1. Describe tu puesto:   
    Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Por cuánto tiempo has estado en la empresa?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Cuál fue tu puesto anterior?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
2. ¿Qué personas, libros y/o factores de la vida te han influenciado o impactado?   
   Haga clic aquí para escribir texto.
3. Describe tu capacitación, intereses y aficiones. ¿Qué haces cuándo no estás en la oficina y por qué?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. Describe a tu familia. ¿Estado civil? ¿Hijos?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
5. ¿Cuál ha sido el mayor logro en tu vida?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Qué logro, más que ninguno, deseas lograr antes de no seguir laborando en la empresa?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
7. Describe a la empresa como si fuera una persona:
   1. Género Haga clic aquí para escribir texto.
   2. Rasgos de la personalidad Haga clic aquí para escribir texto.
   3. Carácter Haga clic aquí para escribir texto.
8. Describe a tu empresa como si fuera un equipo de futbol americano. ¿Quién cubre qué posición?
   1. Propietario: Haga clic aquí para escribir texto.
   2. Gerente general: Haga clic aquí para escribir texto.
   3. Director técnico: Haga clic aquí para escribir texto.
   4. Mariscal de campo: Haga clic aquí para escribir texto.
   5. Jugadores: Haga clic aquí para escribir texto.
9. Estructura corporativa.
10. ¿Cuáles son las metas del dueño?  
     Haga clic aquí para escribir texto.
11. Describe exactamente como es o son los dueños:   
    Haga clic aquí para escribir texto.
12. ¿Cuál es la estructura de poder? Es para saber quién toma las decisiones y hace que las cosas funcionen.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
13. ¿Quién es la persona clave en las iniciativas de desarrollo de procesos de Gestión, Marketing y Conocimiento?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
14. Explica sinceramente, cuántos negocios puedes agregar sin tener que contratar más gente, maquinaria, servicio o espacio.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
15. ¿Cuál es la filosofía operativa a la cual se acata la empresa?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
16. ¿Qué quieres realmente de tu empresa? ¿Quieres volverte millonario? ¿Quieres una empresa automatizada? ¿Cuáles son tus metas?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
17. Explica en donde ocupas tu tiempo y en dónde deberías de ocuparlo.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
18. Cómo explicarías tu empresa a alguien fuera de la industria, por ejemplo en una fiesta, mantenlo lo más simple posible:  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. Ahora describe tu empresa en una oración:Haga clic aquí para escribir texto.
19. Cómo explicarías tu empresa a alguien dentro de tu industria, por ejemplo a un cliente potencial. Éste es el discurso de la empresa no del producto:  
    Haga clic aquí para escribir texto.
20. Haz una lista de las ventas de los años pasados. Ventas brutas y utilidades aproximadas antes de impuestos.
    1. Año pasado: Haga clic aquí para escribir texto.
    2. Año anterior: Haga clic aquí para escribir texto.
    3. Año anterior:Haga clic aquí para escribir texto.
    4. Año anterior:Haga clic aquí para escribir texto.
    5. Año anterior: Haga clic aquí para escribir texto.
21. Indica todos los costos de ventas.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
22. Haz una lista de los factores que sobrecargan o generan punto de quiebre en las ganancias.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
23. ¿Cuáles son tus niveles de ventas al día de hoy?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
24. ¿De dónde provienen la mayor parte de tus ganancias? Describe para cada categoría a continuación.
    1. Producto o servicio.  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    2. Categoría de cliente.  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    3. Geografía.  
       Haga clic aquí para escribir texto.

Productos/Sevicios

1. Describe los productos/servicios que ofreces. Este es el discurso del producto/servicio:  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Beneficios?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Ventajas?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
2. ¿Qué es lo que obtiene el cliente cuando compra el producto/servicio?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
3. ¿Qué productos/servicios quieren tus clientes y no ofreces?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. ¿Por qué el prospecto debería de comprar tu producto/servicio?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Qué lo hace irresistible?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
5. ¿Quién gana más si crece tu empresa, es decir, las empresas que tienen productos/servicios que se compran después o simultáneamente?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Quiénes son los proveedores que se benefician cuándo eres exitoso?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
7. ¿Qué productos/servicios compran tus consumidores antes o junto con tu producto/servicio?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
8. Da una valoración de la implicación transaccional de tu producto/servicio en la vida del cliente. Haz una lista de todos los factores que impactas cuando se realiza una venta.  
   Haga clic aquí para escribir texto.
9. Describe a tu competencia.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Competencia | Producto | Habilidad de Ventas | Habilidad de Marketing | Servicio al Cliente |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Ahora valora tu empresa | | | | |
| Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |

1. Describe todo lo que sabes acerca de tu competencia. ¿Quiénes son los 3 principales?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
2. ¿En dónde están ubicados?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
3. ¿Qué es lo que hacen mejor?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. ¿Qué hacen peor?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
5. Describe lo más que puedas su forma de vender, estrategias de venta, infraestructura, etc.  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Cómo ves a tu industria en 5 años?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
7. ¿En dónde va a estar tu empresa en 5 años? Tabula año por año las iniciativas necesarias para lograr tus objetivos. Enlista los objetivos financieros y después las iniciativas.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Objetivo Financiero | Iniciativas para lograrlo |
| Año Uno: | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Año Dos: | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Año Tres: | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Año Cuatro: | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |
| Año Cinco: | Haga clic aquí para escribir texto. | Haga clic aquí para escribir texto. |

Productividad de las Actividades de Venta. Usa esta sección como forma de evaluación de la persona responsable de vender.

1. Describe el ciclo común para cerrar una venta, desde generar el prospecto hasta cerrar la venta.  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Cuántos contactos para venderles?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   2. Describe al cliente típico.  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   3. ¿Cuál es la duración del ciclo desde el contacto inicial hasta el cierre?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   4. Número y tipo de competidores involucrados.  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   5. ¿Con cuántas personas te reúnes generalmente para cerrar una venta?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
2. Describe el esfuerzo completo para prospectar. Lista todas las maneras de cómo consigues prospectos.  
   Haga clic aquí para escribir texto.
3. ¿Cuántos clientes tienes actualmente en tu base de datos?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. ¿Cuántos clientes “soñados” tienes? (el 20% que te lleva el 80% de ingresos)  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. De esos, ¿Cuántos son tuyos?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Cuántos clientes potenciales te pertenecen?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
5. ¿Cuáles son las objeciones más frecuentes que escuchas?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Si tienes 10 prospectos, con cuántos de ellos cierras la venta? (Tasa de cierre)  
   Haga clic aquí para escribir texto.
7. ¿Qué haces con los prospectos con los que no cierras?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
8. ¿Cómo es tu tasa de cierre comparado con la de la competencia?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
9. ¿De qué otra forma pueden obtener los clientes los productos/servicios que ofreces?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
10. Describe cinco compras típicas:  
    1. Haga clic aquí para escribir texto.
    2. Haga clic aquí para escribir texto.
    3. Haga clic aquí para escribir texto.
    4. Haga clic aquí para escribir texto.
    5. Haga clic aquí para escribir texto.
11. ¿Cuáles son las tres razones principales por las que los competidores ganan la venta?  
    1. Haga clic aquí para escribir texto.
    2. Haga clic aquí para escribir texto.
    3. Haga clic aquí para escribir texto.
12. ¿Cuáles son las tres razones principales de que un prospecto no haga nada después de que termina el ciclo de ventas?  
    1. Haga clic aquí para escribir texto.
    2. Haga clic aquí para escribir texto.
    3. Haga clic aquí para escribir texto.
13. ¿Cuál es el seguimiento que se le da a un cliente después de su compra?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
14. ¿Preguntas por referidos y cómo lo haces?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
15. Describe la estructura típica de compra. (El proceso del cliente para tomar la decisión de compra, los factores, el precio, criterios de compra y todo lo que esté involucrado en el proceso)   
    Haga clic aquí para escribir texto.
16. ¿Con cuántos clientes estas tratando directamente con el tomar de decisiones? (No la persona que tiene que someter a aprobación, el que tiene la última decisión. Da un porcentaje %)  
    Haga clic aquí para escribir texto.
17. ¿Con cuántos clientes tienes una fuerte relación con el tomar de decisiones?

Haga clic aquí para escribir texto.

1. Has una lista de 3 cosas que fortalecerían estas relaciones:
   1. Haga clic aquí para escribir texto.
   2. Haga clic aquí para escribir texto.
   3. Haga clic aquí para escribir texto.
2. ¿Cómo son recompensados los vendedores?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
3. ¿Cuáles son los estándares para contratar vendedores?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. ¿Qué capacitación se da actualmente?
   1. ¿Capacitación de venta? Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Qué haría la capacitación de venta excelente? Haga clic aquí para escribir texto.
   3. ¿Capacitación de producto/servicio? Haga clic aquí para escribir texto.
   4. ¿Qué haría la capacitación de producto excelente? Haga clic aquí para escribir texto.
   5. ¿Capacitación de gestión de cuentas? Haga clic aquí para escribir texto.
   6. ¿Qué haría la capacitación de gestión de cuentas excelente? Haga clic aquí para escribir texto.
   7. ¿Capacitación en gestión de tiempo? Haga clic aquí para escribir texto.
5. ¿Cómo se provee la capacitación?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Cuál es el procedimiento para capacitar al personal?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
7. ¿Cuál es la tasa de rotación de los vendedores?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
8. ¿Qué tan seguido envías información que no trata de tus productos/servicios pero que puede ser relevante para ellos y sus negocios?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
9. ¿Cuántas llamadas en frío se hacen por día? (Para generar prospectos)
   1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
10. ¿Cuántas citas se generan por día, semana o mes?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
11. ¿Cuántas cuentas se consiguen en cierto periodo de tiempo?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
12. ¿Cuántos prospectos se contactan por cada 100 esfuerzos?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
13. ¿Cuántas cartas se envían por día, semana o mes?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
14. ¿Cuántos folletos se envían por día, semana o mes?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
15. ¿Cuántas presentaciones se hacen por día, semana o mes?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
16. ¿Qué tan seguido se le da seguimiento al cliente? ¿Diario, semanal, mensual, anual?
    1. ¿Vendedor promedio? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Mejor vendedor? Haga clic aquí para escribir texto.
17. ¿Qué tan seguido tu negocio se pone en contacto con los clientes como iniciativa corporativa, no de manera que dependa del humor o las habilidades del vendedor?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
18. ¿Cuántas propuestas se hacen a la semana o al mes?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
19. ¿Cuál es el número de prospectos calientes en cualquier período (pipeline)?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
20. ¿Cuál es el número de prospectos tibios?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
21. ¿Cuál es el número de prospectos fríos?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
22. Describe la filosofía de marketing del negocio:  
    Haga clic aquí para escribir texto.
23. ¿Cuál es el slogan?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
24. ¿Cuál es la actitud del staff con el marketing?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
25. Describe toda publicidad, venta o programa de marketing exitoso en los últimos tres años.  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Cuántas de éstas que hayan funcionado se siguen aplicando, y cuántas han sido “evento único”?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
26. ¿Hay presupuesto para marketing?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Cuál es? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Cómo está asignado? Haga clic aquí para escribir texto.
    3. ¿Cómo ha sido usado en el pasado? Haga clic aquí para escribir texto.
27. ¿Qué alianzas estratégicas, si ha habido, tienes o has tenido?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Cómo les fue y cómo afecto al negocio?   
       Haga clic aquí para escribir texto.
28. Estrategias de Marketing:
    1. ¿Compras publicidad (sí no es así entonces cómo lo estarías haciendo)?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
       1. ¿Con qué frecuencia se compra? Haga clic aquí para escribir texto.
       2. ¿Qué fuentes se usan? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Cuál es el tema de la campaña?   
       Haga clic aquí para escribir texto.
    3. ¿Cuál es el objetivo de la campaña?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    4. Describe su efectividad:  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    5. ¿Tienes piezas promocionales que cubren puntos importantes de venta? Si es así, ¿Cuántos?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
       1. ¿Cuáles serían algunos ejemplos?  
          Haga clic aquí para escribir texto.
    6. ¿Qué ideas para promocionar tienes? Piensa en tres temas que se te ocurran en este momento y hacer títulos para piezas promocionales que vendan/persuadan un aspecto particular de lo que vendes:  
       Haga clic aquí para escribir texto.
29. ¿Realizas alguna acción de Relaciones Públicas (RP)? Si es así, ¿En qué consisten?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Quién es el responsable de RP? Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Cómo ve la prensa a tu negocio? Haga clic aquí para escribir texto.
30. ¿Cuentas con programa de referidos? Si es así, ¿cuántas ventas se realizan por este medio?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
31. Describe tus esfuerzos de correo directo:  
    Haga clic aquí para escribir texto.
32. ¿Cuentas con folletería/kit de medios?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Cómo son usados?   
       Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Qué mensaje se trata de comunicar la folletería?   
       Haga clic aquí para escribir texto.
33. ¿Cómo educas a tus clientes?  
    Haga clic aquí para escribir texto.
    1. ¿Provees seminarios?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    2. ¿Asistes a expos?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    3. ¿Boletines?  
       Haga clic aquí para escribir texto.
    4. ¿Patrocinas eventos?  
       Haga clic aquí para escribir texto.

Clientes

1. ¿Cómo perciben tus clientes a la industria?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Cómo perciben tus clientes a tu negocio?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿A tu competencia?  
      Haga clic aquí para escribir texto.
2. Describe a tu cliente más satisfecho:  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. Describe tu relación ideal con el cliente:  
      Haga clic aquí para escribir texto.
3. Describe alguna situación en la que hayas convertido a un cliente insatisfecho en satisfecho:  
   Haga clic aquí para escribir texto.
4. ¿Qué dicen los clientes de tu negocio?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
5. ¿Qué puedes ofrecer/hacer para que tus clientes digan “wow”?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
6. ¿Tienes base de datos?  
   Haga clic aquí para escribir texto.
   1. ¿Perfil? (Cuales son los factores para ordenar los datos)  
      Haga clic aquí para escribir texto.
   2. ¿Formato?  
      Haga clic aquí para escribir texto.