



Tipo de vendedor
Carismático: Carisma en las ventas

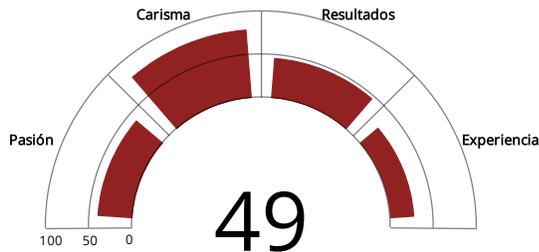
★ ★ ★ ★ ★

Stefany Velásquez
 Fecha de aplicación
 18/12/2024

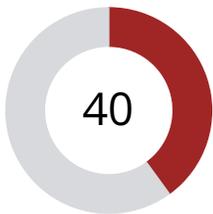


Capacidad y técnica de Ventas

La capacidad de ventas de Stefany Velásquez es la siguiente

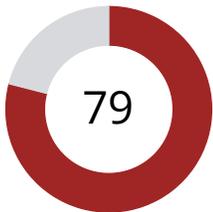


Es una persona que actúa con naturalidad hacia los demás, muestra un nivel moderado de entusiasmo hacia las ventas, cierta orientación hacia los resultados y dificultad para conectar experiencia y ejecución. Como consecuencia, motiva al cliente.



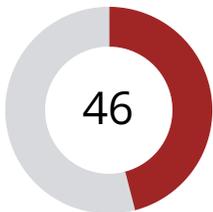
Pasión por las Ventas

Tiene un nivel bajo de apasionamiento por las ventas, probablemente porque no le atrae la idea de tener que convencer a otras personas a que le compren algo a cambio de una recompensa económica u otro tipo de beneficio.



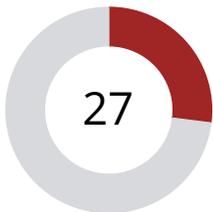
Carisma en las Ventas

El nivel de magnetismo tiende a ser alto lo que le permite hacerse notar de manera positiva frente a los demás, actuando con familiaridad, naturalidad y sencillez, especialmente con las personas que no le conocen.



Resultados en las Ventas

Su capacidad para obtener resultados en ventas es normal, lo que le permite actuar con valentía y decisión, identificando hasta donde es prudente insistir. Encuentra la fuerza para defender sus ideas con energía.



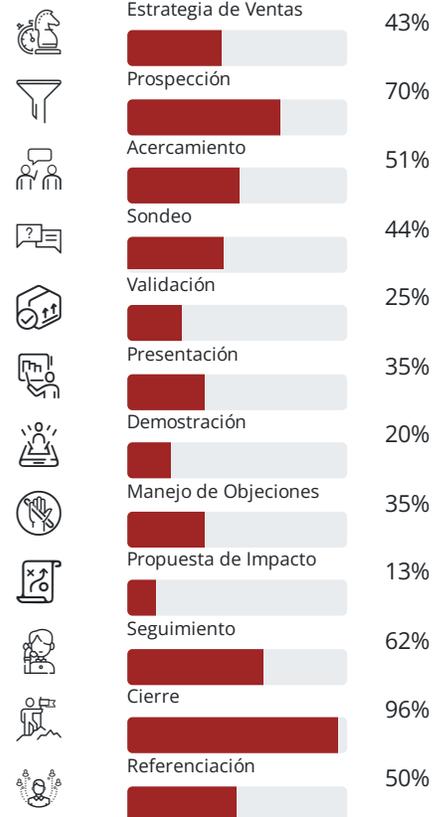
Experiencia de Ventas

Debe trabajar aun más en incorporar su experiencia en ventas, para poder percibir mejor las oportunidades comerciales, interpretar cómo se toma la decisión de compra, leer el potencial real del negocio y dosificar su esfuerzo con inteligencia, lo que le permitirá presentar una oferta convincente para satisfacer las necesidades del cliente.

Técnica de Ventas



Su habilidad en técnicas de venta es normal, conociendo cómo vender escuchando, validando o focalizándose en las necesidades del cliente, lo que le ayuda a lograr más cierres y en menor tiempo.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.