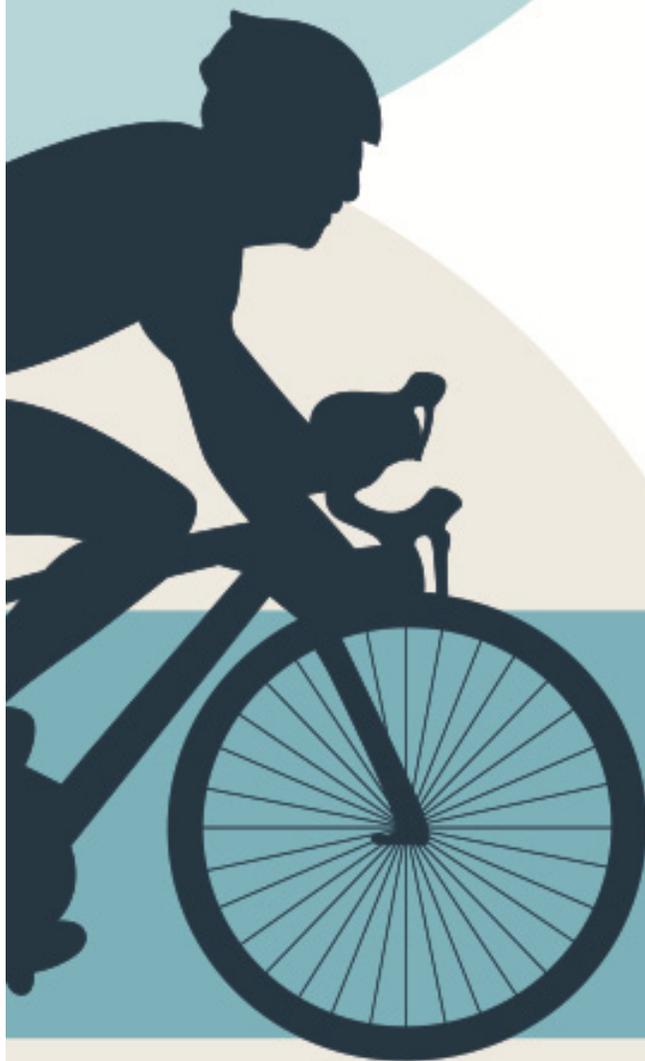


Ebook\_0320

---

# Perfil del Vendedor Consultivo



© 2020 JG Consulting





# Perfil del Vendedor Consultivo

*¡Tu bicicleta eres Tú!*

*"La fórmula del éxito=(C+H)\*A*

*C: Conocimientos, H: Habilidades y A: Actitud.*

*El **Conocimiento** y la **Habilidad** suman. Pero la **Actitud** multiplica"*

*Victor Koppers*

© 2020 **JG CONSULTING S.A.**

® Para dictarse en alianza con [www.juliogutierrez.com](http://www.juliogutierrez.com)

Se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos y formatos en cualquier forma, sin autorización por escrito.

 [www.juliogutierrez.com](http://www.juliogutierrez.com)



<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	4
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	4
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	6
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	7
<b>Diagnostico personal como vendedor consultivo</b>	9
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	12

## **La Metáfora de la Bicicleta**

Me gustaría iniciar este Ebook, haciendo algunas preguntas, que consideramos clave: ¿sabes manejar o andar una bicicleta? ¿recuerdas quién te enseñó? ¿aprendiste con dos rueditas, (ruedas de entrenamientos) o alguien te dio un empujón? Por favor... piensa en tus respuestas.

La bicicleta ha sido un invento que ha sobrevivido y evolucionado a través del tiempo. Su principio no ha cambiado en lo absoluto, dos ruedas que son impulsadas a pedal. Según la Unión Ciclista Internacional UCI), "2,000 millones de personas en todo el mundo utilizan la bicicleta como método de transporte, diversión, actividad física o simplemente para cuidar el planeta"

Recuerdas, te tomó de 3 a 4 semanas aprender a mantenerte en equilibrio, algunos investigadores dicen que se debe al efecto giroscópico, otros opinan que andar en bicicleta está en la mente. Muy parecido cuando uno aprende a caminar. El cerebro aprende hacer una pequeña corrección cada vez que pierdes el equilibrio. Por lo tanto, si por ejemplo, te estás cayendo hacia la derecha, saltas un poco hacia la izquierda cuando das el próximo paso. Basado en esta consideración Steve Brown dice, "para andar en tu bici, tu cerebro tiene que aprender a tambalearse. Así que quita las ruedas de entrenamiento y cuanto más te tambalees, más rápido aprenderás"

Lo cierto fue, que en esas semanas de aprendizaje caíste varias veces, te limpiaste el pantalón, curaste las rodillas y volviste andar en tu bicicleta. La motivación y el placer por experimentar una velocidad diferente, era superior al dolor. Lo más interesante de la bicicleta, es que es una destreza aprendida, es decir, se aprende para toda la vida, si tienes 20 años que no tocas una bicicleta, en tan solo 10 segundos logras el equilibrio deseado.

Considerando los puntos anteriores deseamos hacerte este planteamiento: "Tu bicicleta se parece a ti". Representa a lo que en Recursos Humanos le llaman Competencias Laborales, que entre varias definiciones me gusta: Son patrones recurrentes de conductas que hace una persona exitosa en una posición. Basado en sus conocimientos, habilidades y actitudes. El CHA: conocimientos, habilidades y actitudes que caracteriza a una persona y lo expresa a través de sus comportamientos y conductas (lo que dice y lo que hace).



Así tu bicicleta representa tu CHA. ¿Veamos cómo estructurar esto? La rueda trasera te brinda la **tracción** en la vida (representa tus conocimientos y experiencias), la rueda delantera te da la **dirección** (representa tus habilidades o destrezas) y la corona o plato con los pedales representa tu **potencia** que sería tu actitud y mentalidad de crecimiento (acepta los retos, persevera ante los obstáculos, mejora continua, aprende de las críticas, encuentra inspiración en el éxito de los demás, mayores niveles de éxito y de realización personal).



<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	3
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	7
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	6
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	7
<b>Diagnostico personal como vendedor consultivo</b>	9
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	12

**T**odo vendedor consultivo debe evaluar periódicamente sus conocimientos, habilidades, actitudes y sus hábitos. Del mismo modo que sucede con una bicicleta, necesita de sus partes bien ajustadas para lograr los resultados esperados y hacer de sus paseos momentos memorables de esparcimiento.

Trazando un paralelismo con tu bicicleta, el vendedor consultivo cuenta con la rueda trasera que representa sus conocimientos y experiencias con los que afronta cada contacto con el mundo que lo rodea. Te invitamos a revisar cada uno de estos componentes clave para tu éxito como vendedor consultivo.



## Rueda Trasera: Tu tracción Personal

La rueda trasera le permite responder por ejemplo qué se sabe de sus clientes, de sus productos, su organización, de la industria a la cual sirve y de los competidores para poder actuar en consecuencia. Ella es la que determina cuánto sabemos de nuestra especialidad.

### Bicicleta del Vendedor Consultivo

**Rueda trasera = Tracción**  
Representa los conocimientos en:  
\* Aspectos Técnicos de sus productos, competidores y valor que agregan a sus clientes.  
\* Cultura de su organización.  
\* La industria y sus tendencias.  
\* De sus clientes y territorios de ventas.

**Corona o plato = Potencia**  
Representa las actitudes positivas del vendedor hacia:  
\* Sus productos.  
\* Su organización.  
\* Consigo mismo.  
\* El cambio.  
\* El deleite del cliente.  
\* Construcción de confianza.

**Rueda delantera = Dirección**  
Representa las habilidades del vendedor tales como:  
\* Comunicación Intrapersonal.  
\* Comunicación Interpersonal.  
\* Influencia.  
\* Liderazgo personal.  
\* Hábitos.  
\* Inteligencia Emocional.

**Éxito = (C+H)\*A**  
C = Conocimientos  
H = Habilidades  
A = Actitud

*“El conocimiento y la habilidad suman... pero la actitud multiplica”  
- Victor Kupper*

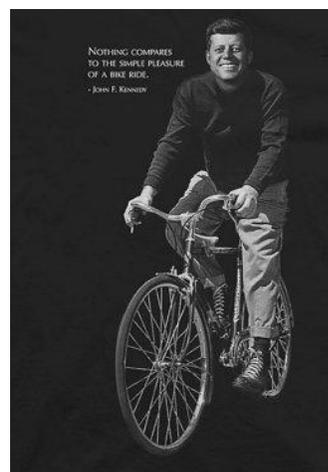
info@julioquiterrez.com  
www.julioquiterrez.com  
CONSULTING

“La vida es como montar bicicleta. Para mantener el equilibrio hay que seguir pedaleando” **Albert Einstein**



“La bicicleta es un vehículo curioso. El pasajero es su motor” **John Howard**

“Nada es comparable al sencillo placer de dar un paseo en bicicleta” **John F. Kennedy**



“Si te preocupa caerte de la bicicleta, nunca te subirás” **Lance Armstrong**



<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	<b>3</b>
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	<b>7</b>
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	<b>6</b>
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	<b>7</b>
<b>Diagnostico personal como vendedor consultivo</b>	<b>9</b>
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	<b>12</b>

### **Rueda Delantera: Tu dirección Personal**

La llanta o rueda delantera de tu bicicleta, marca la dirección a tomar en la vida, tanto personal como profesional. Además, está íntimamente ligada a la comunicación inter e intrapersonal. Además de la influencia personal, asignatura vital para los procesos de ventas, negociación y liderazgo, todos sin excepción son están basados en la influencia.



La rueda delantera, representa tus habilidades, que son un conjunto de destrezas que son necesarias para desempeñar adecuadamente tus funciones. Estas habilidades o destrezas te brindan dirección personal, por ejemplo:

- Excelente nivel de comunicación intrapersonal e interpersonal
- Desarrollados niveles de inteligencia emocional (autoconocimiento, autocontrol, motivación, empatía y habilidades sociales)
- Aplicación efectiva de técnicas de negociación, influencia y técnicas de ventas consultivas
- Liderazgo y trabajo en equipo.

Para resumir esta rueda delantera de tu bicicleta, son tus habilidades para tener éxito como un vendedor consultor requieres de excelentes niveles de **Comunicación e Influencia** (ventas, negociación y liderazgo son procesos de influencia).

Dos autores que debes estudiar con sus respectivos axiomas son:

1. Paul Watzlawick (1921-2007) considerado como el padre de la comunicación humana.
2. Robert Cialdini (1945-) Psicólogo y escritor estadounidense, profesor en la Universidad de Arizona.

Los axiomas de Watzlawick

10		<b>No es posible no comunicar</b> Como mínimo se comunica que no se quiere comunicar
20		<b>Los elementos de la comunicación</b> 1. Contenido (transmisión de datos) 2. Ambiente que rodea el mensaje y relación entre los comunicantes
30		<b>La naturaleza de una relación depende de cómo se ordene la secuencia de actos comunicativos</b>
40		<b>La comunicación humana es tanto verbal como la no verbal</b> Comunicación analógica y digital
50		<b>La comunicación es simétrica o complementaria</b> Se da una relación de poder idéntica o un individuo detenta mayor poder

## Principios estudiados por Cialdini

1. Afinidad
2. Reciprocidad
3. Prueba Social
4. Consistencia y compromiso
5. Autoridad
6. Escasez



# TU BICICLETA ¡ERES TÚ!



Por: Mgtr. Julio C. Gutiérrez  
Sales Coach & Master Trainer



Tu bicicleta, las ruedas y La Corona representan...



**Tracción**      **Potencia**      **Dirección**  
Conocimientos      Actitud ante      Comunicación  
y experiencias      La vida      e Influencia

Rueda trasera: Tus conocimientos y experiencias



**Tracción Personal: Tus Saberes**

- \* Aspectos técnicos de tus productos y competidores
- \* Cultura de tu organización
- \* La industria y su tendencia
- \* Clientes, segmentos y territorio de ventas

Preguntas clave: ¿Qué necesitamos saber? ¿Qué tiempo al día, inviertes en tu desarrollo?

La corona, plato ó estrella representan las actitudes



**Actitudes positivas hacia**

- \* Su organización
- \* Su equipo
- \* Consigo mismo
- \* Gestión de cambios
- \* Lectura Sistemática
- \* Servicio al cliente
- \* Construir confianza
- \* Deleite al cliente

Rueda Delantera: Tus habilidades

**Dirección personal: Tus Habilidades**

- \* Comunicación intrapersonal
- \* Comunicación interpersonal
- \* Influencia
- \* Liderazgo Personal
- \* Hábitos
- \* Inteligencia Emocional



Preguntas clave: ¿Cuáles son las habilidades para su éxito? ¿Qué habilidades deberías desarrollar y practicar más?

PVC | Proceso de Ventas Consultivas

¿Qué mantenimiento necesita tu bicicleta?

"Un vendedor consultivo se parece a una bicicleta...  
Rueda trasera: Conocimientos y experiencias, Rueda delantera: Habilidades y la Cremallera: Sus actitudes"

¿Qué necesitamos saber? ¿Qué tiempo inviertes en tu desarrollo?

¿Cuál es tu actitud actual? ¿Qué actitudes debes mejorar?

¿Cuáles son las habilidades críticas para tu éxito? ¿Qué habilidades deberías desarrollar y practicar más?





<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	<b>3</b>
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	<b>7</b>
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	<b>6</b>
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	<b>7</b>
<b>Diagnostico personal como vendedor consultivo</b>	<b>9</b>
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	<b>12</b>

### **3. Corona o Plato: Tu potencia Personal**

Por último, la corona de la bicicleta es la que marca la potencia y el vigor con el que se hacen las cosas porque representa la actitud, la mentalidad de crecimiento (mindset) y los hábitos. Los ritmos no siempre son los mismos y está bien que así suceda, pero para regularlo, es indispensable conocer sus ventajas y desventajas de acelerar y desacelerar en cada momento.



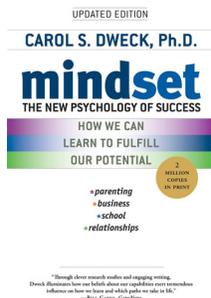
## Actitud y Mentalidad

Las actitudes son los conjuntos de respuestas que manifiesta al estar con otras personas, situaciones y lugares.

Estas actitudes le brindan al vendedor consultivo su potencia, tal como está representada en la bicicleta. Entre las actitudes que enumeramos como las clave en la venta consultiva son las siguientes:

- Alto nivel de entusiasmo, paciencia y dinamismo
- Sinceridad, responsabilidad y coraje
- Claros y fuertes valores familiares
- Fuertes creencias impulsadoras
- Alto nivel de resiliencia

En cuanto a la mentalidad, se hace imperativo hablar de la Dra. Carol D'weck, quién desarrolla la teoría de la mentalidad de crecimiento. Indica que la mentalidad de crecimiento puede aprenderse y enseñarse. "El talento, las habilidades, las capacidades en cualquier campo pueden desarrollarse a través del esfuerzo"



### ¿Cómo es una mentalidad de crecimiento en un vendedor?

1. Acepta los retos
2. Persevera ante los obstáculos
3. Esfuerzo es igual a mejoría
4. Aprende de las críticas
5. Encuentra inspiración en el éxito de los demás

### ¿Cómo desarrollar una mentalidad de crecimiento?

1. Reconocer y aceptar nuestras imperfecciones
2. Ver los retos como oportunidades
3. Enfocarse más en el proceso más que en los resultados

4. Enfatizar crecimiento sobre velocidad
5. No compararse con otros
6. Ponerse nuevas metas cuando se hayan alcanzado las anteriores.

*¡Cuando la mentalidad cambia...cambia todo!*

## Tu Bicicleta eres Tú!

### Tu Bicicleta... eres Tú!



**Tu Bicicleta y el CHA**  
El personal de RH le llaman competencias laborales, que en realidad son los Conocimientos, Habilidades y Actitudes que una persona exhibe, para lograr el éxito en una posición. (Patrones recurrentes de conductas).  
Según Victor Koppers, la fórmula del éxito en la vida es la siguiente:  
Éxito = (C+H) \* A, en donde, C es Conocimiento, H Habilidad y A Actitud.

### Rueda Trasera



*1 hora de estudio diario*



**Conocimientos y Experiencias**  
Representan tus conocimientos en:  

- ☞ Aspectos técnicos de tus productos, de los competidores y el valor que agregan a los clientes.
- ☞ La Cultura de tu organización
- ☞ La Industria y sus tendencias
- ☞ Clientes, segmentación y Territorios de Ventas

**Preguntas claves**  
 ¿Que necesitamos saber?  
 ¿Qué tiempo inviertes en tu desarrollo?

### Plato ó Corona




*Lecturas Recomendadas*



**Actitudes**  
Representan las actitudes positivas hacia:  

- ☞ Su organización
- ☞ Su Equipo
- ☞ Consigo mismo
- ☞ Gestión del cambio
- ☞ Lectura Sistemica
- ☞ Construcción de confianza
- ☞ Servicio y deleite al cliente

**Preguntas claves**  
 ¿Cuál es tu actitud actual y qué actitudes debes incorporar para tu éxito?

### Rueda Delantera



*Lectura Recomendada*



**Habilidades**  
Representan tus habilidades tales como:  

- ☞ Comunicación intrapersonal
- ☞ Comunicación interpersonal
- ☞ Influencia
- ☞ Liderazgo personal
- ☞ Hábitos
- ☞ Inteligencia Emocional

**Preguntas claves**  
 ¿Cuáles son las habilidades para mi éxito?  
 ¿Qué habilidades debería desarrollar y practicar más?

Algunas recomendaciones básicas para reforzar tu bicicleta. Además de preguntas clave que estimularán tus pensamientos y salir de la peligrosa y popular zona de confort. Para adentrarte a la zona de estiramiento o aprendizaje y lograr el mejoramiento continuo, con el objetivo de construir la mejor versión de ti mismo.



<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	<b>3</b>
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	<b>7</b>
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	<b>6</b>
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	<b>7</b>
<b>Diagnóstico personal como vendedor consultivo</b>	<b>9</b>
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	<b>12</b>

## **Diagnóstico Personal como Vendedor Consultivo**

### **¿Cuál es tu CHA?**

Debes medir continuamente como éstas en tu CHA: Conocimientos, Habilidades y Actitudes. Además de tus hábitos, en el siguiente cuadro algunos indicadores que puedes valorar para identificar tus fortalezas y áreas de oportunidades.

**Conocimientos:** Tiene un profundo conocimiento de todos los productos que vende, conoce muy bien los productos competidores, sabe las ventajas y desventajas de sus productos vs los competidores, conoce y vive la misión, visión, objetivos, estrategias clave y tácticas de su organización, aplica las políticas de la empresa y domina las tendencias de la industria en la cual, trabaja.

**Habilidades:** Planea y administra su territorio, hace buenas preguntas, escucha y resume, se comunica bien a todos los niveles de su organización y con la de sus clientes, presenta soluciones a su medida, vende beneficios financieros, efectúa buenas presentaciones individuales y en grupo, es un buen negociador, excelente nivel de influencia, persuade y educa a sus clientes, aplica el marketing y persuasión interna, organiza reuniones efectivas con sus clientes, administra efectivamente su tiempo, tiene elevadas destrezas en construcción de redes de trabajo, transforma las características y ventajas de sus productos y programas en beneficios y valor para sus clientes, maneja las objeciones correctamente, utiliza los procesos de pre-venta, venta y postventa con precisión, alinea el proceso de ventas con el proceso mental de compras de sus clientes y acepta el proceso de Coaching y es consciente de que es vital para su desarrollo.

## Preguntas Clave para un Diagnóstico efectivo

### PVC | Proceso de Ventas Consultivas

¿Qué mantenimiento necesita tu bicicleta?

“Un vendedor consultivo se parece a una bicicleta...  
Rueda trasera: Conocimientos y experiencias, Rueda delantera: Habilidades y la Cremallera: Sus actitudes”



## **Preguntas Clave para un Diagnóstico efectivo**

**Actitudes:** Es un jugador de equipo, está enfocado genuinamente en el cliente, está siempre actualizado, es positivo y busca siempre la solución, posee mente abierta, tiene orientación y enfoque hacia las metas, hace que las cosas sucedan, tiene un profundo instinto competitivo, es fuerte y resiliente (capacidad de sobreponerse al dolor emocional y traumas). Es clave para el éxito en ventas la mentalidad de crecimiento. En Australia la Compañía SalesStar, realizaron una investigación muy interesante al respecto. Se concentraron en desarrollar una nueva mentalidad en eventos de aprendizaje y a los 3 meses las ventas se incrementaron un 30% cuando el mercado solo crecía un 10%.

**Hábitos:** Algunos que consideramos relevantes para un vendedor consultivo: puntualidad, apariencia impecable, honestidad, tiene y aplica la empatía, posee un nivel de entusiasmo contagioso, cuida de su vehículo y equipos escrupulosamente, tiene una sostenido espíritu de servicio al cliente, completa y envía sus reportes diarios, semanales, sigue los indicadores clave de desempeño diariamente, disfruta de la lectura diaria de todo lo relacionado con su negocios y de sus clientes, participa activamente en las reuniones internas y disfruta compartir buenas prácticas con sus colegas.



<b>Tu Bicicleta...una metáfora de vida</b>	<b>3</b>
<b>Rueda Trasera: Tu tracción personal</b>	<b>7</b>
<b>Rueda Delantera: Tu dirección personal</b>	<b>6</b>
<b>Corona o Plato: Tu potencia personal</b>	<b>7</b>
<b>Diagnostico personal como vendedor consultivo</b>	<b>9</b>
<b>Plan Individual de Desarrollo   PID</b>	<b>12</b>

## Resumen de la Bicicleta del Vendedor Consultivo

### Preparación para el PID

**PVC**

Procesos  
de Ventas  
Consultivas

## La Bicicleta del Vendedor Consultivo

Conocimientos, Habilidades y Actitudes para el éxito

Recuerda:  $\text{Éxito} = (C+H)*A$

### Conocimientos

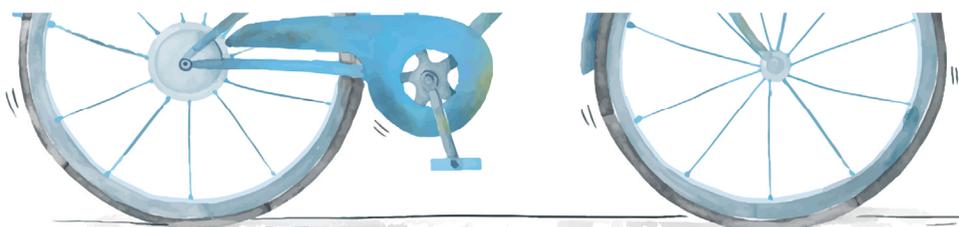
Lo que sabe, conoce y entiende. Son requisitos indispensables para desempeñar exitosamente sus funciones.

### Actitudes

Conjunto de respuestas que manifiesta al estar con otras personas, situaciones y lugares.

### Habilidades

Conjunto de capacidades y destrezas que necesitan, para desempeñar adecuadamente sus funciones.



### Tracción Personal

- \* Conocimientos de sus productos, servicios y competidores.
- \* Conocimientos del mercado, clientes, tendencias, participación y potencial.
- \* Conocimientos de su empresa, su cultura, procesos, políticas y estrategias.

### Potenciación

- \* Alto nivel de entusiasmo, paciencia y dinamismo.
- \* Sinceridad, responsabilidad y coraje.
- \* Honestidad, integridad y agente de cambio
- \* Claros y fuertes valores familiares.
- \* Fuertes creencias impulsadoras.
- \* Alto nivel de resiliencia.

### Dirección Personal

- \* Excelente nivel de comunicación interpersonal e intrapersonal.
- \* Desarrollados niveles de inteligencia emocional
- \* Aplicación efectiva de técnicas de negociación, influencia y técnicas de ventas consultivas
- \* Liderazgo y trabajo en equipo.

Si le interesa una herramienta de medición del CHA... contáctanos!

info@juliogutierrez.com  
www.juliogutierrez.com



## Medición KASH

Instrucciones: lea cuidadosamente la descripción y seleccione con una X (haciendo click en el cuadro correspondiente), a solo unas de las opciones que se presentan (1 mínimo y 5 máximo).

Categorías de medición	1	2	3	4	5
<b>K = Conocimientos 0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Tiene un profundo conocimiento de todos los productos que vende.					
Conoce muy bien los productos competidores.					
Sabe las ventajas y desventajas de sus productos vs los competidores.					
Conoce la misión, objetivos, estrategias y tácticas de su organización.					
Aplica las políticas de la empresa.					
Domina las tendencias de la industria a la cual sirve.					

## Medición KASH

Instrucciones: lea cuidadosamente la descripción y seleccione con una X (haciendo click en el cuadro correspondiente), a solo unas de las opciones que se presentan (1 mínimo y 5 máximo).

Categorías de medición	1	2	3	4	5
<b>A = Actitudes 0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Es un jugador de equipo.					
Está enfocado genuinamente al cliente.					
Está actualizado.					
Es positivo y busca siempre la solución.					
Posee mente abierta.					
Tiene orientación hacia las metas.					
Hace la que las cosas suceda.					
Tiene un instinto competitivo.					
Es fuerte y resiliente (capacidad de sobreponerse a dolor emocional y traumas).					

## Medición KASH

**Instrucciones:** Lea cuidadosamente la descripción y seleccione con una H (haciendo click en el cuadro correspondiente), azula unar de las opciones que se presentan (1 mínima y 5 máxima).

Categorías de medición	1	2	3	4	5
<b>S = Destrezas 0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Planea y administra su territorio.					
Hace buenas preguntas, escucha y resume.					
Se comunica bien a todos los niveles.					
Presenta soluciones a la "medida".					
Vende beneficio financieros.					
Buenas presentaciones y venta a grupos					
Buen negociador.					
Excelente nivel de Influencia.					
Persuade y educa a sus clientes.					
Aplica el Marketing y persuasión interna.					
Organiza reuniones con los clientes.					
Administra efectivamente su tiempo.					
Tienes destrezas de construcciones de redes de trabajo.					
Transforma las características en ventajas, beneficios y valor.					
Maneja las objeciones correctamente.					
Utiliza el proceso ADAS de ventas.					
Aplica el proceso de preventa					
Aplica el proceso de postventa					
Alinea el proceso de ventas y compras					

## Medición KASH

Instrucciones: lea cuidadosamente la descripción y seleccione con una X (haciendo click en el cuadro correspondiente), a solo unas de las opciones que se presentan (1 mínimo y 5 máximo).

Categorías de medición	1	2	3	4	5
<b>H = Hábitos 0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Es puntual.					
Es bien organizado.					
Aparencia impecable.					
Habilidad para que las cosas sucedan.					
Es honesto.					
Tiene y aplica la empatía.					
Posee un nivel de entusiasmo					
Cuida su vehículo escrupulosamente.					
Tiene una sostenida capacidad de servicio.					
Completa y envía sus reportes semanales con índices de desempeño					

## Medición KASH Prom 0

## Plan de Acción Individual

¿Qué haré para...?	Acciones específicas nuevas que haré...	Responsable	Fecha (d/m/a)	Segui- miento
<b>1.Fortalecer mis conocimientos</b>				
<b>2.Desarrollar mis Habilidades</b>				
<b>3. Potenciar mis Actitudes</b>				
<b>4.Nuevos hábitos por desarrollar, viejos por abandonar</b>				

## Características del Vendedor Consultor

**PVC**

Procesos  
de Ventas  
Consultivas

### Características del Vendedor Consultivo *Conocimientos, Habilidades, Actitudes y Hábitos*



#### Conocimientos

*Lo que sabe, conoce y entiende que son necesarios para desempeñar exitosamente sus funciones*

- \* Sus productos, servicios y programas
- \* Productos y estrategias de sus competidores
- \* Mercado, clientes, precios, tendencias
- \* Su organización, cultura, estrategias, procesos y políticas.



#### Habilidades

*Conjunto de destrezas que necesita para desempeñar adecuadamente sus funciones*

- H. Personales**
- \* Escucha
  - \* Buena memoria
  - \* Autodisciplina
  - \* Tacto
  - \* Comunicación
  - \* Inteligencia Emocional
  - \* Liderazgo

- H. Ventas**
- \* Identificar oportunidades
  - \* Enfoque en el negocio del cliente
  - \* Constructor de relaciones de largo plazo
  - \* servicio al cliente



#### Hábitos

*Actos que tomamos por costumbre, es una acción que alguien realiza muchas veces*

- \* Puntualidad
- \* Organización
- \* Lectura y estudio
- \* Pasión por aprender y aplicar
- \* Apariencia impecable
- \* Dar kms extras



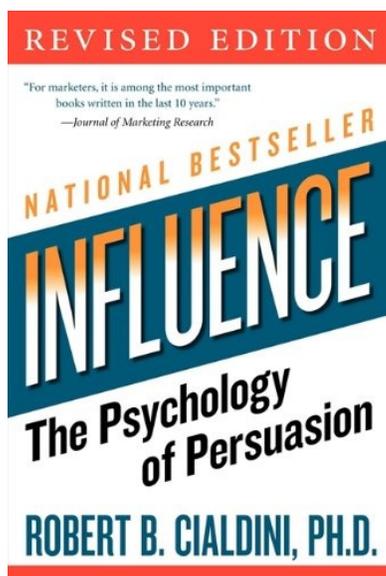
#### Actitudes - Mentalidad

*Conjunto de respuestas que manifiesta al estar con otras personas, situaciones y lugares. Mentalidad de crecimiento.*

- \* Compromiso, paciencia, dinamismo,
- \* Responsabilidad, coraje, honradez
- \* Ambición positiv, entusiasmo
- \* Trabajo en equipo
- \* Enfoque y servicio en el cliente
- \* Identifica y modifica la mentalidad fija vs la de crecimiento

## Perfil DISC del Vendedor Consultor

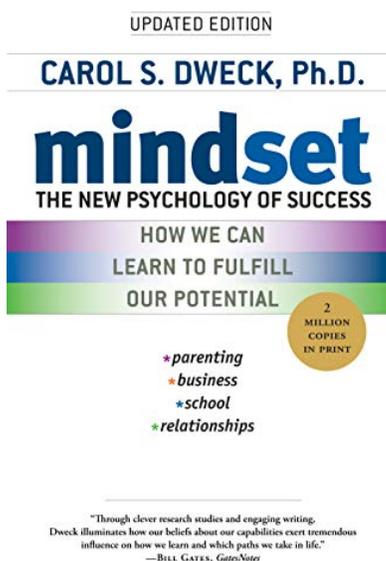




## Influencia La psicología de la persuasión, 2014

**Autor: Robert Cialdini**

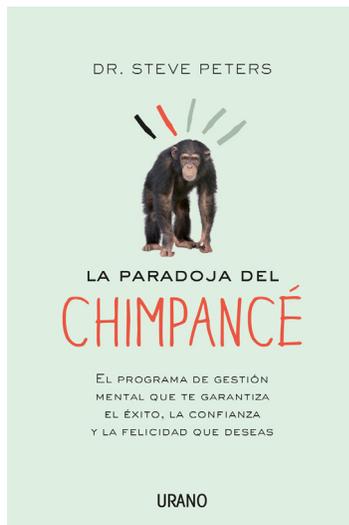
Ahora lo puedo admitir abiertamente. Toda mi vida he sido un poco ingenuo. Desde que tengo memoria, me han engañado con facilidad los sermones de todo tipo de vendedores, recaudadores de fondos, representantes de empresas y similares. Estos individuos (por ejemplo, los representantes de sociedades benéficas) solían tener las mejores intenciones, sin duda. Con una frecuencia inquietante, siempre me he encontrado en posesión de alguna suscripción a revistas no deseadas o con entradas para fiestas de los trabajadores de mantenimiento. ¿cuáles son los factores que llevan a una persona a decirle que sí a otra? ¿Cuáles son las técnicas que estos factores usan de manera más efectiva para conseguir nuestra aceptación?



## Minset La Actitud del Éxito, 2017

**Autor: Carol Dweck**

Las creencias sobre nuestras habilidades influyen en nuestra vida. Mindset es la capacidad de asumir los defectos, perseverar y creer que un cambio de personalidad es posible. Es salir de nuestra zona de confort para evolucionar. Esto es lo que explica con interesantes ejemplos la destacada psicóloga e investigadora norteamericana Carol S. Dweck. Se trata de un ensayo minucioso sobre las diferencias entre la mentalidad fija y la mentalidad de crecimiento. Solo esta última es la que conduce al éxito.



### **La Paradoja del Chimpancé,**

**Autora: Steve Peters, 2013**

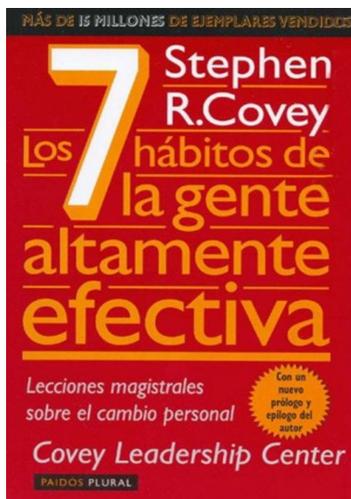
"El programa que me ayudó a ganar el oro en las Olimpiadas"  
Sir Chris Hoy

"Steve Peters es la persona más importante de mi carrera."

Victoria Pendleton, ciclista y campeona olímpica

Por fin en nuestro país el programa de control mental que ha ayudado a miles de personas en todo el mundo, desde deportistas de élite a directores de empresa, a dar lo mejor de sí mismos.

Steve Peters, el famoso psiquiatra responsable de los triunfos del ciclismo inglés en las Olimpiadas de Londres, comparte por primera vez las técnicas que lo han hecho saltar a la fama. Recurriendo a la analogía del chimpancé, ese ser irracional e impulsivo que comparte espacio en nuestro cerebro con la mente genuinamente humana,



### **Los siete hábitos de la gente altamente efectiva, 1989**

**Autor: Stephen Covey**

En esencia, el libro lista treinta y dos principios de acción, que, una vez establecidos como hábitos, ayudarán al lector a alcanzar un alto nivel de efectividad en todos los aspectos relevantes de su vida. El libro está dividido en tres secciones, cada una con capítulos relacionados con los siete hábitos. Covey argumenta que dichos hábitos están basados en principios de la «ética del carácter», que son atemporales, universales y evidentes por sí mismos. El autor se centra en los principios como esencia del proceso.



### **Palabras Finales**

Definitivamente no podemos pensar en un vendedor consultivo exitoso si descuida alguna de estas partes, como tampoco es factible disfrutar de las oportunidades que una bicicleta nos depara si alguno de sus componentes no funciona como es adecuado.

Seguramente a diario piensas la forma de diseñar y construir la mejor versión de ti mismo. La reinención personal requiere de un análisis de sus conocimientos, habilidades y actitudes que le diga dónde está y qué necesita para alcanzar su mejor versión y que la bicicleta lo lleve a un destino que fue diseñado y construido por ti.