

Coefiv

Prueba psicométrica de coeficiente de ventas y habilidades comerciales.



Tiempo estimado para completar esta prueba psicométrica.

Un equipo de ventas efectivo no solo aumenta los ingresos, sino que también retiene clientes, optimiza recursos y mejora la visión estratégica, fortaleciendo las relaciones comerciales.

Esta prueba psicométrica exclusiva se enfoca en evaluar rasgos específicos que en conjunto, determinan la disposición y el potencial de una persona en el ámbito de las ventas y funciones comerciales.

Características evaluadas:

Coeficiente de ventas

DESCRIPCIÓN Y DETALLE DEL PERFIL

- ✓ **GUSTO POR LA VENTA:** Se busca la disposición para enfrentar situaciones donde se requiere persuadir a otros sobre ideas o productos.
- ✓ **HABILIDADES DE COMUNICACIÓN:** Capacidad para interactuar con personas y convertir estas interacciones en experiencias gratificantes, así como transmitir y comprender mensajes de manera efectiva.
- ✓ **EMPATÍA:** Aptitud para comprender las necesidades del comprador y ver las situaciones desde su perspectiva, adaptando productos o servicios según corresponda.
- ✓ **ORIENTACIÓN A RESULTADOS:** Habilidad para alcanzar objetivos específicos.
- ✓ **TOLERANCIA AL RECHAZO:** Capacidad para manejar la negativa sin que afecte la búsqueda de metas de ventas.
- ✓ **AUTODISCIPLINA:** Competencia para perseguir objetivos con poca o ninguna supervisión, así como para establecer y mantener mecanismos de autorregulación.
- ✓ **CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN:** Alcanzar consensos y persuadir a otros para lograr objetivos comunes, asegurando que todas las partes se sientan satisfechas con los acuerdos.





¿Por qué aplicar?

Esta prueba psicométrica te ayuda a identificar a los candidatos con mejores capacidades comerciales, ofreciendo ventajas sustanciales en términos de gestión eficiente del tiempo y el cumplimiento de plazos de entrega.



Maximizar la productividad y eficiencia <<

En el proceso de ventas al identificar candidatos con habilidades específicas para cerrar acuerdos, reduce el tiempo dedicado a actividades no productivas y mejora los tiempos de entrega.



Minimizar los retrasos <<

En los plazos de entrega al formar un equipo adaptado a las demandas del puesto, lo que facilita una planificación más efectiva y contribuye al ahorro de tiempo.



Garantizar una ejecución fluida de tareas <<

Alinear las habilidades individuales con las responsabilidades laborales, lo que resulta en una mayor satisfacción del cliente y una reputación positiva para la empresa.

Esta prueba psicométrica sirve para evaluar las habilidades relevantes para el desempeño efectivo en roles de ventas. Identifica candidatos con el perfil adecuado para el puesto y comprende mejor las fortalezas y áreas de mejora de tus vendedores actuales.