

MDC: MÉTRICAS DE DESEMPEÑO COMERCIAL

MODELO ARC - ALTO RENDIMIENTO COMERCIAL – PROGRAMA DE COACHING COMERCIAL CIE BARCELONA

INFORMACIÓN INDIVIDUAL (OPCIONAL)			
Nombres y Apellidos			Edad:
Cargo:	Tiempo Experiencia en Ventas		
Horas Estimadas recibidas de Formación en Ventas		Horas Estimadas recibida de Coaching Comercial	

COMPETENCIAS INDIVIDUALES Y DE EQUIPO EN EL EJERCICIO DE VENDER										
Auto Evalúate en al menos dos aspectos de los ocho ejes de la excelencia en ventas										
Evaluación Temporal.										
CALIFÍCATSE DE 1 (PEOR) A 10 (MEJOR) LAS SIGUIENTES COMPETENCIAS:										
I. AUTO CONVENCIMIENTO COMERCIAL:										
1. Me gusta la misión de vender. Capto e interpreto correctamente las necesidades del Cliente.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Hay aspectos de la ventas que me hacen dudar de si sirvo para vender	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
II. EJE MOTIVACIONAL										
3. Tengo mis propios sistema de auto motivación que me mantienen a flote en un mar de Noes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4. Cuando no se da un cierre lo analizo objetividad con mis compañeros y superiores extrayendo un aprendizaje	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
III. EJE DE COMPETENCIAS COMERCIALES BÁSICAS										
5. Capacidad de síntesis y ordenación de argumentos, es decir ser capaz de hablar de algo mediante una síntesis rápida, secuencial y modular.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6. Capacidad de escuchar, de modo que una vez acabada la escucha, usted pueda hacer dos cosas: 1. reformular lo que dice el Cliente con sus propias palabras (o una síntesis) y 2. preguntar sobre lo que ha dicho el Cliente (y no sobre cosas distintas)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

IV. EJE DISCIPLINA COMERCIAL										
6. Mantengo una rutina de llamadas, mails, visitas, argumentaciones y cierres de ventas, teniendo claro todo lo que debo hacer para alcanzar mi facturación.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7. Me percato que mi algoritmo comercial va disminuyendo en la medida que he ganado experiencia y efectividad en la prospección.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
V. CARRERA COMERCIAL INTERNA										
8. Tengo claro la fórmula T+t: Talento Comercial + Tecnología y trabajo en ello en mi organización.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9. Me interesa por igual la formación de productos como la formación comercial.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VI: VISION DE NEGOCIOS										
10. Mis conversaciones comerciales van dirigidas a entender el fondo del negocio de mis clientes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11. Puedo asegurar que mis clientes sienten que les asesoro como si fuera mi propio negocio	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VII RELACIONES DURADERAS										
12. Considero cliente a toda aquella persona con quien hablo sobre mis soluciones, aunque aún no me haya comprado.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13. Hago seguimiento personalizado a mi cartera de clientes más o mejor que el servicio al cliente de mi empresa.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VIII. COMPETENCIAS AVANZADAS										
14. Se me facilita la creación de consenso entre los miembros de mi equipo.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. Reconozco que podría liderar a mi grupo de trabajo.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SUMA TOTAL OBTENIDA										