

Habilidades de Prospección

Evaluación de Asesores



Considera en tus interacciones diarias las veces que adoptas los siguientes comportamientos. Inserta una (X) en la casilla que corresponde al comportamiento descrito. Cuando termines, califica tu resultado y usa la escala debajo para determinar tu nivel de habilidad para prospección de negocios.

	CASI SIEMPRE	MUCHAS VECES	AVECES	POCAS VECES	CASI NUNCA
1. Introduzco nombres específicos que se identificaron durante el proceso de análisis financiero.					
2. Utilizo Internet y las redes sociales para generar nombres de prospección.					
3. Estratégicamente cosecho relaciones dentro de empresas o industrias específicas.					
4. Soy efectivo para superar objeciones presentadas por los demás mientras estoy prospectando.					
5. Logro que mi nominador reconozca y valore mi acercamiento y análisis de necesidad financiero (es decir, obtener la respuesta afirmativa).					
6. Proporciono referencias de otros profesionales que complementan mi labor.					
7. Actualizo el nominador sobre el progreso de las referencias que se han dado.					
8. Me reúno con las personas que considero como Centro de Influencia para fines de prospección.					
9. Identifico y alimento categorías específicas para ayudar al nominador a pensar en prospectos potenciales.					
10. Me comunico con las referencias de manera oportuna.					
11. Tengo un lenguaje de prospección que utilizo constantemente.					
12. Tengo un perfil del "prospecto ideal" al que me refiero cuando hago prospección.					
13. Califico las referencias obteniendo información adicional del nominador.					
14. Soy efectivo cuando uso las observaciones personales para convertirlos prospectos.					
15. Logro plantar "semillas" de prospección a lo largo de todo mi proceso comercial.					
16. Hago referencia al nominador cuando me encuentro con un cliente potencial por primera vez.					
17. Educo al nominador sobre cómo planeo presentarme al prospecto.					
18. Aprovecho la tecnología para ayudar con el proceso de prospección (es decir, WhatsApp, Messenger, correo electrónico, google, mensaje de voz, etc.).					
19. Constantemente solicito referencias en cada reunión.					
20. Creo que agrego valor y merezco ser referido a las personas.					
©2018 HOOPIS PERFORMANCE NETWORK	5 PUNTOS CADA UNO	4 PUNTOS CADA UNO	3 PUNTOS CADA UNO	2 PUNTOS CADA UNO	1 PUNTO CADA UNO
SUMA SUBTOTAL					
¿CÓMO PROSPECCIONA? (TOTAL)					