

## ‘Vender desde el corazón’

### Actividad 2. : ¿Dominamos el terceto mágico? <sup>1</sup>

#### Instrucciones:

1. En la siguiente lista de competencias agrupadas en tres grupos (profesional, social y método) indica en las columnas Sí / No *el porcentaje* en que crees que dominas la competencia (80-100, 60-40, 25-75, etcétera).

2. En aquel o aquellos porcentajes que te parezcan críticos por su relación con tu trabajo de ventas y su porcentaje afirmativo sea bajo, proponte un plan de mejora a realizar en tres semanas (el ser humano mejora hábitos en 21 días) y, uno tras otro, ve incrementando el valor de tu porcentaje afirmativo en estos factores críticos para el dominio de tus competencias básicas en ventas realizando las acciones que consideres en tu plan de mejora.

		SÍ	NO
<b>1</b>	<b>¿Qué ofrezco? : COMPETENCIA PROFESIONAL</b> <b>Conozco realmente a fondo</b>		
	EL PRODUCTO Características, gama, componentes, prestaciones, posibilidades, utilidad para el cliente ...		
	LAS CONDICIONES DE VENTA Generales, ofertas, plazos, compromisos, documentación, garantías,		
	LA ATENCIÓN DE LA COMPETENCIA Empresas, productos, grado de conocimiento, comparación, ...		
	LA TÉCNICA DE VENTAS Presentación, argumentación, objeción, ...		
<b>2</b>	<b>¿A quién lo ofrezco? COMPETENCIA SOCIAL</b> <b>Estoy en situación de apreciar y valorar</b>		
	LAS DISTINTAS TIPOLOGÍAS DE CLIENTES		
	SUS NECESIDADES Y PROBLEMAS		
	LOS BENEFICIOS QUE PUEDE APORTARLES MI OFERTA A CADA UNO DE ELLOS		
<b>3</b>	<b>¿Cómo lo ofrezco?: COMPETENCIA METODOLÓGICA</b> <b>Conozco y controlo</b>		
	MIS OBJETIVOS		
	MIS ESTRATEGIAS DE ACTUACIÓN		
	MI CAPACIDAD DE ANÁLISIS Y AUTOCRÍTICA		

**Mi plan de mejora:** (por ejemplo: si debo tener relaciones internacionales con delegados de venta de otros países tal vez deba mejorar mi inglés, o si no conozco adecuadamente a mi competencia directa podría destinar un hora a la semana a investigar en sus sitios de internet, etc..) *Escríbelo ahora y repásalo periódicamente*

<sup>1</sup> Manual de formación de Vendedores. Centre d'Estudis FOREM. Barcelona, 1999 varios autores