

Rueda del vendedor o emprendedor

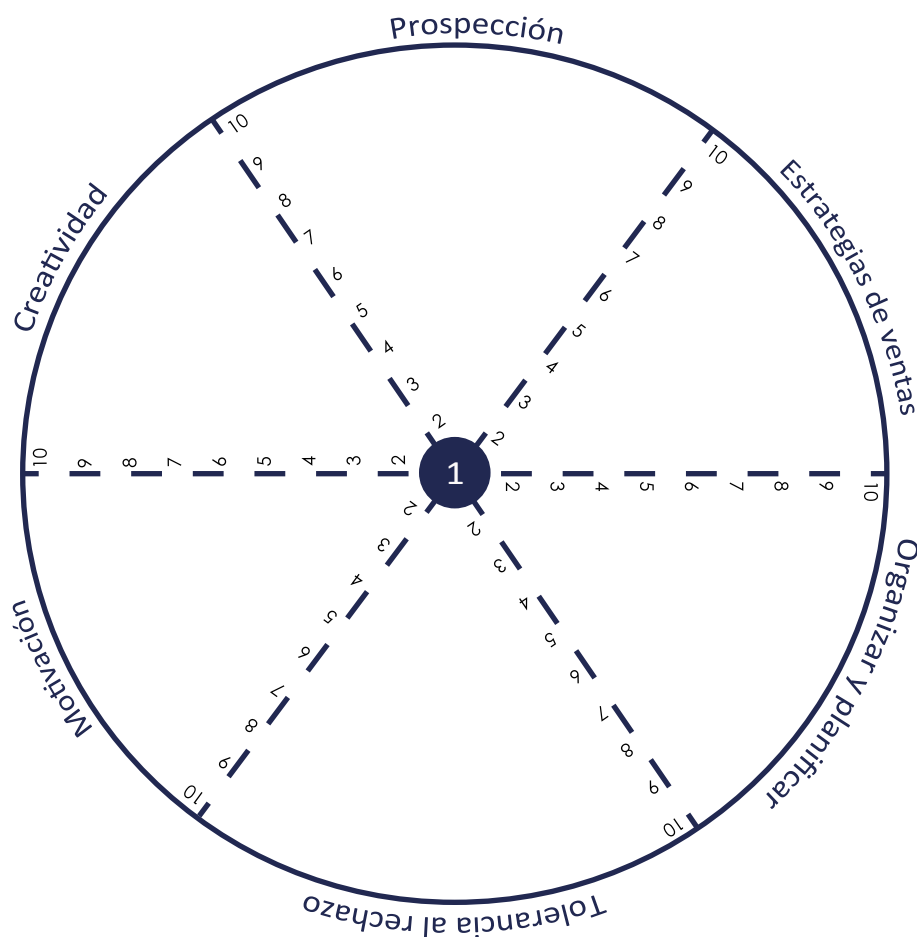
La rueda del vendedor o emprendedor es una herramienta de coaching muy efectiva que nos permite visualizar, de manera gráfica, las áreas de la venta en las cuales debemos dedicarle más foco y energía para alcanzar el equilibrio y obtener mejores resultados a corto y largo plazo.

Con esta herramienta podrás tomar conciencia del lugar en que te encuentras en cada una de ellas.

La rueda está conformada por 6 áreas especificadas más abajo. Cada una contiene una escala de 10 puntos, donde 1 es "poco satisfecho" y 10 es "muy satisfecho".

Ahora que conoces de qué se trata te invito a realizar los siguientes pasos:

1. Posícionalte sobre cada área y puntúa del 1 al 10.
2. Une los puntos de las posiciones de todas las áreas.
3. Analiza la forma de la figura y reflexiona sobre ella.
4. Identifica las áreas de puntuación más bajas y comienza a enfocarte en ellas para realizar cambios, aumentar tu posición y equilibrar la rueda.



¡APRENDE - ENTRENA - BRILLA!

Rueda del vendedor o emprendedor

A continuación te dejo algunas preguntas que te pueden ayudar a puntuar de mejor forma cada una de las áreas de la rueda.

Estrategias de ventas

- ¿Conozco y aplico nuevas estrategias de venta en mi trabajo?
- ¿Las estrategias que utilizo me dan frutos todo el mes?
- ¿Cierro el 90% de los prospectos?

Creatividad

- ¿Estoy constantemente innovando en la prospección de mis referidos?
- ¿Me permito ser creativo a la hora de cerrar un negocio?
- ¿Propongo a mi equipo nuevas alianzas?

Tolerancia al rechazo

- ¿Me frustró rápidamente al conseguir varios NO?
- ¿Cuánto afecta a mi motivación diaria el rechazo de mis propuestas?
- ¿Me demoro en levantarme nuevamente después de un NO?

Prospección

- ¿Mantengo la prospección como un hábito diario?
- ¿Dedico todas las semanas a estudiar nuevas estrategias de prospección?
- ¿Aplico diferentes métodos de prospección?

Organizar y planificar

- ¿Organizo mi día laboral la noche anterior?
- ¿Me propongo focos diarios que impactan en mis resultados?
- ¿Tengo una planificación clara de la meta para el mes?

Motivación

- ¿Conozco cuáles son los verdaderos motivos por los que hago mi trabajo?
- ¿Conozco lo que realmente me motiva y desmotiva de mi trabajo?
- ¿Trabajo constantemente para mantener mi motivación?

¡APRENDE - ENTRENA - BRILLA!