

Segundo Congreso Internacional de Mercadeo y Ventas 2009

Selección y perfil del recurso humano para VENTAS

José David Ulloa Soto

Especialista en Motivación y Liderazgo / TEC

Coordinador de Sedes para los Programas de Administración y
Mercadeo del Colegio Universitario Boston.

¿Cuántos vendedores de su equipo no alcanzaron su objetivo de ventas en el último periodo?



Necesitamos más ventas. Para el 2010 necesitamos hacer que los gatos y los perros aprendan a utilizar el dinero.

Perfil del talento del Vendedor

- Vender es trabajar duro.... **MUY DURO.**

**¿Sus vendedores tienen instinto
DEMOLEDOR?**

“Cuando las personas tienen más que suficiente, empiezan a descansar”

Perfil del talento del Vendedor

- En ventas todo se trata de **tentar con preguntas.**

¿Sus Vendedores saben escuchar?

Los grandes vendedores no son extrovertidos

Perfil del talento del Vendedor

- La información es Poder.

¿Sus Vendedores son Empáticos?

El buen vendedor identifica
las necesidades de sus clientes.

Perfil del talento del Vendedor

- Los grandes vendedores hacen de su trabajo su pasatiempo favorito.

¿Sus Vendedores tienen ACTITUD?

¿Vendo o me venden?

Perfil del talento del Vendedor

¿Dejo de insistir y fracaso?

¿Sus Vendedores son Persistentes?

¿Fracaso por dejar de insistir?

Perfil del talento del Vendedor

- Los grandes vendedores se venden **ASÍ MISMOS** antes que al producto que ofrecen.

¿Sus Vendedores son Agradables?

Hombre que no sonríe, no debe abrir una tienda

Perfil del talento del Vendedor

¿Sus Vendedores conocen como expresarse?

Vocabulario Verbal – Vocabulario No Verbal

Perfil del talento del Vendedor

**¿Sus Vendedores
tienen presencia?**

NO EXISTEN SEGUNDAS OPORTUNIDADES
PARA DAR SEGUNDAS BUENAS IMPRESIONES

Perfil del talento del Vendedor

Pero...

**¿Cómo analizamos e identificamos
dichas habilidades para
la selección de vendedores?**

Existen varias técnicas....

Técnicas de Selección de Vendedores

- Análisis del Curriculum y confirmación de referencias laborales.
- Actividad de Simulación de Venta.
- Estudiar su apariencia personal.

Trucos de Selección de Vendedores

- Escuchar su historia.
- Dígale que no posee suficientes antecedentes para calificar en el equipo.
- Vuelva a programar otra cita. (Varias Veces)
- Dígale que se contratará a prueba hasta que demuestre lo que sabe hacer.

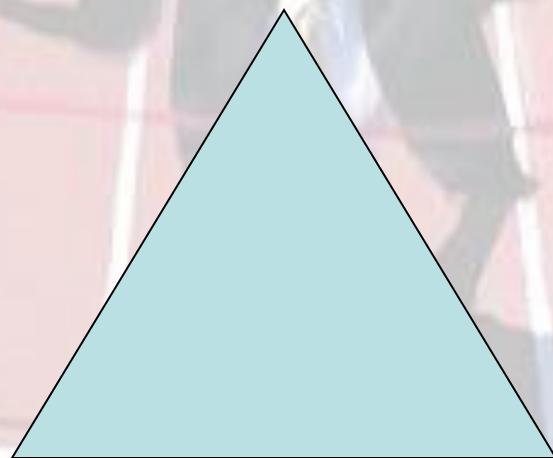
Trucos de Selección de Vendedores

- Pídale que le venda lo que promovía en la empresa anterior como ejecutivo de ventas.
- Gracias por venir, antes de comenzar permítame hacerle una pregunta: Dentro de su biblioteca ¿Cuáles son sus libros favoritos sobre ventas?
- ¿Qué conoce de nuestra empresa?

El triángulo de las Ventas

Entusiasmo

Técnicas
de venta



Conocimiento
del Producto

A group of business people in dark suits and ties are running on a red running track with white lane lines. They are in various stages of motion, some looking forward and others looking behind them. The background shows a blurred stadium with spectators.

Los vendedores profesionales son
personas orientadas al servicio.

Gracias por su atención!!!