

¿Que es FinxS Sales Capacity Assessment?

FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) es una evaluación de competencias que mide 18 competencias básicas del vendedor proporcionándonos una visión global de cual es la actitud del evaluado hacia comportamientos clave en el ámbito de las ventas.

SCA Esta es una herramienta diseñada para dar soporte a procesos de selección y desarrollo de vendedores.

FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) es una herramienta dirigida consultores, managers o jefes de equipos de venta, departamentos de RRHH, responsables de Selección y Desarrollo, headhunters

Aplicaciones:

- ✓ Para aplicar en procesos de selección de un vendedor
- ✓ Para identificar talento y ayudar al desarrollo profesional de un vendedor
- ✓ Para que el manager gestione de forma efectiva el equipo de ventas



Objetivos:

- ✓ Mejorar los procesos de Selección y Desarrollo de equipos de ventas
- ✓ Proporcionar herramientas al manager de ventas
- ✓ Incrementar cifras de ventas del equipo



Simply the Best

¿Que competencias mide SCA?

Las competencias son la combinación de los conocimientos, habilidades, capacidades y atributos observables y medibles que contribuyen a mejorar el rendimiento de los individuos que da como resultado el éxito profesional, y en última instancia, el éxito organizacional. SCA no proporciona información detallada acerca del desarrollo de las siguientes competencias

- ❖ Prospección
- ❖ Calificar
- ❖ Construye relaciones
- ❖ Orientación Procesos
- ❖ Orientación logro
- ❖ Ganado confianza
- ❖ Control proceso de Ventas
- ❖ Manejo objeciones
- ❖ Preguntas efectivas
- ❖ Escucha activa
- ❖ Pensamiento critico
- ❖ Iniciativa
- ❖ Presentaciones efectivas
- ❖ Gestión del tiempo
- ❖ Gestión del Fracaso
- ❖ Determinación competitividad
- ❖ Concepto dinero
- ❖ Desconexión emocional



Puntuaciones Totales

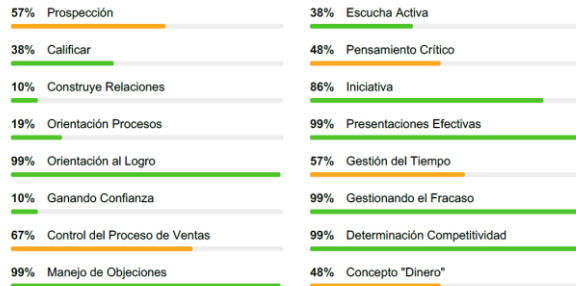


Tabla Sumario Mindset

Cada una de las Competencias de Ventas se basa en una o más Mentalidades. La siguiente tabla muestra cómo la Mentalidad de un individuo con los 10 puntajes de las Competencias de Ventas. Por favor consulte a un coach de ventas que haya sido entrenado para interpretar los Mindsets y sus implicaciones.

Prospección	57%	Escucha Activa	38%
Experto para	82%	Escuchando la voz del cliente	79%
Influencia	48%	Lógica	49%
Comunicación	84%	Escuchando el Cliente	47%
Construye relaciones	10%	Resistencia	34%
Encontrando la verdad	78%	Lógica	49%
Levanta la situación	92%	Levanta la situación	92%
Humor	83%	Inteligencia	47%
Manejo de Objeciones	99%	Resistencia al Cambio	84%
Empatía	38%	Presentaciones Efectivas	99%
Levanta la situación	92%	Influencia	48%
Control del proceso	67%	Lógica	49%
Lógica	49%	Tomando el control	69%
Orientación al Logro	99%	Control del Dinero	48%
Resistencia	34%	Humor	83%
Experto para	82%	Seguimiento paso	82%
Presentaciones efectivas	99%	Tomando el control	69%
Puntuación social	21%	Orientación al Fracaso	10%
Empatía	38%	Pensamiento	48%
Control del Proceso de Ventas	67%	Levanta la situación	92%
Experto para	82%	Determinación Competitividad	99%
Levanta la situación	92%	Humor	83%
Tomando el control	69%	Perseverancia	69%
Manejo de Objeciones	99%	Escuchando al cliente	47%
Humor	83%	Humor	83%
Comunicación	84%	Inteligencia	47%
Puntuaciones Efectivas	99%	Concepto dinero	48%
Encontrando la verdad	78%	Determinación Emocional	47%
Control del proceso	67%	Control del proceso	67%
Humor	83%	Humor	83%

Mindset:

es un conjunto de supuestos, métodos o ideas que están tan fuertemente arraigados en el individuo. También llamados "paradigmas o inercia mental"

Los Mindset nos proporcionan información acerca de cómo el individuo afronta los desafíos y problemas, cómo alcanza todo su potencial, todas las competencias están compuestas por uno o varios Mindset.

Simply the Best

Job Roles Sales Capacity Assessment

SCA define 8 perfiles básicos de vendedor. Además permite al usuario crear su perfil ideal de vendedor y compararlo con los resultados de los evaluados.

<ul style="list-style-type: none">• Vendedor descubridor• Vendedor Creador• Vendedor Precursor• Vendedor Innovador	<ul style="list-style-type: none">• Vendedor Negociador• Vendedor proveedor• Vendedor consejero• Vendedor Socio
---	--

Índice de Excusa

Es la tendencia o hábito de un individuo a retrasar o postergar actividades o tareas que le resultan desagradables o desmotivantes aunque estas tareas sean prioritarias y deban atenderse, sustituyéndolas por otras situaciones o tareas más agradables y motivantes para el individuo, aunque resulten ser irrelevantes para el objetivo de ventas .

El cuestionario FinxS Sales Assessment calcula el Índice de Excusa. Cuando menor sea el porcentaje del índice de Excusa es más probable que la persona se centre en las actividades y acciones que directamente inciden o producen resultados de ventas.



17%
Nicolaus Copernicus

Excuse Index

Simply the Best

Benchmarking de Comparación

Sales Capacity Assessment (SCA) dispone de una base normativa de comparación que le permite comparar los resultados de su equipo con el mercado

SCA te permite crear tu propia base normativa de comparación sectorial.

Crea un benchmarking dentro de tu compañía y compara a nuevos candidatos con tu equipo de ventas actual.



Tipos de informe:

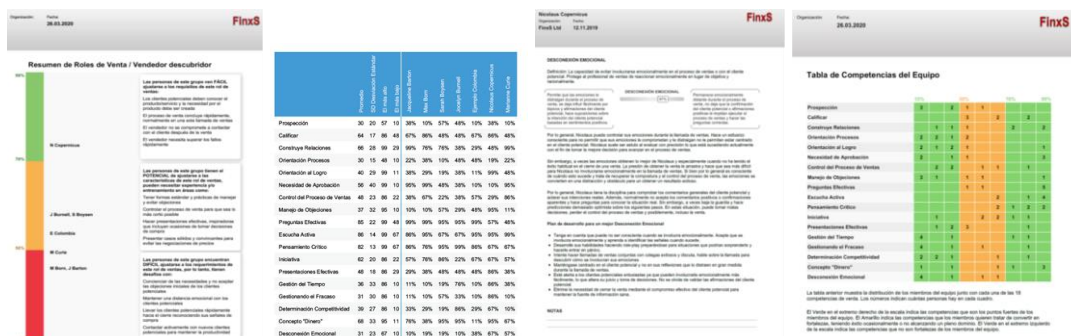
Sales Capacity Assessment ofrece una variada tipología de informes:

Informes Individuales

- Informe Individual de Selección
- Informe Individual de Desarrollo
- Informe Individual de Mánager
- Módulos de informe
- Resumen de Informe

Informes de Equipo

- Resumen Ejecutivo
- Resumen Competencias de Equipo
- Tabla Competencias de Equipo
- Índice de Excusa
- Tabla Detalles de Equipo
- Resumen Roles de Venta
- Reesumen Procesos de Venta



Simply the Best

Utilizar FinxS Sales Capacity Assessment (SCA) te proporcionará beneficios a corto y largo plazo

- Proceso de selección de vendedores más exitoso.
- Detecta puntos fuertes y áreas de desarrollo competencial del equipo comercial
- Crea planes de desarrollo a medida
- Formaciones más efectivas
- Apoya el desarrollo transformacional del vendedor
- Proporciona información relevante para que el manager del equipo lo aplique en el coaching comercial
- Maximiza el rendimiento de tu equipo de ventas

Solicite más información en : info@extendeddisc.es

- **Disponemos de Cursos de Especialización y Formación en Sales Capacity Assessment (SCA) on line e In Company.**
- **Puedes adquirir tu Manual de Consulta FinxS Sales Capacity Assessment**

Simply the Best

