



Test de Ventas-R

Detectar el potencial y las aptitudes comerciales

El **Test de Ventas-R** evalúa el potencial comercial, las aptitudes y las motivaciones en el ámbito de las ventas. Es el único test en el mercado que analiza todas las dimensiones relacionadas con el proceso de venta: comprensión de las necesidades, prospección, argumentación, cierre de la venta y fidelización del cliente.



85 preguntas en forma de "mini simulacros"



20 minutos



Español, francés, inglés, alemán, árabe, portugués, holandés



Cualquier perfil comercial o persona que desean evolucionar en el ámbito de la venta

OBJECTIVOS

- Selección de personal
- Desarrollo de competencias
- Auditoría de equipo

PUNTOS FUERTES

- Indicador del potencial de ventas
- Indicador de deseabilidad social
- Posicionamiento frente a 11 funciones comerciales de referencia

DETALLES DEL TEST

Resultados analizados según 12 rasgos del comportamiento agrupados en 4 dimensiones

- **Aptitudes de cazador:** Prospección, enfoque cliente, combatividad
- **Aptitudes de desarrollador:** Red de contactos, satisfacción del cliente, ventas estratégicas
- **Aptitudes de negociador:** Comprensión de las necesidades argumentación, finalización
- **Habilidades comerciales:** Juego comercial, afirmación, auto-control

11 funciones comerciales de referencia

- Vendedor B2B
- Vendedor B2C
- Encargado de las relaciones con los clientes
- Miembro del departamento de atención al cliente
- Vendedor de telemarketing
- Comercial de grandes cuentas
- Responsable de producto
- Venta pro medio de demostraciones
- Venta en tienda



Ejemplo de pregunta

En el teatro:

- Sería un cómico(a) de un espectáculo individual, de monólogos
- Pondría en escena una obra clásica

Informe

- Indicadores (potencial de venta, deseabilidad social)
- Perfil general
- Visual de calibración
- Gráficos
- Comentarios
- Resumen del perfil
- Adecuación del perfil con puestos y funciones tipo

Gráfico

