

MODELO DE DIAGNÓSTICO COMERCIAL

ESTRATEGIA DE VENTAS	Nota	Comentarios
INSIGHT MERCADO: Tengo una visión profunda de las necesidades de los clientes de mi zona y de sus procesos de compra, de los competidores y en otras fuerzas ambientales críticos para el éxito de nuestro negocio.		
SEGMENTACIÓN: Nuestra estrategia de segmentación se basa en las diferencias que tiene el potencial cliente, sus necesidades y los procesos de compra.		
PRIORIDADES DE CRECIMIENTO: Comunico bien las prioridades de crecimiento a la fuerza de ventas.		
PROPUESTA DE VALOR: Tenemos detalladas propuestas de valor para cada segmento de clientes, que están alineadas con sus necesidades, preferencias de compra y su potencial.		
ESTRATEGIA DE PRECIOS: Nuestros precios se basan en el valor que entregan nuestras soluciones con respecto a la siguiente mejor alternativa.		

DISEÑO DE LA FUERZA DE VENTAS	Nota	Comentarios
ESTRUCTURA: La estructura de nuestra fuerza de ventas se alinea con la forma en que los clientes quieren comprar. Tenemos el nivel adecuado de especialización y los roles están claramente definidos y entendidos por toda la organización.		
Asignación de cuentas: Asignamos las cuentas de clientes basados en un proceso periódico y objetivo.		
Tamaño FVV: Determinamos la cantidad de vendedores basados en estimaciones de carga de trabajo y el rendimiento financiero esperado.		
DISEÑO TERRITORIOS: Atendemos a nuestros clientes de manera uniforme de acuerdo a nuestra segmentación, y a la manera como nuestros clientes esperan.		

PROCESO DE COMPROMISO HACIA EL CLIENTE	Nota	Comentarios
PROCESO DE VENTAS: Nuestros etapas del proceso de ventas, actividades, roles y métricas están bien documentados. Nuestro proceso de ventas es centrada en el cliente.		
GESTIÓN DE PROSPECCIÓN, Y TUBO DE NEGOCIOS: Proporcionamos a nuestros vendedores con herramientas de calidad para prospectar, seguir y aprovechar oportunidades de negocios.		
PLANIFICACIÓN DE CUENTAS: Nuestro proceso de planificación de cuentas es centrada en el cliente, a partir de sus necesidades, objetivos, y los procesos de compra y preferencias		

PERSONAS Y HABILIDADES	Nota	Comentarios
SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN: Capitalizamos plenamente nuestra calidad para atraer de talentos.		
FORMACIÓN: Ponemos un énfasis significativo en el aprendizaje continuo. Nuestra formación está organizada en torno a nuestro proceso de ventas y ofrece a nuestra gente, con el conocimiento que necesitan para sobresalir en sus respectivas posiciones.		
COACHING: Reconocemos qué habilidades se pueden entrenar. Tenemos un proceso de coaching bien definido y aplicado rigurosamente vinculada explícitamente a nuestro modelo de competencias.		

MOTIVACIÓN	Nota	Comentarios
CULTURA: Tenemos una cultura de ventas altamente responsable y enfocada en el rendimiento. Nuestra cultura se asegura de que nuestros vendedores constantemente hacen lo correcto de acuerdo con nuestra estrategia y valores.		
MÉTRICAS Y CUADROS DE MANDO: Tenemos claramente definido y bien entendidos los indicadores y cuadros de mando que crean un alto nivel de transparencia y permitan a los líderes y vendedores a comprender y gestionar el rendimiento de manera eficaz y en el momento oportuno.		
OBJETIVOS Y METAS: Nuestro proceso de establecimiento de objetivos se basa en la oportunidad y no el vendedor. Las metas son justas y aseguran que tenemos que pagar por el rendimiento.		
INCENTIVOS Y RECOMPENSAS: Nuestro plan de incentivos motiva a los comportamientos correctos en relación con nuestra estrategia de ventas y contribuye a atraer y retener a las personas adecuadas. Hacemos uso apropiado de recompensas no monetarias.		

SOPORTES A LA VENTA	Nota	Comentarios
ANÁLISIS: Aplicamos análisis rigurosos para maximizar la efectividad de fuerza de ventas, incluyendo: 1) estimar el potencial de la cuenta, la propensión a comprar , 2) el establecimiento de las prioridades de crecimiento 3) la optimización de la orientación, el tamaño, la distribución del esfuerzo, diseño de territorios.		
PLATAFORMAS Y SISTEMAS: Los sistemas empleados por la organización proporcionan la eficacia, la eficiencia y la flexibilidad necesaria para las el soporte de ventas.		