

# Segundo Congreso Internacional de Mercadeo y Ventas 2009

## Selección y perfil del recurso humano para VENTAS

*José David Ulloa Soto*

Especialista en Motivación y Liderazgo / TEC  
Coordinador de Sedes para los Programas de Administración y  
Mercadeo del Colegio Universitario Boston.

¿Cuántos vendedores de su equipo no alcanzaron su objetivo de ventas en el último periodo?



Necesitamos más ventas. Para el 2010 necesitamos hacer que los gatos y los perros aprendan a utilizar el dinero.

# Perfil del talento del Vendedor

- Vender es trabajar duro.... **MUY DURO.**

**¿Sus vendedores tienen instinto  
DEMOLEDOR?**

“Cuando las personas tienen más que suficiente, empiezan a descansar”

# Perfil del talento del Vendedor

- En ventas todo se trata de **tentar con preguntas.**

**¿Sus Vendedores saben escuchar?**

Los grandes vendedores no son extrovertidos



# Perfil del talento del Vendedor

- La información es Poder.

**¿Sus Vendedores son Empáticos?**

El buen vendedor identifica las necesidades de sus clientes.

# Perfil del talento del Vendedor

- Los grandes vendedores hacen de su trabajo su pasatiempo favorito.

**¿Sus Vendedores tienen ACTITUD?**

¿Vendo o me venden?

A background image showing several business men in suits running on a red athletic track. The man in the center is running towards the viewer with a determined expression, arms outstretched. Other runners are visible in the background, some slightly out of focus. The overall scene conveys a sense of competition and persistence.

# Perfil del talento del Vendedor

¿Dejo de insistir y fracaso?

**¿Sus Vendedores son Persistentes?**

¿Fracaso por dejar de insistir?

# Perfil del talento del Vendedor

- Los grandes vendedores se venden **ASÍ** **MISMOS** antes que al producto que ofrecen.

**¿Sus Vendedores son Agradables?**

Hombre que no sonríe, no debe abrir una tienda



A group of business professionals in suits are running on a red athletic track. The image is slightly blurred, conveying a sense of speed and competition. The track has white lane markings. In the top left corner, there is a faint watermark that reads 'gettyimages'.

# Perfil del talento del Vendedor

**¿Sus Vendedores conocen como expresarse?**

Vocabulario Verbal – Vocabulario No Verbal

A background image showing several business men in suits running on a red athletic track. The image is slightly blurred, suggesting motion. The track has white lane markings. The overall tone is competitive and fast-paced.

# Perfil del talento del Vendedor

**¿Sus Vendedores  
tienen presencia?**

**NO EXISTEN SEGUNDAS OPORTUNIDADES  
PARA DAR SEGUNDAS BUENAS IMPRESIONES**

# Perfil del talento del Vendedor

***Pero...***

**¿Cómo analizamos e identificamos dichas habilidades para la selección de vendedores?**

**Existen varias técnicas....**

A background image showing several business men in suits running on a red athletic track. The track has white lane markings. The image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid.

# Tècniques de Selecció de Vendedores

- Análisis del Curriculum y confirmación de referencias laborales.
- Actividad de Simulación de Venta.
- Estudiar su apariencia personal.



A group of business men in suits are running on a red athletic track. The man in the foreground is running towards the camera with a determined expression. The background shows other runners in motion, creating a sense of competition and urgency. The overall scene is brightly lit, suggesting an outdoor setting.

# Trucos de Selección de Vendedores

- Escuchar su historia.
- Díglele que no posee suficientes antecedentes para calificar en el equipo.
- Vuelva a programar otra cita. (Varias Veces)
- Díglele que se contratará a prueba hasta que demuestre lo que sabe hacer.

# Trucos de Selección de Vendedores

- Pídale que le venda lo que promovía en la empresa anterior como ejecutivo de ventas.
- Gracias por venir, antes de comenzar permítame hacerle una pregunta: Dentro de su biblioteca ¿Cuáles son sus libros favoritos sobre ventas?
- ¿Qué conoce de nuestra empresa?

# El triángulo de las Ventas

**Entusiasmo**

**Técnicas  
de venta**

**Conocimiento  
del Producto**





gettyimages

**Los vendedores profesionales son personas orientadas al servicio.**

**Gracias por su atención!!!**