

“Se acabó premiar la presencia, en lugar de la eficiencia.”.

Assessment comercial



Conozca cómo puede **mejorar el desempeño** de su **fuerza de ventas** para **vender más y mejor**.

¿Qué es el Assessment Comercial?

Es una herramienta de evaluación de la calidad y el grado de desempeño de la actividad comercial de la empresa.



¿Cuál es su objetivo?

Gracias a esta técnica podrá establecer unas bases sólidas para la creación de nuevas estructuras comerciales o adecuar los perfiles, procesos comerciales y metodologías en organizaciones en crecimiento o madurez.

Entre los objetivos de esta técnica se encuentra el de diagnosticar las fortalezas y áreas de mejora de una organización comercial, recogiendo conjuntamente planes específicos de actuación sobre los mismos.

El proceso de Assessment Comercial

Fase 1: Visión de la dirección

A través de **entrevistas en profundidad** se recogerá la visión de la dirección en todo lo relacionado con la estrategia, objetivos a medio y largo plazo, y organización comercial.



Fase 2: Resultados de ventas

Un exhaustivo **análisis de ventas** ayudará a evaluar el cumplimiento de los objetivos, conocer la evolución del resultado y detectar puntos negros de la actividad comercial.

Fase 3: Acompañamiento comercial

Se evaluará **durante un día completo**: preparación de la actividad, toma de contacto con el cliente, detección de necesidades, argumentación comercial, tratamiento de objeciones, cierre de la venta, despedida, reflexión o autoanálisis, otros aspectos,...

Fase 4: Planes de mejora

Una vez finalizados los análisis anteriores se presentarán las propuestas de planes de mejora que se concretarán en:

- **Consultoría continuada en Marketing**
- **Formación comercial**