

La manera más fácil de incrementar las ventas

Todas las empresas hacen esfuerzos por vender más. Invierten incalculables cantidades de tiempo, esfuerzo y dinero en sus intentos y, a cambio, obtienen resultados variables.

La manera más fácil y confiable de incrementar las ventas es por medio de la **contratación de vendedores con más talento o potencial** para el puesto.

Los mejores vendedores de un equipo suelen vender 30% y hasta 100% más que los vendedores menos productivos.

Lo anterior pone de relieve el hecho de que la selección de vendedores es uno de los procesos críticos de cualquier empresa.

Buenas decisiones resultan en más ventas.

Decisiones equivocadas no solamente perjudican los ingresos, sino también hacen más fácil la labor de la competencia.



Cinco recomendaciones para contratar vendedores con potencial para alcanzar niveles superiores de desempeño

1 **CONOCE LA TAREA DE VENTAS DE TU ORGANIZACIÓN**

El trabajo de ventas varía según el producto o servicio, el mercado, la cartera, la estrategia comercial y los clientes y sus procesos de compra. Inclusive, la manera más eficaz de vender puede variar aún dentro una misma industria.

2 **IDENTIFICA LAS CONDUCTAS ESPECÍFICAS QUE CONTRIBUYEN AL ÉXITO**

Deja a un lado las palabras abstractas de siempre. Fíjate en lo que hacen tus vendedores más productivos. Por ejemplo, cuando tienen muchos clientes, su capacidad para elaborar y apegarse a un esquema de prioridades puede hacer la diferencia entre un desempeño “regular” y resultados sobresalientes.

En la venta de costosos aparatos médicos de diagnóstico, la capacidad del vendedor para anticipar y superar las dudas y dificultades, puede ayudarlo a cerrar más tratos que sus compañeros y competidores con otros enfoques.

3

EVALÚA LA EXPERIENCIA PREVIA

La experiencia anterior de un candidato no siempre es relevante para la tarea de ventas de tu organización. Cada situación es diferente, inclusive dentro de una misma industria. Además, es posible que las culturas de ventas en las que se desarrolló el candidato anteriormente y los jefes que tuvo no hayan cultivado los mejores hábitos, capacidades y actitudes.

Experiencia ≠ Competencia

4

DISEÑA UN PROCESO CONFIABLE DE SELECCIÓN

Casi todos los gerentes de ventas creen que pueden identificar quiénes son las personas con talento para las ventas. Sin embargo, diversos estudios demuestran que las conclusiones de los entrevistadores son poco confiables.

Conviene crear procesos que identifican las acciones que diferencian los mejores vendedores de los demás.

Deben evaluar a los candidatos y sus capacidades más que a sus hojas de vida.

5

APLICA SALES MAX A TUS MEJORES CANDIDATOS

Se trata de un instrumento de evaluación que genera información confiable respecto a:

- Los motivadores de los candidatos.
- Características de sus personalidades relacionadas con el desempeño en ventas.
- Sus conocimientos respecto al proceso de la venta consultiva (“B2B”).
- Las probabilidades de que el candidato pueda alcanzar un buen nivel de desempeño en ventas.

SalesMax pone en las manos de los gerentes de ventas y de selección:

- Información confiable acerca de los motivadores y cualidades personales de los candidatos que están relacionados con el éxito en ventas.
- Calificaciones numéricas. Estudios comprueban que las personas con calificaciones altas en **SalesMax** venden hasta el doble de las personas con puntuaciones inferiores.
- Recomendaciones claras:

- Evitar - Aceptable - Bueno - Mejor - Sobresaliente



La manera más fácil de incrementar la productividad de un equipo de ventas es evitar a los candidatos con menos potencial y contratar a quienes tienen mayores probabilidades de ser productivos. SalesMax puede ayudarte a hacerlo.

Si deseas volver más confiable el proceso de selección en tu organización o conocer más acerca de cómo **SalesMax** puede apoyar tus esfuerzos para incrementar la productividad de tu equipo comercial, ponte en contacto con **Top Line: info@toplineconsulting.com.mx**

¿Desea apoyo para sus esfuerzos de mejoramiento de la productividad de su equipo de ventas?

Nos daría mucho gusto tener la oportunidad para conocer su situación y sus metas.

Envíenos un mensaje dando clic [AQUÍ](#).

¿Quiere enviar este número del boletín E-Enfoque a colegas?

Haga clic en el menú de su administrador de correos.

¿Quiere mantener actualizados a sus vendedores?

Regádeles una suscripción gratuita de **E-TRATO HECHO**, el boletín electrónico de **TOP LINE** Growth Consulting creado para vendedores y promotores.

Envíenos sus nombres y direcciones.

Haga clic [AQUÍ](#).

¿Desea conocer números anteriores de e-Hablando de Liderazgo?

Haga clic [AQUÍ](#).

Si no desea recibir e-Hablando de Liderazgo

Haga clic [AQUÍ](#) para cancelar.

Visítenos en: www.TOPLINEconsultin.com.mx

Declaración:

TOP LINE Growth Consulting, declara: Nuestra lista de direcciones es confidencial. Se usa exclusivamente para enviar información profesional a nuestros clientes y amigos. No la rentamos, no la prestamos, no la compartimos con otras organizaciones. "Esta comunicación ha sido verificada con ESET Smart Security ver. 10.0.390.0 tratando de garantizar al máximo la transmisión de archivos limpios de virus o archivos malintencionados. Sin embargo, los correos electrónicos son susceptibles a la corrupción de información, interrupción o enmiendas no autorizadas, falsificación y virus, por lo tanto nosotros solamente enviamos y recibimos correos electrónicos bajo la base de que no somos responsables por ningún tipo de corrupción, enmienda, interceptación, falsificación o virus o por cualquier consecuencia derivada de lo anterior."