

TEST DE AUTOEVALUACIÓN EN VENTAS

INFORME DE RESULTADOS

Elaborado por:

Carlos Jiménez

C21

ÍNDICE

- ▶ **01 Resumen: Estructura y Dimensiones**
- ▶ **02 Resultado General del Test**
- ▶ **03 Resultado por Total de Dimensiones**
- ▶ **04 Resultado por Dimensión**
 - ▶ • Estrategia
 - ▶ • Pipeline
 - ▶ • Persuasión
 - ▶ • Conversión
 - ▶ • Relacional

RESUMEN: ESTRUCTURA Y DIMENSIONES

Este test evalúa a los equipos a través de dimensiones diagnósticas; por lo tanto, las siguientes secciones detallan la metodología de puntuación, el comportamiento de cada variable y las oportunidades de optimización frente al promedio del sector.

1- Escala de Autoevaluación en Ventas

Representa una proporción lineal del 1 al 10.

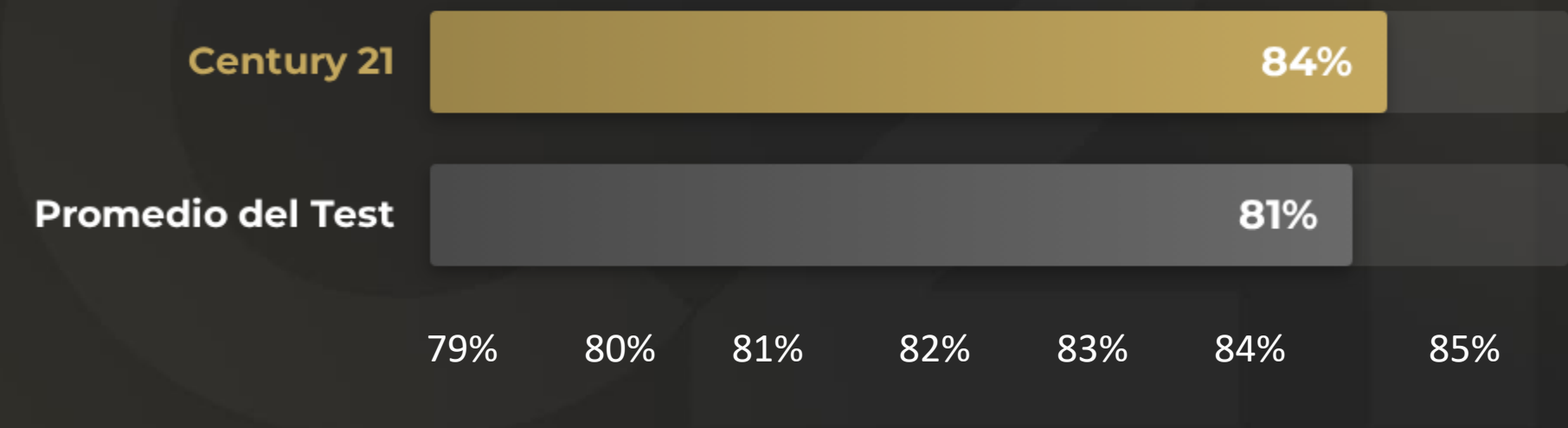
Donde **1** significa "Nada identificado" y **10** significa "Totalmente identificado"

2- Desglose de Dimensiones

- ▶ **Estrategia:** Mide la capacidad para pasar de la venta reactiva a la proactiva (objetivos, segmentación, métricas).
- ▶ **Pipeline:** Evalúa el control sobre el proceso comercial y detección de bloqueos.
- ▶ **Persuasión:** Mide la habilidad para conectar con la necesidad, defender el valor y manejar objeciones.
- ▶ **Conversión:** Evalúa la contundencia comercial. Mide si el equipo sabe cuándo y cómo cerrar la venta con éxito, minimizando la necesidad de rematar con descuentos agresivos o concesiones que dañen el margen.
- ▶ **Relacional:** Mide la visión a largo plazo. Analiza si la empresa construye relaciones duraderas para asegurar la satisfacción, la recompra y la recomendación (boca a boca), transformando clientes en promotores.

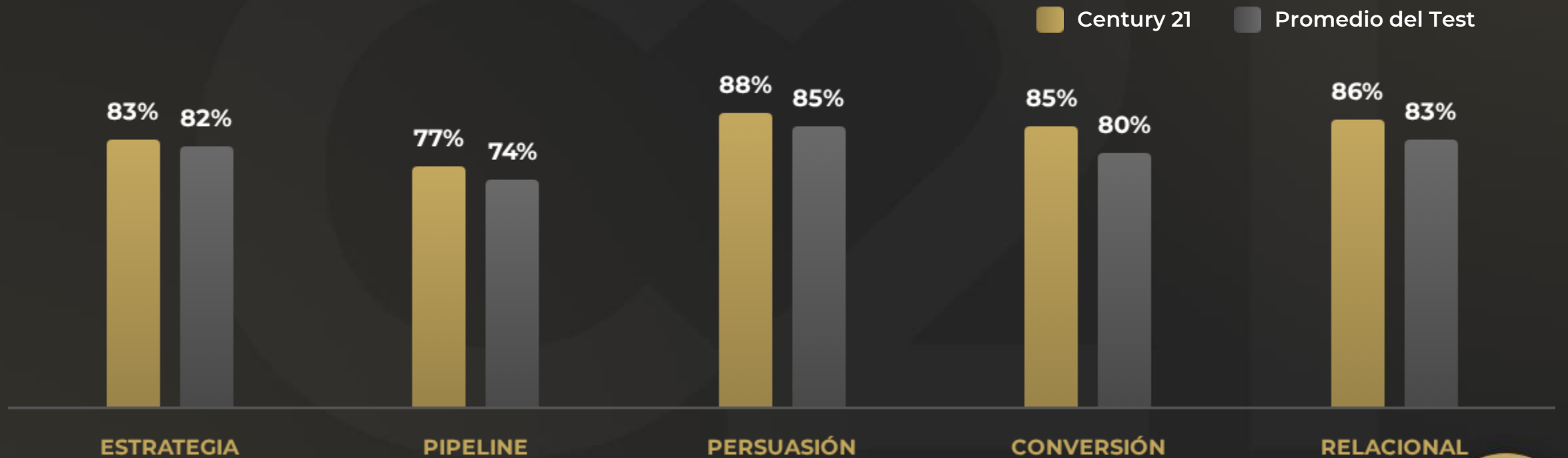
RESULTADO GENERAL DEL TEST

Brecha general de la empresa evaluada frente al promedio histórico acumulado de todas las demás organizaciones que han tomado el test.

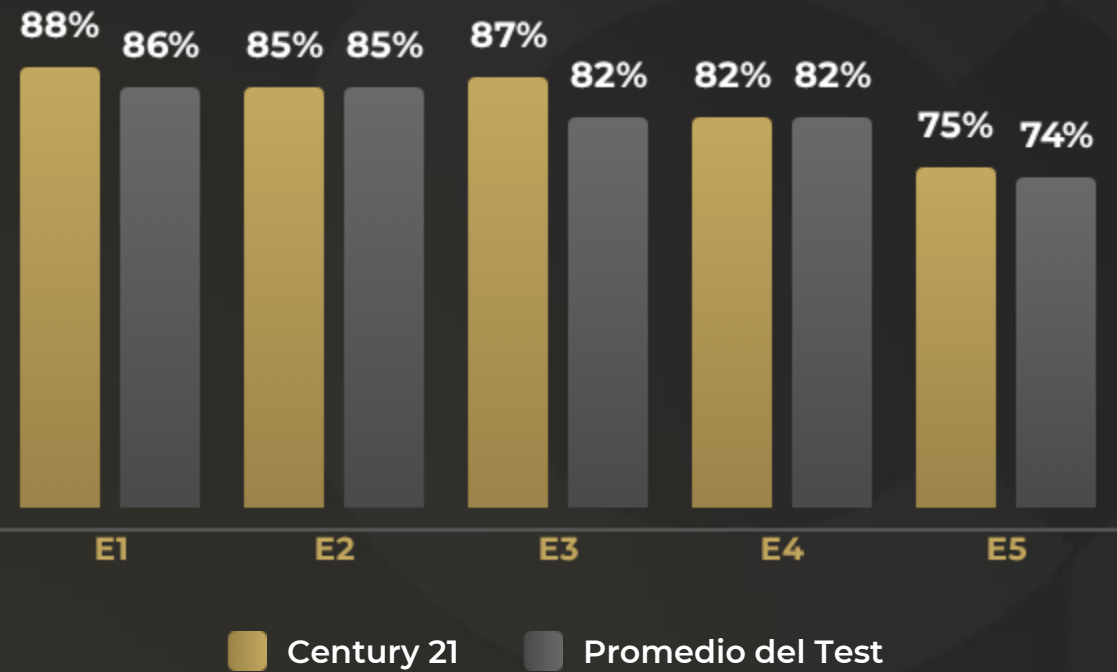


RESULTADO POR TOTAL DE DIMENSIONES

Promedio consolidado por dimensión de Century 21 en comparación con el promedio de empresas del sector.



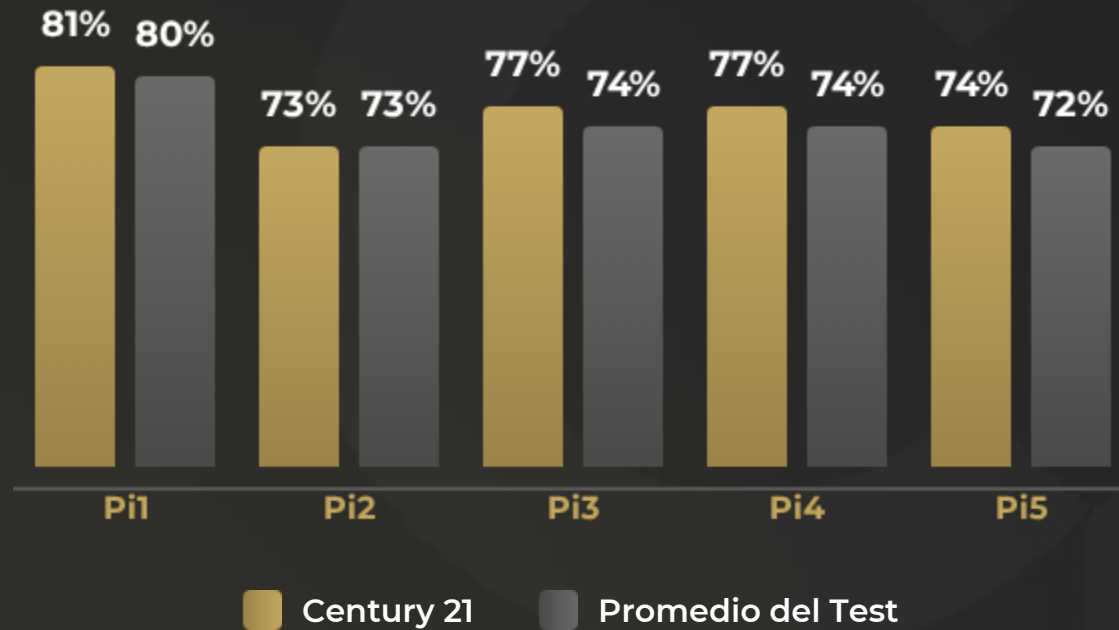
DIMENSIÓN: ESTRATEGIA



- E1:** ¿Defino objetivos de ventas claros y alineados con la estrategia general de la empresa?
- E2:** ¿Segmento a mis clientes y adapto mi enfoque según sus necesidades y comportamientos?
- E3:** ¿Analizo las tendencias del mercado y la competencia para identificar oportunidades y amenazas?
- E4:** ¿Identifico oportunidades de crecimiento en mi cartera de clientes y actúo en consecuencia?
- E5:** ¿Hago seguimiento a mis métricas de desempeño para mejorar mis estrategias de venta?



DIMENSIÓN: PIPELINE



Pi1: ¿Entiendo y gestiono las diferentes etapas del pipeline de ventas (desde el primer contacto hasta el cierre)?

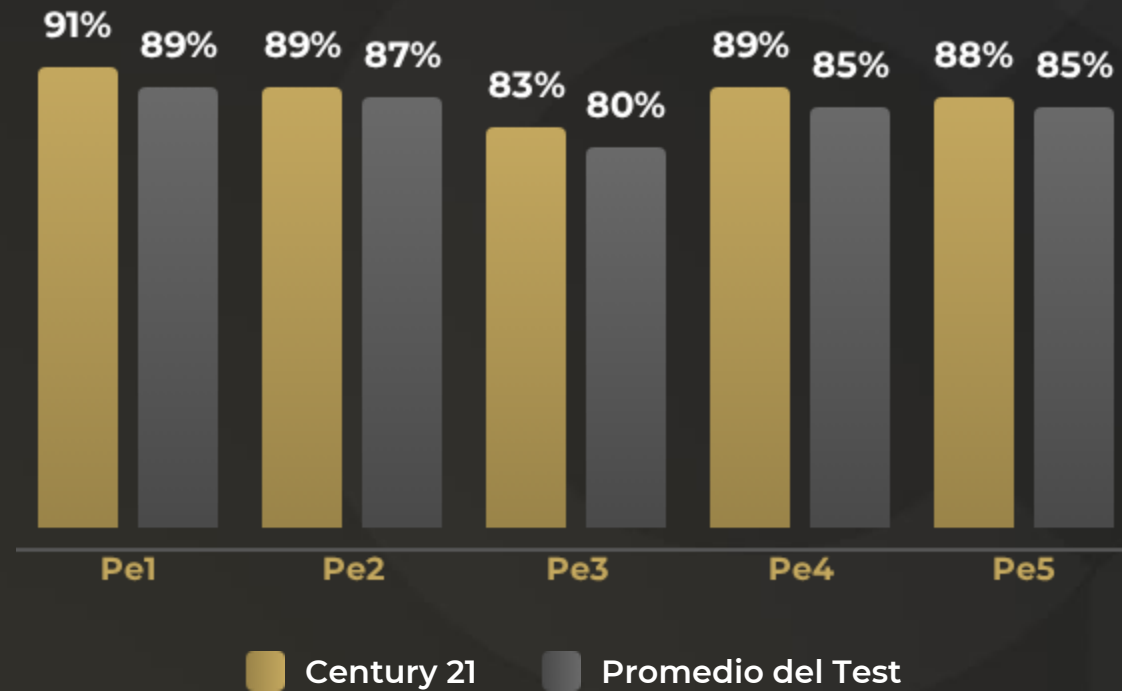
Pi2: ¿Tengo claridad sobre cuántos prospectos necesito en cada etapa del pipeline para alcanzar mis metas?

Pi3: ¿Desarrollo estrategias específicas para cada etapa del embudo (prospección, calificación, propuesta, cierre)?

Pi4: ¿Utilizo herramientas o metodologías para dar seguimiento efectivo a mis oportunidades de venta?

Pi5: ¿Identifico rápidamente bloqueos en mi pipeline y tomo medidas para solucionarlos?

DIMENSIÓN: PERSUASIÓN



Pe1: ¿Presento mis productos o servicios destacando claramente su valor para el cliente?

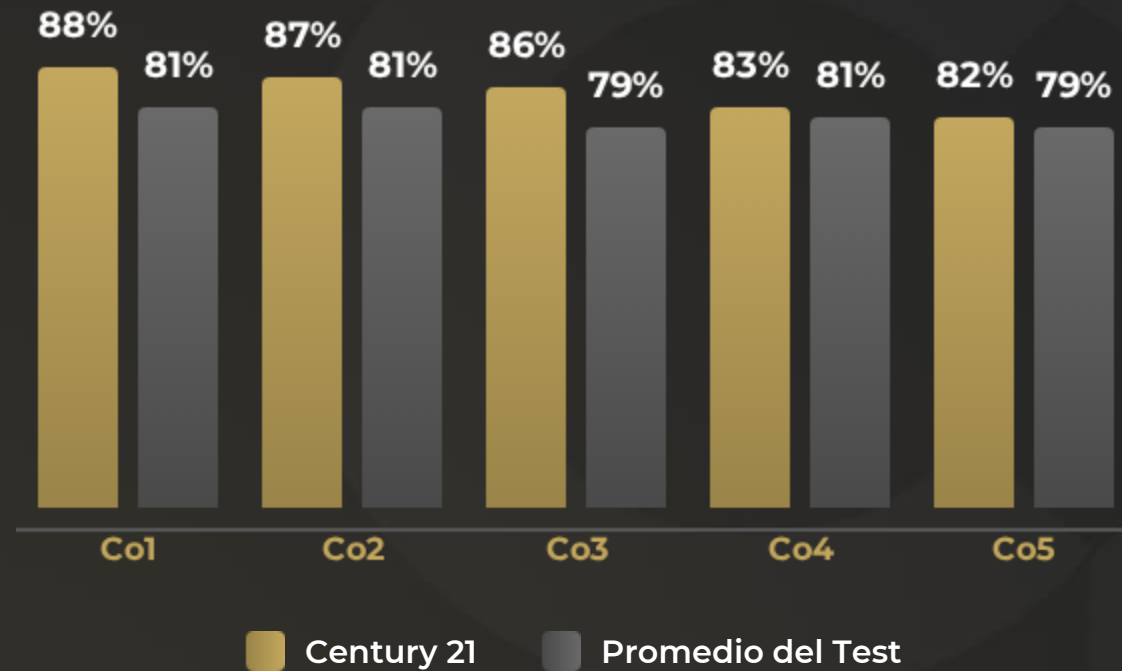
Pe2: ¿Hago preguntas estratégicas que ayuden a los clientes a reconocer su necesidad de mi solución?

Pe3: ¿Utilizo técnicas de persuasión como prueba social, escasez o autoridad para influir en la decisión del cliente?

Pe4: ¿Soy capaz de manejar objeciones sin perder el interés o la confianza del cliente?

Pe5: ¿Consigo que mis clientes se entusiasmen con mi propuesta de valor y se sientan motivados a comprar?

DIMENSIÓN: CONVERSIÓN



Co1: ¿Identifico el momento adecuado para realizar el cierre de la venta sin apresurar al cliente?

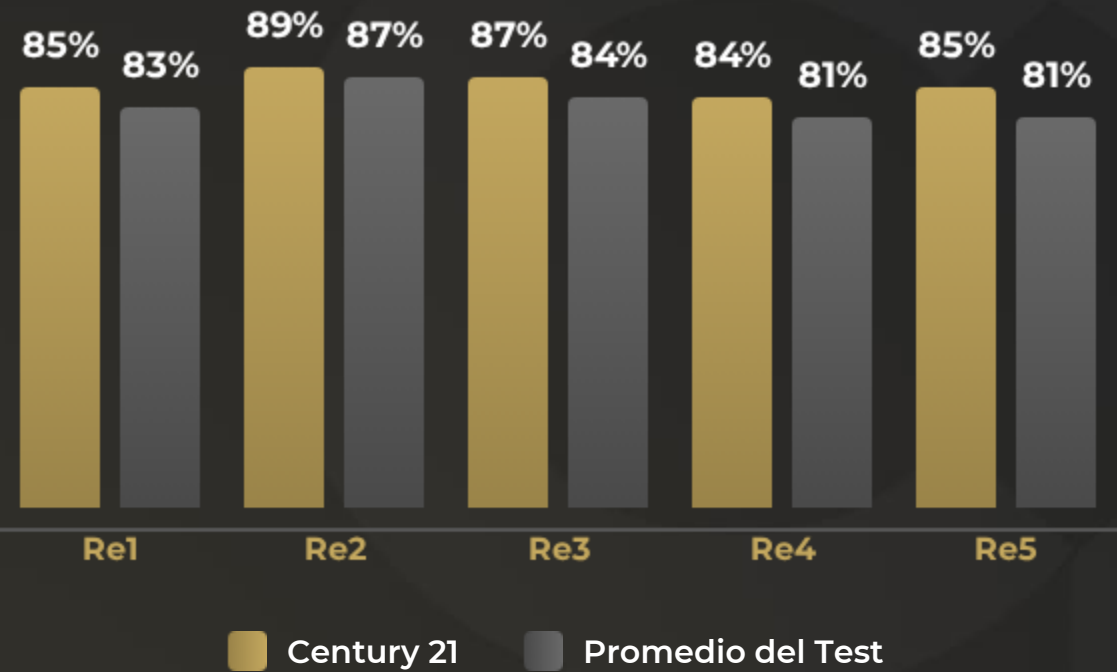
Co2: ¿Utilizo técnicas de cierre adaptadas a cada tipo de cliente?

Co3: ¿Cierro la mayoría de mis ventas sin necesidad de grandes descuentos o concesiones?

Co4: ¿Hago seguimiento a los prospectos y clientes para cerrar ventas pendientes?

Co5: ¿Analizo mis resultados de cierre para identificar áreas de mejora y aplicar ajustes?

DIMENSIÓN: RELACIONAL



- Re1:** ¿Hago seguimiento a mis clientes después de la venta para asegurar su satisfacción y fidelidad?
- Re2:** ¿Personalizo mis interacciones con los clientes para generar buenas experiencias?
- Re3:** ¿Identifico oportunidades para ofrecer valor agregado a mis clientes actuales?
- Re4:** ¿Realizo esfuerzos para que mis clientes recompren mis productos y servicios?
- Re5:** ¿Fomento que mis clientes compartan sus experiencias con mis productos y servicios y me recomienden?

