



Competencias que se cubren:

Categorías de Competencias Primarias:

• Management de Recursos Humanos—

Maneja los procesos para alinear el capital humano con las metas organizacionales.

• Liderazgo—

Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios. Es capaz de incorporar la cooperación voluntaria de otros, explotando sus mayores habilidades y capacidades, para lograr los resultados deseados.

Categorías de Competencias Relacionadas:

• Controles Gerenciales—

Ejercitar necesariamente los controles gerenciales para asegurar la integridad de los procesos de la empresa.

• Liderazgo—

Guiar los resultados de los negocios alineando la visión, misión y valores para realzar el valor de los negocios.

Contratando Vendedores

RESUMEN

Seguir un abordaje estructurado, objetivo para contratar nuevos vendedores genera mejores decisiones de contratación. Contratar efectivamente incluye identificar criterios de candidatos, promocionar la posición, evaluar postulantes, entrevistar, analizar para tomar la decisión, y planificar el primer día, semana, mes y trimestre para el nuevo empleado.

CONTEXTO

Los vendedores son un reflejo directo de su empresa. Por esa razón, una de las responsabilidades más importantes de un gerente de ventas es tomar buenas decisiones de contratación. Es esencial hacer las mejores elecciones posibles, porque la cantidad de tiempo, energía, esfuerzo, y dinero invertidos en desarrollar vendedores exitosos es muy significativa. A menudo uno se encuentra viviendo con elecciones pobres durante mucho tiempo, y luego, tratamos desesperadamente de encontrar a alguien (cualquiera) para acortar la brecha del personal de ventas.

Tomar decisiones de contratación exitosas incluye seguir un proceso estructurado, objetivo que cree resultados consistentes. Esto significa que necesitamos crear criterios claros para los candidatos y utilizar entrevistas y seguimiento efectivos. De esta manera sacamos las conjeturas de la toma de decisiones, teniendo como resultado el éxito para usted, su personal, y sus clientes.

Al completar este módulo, los participantes podrán:

- Aplicar un proceso repetible que identifique vendedores calificados
- Establecer criterios para tomar decisiones de contratación efectivas
- Entrevistar candidatos para identificar características para el éxito
- Utilizar las comprobaciones de referencias y antecedentes
- Establecer un plan para el nuevo empleado para asegurar el éxito