



El Profiles Sales Assessment® (PSA) analiza qué tan bien se adecúa una persona en un puesto de ventas específico dentro de su organización. Se utiliza principalmente para seleccionar y sacar el máximo provecho del potencial de los candidatos y/o empleados en el área de ventas; al mismo tiempo proporciona información útil al gerente para ayudarlo a gestionar apropiadamente a cada miembro de su equipo de ventas.



La metodología única de identificar el perfil adecuado del puesto dentro del área de ventas puede adaptarse por empresa, posición de ventas, departamento, ubicación geográfica o cualquier combinación de estos factores. Esto te permite analizar las características de una persona con las cualidades que se requieren para desempeñarse exitosamente en las ventas de su producto o servicio. Predice el desempeño en el puesto en la habilidad de la persona para negociar con clientes difíciles, manejo de las objeciones, cierre de las ventas, detectar oportunidades, trabajar en equipo y desarrollar relaciones adecuadas con clientes. entre otros factores.

¿Por qué evaluar a la Fuerza de Ventas?

Muchos vendedores son persuasivos y competitivos. Cuando se les presenta la oportunidad de aplicar para un nuevo puesto o ser promocionado, pueden decirnos lo que queremos escuchar, y esto muchas veces no es cierto. Adicionalmente, parte de su éxito depende del tipo de puesto específico en ventas y de la organización en la cual quisieran trabajar. El costo de equivocarse puede llegar a ser muy alto, teniendo en cuenta los gastos que ocasionan los procesos de selección, una baja productividad en las ventas, y la calidad de la relación con los clientes que puede verse afectada.

El Profiles Sales Assessment® te proporciona una perspectiva completa y objetiva de los comportamientos y motivaciones de su fuerza de ventas y ayuda a los gerentes a tomar mejores decisiones en la contratación de su equipo.

¿Sabías que...?

- **50%** de las organizaciones están insatisfechas con los nuevos vendedores que contratan.
- **19%** de los vendedores rota voluntariamente cada año.
- **16%** de los vendedores rota involuntariamente cada año.

¿Cómo funciona el Profiles Sales Assessment®?

Antes de analizar la adecuación persona-puesto de los candidatos a puestos de ventas, nuestros expertos te ayudarán a desarrollar los Perfiles o Modelos de Desempeño de Éxito de tus puestos de ventas, que se utilizarán para realizar las comparativas. Una vez establecidos, se envía una invitación vía correo electrónico para que los candidatos o participantes completen el cuestionario online. Pueden completarlo desde cualquier sitio con conexión a internet. Una vez completadas las encuestas, se obtienen al instante los informes, bien programando su envío a correos electrónicos, bien descargándolos en el computador.

Los responsables por la gestión de la fuerza de ventas, pueden utilizar los resultados como herramienta para facilitar las entrevistas, detectar las áreas donde encajan las personas y aquellos gaps que puedan afectar el desempeño si son contratados. La información permite acortar el tiempo de los procesos de selección y de incorporación, así como de identificación del potencial para desarrollo dentro del área de venta.

¿Cuál es el próximo paso?

Contacta a tu Representante de Profiles International en Venezuela.

Propósito	Seleccionar y retener vendedores de alto desempeño
Mide	Cualidades esenciales que los hacen vendedores de éxito <ul style="list-style-type: none"> • 20 Factores de Desempeño • Siete Comportamientos Esenciales de Venta
Tiempo de Aplicación	60-90 minutos
Adaptaciones	Desarrollamos Perfiles o “Modelos de Desempeño de Ventas” por: <ul style="list-style-type: none"> • Empresa • Puesto • Localidad • Área o Departamento
Informes	<ul style="list-style-type: none"> • Comparación con el Modelo de Desempeño • Guías de Entrevista • Planificación Estratégica del Capital Humano • Múltiples Candidaturas • Individual • Reporte de Coaching • Resumen Gráfico • Individual Gráfico
Puede Utilizarse para	<ul style="list-style-type: none"> • Selección y Contrataciones • Formación y Desarrollo • Promociones/Planes de Carrera
Estudios de Validación	1999, 2000, 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2010
Administración	ON-LINE o Tradicional (Lápiz y Papel)
Corrección y Generación de Informes	Vía INTERNET

¿Quiénes somos?

Profiles International ayuda a las empresas de todo el mundo a crear modelos de alto rendimiento.

Mediante nuestras innovadoras soluciones de assessment para la gestión del talento, nuestros clientes logran ventajas competitivas seleccionando a la gente adecuada y dirigiéndola hasta el máximo de su potencial.

¿Dónde Estamos? 130 países, 32 idiomas



Profiles International Venezuela

www.profilesinternational.com

www.profilesvenezuela.com

0212 9452973 – 9443990 - 04143151290