas en forma de situación



20 minutos

OBJETIVOS

- Selección de personal
- Desarrollo de competencias
- Auditoría de equipo

PUNTOS FUERTES

- Indicador del potencial de ventas
- Indicador de deseabilidad social
- Posicionamiento frente a 25 funciones comerciales de referencia

DETALLES DEL TEST

Resultados analizados en función de 12 rasgos del comportamiento; agrupados en 4 dimensiones

- **Aptitudes de cazador:** Prospección, enfoque cliente, combatividad
- **Aptitudes de desarrollador:** Red de contactos, satisfacción del cliente, ventas estratégicas
- **Aptitudes de negociador:** Comprensión de las necesidades, argumentación, finalización
- **Habilidades comerciales:** Juego comercial, afirmación, auto-control

Se proporciona el porcentaje de ajuste de la persona con 25 trabajos de tipo comercial representativos de las necesidades de las empresas en la actualidad.

EJEMPLO DE PREGUNTA

A la hora de hacer el seguimiento de una venta:

- Contacta por teléfono cada semana
- Contacta mediante email una sola vez
- No realiza el seguimiento

INFORME

- Indicadores (potencial de venta, deseabilidad social)
- Perfil general
- Visual de calibración
- Gráficos
- Comentarios
- Resumen del perfil
- Adecuación del perfil con puestos y funciones tipo