

FERRAMENTA: WWW.MARCELOORTEGA.COM.BR

RODA DAS COMPETÊNCIAS COMERCIAIS

Esta é uma ferramenta de auto-avaliação ou de coach, apoio de um líder no desenvolvimento das pessoas de sua equipe. Devemos atribuir uma nota de 1 a 10 a cada uma das competências destacadas como essenciais, e assinalar a sua nota na posição do raio correspondente em sua roda das competências comerciais, desenhada mais a frente.

As competências que você irá avaliar são os seguintes:

1 – Treinamento técnico: Como está o seu conhecimento nos produtos e serviços que comercializa?

2 – Planejamento para o trabalho: Quanto você se dedica a planejar o seu processo de vendas com cada cliente? Como você avalia sua capacidade de organizar seu dia, sua semana, seu mês de trabalho?

3 – Relacionamento Humano: Qual sua avaliação diante da necessidade de se relacionar com clientes, colegas de trabalho, amigos e família. De um modo geral que nota de 0 a 10 você atribui ao seu jeito de construir bons relacionamentos?

4 – Comunicação eficaz: Como é seu poder de comunicação, de ser entendido e de entender as respostas dadas pelas pessoas, e especialmente pelos clientes?

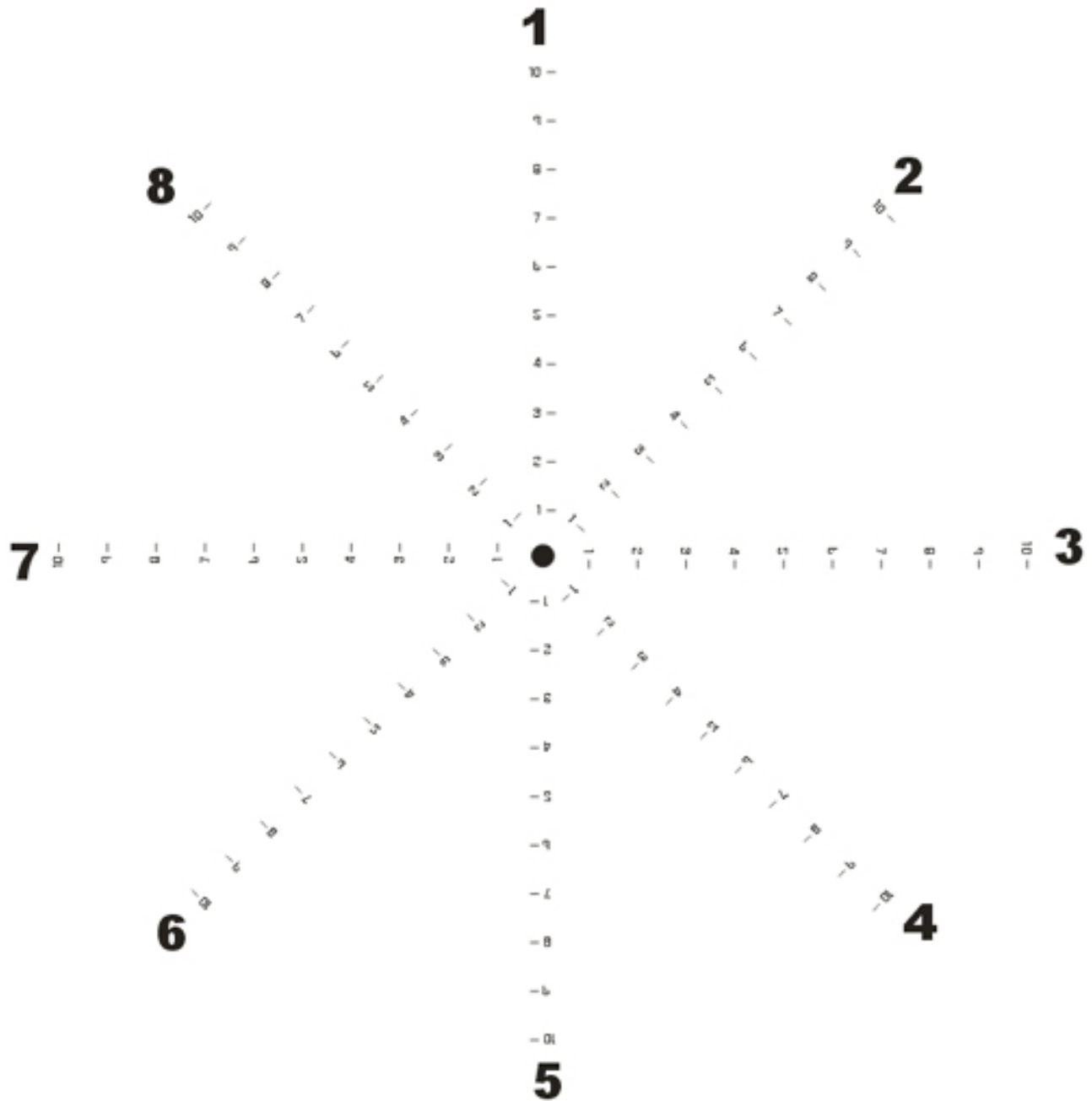
5 – Credibilidade: Se tiver que mensurar como as pessoas lhe dão crédito, confiam em você pelas palavras que usa, maneira como se apresenta, forma como argumenta, qual seria sua nota?

6 – Disposição, paciência e persistência: Quando se depara com negativas dos clientes, adversidades de mercado, falta de volume nos negócios, como você tem reagido, de 0 a 10?

7 – Foco e Flexibilidade: Como é que você analisa seu poder de focar suas metas e se preciso mudar rapidamente sua conduta, diante de um resultado parcial ruim? Qual nota dá para seu foco e flexibilidade?

8 – Melhoria Contínua: Como você avalia seu crescimento profissional e pessoal no que se refere principalmente a conhecimento e preparação para o futuro? Você aprende com seus colegas de trabalho? E ensina o que aprende? Que nota daria para o quanto você investe em aprender mais e mais?

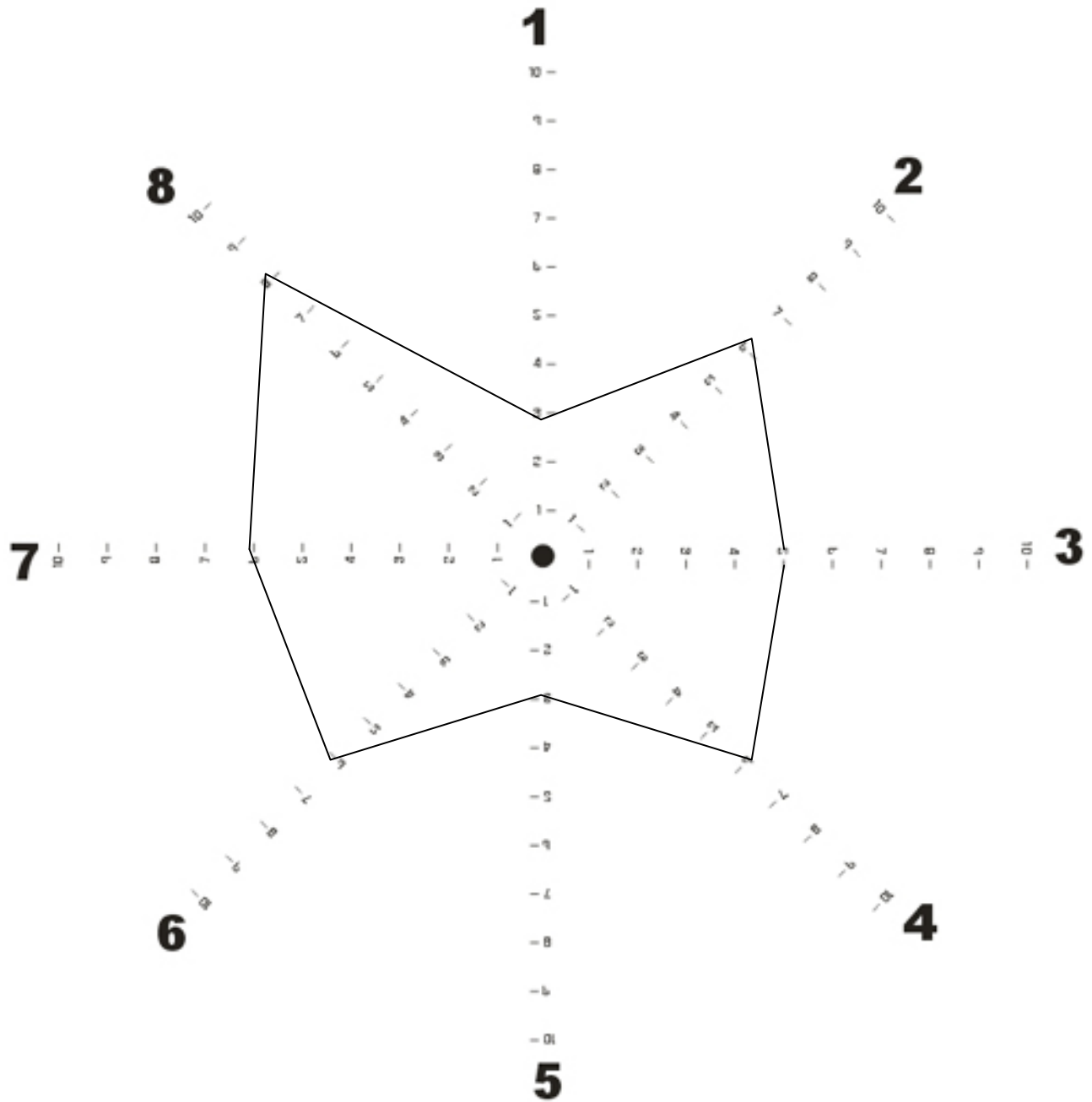
Preencha aqui a sua roda das competencias comerciais



Agora que você já atribuiu as notas a cada um dos aspectos avaliados na roda, ligue os pontos. Analise o formato dela. Por acaso ela é uniforme? Provavelmente não...

Veja o exemplo a seguir, de uma roda das competências comerciais onde o formato final não é uniforme.

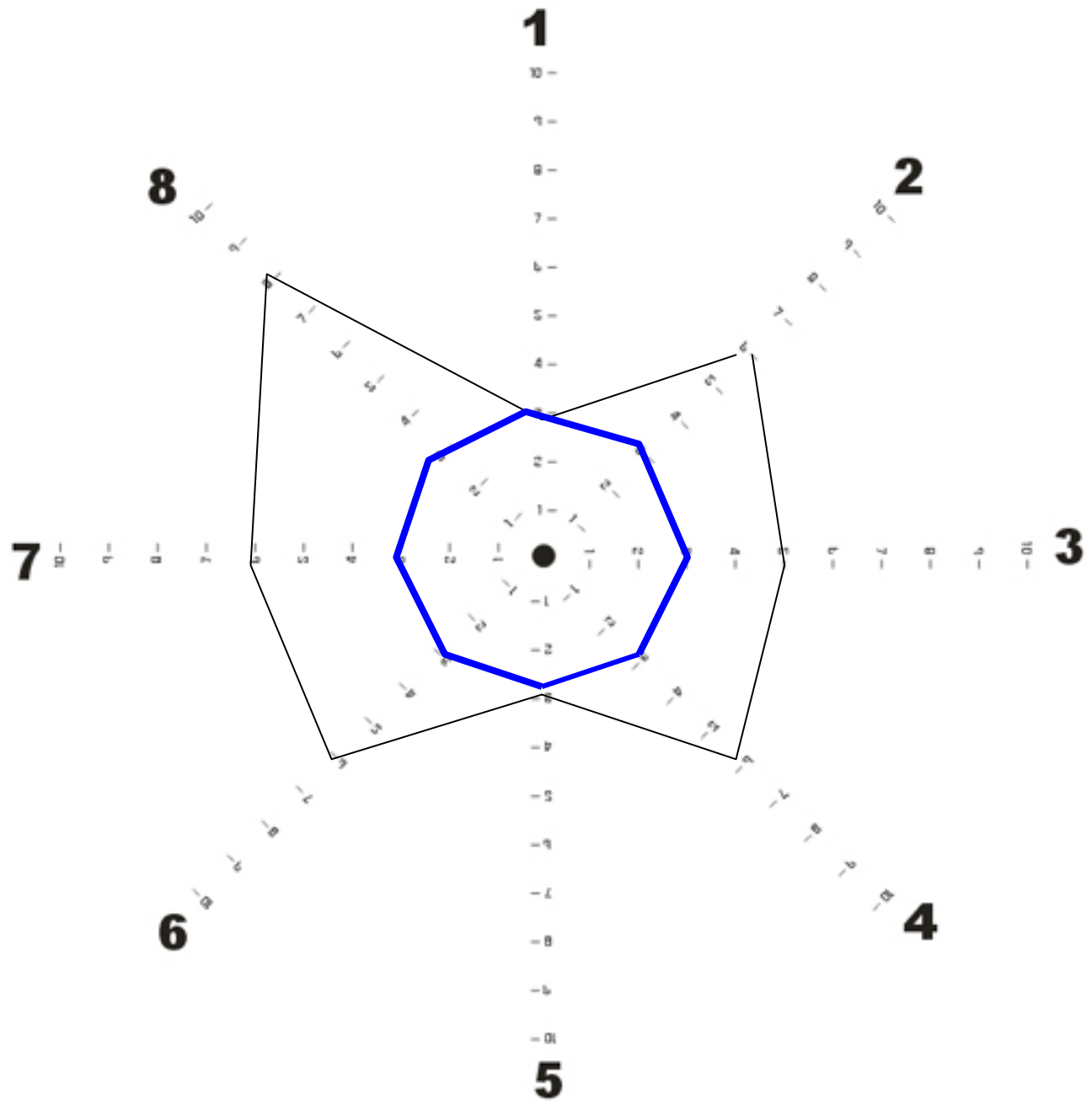
Exemplo de roda das competências comerciais irregular



O que acontece com alguém que tem uma roda com este formato? Bem, normalmente não vem atingindo resultados e a sua roda tem que girar. Ela vai girar com dificuldade, aos trancos e barrancos, não é? Mas aos poucos ela vai ajustando as arestas, as pontas vão se desgastando, e você acaba se acomodando num nível que chamamos de mediocridade. Este nível tende a ser muito reduzido, com nenhuma das áreas muito desenvolvidas!

Veja um exemplo da roda acima, e abaixo da condição medíocre que tende a ter em seu resultado:

Exemplo de roda nivelada por baixo, pela média que leva a mediocridade:



A linha azul no desenho acima representa o desempenho ruim que precisa ser ampliado.

Volte a analisar a sua roda das competências comerciais, desenhada anteriormente, e responda: O que precisa ser mudado? O que você precisa fazer para melhorar esta situação?

Depois, defina o que realmente precisa ser mudado. Por fim, estipule as ações que você deverá realizar para mudar suas competências comerciais.

1 - O que eu preciso mudar?

2 - Ação para mudar já !

<i>Área</i>	Ação
Treinamento Técnico	
Planejamento para o trabalho	
Relacionamento Humano	
Comunicação Eficaz	
Credibilidade	
Disposição, paciência e persistência	
Foco e Flexibilidade	
Melhoria Contínua	

Se dá para fazer, eu vou e faço!

Marcelo Ortega