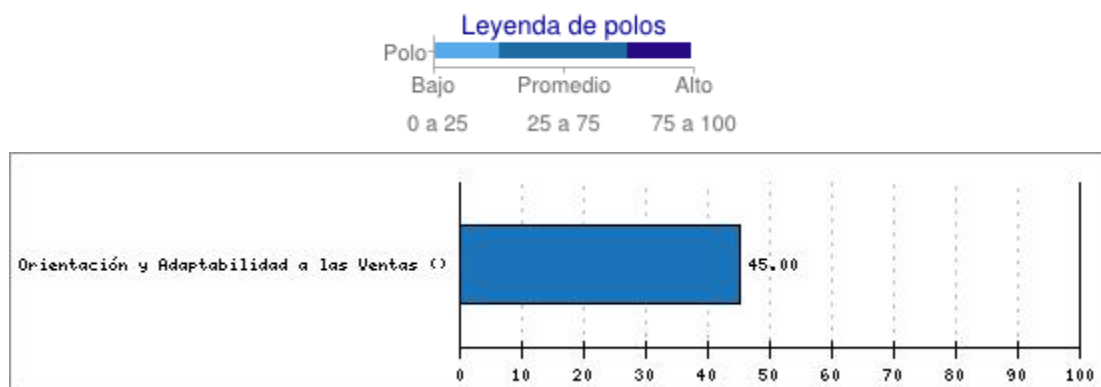


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	45.00	75.67



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 08 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 09:34:26

Tiempo Utilizado : 06 minuto(s) 10 segundo(s)

SUPERVISOR FINANCIENDA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO AL SERVICIO (Tipo Agricultor - Farmer)



El evaluado mostró que tiene cierta capacidad intuitiva para persuadir a clientes, pero que quizá no sea lo más característico de su perfil. Si su trabajo consiste en ventas, lo más probable es que lo haga a través del servicio, incluso podría ser exitoso en su tipo de acción.

Es paciente y puede persistir para obtener resultados. Por esta razón puede estar orientado hacia la venta consultiva o ser el tipo de vendedor “agricultor” (farmer).

Busca aumentar la fidelidad de sus clientes mediante su constante presencia y disponibilidad. Prefiere mantener relaciones a largo plazo y dar seguimiento a los clientes. Su paciencia y autocontrol le permiten permanecer estable ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.

Es importante, sin embargo, asegurarse de que tenga el conocimiento necesario de los productos o servicios que está comercializando. Una buena base de conocimientos será fundamental en esta posición. Es más, su perfil lo muestra algo reservado, razón por la cual no será la persona idónea para hacer prospección o impulsar un cierre inmediato de la venta.

