

**Resultados Confidenciales**

# Informe de Desarrollo del CareeR<sub>x</sub><sup>TM</sup>

---



## Call Center Simulation

**Resultados de:**

**John Doe**  
**N° identidad 123-45-678**  
**9 de marzo, 2006**



## Prescripción de Carrera (CareeRx™)

El presente plan de desempeño es específico para sus necesidades personalizadas y recomendado en base a los resultados de sus evaluaciones. Trábjelo junto con su supervisor para lograr el mayor éxito.

### Prioridades de Desarrollo

**Orientación a las ventas** — Identificar las necesidades del cliente en términos productos y servicios, coincidir los productos y servicios adecuados a esas necesidades, recomendar e inducir los clientes hacia los productos y servicios apropiados, y responder de modo convincente a las preguntas y objeciones del cliente.

#### Actividades recomendadas para la orientación a las ventas

A ser  
completado  
por:

Completado:

#### Actividades en el trabajo

- Identificar un mentor de ventas y escuchar algunas de sus llamadas de clientes. \_\_\_\_\_
- Listar cuatro objeciones de ventas comunes y crear estrategias para tratarlas. \_\_\_\_\_
- Pedir al supervisor que monitoree las llamadas de oportunidades de ventas, luego revisar su desempeño en conjunto. \_\_\_\_\_

#### Aula/Cursos

- Asistir a la reunión mensual de actualización de productos y servicios. \_\_\_\_\_
- Asistir al aula de entrenamiento *Fundamentals of Selling* (Principios Básicos de Ventas). \_\_\_\_\_
- Asistir al taller de trabajo *Customer Role-Play* (Representación del Papel de Cliente). \_\_\_\_\_

#### Estudio individual

- Leer el libro *Selling for Success* (el Éxito en las Ventas). \_\_\_\_\_
- Revisar el material para productos y servicios. \_\_\_\_\_

#### Otro

- Trabaje junto con el supervisor para establecer las metas de ventas \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_