



Competencias que se cubren:

## Categorías de Competencias Primarias:

- **Responsabilidad—**  
Demuestra responsabilidad personal. Ser responsables por lo resultados alineados con las direcciones de la empresa.
- **Comunicaciones—**  
Practica la escucha activa apoyada en presentaciones de información oral y escrita.

## Categorías de Competencias Relacionadas:

- **Visión—**  
Orientado en el futuro. Desarrollar una imagen futura emocionante de lo que podría ser.
- **Orientación a Resultados—**  
Apasionado por ganar. Dedicado a lograr soluciones para que todos ganen.
- **Management de Recursos Humanos—**  
Maneja los procesos para alinear el capital humano con las metas organizacionales.
- **Liderazgo—**  
Guía los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios.

# Desempeño Comercial

## RESUMEN

Definir claramente las expectativas del desempeño que se relacionen con la visión, misión y valores de la empresa crear resultados ganar – ganar. Identificar las áreas de resultados clave y los estándares de desempeño SMART en esas áreas desarrollan claridad. Para crear resultados mensurables se alinean los deberes y actividades, las habilidades, el conocimiento y las capacidades. El seguimiento regular a través de reuniones de estado y la medición de actividades y habilidades crea feedback y resultados consistentes.

## CONTEXTO

Los gerentes efectivos de ventas comienzan con metas de desempeño claramente definidas. Traducir el objetivo de negocios de una empresa en actividades diarias y tareas es el lado del proceso de la gestión del desempeño.

Sin metas de desempeño claramente definidas, no podemos determinar si es la persona o el proceso lo que necesita tener coaching o un cambio. En este módulo, definiremos los resultados que necesitamos de nuestros vendedores y las actividades que necesitan mantener, para crear la relación más productiva posible con nuestros asociados.

---

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Crear una imagen de cómo es el trabajo de un vendedor cuando está bien hecho
- Escribir un documento que defina las expectativas de desempeño
- Identificar habilidades clave, conocimiento y capacidad esenciales para el desempeño del trabajo
- Traducir los objetivos del negocio en actividades diarias con resultados medibles
- Aplicar un proceso para conducir reuniones de ventas uno a uno