



# Diagnóstico de la Fuerza de Ventas

Personas Generando Resultados

## Introducción

Implementar una verdadera filosofía de TRABAJO EN EQUIPO asociada con un ALTO DESEMPEÑO es un proceso difícil y no siempre tiene éxito. Cuáles son las fuerzas RESTRICTIVAS e IMPULSORAS que llevan a un EQUIPO DE VENTAS a hacer su mejor esfuerzo? A partir de esta reflexión, **WISDOM** desarrolló el DIAGNÓSTICO DE FUERZA DE VENTAS (DFV), con el fin de permitir a las Empresas definir PLANES DE ACCIÓN basados en información consistente.

## Por qué DFV?

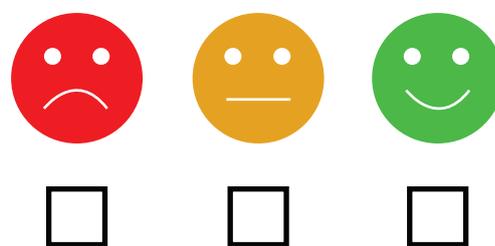
- ▲ Conocer el grado de convergencia entre los intereses y objetivos de la Empresa y los miembros de la FUERZA DE VENTAS, ya que esto afecta sus esfuerzos en la búsqueda de la SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, así como su compromiso con la CALIDAD y RESULTADOS de la organización.
- ▲ Conocer la capacidad de la Empresa y su EQUIPO COMERCIAL para superar las dificultades y cambiar, con el fin de aprovechar mejor las oportunidades.
- ▲ Establecer PRIORIDADES en la gestión y formación de equipos en función de la orientación estratégica de la Empresa.
- ▲ Elaborar PLANES DE ACCIÓN que refuercen la competitividad, aumenten los resultados y fidelicen a los clientes.

## Dimensiones de la Encuesta



## Diferenciales

- ▲ Cuestionario "a medida"
- ▲ Resultados: Globales X Estratos para hacer viables los cruces
- ▲ Solicitud: vía web, presencial y/o urnas
- ▲ Gráficos y DENSIDAD ANALÍTICA de resultados
- ▲ Recomendaciones para PLANES DE ACCIÓN
- ▲ Comparación de los RESULTADOS de la encuesta con ediciones POSTERIORES
- ▲ FACILITACIÓN del proceso de definición del PLAN DE ACCIÓN (opcional)



¿Sabes cómo se siente tu fuerza de ventas?



Contáctenos  
Fone: (011) 5032-0221  
wisdom@wisdom.com.br



WISDOM  
Gestão Organizacional  
www.wisdom.com.br