



Objetivos

Etapas
Etapas DEFINIR

Etapas MEDIR

Etapas MEJORAR

Etapas EVALUAR



Devolución Programa Evolve

Diagnóstico y Capacitación de Equipos Comerciales

Ciclo EVOLVE

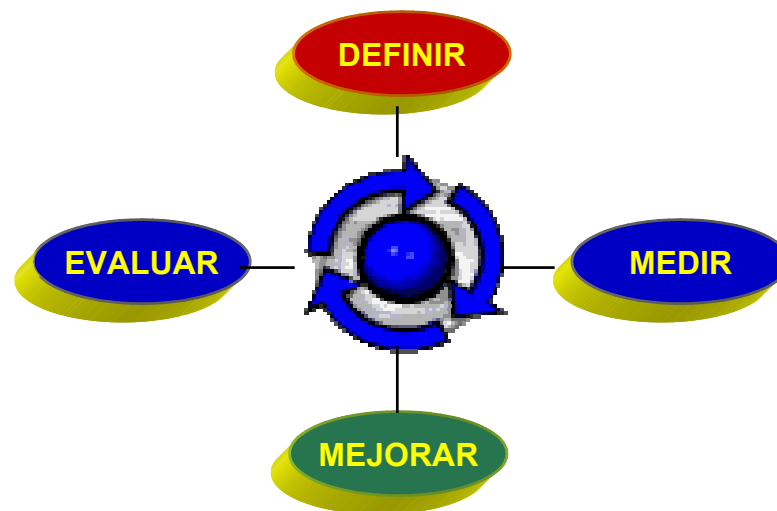
Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR



**Foco en
Resultados**



Etapa Definir

Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR

Definición y fijación de objetivos

- Donde queremos llegar, qué estilo de vendedor requerimos y necesitamos para el eficaz desarrollo de una gestión de ventas.
- Definición de competencias necesarias para la función (sobre un modelo suministrado por **Evolve**) de acuerdo al mercado y servicio ofrecido.
- Definición del objetivo cuali - cuantitativo de negocios que aspiramos
- Indicadores de gestión



Evaluación Comportamientos del Puesto

Puesto

Key Account Manager

Importancia

El Puesto Requiere...

Patrón: 9362-6

- | | |
|----|---|
| 74 | Negociar para obtener el máximo beneficio para la compañía. |
| 7 | Determinar las necesidades de los clientes. |
| 45 | Planificar y asignar trabajo con anticipación. |
| 47 | Persistir hasta superar los obstáculos. |
| 54 | Proceder con iniciativa propia. |
| 70 | Seguir los procedimientos y sistemas con exactitud. |
| 71 | Cultivar contactos entre personas que poseen información e influencia. |
| 75 | Atender con prontitud a los clientes cuando se trate de tomar en cuenta sus necesidades y preocupaciones. |
| 78 | Recolectar información sobre clientes, mercados, competencia y/o servicio al cliente. |
| 17 | Desempeñar un trabajo de tipo analítico y lógico. |
| 40 | Asegurarse de la buena calidad de su propio trabajo. |
| 50 | Tomar decisiones rápidamente en base a la información disponible. |

Medir

Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR

Perfil actual del vendedor

Performance actual

Habilidades - conocimientos

Proactividad



Etapa Medir



Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR



Perfil Actual

Determinar el inventario de habilidades pre-existentes a las actividades propuestas, identificando la brecha entre la performance esperada-deseada y la performance real-actual.

Metodología

- Evaluación del perfil de cada Vendedor
- Devolución de resultados a Responsables de área
- Devolución individual mediante informe de perfil a participantes del programa para desarrollo de Plan de Acción Personal.

Correlación Grupal

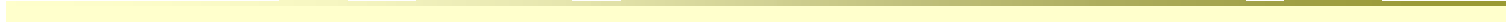


<<< MAS ESFUERZO

<<< MODERADO >>>

MENOS ESFUERZO >>>

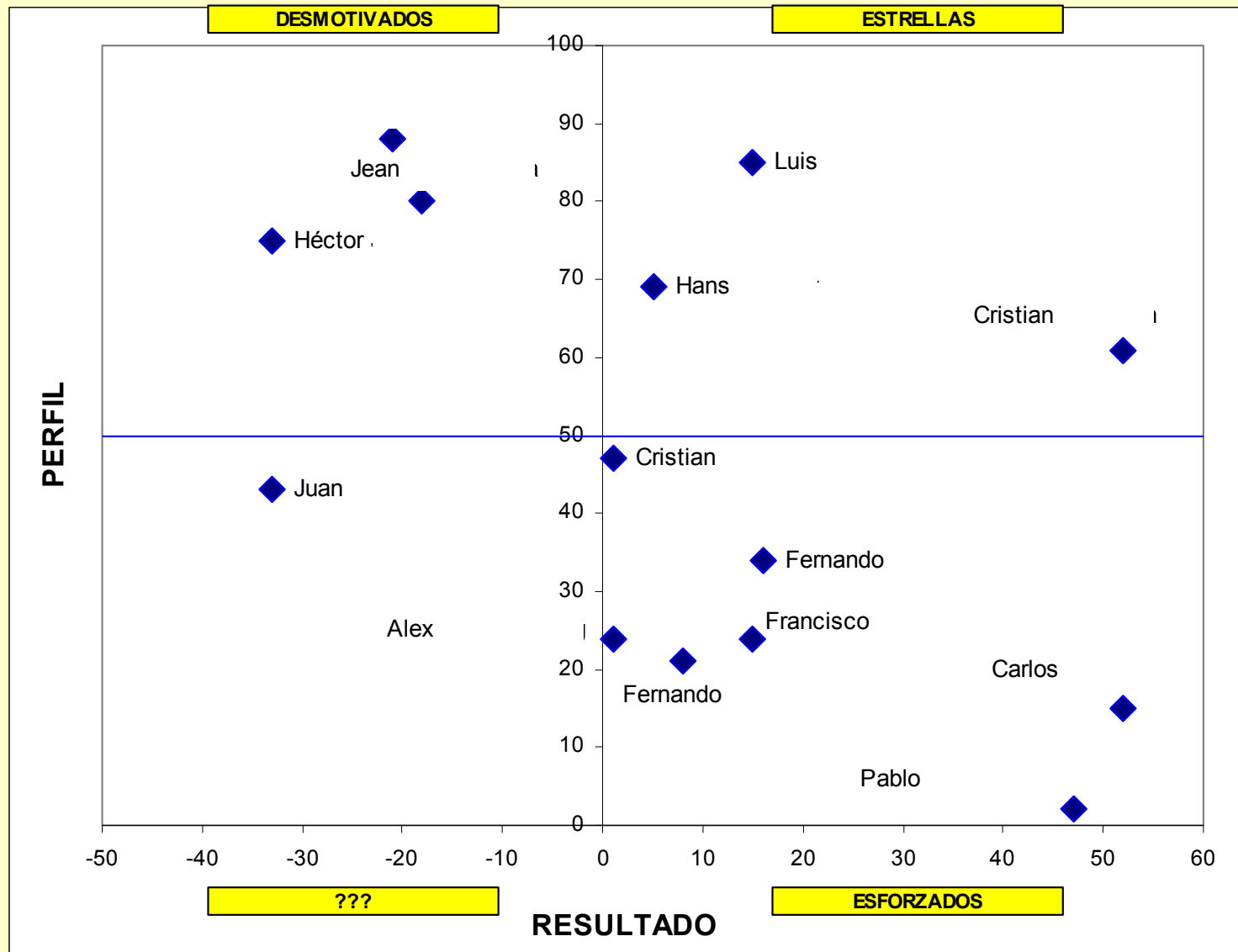
9 3 4 4 -6	AL:	+	DR:	**	nombre	
9 5 4 2 -9	AL:	++	DR:	**	nombre	
6 4 9 1 -8	AL:	++	DR:	**	nombre	
9 2 3 6 -6	AL:	+	DR:	**	nombre	
9*3 2*6 -5	AL:	+	DR:	****	nombre	
9 6 1 4 -9	AL:	+	DR:	*	nombre	
9*4 1*6 -3	AL:	++	DR:	*****	nombre	
8 2 1 9 -2	AL:	++	DR:	***	nombre	
1 8 9 2 -8	AL:	++	DR:	**	nombre	
6 3 2 9 -1*	AL:	+	DR:	*	nombre	
3 3 5 9 -7	AL:	+	DR:	**	nombre	
4 3 4 9*-5	AL:	++	DR:	****	nombre	
2 9 5 4 -6	AL:	++	DR:	**	nombre	
4 5 2 9*-4	AL:	+	DR:	***	nombre	
2 4 5 9 -1	AL:	++++	DR:	**	nombre	
7 3 9 -5	AL:	++	DR:	***	nombre	



Matriz Perfomance Comercial



Nº	PARTICIPANTE	R (%)	P (%)
1	Alexis	1	24
2	Carlos	52	15
3	Cristia	52	61
4	Franci	15	24
5	Hans	5	69
6	Jean F	-18	80
7	Pablo	47	2
8	Cristia	1	47
9	Juan F	-33	43
10	Héctor	-33	75
11	Fernan	8	21
12	Fernan	16	34
13	Felipe	-21	88
14	Luis S	15	85



Etapa Mejorar

AVA 2000-ML - C:\Archivos de programa\WVC\AVA 2000-ML\Database\DHLParaguay.mdb Español - [Ejecutivo de Ventas ...]

Archivo Editor Entrada de Datos Reportes Herramientas Ventana Ayuda

1 of 1+ 100% Total:13 100% 13 of 13

Activity Vector Analysis 1/06/01
Ejecutivo de Ventas DHL - Importancia Afirmaciones DHLParaguay.mdb
** 96416 - Ejecutivo de Ventas DHL **

Self - La Correlación de grupo de 6 Selecciones

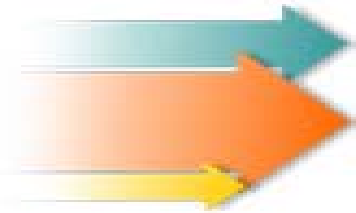
Tack Training

<<< MAS ESFUERZO <<< MODERADO >>> MENOS ESFUERZO >>>

9632-7	AL: +++ DR: **	Arestivo Plate, Libana
2792-5	AL: +++ DR: **	Silva, Letizia
2792-2	AL: ++ DR: *	Enrique, Couchonnal
4619-9	AL: ++ DR:	Alsina Patiño, Luis
1496-1	AL: + DR: *	Telesca, Leticia
4349*3	AL: ++ DR: ****	Zarza Ortiz, Maria Estela

El Promedio de grupo

Inicio AVA 2000-ML - C:\Ar... 13:59



PERSONAL
Action
PLAN

Etapa Mejorar

Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR

Programa de Planificación en Ventas

1. Curso de Ventas y Negociación
2. Trabajo de Analisis del Cliente (AC) , minimo 10 clientes, objetivo conocer al cliente con mas profundidad
3. Se verifican los AC y se prepara un Plan de Negocios que trabaja sobre :
 - Priorizacion de estos Clientes
 - Objetivos de Posicionamiento, Ventas y Rentabilidad del vendedor
 - Se valida en terreno
 - Talleres de coaching / Mentoring



Herramientas entregadas



Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR

1. Conocimiento de propio perfil
2. Conocimiento del perfil del cliente
3. Matriz Performance Comercial
4. Tecnicas de venta y negociación
5. Matriz OVPD
6. Plan de negocios



Propuesta de acciones



Objetivos

Etapa DEFINIR

Etapa MEDIR

Etapa MEJORAR

Etapa EVALUAR



A partir de lo ya implementado

1. Coaching de KAM's para potenciar su desarrollo con salidas a terreno
2. Ayudar en el armado de un plan de negocios comercial efectivo
3. Coaching de Coordinadoras para potenciar su desarrollo
4. Actividades de integracion y capacitación en trabajo en equipo Kam's & Coordinadoras comerciales