



THT | Analytics

Investigación #14

VENTAS

EN LA REACTIVACIÓN

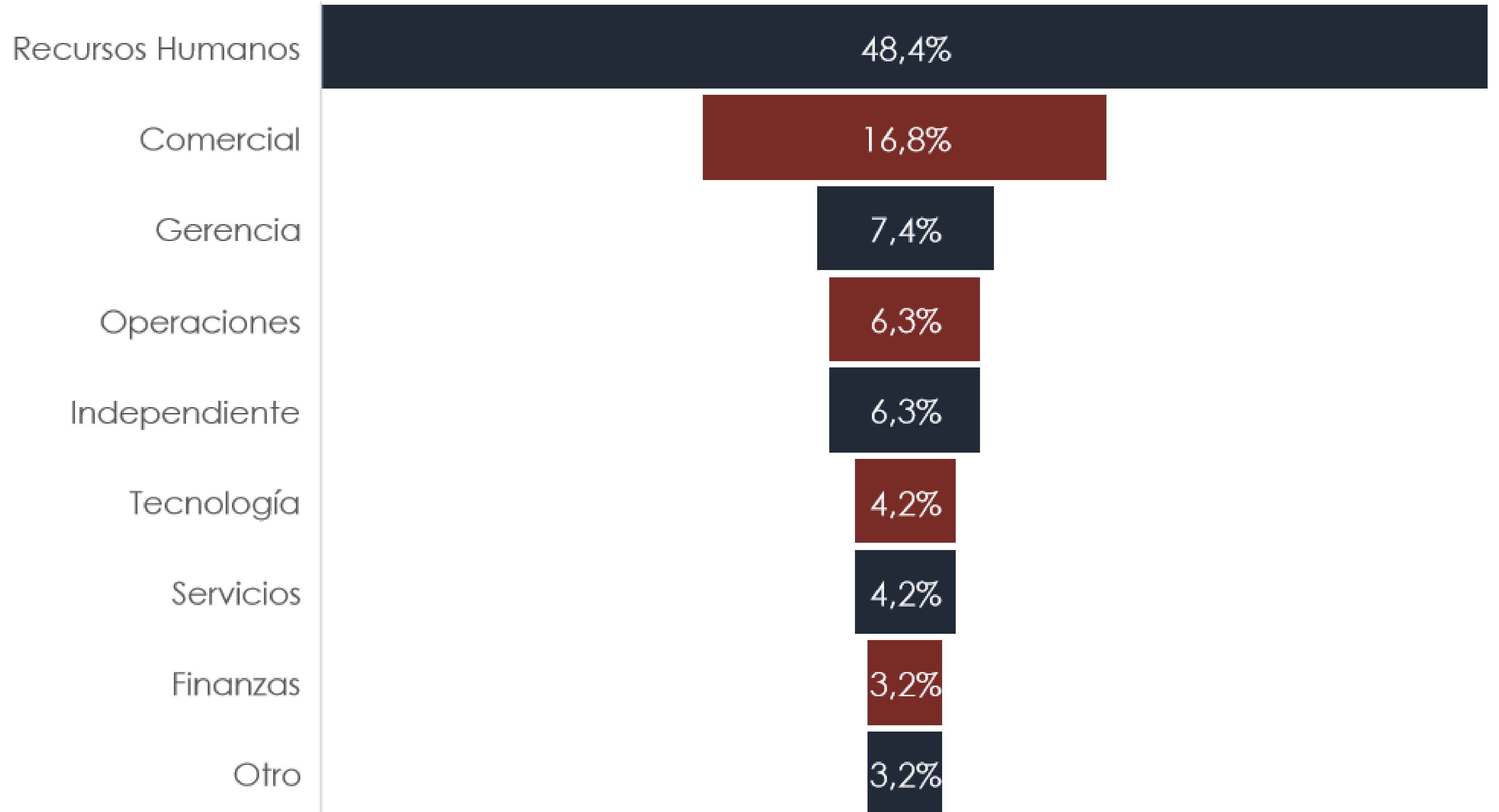
ECONÓMICA



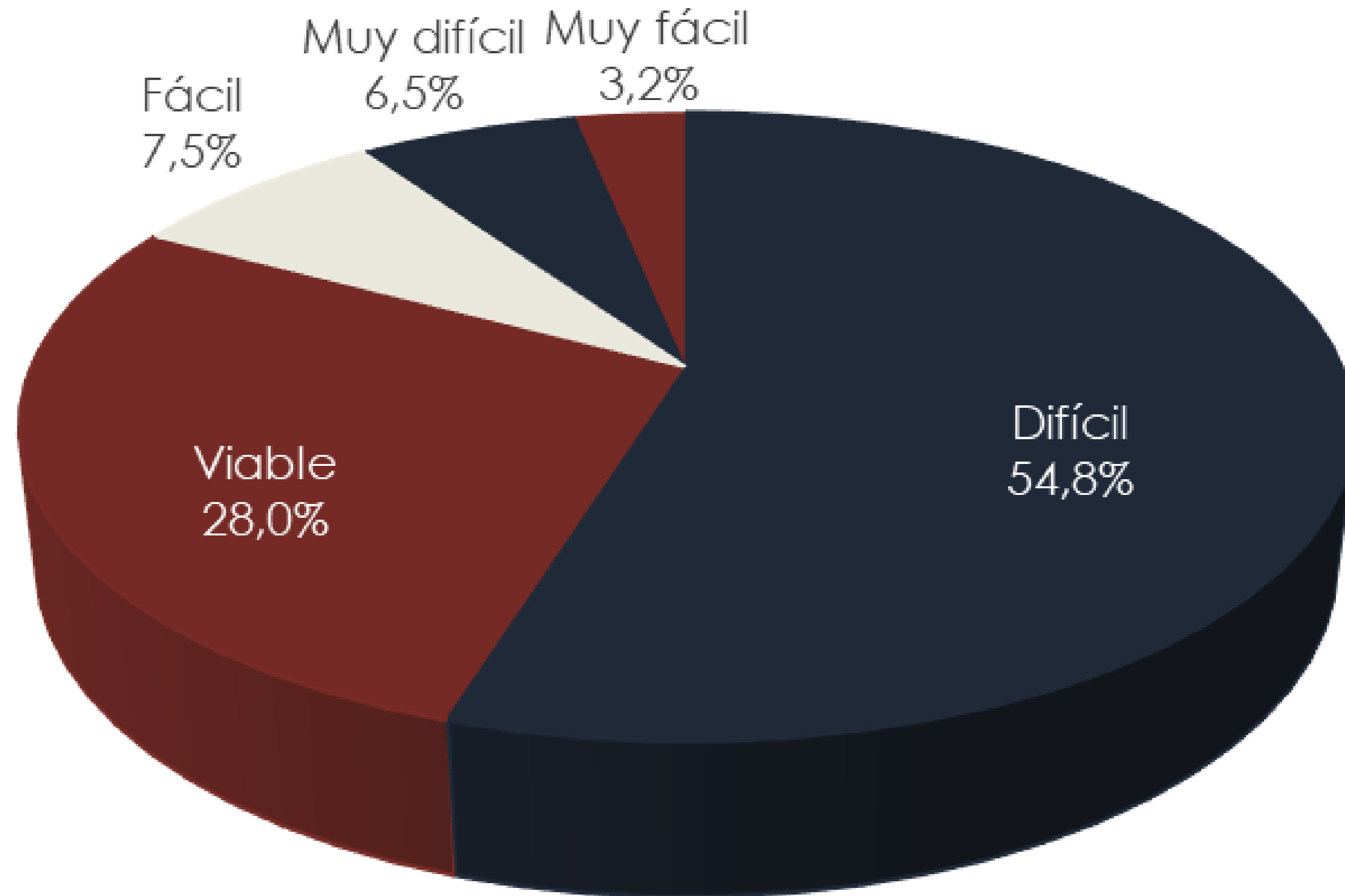
Tamaño de la muestra:

95 organizaciones de Latinoamérica

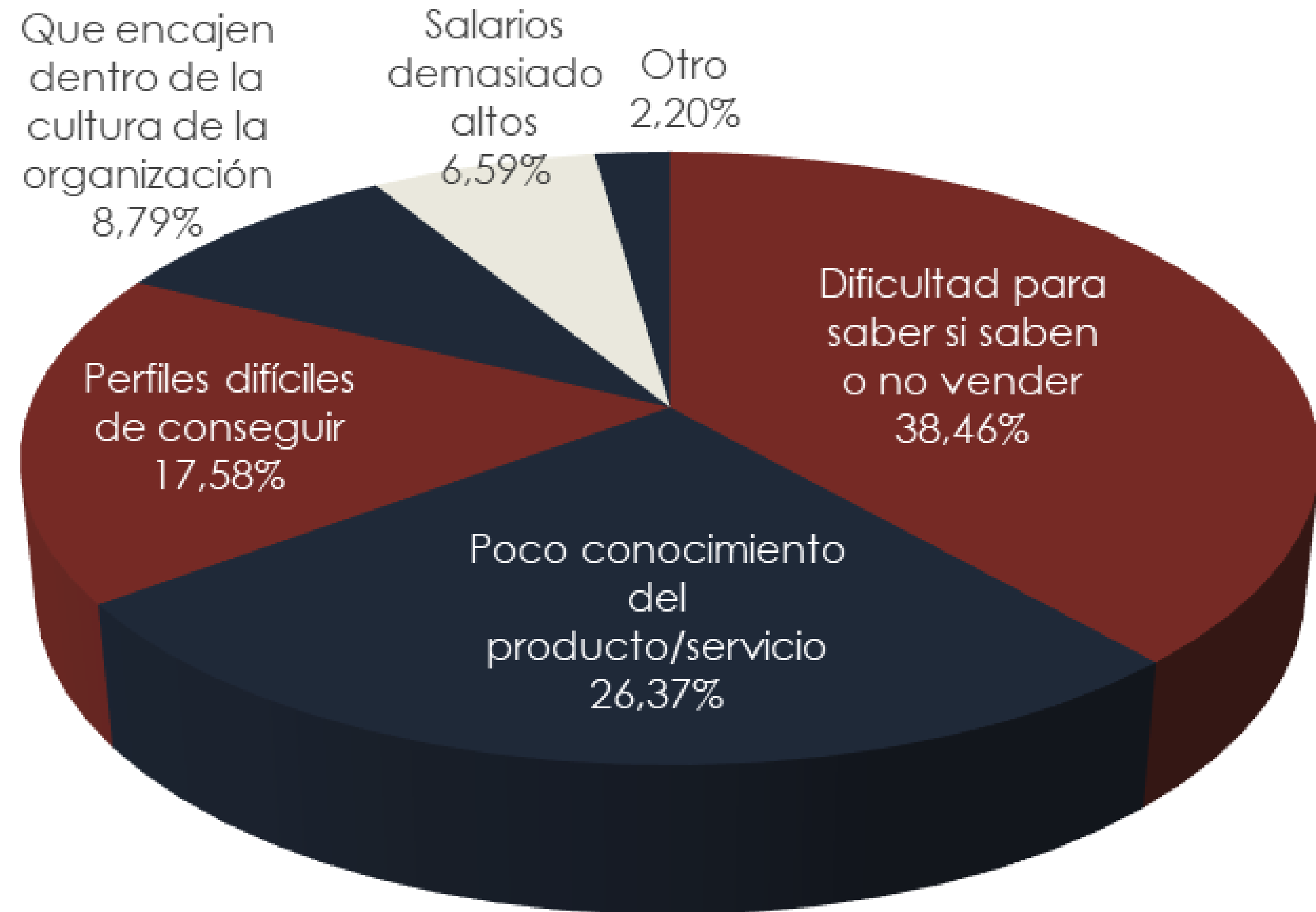
ÁREA EN LA CUÁL SE DESEMPEÑA:



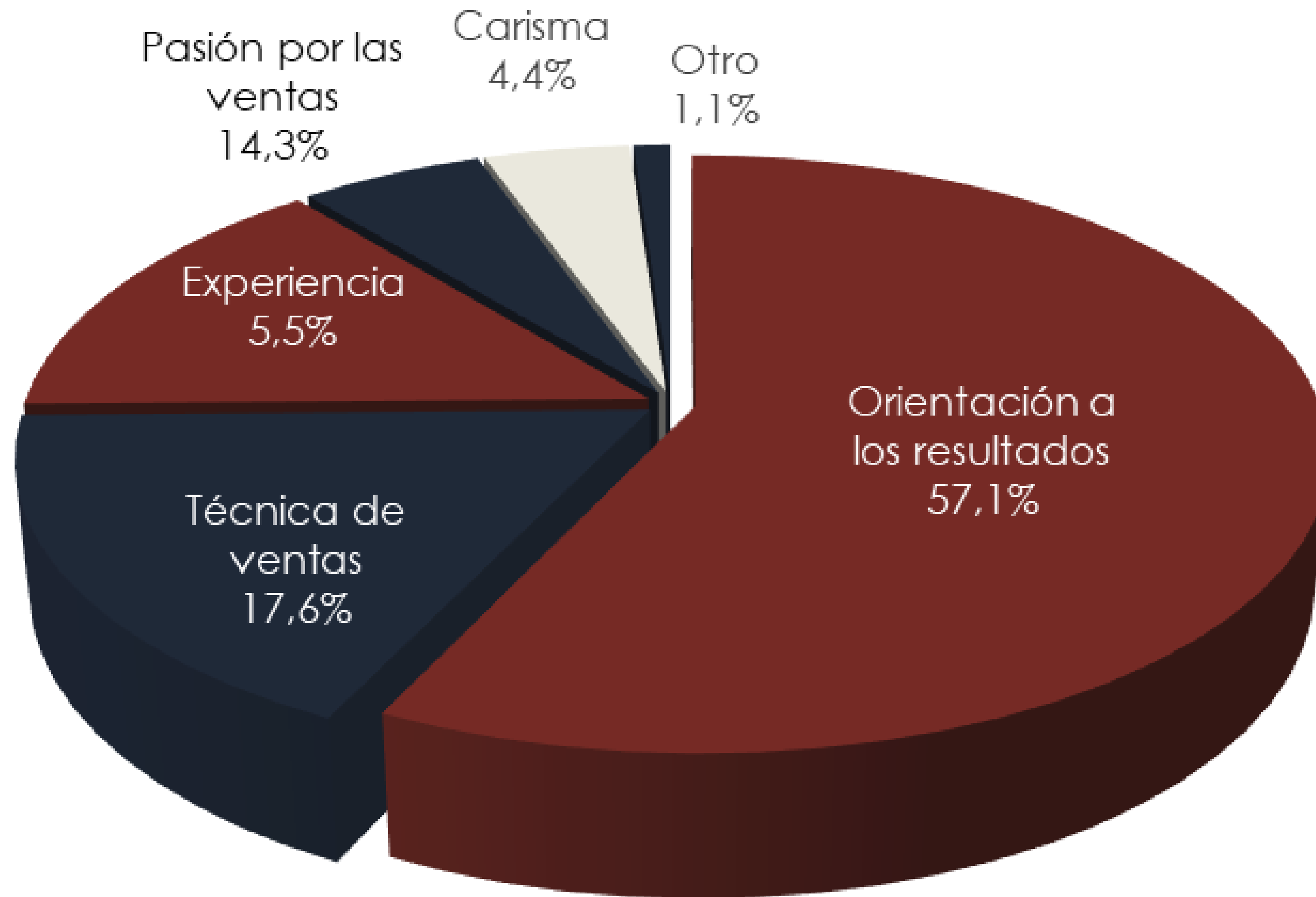
DE 1 A 5, SIENDO 1 MUY FÁCIL Y 5 MUY DIFÍCIL: ¿QUÉ **NIVEL DE DIFICULTAD** TIENEN EN SU ORGANIZACIÓN A LA HORA DE **BUSCAR Y SELECCIONAR** PERSONAL DE VENTAS?



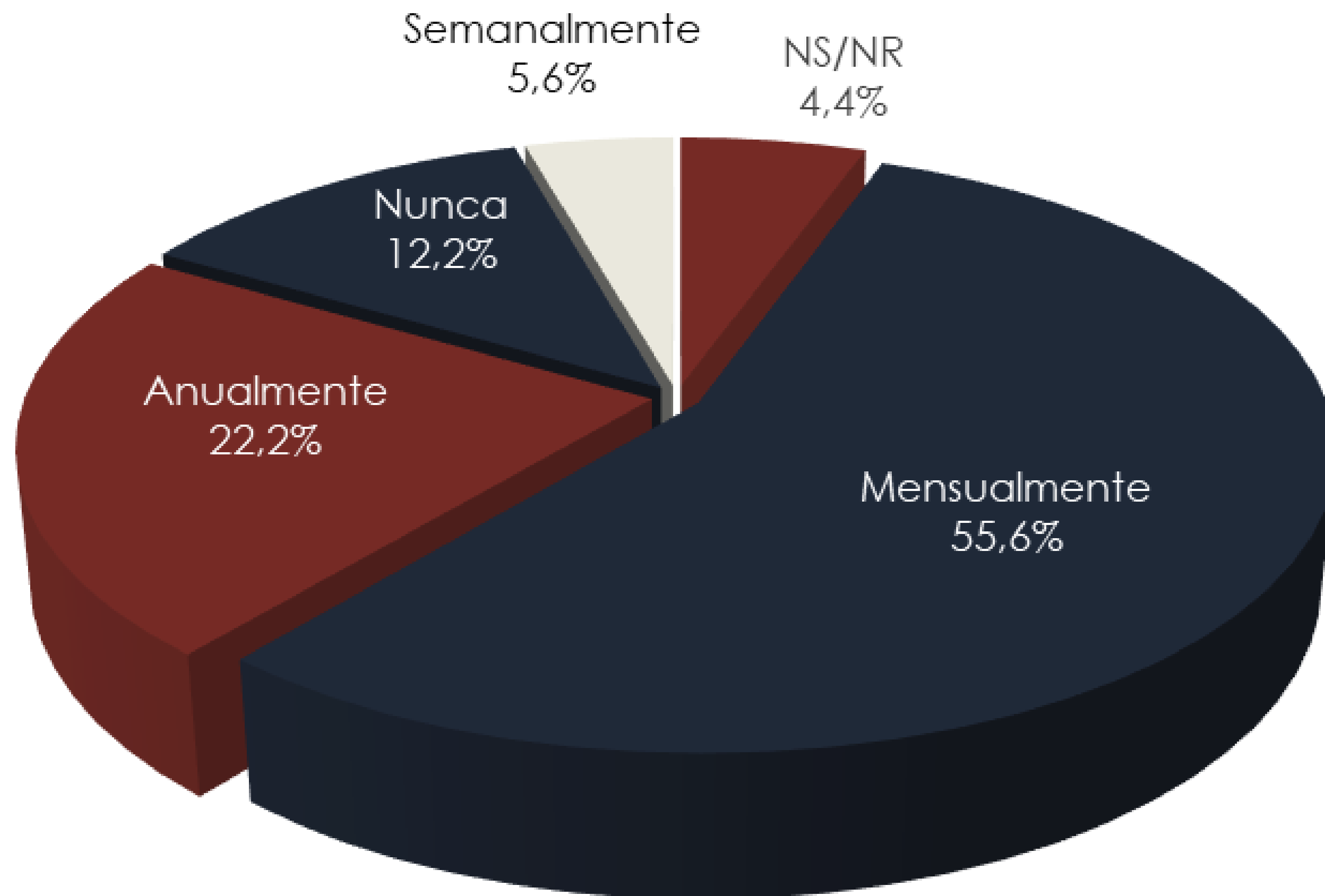
¿CUÁL HA SIDO LA PRINCIPAL DIFICULTAD AL SELECCIONAR PERSONAL DE VENTAS?



¿CUÁL ES LA **CARACTERÍSTICA** QUE MÁS TIENEN EN CUENTA AL MOMENTO DE **CONTRATAR PERSONAL PARA VENTAS**?



¿CADA CUANTO **ENTRENAN** A SUS VENDEDORES EN **TÉCNICA DE VENTAS?**



CONCLUSIONES

Seleccionar personal para de ventas es percibido por más de la mitad de las organizaciones como una labor difícil, principalmente por la dificultad para evaluar sus habilidades comerciales.

La orientación a los resultados es la competencia más valorada al momento de seleccionar personal de ventas, superando la técnica.

Más de la mitad de las organizaciones entrenan a su personal comercial de manera mensual.



Se realizó una encuesta a 95 organizaciones para saber sus percepciones acerca de temas relacionados con su la reactivación económica en este año.

Si quieres ser parte de THT Analytics inscríbete en:
<https://contenido.tht.company/tht-analytics>

¡Ya está disponible!

THT Analytics #14 Ventas en la Reactivación Económica



Link en la descripción