



- Identificando Superestrellas •*
- Buscando Superestrellas •*
- Asesorando Habilidades •*
- Asesorando si Mezclan Bien con Equipo •*
- Entrevistando y Analizando •*
- Haciendo Recomendaciones •*

Identificando Habilidades en Vendedores

Encontrar Individuos Que Posean Estas Habilidades y Fuerzas Extraordinarias en Ventas es La Llave Para Desarrollar un Equipo de Superestrellas

Hallar un equipo de ventas de superestrellas requiere mas que identificar perfiles de personalidad, fuerzas y debilidades. Requiere identificar a personas que tienen las siguientes habilidades y capacidades que los hace únicos en el campo de ventas. Los candidatos exitosos en el proceso poseerán estas 21 virtudes. Los gerentes de ventas poseerán las mismas virtudes, mas 7 que están reservadas solo para ellos:

*Identificar Las
Habilidades
Especiales Solo
Para La Profesión
De Ventas*



1. Tener escrito sus objetivos y metas
2. Seguir sus objetivos con un plan escrito
3. Tener actitud positiva
4. Tomar responsabilidad personal
5. Tener una gran confianza en si mismo
6. Tener un registro positivo
7. Controlar sus emociones
8. No necesita aprobación
9. Recupera rápido del rechazo
10. Cómodo Hablando de Dinero
11. Tiene Hábitos de Compras que Apoyan Sus Ventas
12. Trabaja Prospectos Efectivamente
13. Llegar a las personas que toman las decisiones
14. Ser efectivo en preguntar y saber escuchar
15. Vinculación temprana y Buena Relación con el cliente
16. Destapar Presupuestos Verdaderos
17. Descubir Porque Clientes Compran
18. Calificar las propuestas, sus valores y costos
19. Lograr compromisos y decisiones
20. Tener deseo firme de ser exitoso
21. Tener compromiso personal de ser exitoso



(225) 766-6626
gabriel@wolfcreekbgi.com
info@wolfcreekbgi.com
www.wolfcreekbgi.com