

La Sección DISC de Competencias Comerciales muestra la valoración de tendencia o enfoque hacia 16 competencias clave comerciales agrupadas y 4 áreas competenciales estratégicas.

Tipo: Sección en informe base

Incluido en: DISC Comercial

Páginas: 2

Compatibilidad: Sustituye a la antigua sección de Competencias Comerciales

Introducción

Las competencias comerciales son las aptitudes, conocimientos y destrezas necesarias para cumplir exitosamente las actividades de ventas y relación con el cliente, según estándares definidos por el sector productivo o empresarial. Las competencias abarcan los conocimientos [saber], actitudes [ser] y habilidades [hacer] de un individuo. Los modelos competenciales son ampliamente aceptados en el mundo empresarial, y han sido integrados en diferentes grados en multitud de empresas públicas y privadas.

Trasfondo

Toda competencia está asociada a comportamientos y DISC es el lenguaje del comportamiento. Hemos realizado un profundo estudio de los modelos competenciales más aceptados por las empresas y los hemos cruzado con la metodología DISC. En este estudio se ha analizado cada comportamiento asociado a cada competencia y se ha relacionado con las tendencias conductuales DISC. Por otro lado, desarrollamos y validamos un sistema de valoración correlacional que nos llevó a las fórmulas de intensidad de cada competencia.

Después de estudiar los principales modelos y diccionarios de competencias más aceptados, extrajimos las 16 competencias clave relacionadas con los comerciales y sus actividades de venta, atención al cliente y administración de venta.

Propósito

La sección DISC de Competencias Comerciales nos ayuda a entender en primer lugar nuestra disposición natural frente a cada competencia, es decir, aquellas competencias que por nuestro perfil o estilo conductual natural nos resultará más fácil llevar a cabo o desarrollar, y aquellas en las que tendremos que hacer un mayor esfuerzo de adaptación para llevar a cabo. Esto ayuda al evaluado a entender qué necesita potenciar para ser excelente y que necesita fortalecer para no tropezar.

Además nos indica el nivel de adaptación del evaluado frente a las competencias, es decir, dónde está invirtiendo su energía o dónde percibe que debe

invertirla para un desempeño exitoso en esa área o situación. Esto ayuda al evaluado y sus superiores a entender si está percibiendo correctamente las demandas de su labor y si está enfocando su energía en las competencias correctas, así como su gasto energético y posibles brechas de estrés.

No todos los comerciales necesitan ser excelentes en las 16 competencias, sino que cada entorno comercial o tipo de venta, tiene algunas determinantes para el éxito de su labor, y este módulo nos ayuda a identificarlas y ver los niveles de tendencia conductual del evaluado.

Contenido

La sección DISC de Competencias Comerciales se compone de dos gráficas, la primera corresponde a 4 áreas competenciales clave relacionados con los 4 factores DISC, cada área mostrada es la media de 4 competencias del grupo de 16. Las áreas son:

- Decisión y Objetivos
- Interacción y Comunicación
- Gestión y Coordinación
- Normas y Procedimientos

La segunda gráfica muestra las 16 competencias clave para cualquier tipo de venta o entorno comercial. Las competencias son:

- | | |
|---------------------------------------|--|
| • Persistencia | • Seguimiento del Sistema de Ventas |
| • Orientación a Resultados | • Servicio al Cliente |
| • Orientación al Cierre | • Escucha al Cliente |
| • Resolución de Problemas Comerciales | • Post-Venta |
| • Persuasión | • Manejo del Argumentario |
| • Gestión de Objeciones | • Preparación de la Venta |
| • Autoconfianza | • Gestión Administrativa |
| • Relación con los clientes | • Conocimiento del Producto o Servicio |

¡El único DISC del Mercado con Correlación a Competencias Comerciales!