

No. Identificación :	72559723
Nombres :	DARWIN ISMAEL
Apellidos :	MACALUPU LA CHIRA
Dirección :	JR. BOLIVAR 389 - PAITA
Teléfono :	
Celular :	941984244
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-04-19

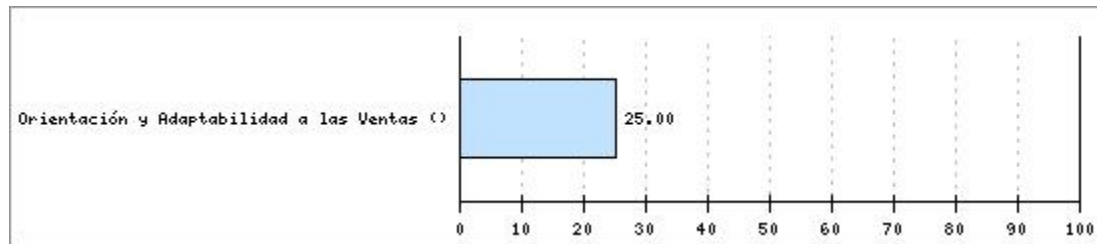


Resumen General



OPERACIONES PAITA AGOSTO 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	25.00	31.67



Fecha de Evaluación

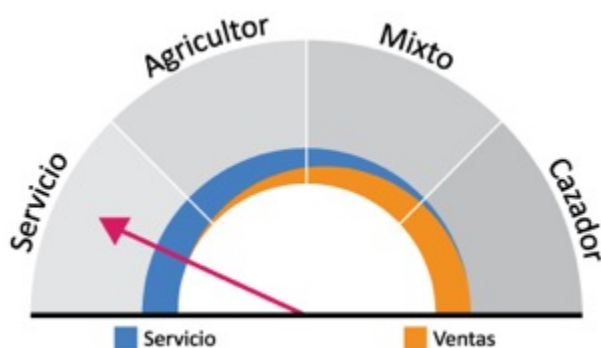
Fecha Inicio : 07 de Agosto del 2016

Hora Evaluación : 08:35:12

Tiempo Utilizado : 25 minuto(s) 57 segundo(s)

OPERACIONES PAITA AGOSTO 2016
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO AL TRABAJO



El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

¿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:

A. Indicarle que: a la larga el costo de la máquina le será compensado por nuevos beneficios.

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?

C. Asistir a cursos de psicología

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?

C. Rogarle que le permita acompañarle para continuar la conversación

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?

C. Hacerle ver cuántos millones de dólares fueron distribuidos el pasado año a los propietarios de fincas incendiadas

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

D. Visitar domicilios particulares de alumnos de estudios superiores

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

A. Familiarizar al minorista con las normas de descuento

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

B. Buena presencia

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:

C. El grupo de clientes antiguos

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

A. Es un paso dado hacia una independencia de disponibilidades económicas

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?

B. Una agradable personalidad

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?

D. Comentar las ventajas y defectos de los productos de la competencia

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?

C. Decirle: "Nosotros poseemos envases para todas las aplicaciones. Tenemos el tipo que se ajustará perfectamente a sus necesidades"

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?

A. Mostrarse conforme con él y añadir nuevas razones que apoyen su opinión

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?

C. Quedarse e insistir de nuevo en sus argumentos

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?

D. Convencer a la gente de que necesitan su producto

