

Informe del candidato de ventas de nivel inicial

Nombre del candidato:

Sample Candidate

Descargo de responsabilidad

La información incluida en estas páginas es de naturaleza confidencial y está destinada únicamente a las personas a las que pertenece o a otras personas autorizadas.

No debe basarse en la información del informe como alternativa a la asesoría de un profesional debidamente calificado. Si tiene alguna pregunta específica sobre cualquier aspecto en particular, debe consultar con un profesional debidamente calificado.

Instrucciones

Este informe está diseñado para brindarle información acerca de sus fortalezas y debilidades relativas en las competencias que son importantes para lograr el éxito en este tipo de trabajo. Asimismo, el informe le ofrece consejos y sugerencias valiosos en la práctica para ayudarle a destacar en el lugar de trabajo.

La calificación que usted recibe describe cómo son sus respuestas en comparación con nuestra base de datos de respuestas de sus compañeros. La evaluación que tomó se ha validado científicamente durante 30 años de recolección y análisis de datos estadísticos. Las personas que obtienen calificaciones más altas en las habilidades suelen tener un mejor desempeño en el empleo en las áreas clave descritas en el informe.

Los consejos para el desarrollo que usted recibe pretenden ayudarle a mejorar sus habilidades para cada competencia específica. Todos nosotros, independientemente de nuestras calificaciones, podemos mejorar nuestro desempeño laboral si seguimos las soluciones para el desarrollo adecuadas y nos concentramos de manera estratégica en áreas que podrían necesitar mejora. Un compromiso hacia la mejora personal significa iniciativa y planificación para el desarrollo, que son importantes para el desempeño laboral. Procure utilizar esta retroalimentación para formular planes para el desarrollo específicos que se relacionen con sus metas y objetivos laborales. No intente hacer todo a la vez, porque el desarrollo personal no se da de un día para el otro. Si califica en la "Zona roja", esta podría ser un área en la que se recomienda concentrar sus esfuerzos para el desarrollo. Incluso si obtiene una buena calificación, sigue siendo importante que use los consejos para el desarrollo con el fin de aprovechar su fortaleza en esta competencia.

Este informe es confidencial y el propósito de su contenido es asistir en la predicción del comportamiento laboral de un candidato. Tenga en cuenta que los componentes de la evaluación incluidos en este informe de solución no son todos de igual importancia. Algunos de los componentes son medidas generalizadas del comportamiento, mientras que otros poseen un enfoque más estrecho. Las competencias marcadas con un asterisco (*) corresponden a medidas de comportamientos estrechos. Aunque estos comportamientos son importantes para la calificación global, no tienen tanto peso cuando se los compara con otros componentes de esta solución. Según la investigación que realizamos, esta distribución del peso de los componentes es la mejor manera de predecir el desempeño laboral. Si desea más información acerca de este informe (incluida la calificación) o de otros productos de SHL, contacte a su representante de cuenta.

Enfoque en ventas



Esta es una medida de los atributos relacionados con el éxito en los trabajos de ventas. El enfoque en ventas cuenta con las siguientes características: persistencia para superar obstáculos con el fin de concretar una venta, deseo de alcanzar objetivos agresivos y obtener resultados, y niveles altos de energía y resistencia, incluso después de un rechazo o negativa contundentes.

Usted es más propenso que otros candidatos a preferir tareas difíciles. Demuestra apremio por terminar el trabajo, en especial cuando está tratando de cerrar una venta. Tiende a tener iniciativa propia y constantemente se impone objetivos nuevos y más desafiantes. Suele trabajar más rápido que los demás; disfruta de tener una agenda ocupada y se recupera con rapidez luego de un rechazo o negativa contundentes.

- Pruebe los productos de la empresa usted mismo para poder agregar una experiencia personal a las presentaciones de ventas.
- Familiarícese con la competencia. Defina qué ofrecen los productos de la competencia y qué puede hacer para potenciar los propios.
- Cuando los clientes estén contentos con su servicio, pídeles una recomendación.
- Lea libros y artículos sobre ventas.
- Responda mensajes de voz y correos electrónicos cuanto antes.
- Entienda qué problemas de servicio suelen tener los clientes con los productos, al hablar con los equipos de reparación, ayuda o soporte técnico.
- Esfuércese por mantenerse al día con los productos y servicios nuevos en su área.

Entiende a los demás*



Este elemento mide el grado en el que el candidato observa y analiza el comportamiento para comprender las reacciones y las perspectivas de los demás.

Es probable que intente entender el comportamiento de los demás y demostrar que es consciente de los puntos de vista de otras personas.

- **Al interactuar con alguien en una situación difícil, preste atención a los comportamientos que la persona manifiesta. Piense en cómo la situación que la persona enfrenta resulta en su comportamiento. Demuestre que entiende; escuche lo que la otra persona tiene para decir.**
- **Cuando busque comprender el comportamiento de otra persona, intente pensar en una situación similar que haya experimentado en el pasado y en cómo reaccionó a ella. Si no logra recordar una experiencia similar, está bien simplemente escuchar y decir que intenta comprender.**

Escucha de manera efectiva*



Este elemento mide el grado en el que el candidato escucha de manera paciente y con atención.

Puede interrumpir a los demás en momentos inoportunos y preferirá ser quien hable. Puede que forme una opinión demasiado rápido.

- **Logre hacer que amigos y conocidos le cuenten acerca de cosas que les estén preocupando en ese momento. Escuche con atención y haga solo interrupciones mínimas. Procure darles un resumen de su situación y lo que sienten al respecto. Pídales su opinión acerca de qué tan acertado estuvo a la hora entender sus opiniones y pensamientos.**
- **Cuando escuche a alguien, mire a la persona que habla y haga contacto visual. No la interrumpa; espere que la persona deje de hablar, y luego haga cualquier pregunta que tenga. Puede que le resulte útil escribir las preguntas mientras la persona habla.**

Mantiene buenas relaciones de trabajo*



Este elemento mide el grado en el que el candidato se esfuerza por cultivar buenas relaciones con los demás.

Es probable que se esfuerce por entablar buenas relaciones de trabajo y actúe de maneras que las fortalezcan.

- **Tómese tiempo para conocer a sus compañeros a nivel más personal. Pase tiempo con ellos en lugares fuera del trabajo. Haga el esfuerzo continuo de participar en actividades no relacionadas con el trabajo y asuma un interés genuino en la vida personal de sus compañeros.**
- **Piense en una ocasión en la que un compañero le ayudó con una tarea fuera de sus deberes de trabajo normales. ¿Cómo cambió esto su opinión sobre esa persona? Si aún no lo ha hecho, devuélvale el favor y ayúdele cuando lo necesite. No se avergüence de pedir más ayuda en el futuro y no demore en ofrecer la suya a cambio.**

Causa una impresión positiva*



Este elemento mide el grado en que el candidato maneja su propio comportamiento para crear una impresión positiva.

Es probable que cause una buena primera impresión y se muestre profesional en todo momento.

- **Cuando intente causar una buena impresión, asegúrese de no hacer promesas que no puede cumplir. Sea claro respecto a lo que puede hacer y lo que no. Haga balance de sus limitaciones. Asegúrese de no comprometerse con cosas que usted u otras personas quizás no puedan cumplir.**
- **Asegúrese de tener las conversaciones difíciles cuando sea necesario. A veces tenemos que dar malas noticias. Muestre respeto a sí mismo y a la otra persona cuando lo haga. Sea honesto y respetuoso, y mantenga la compostura incluso si la otra persona se enfada.**

Convence a los demás*

2

Este elemento mide el grado en que el candidato considera, adapta y aplica diferentes estrategias a fin de convencer a los demás para que cambien su opinión o comportamiento.

Puede tener dificultades para alterar su estrategia con el fin de persuadir a los demás para que cambien su opinión o comportamiento.

- **Haga un esfuerzo diligente de prepararse para reuniones o conversaciones. Tendrá más confianza y será más persuasivo si muestra que conoce muy bien la situación y que comprende los puntos a debatir.**
- **Puede ser útil aprender a “leer a las personas”. Pida orientación a alguien que parezca bueno en esto con el fin de aprender las estrategias que utiliza para entender lo que piensan los demás y cómo adaptan su enfoque en consecuencia.**

Genera nuevas ideas*

6

Este elemento mide el grado en el que el candidato crea métodos innovadores.

Es probable que sugiera algunas ideas novedosas e imaginativas cuando tenga la oportunidad de hacerlo.

- **Evalúe varias actividades de trabajo que podría finalizar con más eficacia. Idee métodos nuevos e innovadores para finalizarlas. Considere los pros y los contras de cada método. Plantee sus ideas a su gerente y prepárese para explicarle por qué considera que sus nuevos métodos serán más eficaces.**
- **Identifique varios problemas que usted y su equipo resuelven con métodos establecidos. Reflexione en lo bien que funcionan esos métodos y genere ideas de soluciones novedosas para resolver esos problemas. Experimente usando los distintos métodos y presente sus ideas a su equipo cuando haya determinado qué funciona mejor.**

Maneja bien la incertidumbre*



Este elemento mide el grado en que el candidato es productivo cuando las funciones y las situaciones no están definidas claramente.

Es probable que demuestre seguridad al enfrentar situaciones de ambigüedad y mantenga la productividad cuando no exista una dirección clara.

- **Algunas personas tienen una gran capacidad para ser productivas en el trabajo, incluso cuando la situación es incierta. Si usted es una de esas personas, puede ser un ejemplo natural para aquellos que tengan dificultades durante periodos de incertidumbre. A veces, simplemente contar con un compañero de trabajo que pueda ofrecer la estabilidad que falta en el entorno puede calmar los nervios y ayudar a enfocarse de nuevo en el trabajo.**
- **Aunque puede tener una buena capacidad de enfrentarse a situaciones de incertidumbre la mayoría del tiempo, es posible que sienta estrés durante periodos de cambio significativo. Concéntrese en hacerse cargo de las áreas de su vida que no estén relacionadas con su trabajo. Haga una lista de los recursos fuera del trabajo que le ayuden a sentirse centrado durante estos periodos.**

Se desenvuelve muy bien bajo presión*



Este elemento mide el grado en que el candidato pone las cosas en perspectiva y mantiene la calma y la concentración cuando está bajo presión.

Es capaz de mantener la productividad cuando la presión en el trabajo aumenta.

- **Busque una revista o libro que tenga un artículo o capítulo acerca de cómo manejar el estrés. Lo mejor sería uno que incluya un cuestionario y algunos consejos prácticos para manejar el estrés. Busque consejos que crea que son más compatibles con usted e intente anotarlos en un lugar que tenga a la mano para consultarlos cuando lo necesite.**
- **Piense en momentos en los que sintió presión en el trabajo. Considere lo que ha hecho para gestionar estas situaciones con éxito y piense en las cosas que podría haber hecho de manera distinta para aliviar la presión. Refuerce su confianza para afrontar épocas estresantes enumerando los puntos fuertes que aporta a su trabajo.**

Controla las emociones*



Este elemento mide el grado en que el candidato mantiene las emociones negativas bajo control.

Puede que se frustre en situaciones desafiantes y le sea difícil esconder estas emociones de otras personas en ciertos momentos.

- **Considere hacer uso de algunas estrategias para gestionar sus emociones. Por ejemplo, si alguien ha dicho algo que lo hizo enfadar, tómesese un tiempo interno para calmarse. Cuente internamente hasta 10 antes de responder. Tómesese el tiempo de reunir sus pensamientos y expresarse sin mostrar emociones.**
- **Sería útil dedicar un tiempo a reflexionar acerca de cómo gestiona las emociones. Intente desarrollar una actitud más positiva. La forma en que usted considera una situación a menudo determina su forma de abordarla. En lugar de pensar que las cosas difíciles solo le suceden a usted, piense en lo que puede hacer para responder de manera positiva.**

Se esfuerza por alcanzar logros*



Este elemento mide el grado en el que el candidato establece objetivos exigentes y hace un firme esfuerzo por cumplirlos o superarlos.

Es probable que establezca objetivos muy exigentes y que se esfuerce por lograrlos.

- **Asegúrese de que sus logros no eclipsen los esfuerzos de los miembros del equipo que hayan contribuido. Aunque otros no compartan el mismo afán por los logros que usted, es importante que les permita compartir la celebración de los éxitos.**
- **Cuando se enfrente a obstáculos importantes, calcule cuánto esfuerzo hace falta para conseguir los resultados deseados. Evite la tentación de utilizar más recursos de los necesarios dada la importancia del proyecto. Si tiene dudas, pida orientación a sus superiores para garantizar que todos estén en la misma línea.**