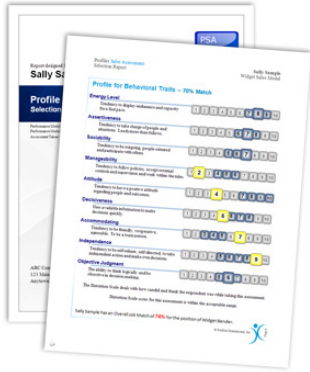


Profiles Sales Assessment™



El **Profiles Sales Assessment™ (PSA)** evalúa la compatibilidad de una persona con un determinado puesto de ventas. Se utiliza sobre todo para seleccionar, integrar y gestionar personal de ventas y ejecutivos de cuenta.

La configuración de puestos es una característica exclusiva del PSA y puede ser personalizada de acuerdo a la empresa, puesto de ventas, departamento, gerente, geografía o cualquier combinación de estos factores. Esto le permite evaluar a una persona en relación con las cualidades necesarias para actuar con éxito en un determinado puesto de ventas de su empresa. Predice también el desempeño laboral en siete comportamientos críticos: Sondeo de Mercado, Cierre de Ventas, Renuencia a hacer Llamadas de Ventas, Iniciativa Propia, Trabajo en Equipo, Creación y Fomento de Relaciones y Preferencia de Remuneración.

¿Por qué evaluar a las personas?

Muchos vendedores son competitivos y persuasivos. Si tienen la oportunidad de conseguir un nuevo puesto o de lograr un ascenso, tal vez le dirán lo que usted quiere escuchar, y no la verdad. Además, gran parte de su éxito depende del tipo específico de puesto de ventas y de la organización para la cual trabajen. En muy pocas ocasiones se transfiere el éxito automáticamente. El precio del fracaso en un puesto de ventas es muy alto, considerando los costos de contratación y capacitación, baja productividad en ventas y el trastorno que esto provoca a los clientes.

El PSA le brinda un análisis profundo e imparcial de los comportamientos y objetivos de sus vendedores y gerentes de ventas para ayudarlo a tomar mejores decisiones.

¿Sabía usted?

- 50% de las empresas no están satisfechas con los representantes de ventas nuevos que contratan.
- 19% de los representantes de ventas cambian de empleo voluntariamente cada año.
- 16% de los representantes de ventas cambian de empleo involuntariamente cada año.



¿Cómo funciona el Profiles Sales Assessment?

Antes de evaluar a los candidatos, nuestros expertos le ayudan a desarrollar modelos de desempeño óptimo para los diferentes puestos utilizando preguntas que lo guían en la comparación de candidatos. Una vez que el modelo haya sido establecido, nuestros clientes remiten el PSA a sus candidatos utilizando el Internet – los gerentes de contratación o el departamento de Recursos Humanos simplemente envían un enlace para tener acceso a la evaluación. La evaluación no tiene que ser monitoreada, por lo que el candidato puede tomarla desde cualquier computadora con acceso al Internet. El sistema procesa la evaluación inmediatamente e informa a los gerentes de contratación en dónde pueden obtener los resultados.

El gerente de contratación puede utilizar los resultados como un filtro o como una herramienta en el proceso de entrevista, selección y capacitación inicial.

¿Cuál es el siguiente paso?

Contáctenos para obtener un estudio sin costo y sin riesgo. ¡Llame hoy mismo! (800) 960-9612.

OBJETIVO	Seleccionar y mantener vendedores de alto desempeño
PARÁMETROS	<p>Cualidades clave que definen a las personas exitosas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 indicadores de desempeño • Siete Comportamientos Cruciales en las Ventas
TIEMPO REQUERIDO	<p>Menos de 60 minutos</p> <p>No se requiere un supervisor para aplicarla</p>
PERSONALIZABLE	<p>Desarrolla Modelos de Desempeño Óptimo de acuerdo a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresa • Puesto de Ventas • Gerente • Geografía
USOS	<ul style="list-style-type: none"> • Selección y contratación • Gestión • Ascenso / Planificación de Sucesión
REPORTES	<ul style="list-style-type: none"> • Comparación de Modelos de Desempeño • Guías de entrevista • Planeación Estratégica de la Fuerza Laboral • Compatibilidad de Candidatos • Perfil Individual • Resumen de Comparación • Gráficas de Resumen • Gráfica Individual
VALIDACIÓN	1999, 2000, 2001, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2010
APLICACIÓN	Internet o Papel y Lápiz
CALIFICACIÓN	Internet

Contact Information

