

Test:

¿Es usted un buen profesional de las ventas?.



1. ¿Tiene usted un temperamento optimista?



2. ¿Le gusta relacionarse con los demás?



3. ¿Tiene tendencia a aplazar las dificultades para el día siguiente?



4. ¿Es necesario ser competente técnicamente para vender?.



5. ¿Cree que buen vendedor puede vender cualquier cosa?



6. ¿Considera útil preparar las visitas?



7. ¿Si pudiera elegir, trabajaría a comisión?



8. Por teléfono, ¿vende usted algo más que una entrevista?



9. ¿Llega usted puntual a las entrevistas?



10. ¿Dedica poco tiempo a sus presentaciones?



11. ¿Sabe usted el coste medio de una de sus visitas a sus clientes?



12. ¿Trata usted de la misma manera a todos sus clientes?



13. ¿Hace usted a menudo favores a sus clientes?



14. ¿Se siente usted molesto cuando el comprador no le está escuchando?



15. ¿Es el vendedor el que debe hablar más durante una entrevista?



16. ¿Tiene tendencia a finalizar las frases del cliente cuando cree haberle entendido?



17. ¿Puede usted perder la venta en los veinte primeros segundos?



18. ¿Sus clientes deben convertirse en sus amigos?



19. ¿Puede pensar que cada uno de sus clientes es el único y el más importante?



20. ¿Es usted capaz de citar los nombres de sus diez mejores clientes?



21. ¿Tiene usted un objetivo para cada visita?



22. ¿Enumera usted, frente al cliente, todos sus argumentos para no olvidar alguno?



23. ¿Conoce bien los productos y argumentos de la competencia?



24. ¿Cuándo se negocia con un cliente potencial, le deja escapar fácilmente?



25. ¿Cuándo el cliente reflexiona para tomar su decisión, le ayuda usted ?



26. ¿Cuando se despide del cliente, analiza usted inmediatamente la entrevista?



27. ¿Cuándo consigue una negociación, sigue prospectando a continuación?



28. ¿Es usted capaz de decir lo que va a hacer en los próximos tres meses?



29. ¿Cuando el cliente hace una objeción, le lleva usted la contraria?



30. ¿Cree usted que tiene “facilidad de palabra”?



31. ¿Concede usted mucha atención a los detalles?



32. ¿Se atreve usted a pedir una recomendación después de cada visita?



33. ¿Es usted capaz de poner en tela de juicio sus métodos de trabajo?



Respuestas al test

- Para establecer su puntuación, anótese un punto en cada respuesta «**SÍ**» a las preguntas **1, 2, 4, 6, 7, 9, 11, 13, 17, 19, 20, 21, 23, 26, 27, 28. 31, 32, 33** y para todas las respuestas «**NO**» a las demás preguntas.
- De **28** a **33** puntos, Es útil perfeccionarse pero ya es usted un vendedor experto.
- De **20** a **28** puntos, tiene usted, sin duda, aptitudes para la venta; no obstante, la realización de nuestro curso le resultará muy beneficiosa.
- De **10** a **19** puntos, a usted le gusta la venta, pero no dude en perfeccionarse. Todavía le falta. Menos de 10 puntos, necesita mucho realizar nuestro curso, reflexione y vuelva a hacer este test, y, según el resultado, tome la decisión que proceda.

FIN

