

COMPETENCIAS PRO VENTAS ®

“Competencias Pro Ventas®” mide los criterios que hacen buenos vendedores.



LOS PUNTOS FUERTES DE ESTA PRUEBA

- ✓ Contratación segura para reducir costes ocultos
- | 🚀 Procesos rápidos y confiables para ahorrar tiempo
- | 🌟 Equipos de ventas estables y motivados desde el primer año
- | 📊 Evaluación científica para hacer más confiable cada decisión de RRHH
- | 🔍 Identificación rápida de talentos de ventas con alto potencial
- | ⚡ Optimizando equipos para maximizar el rendimiento empresarial



BENEFICIOS

Competencias Pro Ventas® es la solución líder para **gerentes de RR. HH.**, **consultores**, **gerentes** y **expertos en evaluación** que desean **asegurar la contratación de ventas**, **optimizar el rendimiento de ventas** y **desarrollar una estrategia de RR. HH. exitosa**. Esta herramienta avanzada de evaluación le permite **identificar con precisión los factores clave para el éxito en ventas**, **personalizar sus planes de apoyo** y **optimizar su capital humano** en cada etapa del proceso de contratación y desarrollo.

Gracias a una metodología integral y científicamente validada, identificará con precisión las **habilidades profesionales**, **las habilidades interpersonales**, **las dimensiones conductuales** y **el conocimiento empresarial** esenciales para el éxito en ventas. De este modo, transformará su reclutamiento de ventas en oportunidades reales de **rendimiento colectivo**, **compromiso de los empleados**, **atractivo para el empleador**, **desarrollo de habilidades** y **excelencia organizacional**, al alinear los perfiles de ventas con las necesidades estratégicas de su organización.

Invertir en **Competencias Pro Ventas®** significa elegir una **solución innovadora de reclutamiento de ventas**, diseñada para afrontar los retos estratégicos de **reclutamiento**, creación de **equipos de alto rendimiento**, **desarrollo de equipos de ventas**, **apoyo de RR. HH.**, **coaching de ventas** y **gestión predictiva de puestos y habilidades**. Además, garantiza un **reclutamiento seguro**, la **optimización de la inversión en formación** y un **equipo de ventas más ágil, comprometido y eficiente**.



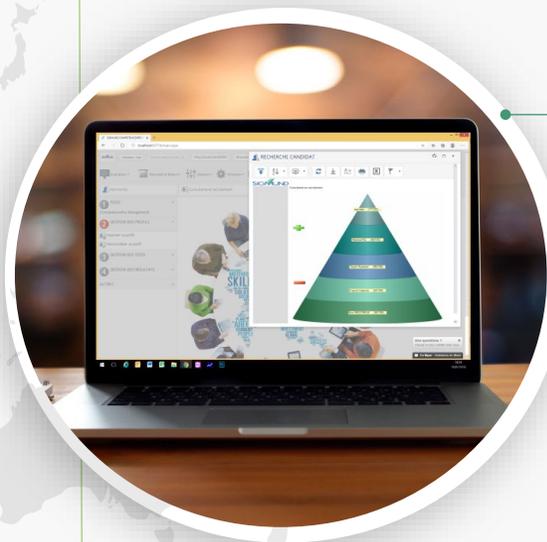
PSICOMETRÍA

Construcción de prueba:

- Paquete: Reclutamiento
- Tipo de cuestionario: Ipsativo
- Número de preguntas: +120
- Tiempo de finalización: 20 minutos

Validación de pruebas:

- Doble validación externa
- Validación interna, consistencia
- Lealtad
- Fiabilidad



Prueba



50 descripciones de puestos incluidas



COMPETENCIAS PRO VENTAS ®



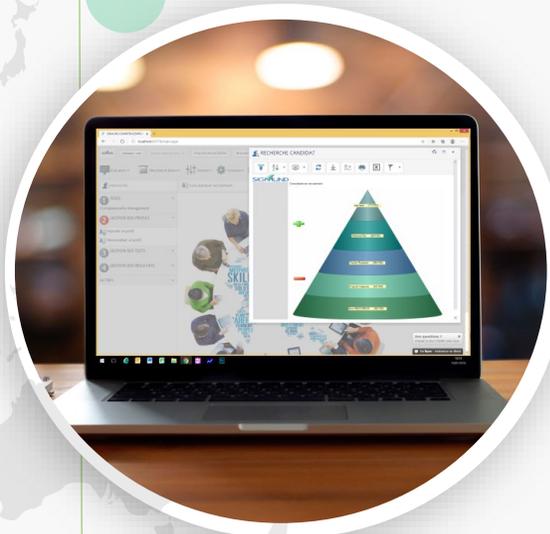
DIMENSIONES Y CRITERIOS EVALUADOS

DIMENSIÓN PERSONAL

- Demostrar **iniciativa** en el desarrollo de la cartera comercial.
- Demostrar **resistencia al fracaso** después del rechazo de un cliente.
- Demostrar **sentido de competencia** para desempeñarse en un equipo de ventas.
- Demostrar **autocontrol** en situaciones tensas.
- Mostrar **fuerza de voluntad y perseverancia** hasta firmar el contrato.
- Actualice sus conocimientos sobre técnicas de ventas.
- Demostrar adaptabilidad y **flexibilidad** ante la evolución del mercado.

DIMENSIÓN RELACIONAL

- Demostrar **habilidades didácticas** para explicar una oferta comercial.
- Demostrar **facilidad de contacto** con clientes y prospectos.
- Demostrar **escucha activa** durante los intercambios comerciales.
- Demostrar **habilidades para hablar en público** en reuniones o presentaciones a clientes.



DIMENSIÓN TÉCNICA

500 preguntas de opción múltiple sobre conocimientos y saber hacer profesionales

DIMENSIÓN PROFESIONAL

- Demostrar análisis /**síntesis** de las expectativas del cliente en una situación de ventas.
- Mantener **la gestión del estrés** durante los momentos pico de actividad empresarial.
- Demostrar un **sentido de eficiencia** en el logro de los objetivos de ventas.
- Implementar **habilidades de persuasión/negociación** para cerrar ventas.

