

No. Identificación :	978156063
Nombres :	AURELIO YON
Apellidos :	GRAUS NOLE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

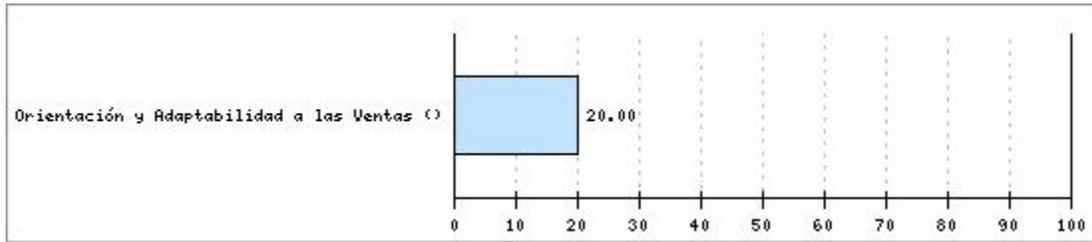


Resumen General



SNOV16/02-C ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	20.00	52.27



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 10 de Noviembre del 2016

Hora Evaluación : 02:58:36

Tiempo Utilizado : 14 minuto(s) 41 segundo(s)

SNOV16/02-C
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS



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:

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?

D. Los clubes de estudiantes aficionados a la fotografía

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

D. Materiales de construcción

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:

A. Adquiriendo más conocimientos acerca del producto que vende

¿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?

A. Decirle que aguardará hasta que termine

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?

A. Dárselo al cliente al iniciar la entrevista

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:

B. "¿Para qué? Mi trabajo no es peligroso"

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?

D. La vivienda propia es una inversión rentable

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?

B. Insistir para que acepte un compromiso previo, apoyándose en que su reacción es favorable

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

C. El deseo de hacer vínculos amistosos con diversas personas

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

C. Rogarle que le dé algunos consejos para mejorar

¿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?

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?

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?

C. Saber cómo tratar a las personas

