



# PERFIL COMERCIAL

## Estilo Comercial

Cada comercial tiene fortalezas y debilidades que pueden tanto ayudarlo como obstaculizarle en sus objetivos de ventas. Cuando somos conscientes de nuestras fortalezas podemos capitalizarlas para obtener resultados extraordinarios, y a la vez cuando somos conscientes de nuestras debilidades, podemos hacer estrategias para que no nos impidan conseguir nuestros objetivos. Esta sección le ayuda a entender mejor sus áreas más fuertes y más débiles a nivel comercial.

Las fortalezas comerciales de pueden ser:

- Orientado a dar buen servicio al cliente
- Los clientes le perciben como muy confiable
- Un vendedor persistente y paciente
- Muy buena aptitud para dar seguimiento a las ventas
- Gran capacidad para escuchar las necesidades del cliente
- No teme conseguir nuevos clientes o abrir nuevas zonas
- Puede ser muy bueno en el primer contacto con el cliente

Las áreas comerciales que quizá deba mejorar pueden ser:

- Perder demasiado tiempo preparándose.
- Ser algo lento al presentar el producto o servicio.
- No estar muy dispuesto a presionar algo en el cierre aunque lo situación lo precise.
- No querer vender nuevos productos hasta que no los conozca a la perfección.
- Enfocarse tanto en dar soporte a los clientes actuales que olvida las ventas.
- No reaccionar cuando hay presión por conseguir resultados.
- Tener miedo a la prospección telefónica.

Uno de los mejores atributos comerciales de puede ser:

Puede adaptarse a cada cliente, es muy accesible y amigable



## PERFIL COMERCIAL

### Adaptación al Mercado Actual

Existen muchos tipos de vendedores y usted tiene su propio estilo, sin embargo cuando las circunstancias o el mercado no concuerdan con nuestra forma innata de vender somos capaces de adaptarnos para cumplir con las demandas de dicho entorno. Puede ocurrir que nuestra adaptación esté basada en nuestra percepción y no necesariamente en los requisitos reales de la situación. Sería muy útil si proporciona esta página a un compañero o su Director Comercial que sabe qué se requiere para su actividad actual y comprueben si hay afirmaciones que en realidad no se corresponden a lo que se requiere para que usted averigüe por qué está realizando esta adaptación innecesaria.

- Considera que no debe mezclar emociones al tratar de vender
- Cree que cualquier error en el proceso de ventas puede arruinarlas
- Considera que la paciencia le dará frutos comerciales
- Estima que presentar todos los detalles y características del producto hará que se venda
- Percibe que debe usar todas las herramientas, folletos y materiales de apoyo con el cliente
- Percibe que el cliente se sentirá más seguro si respalda el producto o servicio con toda la información posible
- Considera que le dará mejores resultados vender los aspectos más tangibles
- Estima que lo mejor es dar presentaciones pragmáticas e incluso técnicas



## PERFIL COMERCIAL

### Contribución al Equipo Comercial

Esta sección identifica las habilidades y comportamientos específicos que aporta al trabajo. Al observar estas conclusiones se puede identificar cuales son las fortalezas que aporta al equipo comercial.

- Siempre dispuesto a ayudar
- Termina lo que empieza
- Buen escuchador
- Aporta armonía y estabilidad
- Trabaja bien en procesos comerciales largos
- Negocia en los conflictos
- Tiene una perspectiva positiva de las cosas
- Inspira confianza a los demás