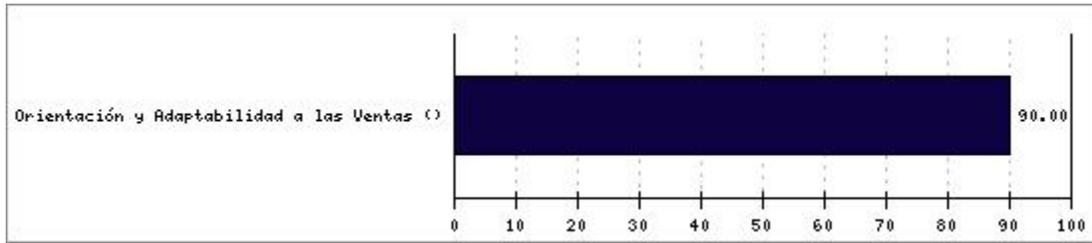


### ENCARGADO DE TIENDA - LINEA DE CARRERA

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	90.00	64.29



**Fecha de Evaluación**

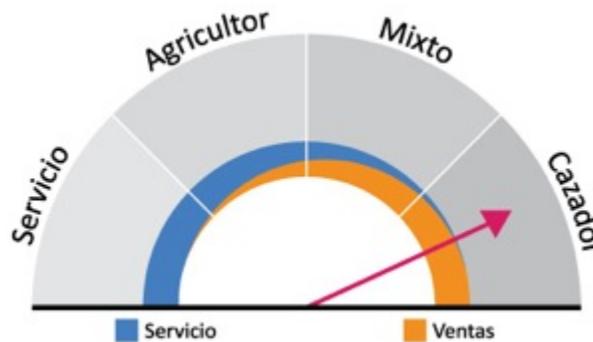
Fecha Inicio : 05 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 09:14:30

Tiempo Utilizado : 36 minuto(s) 06 segundo(s)

**ENCARGADO DE TIENDA - LINEA DE CARRERA**  
 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO  
 OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO A LAS VENTAS (Tipo Cazador-Hunter)



Su personalidad da cuenta de que entiende el negocio comercial y que puede tomar decisiones adecuadas para mejorar sus probabilidades de cierre. Es estratégico y rápido para evaluar diferentes acciones y decidir cuál le traerá mejores resultados.

Al tener una buena capacidad para establecer nuevos contactos, el evaluado tiene un alto nivel de confianza en sí mismo y seguridad. Conoce los medios para atraer clientes potenciales y detecta necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas.

Sabe cómo enfrentarse a los posibles inconvenientes y se centra en los esfuerzos para convencer a los demás. Muestra audacia y determinación en sus acciones. No rehúye a los retos y sabe aprovechar las oportunidades para obtener beneficios. Puede mostrarse insistente ante la adversidad y no se dará por vencido hasta conseguir los resultados que espera.

En conclusión, el evaluado muestra muy buena capacidad para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que su agresividad comercial no lo hace idóneo para ventas consultivas ni en las que debe dar seguimiento a los clientes para largo plazo. Busca cierres inmediatos y podrá frustrarse si no consigue lo que obtiene al corto plazo.

### ENCARGADO DE TIENDA - LINEA DE CARRERA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

¿Cuál de las siguientes acciones ayudaría más a hacer una venta?

A. Demostrar, o bien explicar, todas las aplicaciones del producto.

Un vendedor de maquinaria pesada acaba de tener una conversación con un director de producción y éste le ha manifestado que la empresa no dispone de dinero para comprar el producto que ofrece. La mejor reacción del vendedor es:

B. Explicarle que los pagos pueden ir haciéndose a medida que la máquina vaya amortizándose.

Una señora ha solicitado a una empresa de tapicería que le envíe un vendedor. Cuando éste llega, la señora le dice que ha cambiado de opinión. ¿Qué es lo mejor que puede hacer el vendedor?

D. Decirle: "Ya que estoy aquí puedo, de todos modos, enseñarle las muestras"

Un comerciante en compra-venta acaba de conseguir un gran número de máquinas fotográficas de segunda mano. Desea desprenderse de ellas rápidamente, pero obteniendo un adecuado beneficio. ¿Cuál de los siguientes es probablemente el mejor mercado?

B. Los alumnos que siguen cursos de fotografía

¿Qué se venderá mejor en los distritos rurales que en las ciudades?

C. Publicaciones sobre agricultura y ganadería

Un presunto cliente viene a una papelería en busca de artículos de escritorio anunciados en la prensa. Después de fijarse en esos artículos y en otros no anunciados, abandona la tienda sin haber comprado nada. ¿Cuál es la razón más probable de que esto ocurra?

A. El vendedor fracasó al no presentarle los productos de forma tan atractiva como sugería el anuncio

La mayor parte de los vendedores de una compañía de detergentes están obteniendo mejores resultados que nunca; pero Jorge los tiene peores que antes. El vendedor podría mejorar si:

D. Estudiando los métodos de los vendedores más eficaces

¿Con qué título se vendería mejor el mismo libro?

B. "Cómo cantar para ganar dinero"

¿Qué será más conveniente para mejorar los resultados de un vendedor?

B. Leer las más recientes publicaciones sobre sus productos

Durante la conversación entre un vendedor y un jefe de compras, éste tiene que ausentarse para atender una entrevista concertada previamente. En estas circunstancias, ¿qué debería hacer el vendedor?

B. Marcharse y llamar más tarde para concertar una entrevista

Para intentar convencer a un cliente de que suscriba una póliza de seguro contra incendios por una cuantía mayor que la que ahora tiene, ¿cuál sería la razón más conveniente?

B. Indicarle que ahora su seguro no cubre el valor actual de la vivienda

El material ilustrado es frecuentemente una ayuda para vender un producto. En una primera entrevista, ¿cuál será la mejor forma de utilizar este material?

B. Tenerlo en su poder y mostrárselo al comprador en el momento oportuno

B. Visitar a los miembros de un club que tuviera el nombre "libro del mes"

El vendedor que recoge pedidos de los minoristas (tiendas al detalle) tiene normalmente otra misión, que es:

B. Suministrar muestras gratuitas para su distribución a los clientes

¿Cuál de las siguientes cualidades es la más importante para vender cepillos a domicilio?

A. Amabilidad

La objeción más frecuente para suscribir un seguro de vida es:

A. "No. Yo no necesito un seguro de vida"

El mejor grupo para lograr clientes cuando se vende material de oficina es:

B. Todas las oficinas situadas en un mismo edificio comercial

¿Cuál de los siguientes es el mejor argumento para vender viviendas?

B. Un buen valor inmueble es mejor que una cuenta de ahorro

Usted está vendiendo un servicio que, en caso de ser aceptado por su cliente, significaría un cambio en las normas establecidas hace largo tiempo. Un director de empresa se muestra interesado por su oferta, pero le dice que tendrá que comentarlo con los otros directivos. ¿Cuál sería el próximo paso que usted daría?

D. Solicitar una entrevista con los directivos para exponerles el plan personalmente

¿Cuál de estas causas constituye el motivo más fuerte para dedicarse a la actividad de ventas?

A. La oportunidad de ganar más dinero

El jefe le indica que sus ventas han disminuido; usted debería:

D. Decirle que, efectivamente, no lo hizo bien, pero que mejorará inmediatamente

¿Cuál es la característica más importante de un técnico de ventas?

A. Conocimiento de su producto

Hay muchos factores implicados en el precio de una vivienda. ¿Cuál de los siguientes es el más importante?

A. Cercanía a lugares de diversión

Usted vende, en establecimientos de comestibles, productos envasados en latas. Su jefe le ha indicado que los precios bajarán dentro de dos semanas. ¿Cuál de las siguientes sería su mejor acción?

B. Hacer su recorrido regular intentando vender todo lo posible mientras los precios son altos

¿Cuál es la mejor manera de que un vendedor tome contacto por primera vez con un jefe de compras que es conocido como un cliente difícil?

B. Charlar con él sobre el producto como si se tratara de un buen cliente

Su firma trabaja con toda clase de envases de papel. El Sr. Roldán, propietario de una pequeña fábrica de bebidas refrescantes, ha rogado que le visite un representante de su compañía. ¿Qué haría usted al entrar en su oficina?

Decirle: "Antes de que empecemos, Sr. Roldán, me gustaría dar un vistazo a su planta. Entonces yo sabré cómo podremos servirle mejor"

Usted está visitando a un cliente que le expresa unas opiniones muy extremistas respecto a los sindicatos de trabajo. Si le pregunta su parecer, y usted no está de acuerdo con su punto de vista, ¿qué debería hacer?

B. Decirle firmemente, pero correctamente, que Usted no comparte su opinión; después cambiar de conversación

Está Usted tratando de vender un sistema de aparatos de alertas, para ser usado en una fábrica. Después de que ha empleado todos los posibles argumentos, el cliente se muestra bien dispuesto, pero no plenamente convencido. ¿Qué debería hacer?

D. Quedarse y decirle que Usted no puede comprender por qué no está convencido del valor del producto

Usted es un vendedor reciente y mantiene su primera entrevista con un experimentado y sutil comprador. Él le hace una pregunta, acerca de su producto, que usted no está en absoluto preparado para contestar. ¿Qué haría?

C. Decirle que Usted no lo sabe porque es nuevo; pero que puede después enviarle información poniéndose en contacto con la oficina central

¿Cuál de las siguientes acciones es la MEJOR, para demostrar la eficacia de un vendedor?

B. Persuadir y lograr que la gente compre su producto

