

PsyOn Sales Booster

La personalidad, las habilidades de comunicación, la actividad por hacer, el mantenimiento de contactos y la motivación se convierten en un comportamiento o estilo de trabajo diario del personal de ventas.

El cuestionario identifica los cinco tipos básicos de vendedores. Cada tipo pertenece a un modelo de ventas de las empresas.

Al contratar nuevos colaboradores de ventas es muy útil saber en qué grado la actividad diaria y las suposiciones sobre los factores de éxito del nuevo colaborador están alineados con la práctica de ventas de la empresa.

Antes de una capacitación profesional es también muy útil saber a cuál tipo de comportamiento o modo de trabajo pertenece el personal de ventas, así como qué comportamientos debe reforzar y cuáles debe cambiar.

El cuestionario mapea los aspectos de la práctica de vender identificando comportamientos, los cuáles son sujetos de cambio mediante los incentivos, formas de pago y retroalimentación regular.

Si alguien sale alto en más de un tipo de comportamiento o modo de trabajo, significa que puede adaptarse con facilidad a la filosofía del mercado de la empresa o a los cambios en dicha filosofía.

Descripción de los tipos de vendedores



Cazador

La venta termina con la firma del contrato sin ningún otro servicio o retención. Los bienes o servicios a vender y las condiciones del contrato no son negociables, están predefinidos. Solo son negociables la duración del contrato y las condiciones del mismo (frecuencia, cantidad por pago, etc.). Los principales indicadores son la cantidad vendida y el valor de venta. El vendedor recibe una comisión basada en el valor de sus ventas. La capacitación del personal es breve, preparándolos para cómo vender los productos, servicios y los términos de contratos. La presentación de ventas es un estándar. El Cazador debe ponerse en contacto con una mayor cantidad de personas o empresas sin realizar ninguna evaluación previa. Los resultados de ventas son proporcionales al número de clientes con contrato. Este tipo de ventas caracteriza a los agentes exitosos.



Granjero

La venta comienza con la firma del contrato. La estrategia de retención es que el cliente recibe el producto o servicio solicitado en el momento y la forma convenidos. Los indicadores principales son el número y la proporción de los clientes habituales junto con el valor de cuenta por cliente. El sueldo del vendedor se complementa con bonificaciones proporcionales. Los empleados están capacitados profesionalmente, al menos para que puedan identificar si el producto o servicio ofrecido es el adecuado para satisfacer las necesidades del cliente y ubicar si están disponibles los recursos organizacionales necesarios para la personalización. Desde un punto de vista de ventas, el Granjero debe encontrar los beneficios correctos y adecuados para cada cliente. Los clientes son preseleccionados en un segmento del mercado y de acuerdo con su poder adquisitivo, así como por sus hábitos de comprar o regularidad de consumo. Los resultados del vendedor están medidos por el volumen de ventas. Este tipo de ventas caracteriza a los gerentes de cuentas clave exitosos.



Pescador

El Pescador es un experto en su campo de conocimiento profesional. La oferta es el conocimiento que representa el Pescador. El vendedor y el comprador trabajan juntos para resolver el problema del cliente. El indicador principal es la satisfacción del cliente. El vendedor será pagado en base a proyectos. El Pescador busca aquellos clientes cuyos problemas están en línea con su experiencia y su área de conocimientos. La cantidad de ventas se rige por la capacidad disponible (horas vendidas), el número de las problemas de los clientes y el precio por proyecto. Este tipo de ventas caracteriza a los consultores exitosos.



Cosechador

El Cosechador vende los beneficios de la marca (todo en un solo lugar, imagen de marca, beneficios de membresía, etc.). El cliente inicia la solicitud, el vendedor trata de aumentar la cantidad y el valor de los bienes en cada compra por cliente. Los indicadores principales son la velocidad de rotación de las mercancías y el número de los clientes recurrentes. La eficiencia de ventas es la cantidad o el valor de las ventas entre el número de personal de ventas disponible. El pago del vendedor es independiente del valor de las ventas. La duración y el contenido de la capacitación dependen de la variedad de los productos y del tamaño de la empresa. Este tipo de ventas caracteriza a los vendedores de la tienda exitosos o representantes de la marca.



Urbano

El cuestionario identifica aquellos que no son vendedores clásicos. La falta de comportamiento de ventas puede estar en línea con la filosofía de mercado de una empresa, pero generalmente muestra una falta de conocimiento o experiencia de los procesos de ventas. Sus ventas van a realizarse debido a alta o extrema demanda del mercado por los bienes ofrecidos. Quienes salen bajo en este factor, pertenecen al grupo de profesionales en ventas.

Factores	Estilo de ventas menos aplicable	Estilo de ventas potencial	Estilo de ventas preferido	Notas
Cazador	☒			
Granjero			☑	
Pescador			☑	
Cosechador		☑		
Urbano		☑		

No es un Cazador.

El cierre de ventas no es su enfoque, prefiere tener relaciones abiertas y de largo plazo con los clientes actuales y potenciales. No muestra mucha actividad en búsqueda de clientes potenciales. Es poco probable que sea exitoso en posiciones de agente de ventas o de Call Centers.

Estilo de ventas: Granjero

El enfoque de sus actividades diarias es el mantenimiento y atención de los contactos existentes, así como el manejo de los recursos organizacionales alineando la demanda de los clientes con la capacidad y nivel de servicio de la empresa. Trabaja junto con el cliente en el desarrollo de la relación, usando diferentes oportunidades para mantener y mejorar la relación.

Exitoso en las empresas con el ciclo de ventas de 3-6 meses o más largos y con cuentas significativas de compra. Su comunicación con clientes es regular y activa. Tiene conocimientos de los productos y servicios para negociar las ventajas de estos. Las posiciones en las cuáles tiene más éxito son del tipo gerente de cuantas clave, no sólo en ventas, sino también en la distribución.

Estilo de ventas: Pescador

El proceso más importante es la planeación, la cual tiene dos aspectos importantes en este estilo de ventas. Uno es la planeación y programación de los ingresos y el otro es la programación de sus recursos libres y capacidad vendida. El conocimiento de lo que se vende está actualizado y alineado con la demanda del mercado. Para mantener este nivel de conocimiento requiere tiempo y posibilidad de capacitación o consultas profesionales con expertos. Tiene el potencial de construir productos o servicios nuevos.

Puede tener periodos sin proyectos, pero se caracteriza por su tolerancia a la falta de estabilidad y al cambio en la carga del trabajo.

Las posiciones en cuáles tiene éxito son de consultor o soporte de ventas.

Estilo potencial de ventas: Cosechador

Prefiere el tipo de ventas en cuál el cliente inicia el contacto. Una vez superado el obstáculo de buscar y contactar a los clientes, la comunicación puede ser muy efectiva y enfocada en el valor de las ventas.

En resumen: Urbano

Se adapta al estilo del cliente actual. Está en el proceso de aprendizaje de la profesión de ventas. La capacitación se enfoca en aquellos que pueden enfocar su actividad diaria hacia mejores resultados.