

## ¿Qué 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 cuál 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 mánager gestione de forma efectiva el equipo de ventas



### Objetivos:

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

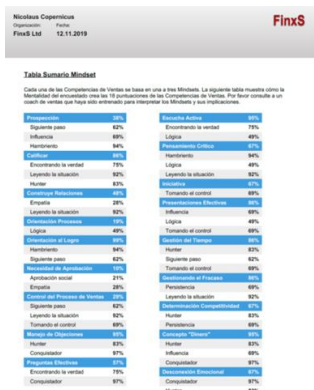
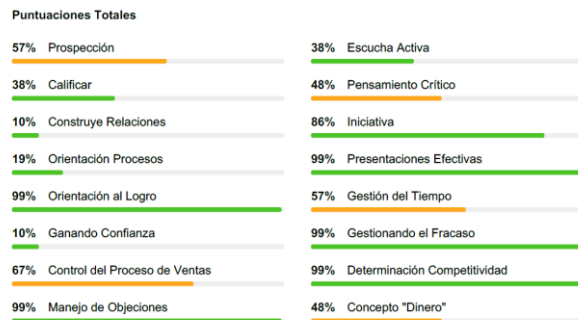


**Simply the Best**

## ¿Qué 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



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

## Índice de Excusa

*Es la tendencia o hábito de un individuo a retrasar o postergar actividades o tareas que le resultan desagradables o desmotivadoras 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

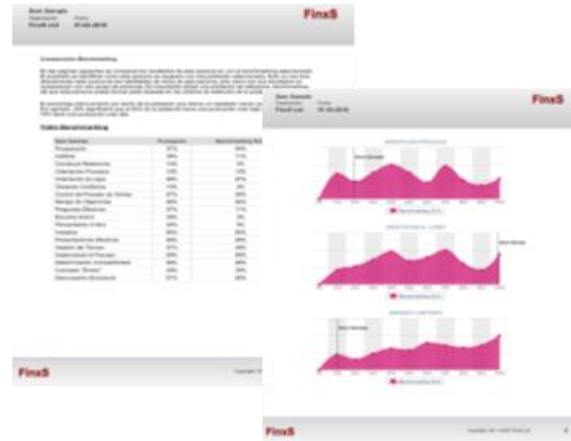
**Simply the Best**

## 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
- Resumen Procesos de Venta



	Propios	2º Cuadrante (Ejecutivo)	3º Cuadrante (Ejecutivo)	4º Cuadrante (Ejecutivo)	5º Cuadrante (Ejecutivo)	6º Cuadrante (Ejecutivo)	7º Cuadrante (Ejecutivo)	8º Cuadrante (Ejecutivo)	9º Cuadrante (Ejecutivo)	10º Cuadrante (Ejecutivo)	
Proposición	30	23	57	10	36%	10%	67%	48%	10%	36%	10%
Cálculo	64	17	86	44	67%	88%	48%	48%	67%	66%	43%
Construye Relaciones	66	28	90	29	85%	78%	38%	38%	29%	43%	96%
Orbitación Proceso	30	15	45	10	22%	36%	10%	43%	43%	19%	22%
Orbitación al Logo	42	28	60	11	30%	20%	10%	30%	11%	95%	45%
Necesidad de Aplicación	56	49	105	10	95%	89%	48%	38%	10%	10%	95%
Control del Proceso de Ventas	48	23	66	22	36%	67%	22%	38%	57%	29%	86%
Margen de Opciones	37	22	59	10	10%	10%	57%	29%	43%	95%	11%
Figuras Ocultas	62	22	84	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	48%
Escucha Activa	66	14	80	67	80%	60%	67%	67%	95%	95%	36%
Pasamiento Crítico	62	13	66	67	80%	70%	95%	95%	66%	67%	67%
Indicador	62	20	82	22	57%	78%	88%	22%	67%	67%	67%
Planificación Efectiva	48	18	66	29	26%	36%	43%	43%	43%	66%	36%
Gestión del Tiempo	36	23	59	10	11%	10%	78%	10%	10%	86%	36%
Gestión del Proceso	31	30	61	10	11%	10%	67%	33%	10%	86%	10%
Determinación Competitividad	39	27	66	10	33%	26%	19%	86%	29%	67%	10%
Concepto "Omnis"	68	23	91	11	76%	36%	95%	95%	11%	95%	67%
Desarrollo Emocional	31	23	54	10	10%	10%	10%	10%	10%	36%	67%



**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 mánager del equipo lo aplique en el coaching comercial
- Maximiza el rendimiento de tu equipo de ventas

**Solicite más información en : [info@extendeddisc.es](mailto: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***

---

