



Este é um modelo de uso geral para cargos em um contexto de Vendas. Pode ser utilizado para avaliar os cargos em que o incumbido precisa convencer os clientes ou clientes potenciais para aderirem a propostas, construir significativo relacionamento ganha-ganha, compreender as necessidades dos clientes e como estas se encaixam aos produtos e serviços que estão vendendo.

Competências

Influência e Persuasão - Vendedores são eficazes em persuadir, convencer, influenciar ou impressionar os outros, a fim de levá-los a apoiar uma agenda específica, gerar um tipo específico de impressão, ou tomar um curso específico de ação.

Compostura e Resiliência - Eles são capazes de lidar eficazmente com a pressão, manterem o foco e a intensidade, e permanecerem otimistas e persistentes, mesmo sob adversidades. Eles têm a habilidade e propensão para se recuperarem rapidamente de contratempos, rejeições e conflitos e manterem o autocontrole em face de hostilidade ou provocação.

Formação de Relacionamentos - Vendedores desenvolvem relacionamentos profissionais efetivos de longo prazo com os outros, baseados na confiança de que eles sempre trabalharão para o melhor interesse das partes envolvidas e de que eles são suficientemente competentes para prover resultados positivos.

Escuta Ativa - Eles aprimoram a compreensão mútua na comunicação com os outros ao expressar interesse genuíno e dedicar total atenção no conteúdo e significado das mensagens dos outros.

Pesquisa de Informações - Vendedores são motivados por uma curiosidade intrínseca e vontade de saber mais sobre as coisas, pessoas ou questões. Isso envolve ir além de perguntas de rotina e inclui uma pesquisa mais aprofundada para obter informações exatas e solucionar discrepâncias através de uma série de perguntas. Pode envolver ainda uma alta capacidade de observação para perceber no ambiente informações importantes que possam ser utilizadas no futuro.

Administração do Tempo - Eles focam em completar todas as tarefas de trabalho em tempo hábil, mantendo-se ágeis o suficiente para reagir às demandas concorrentes e mudanças de prioridades. Eles são capazes de administrar múltiplas responsabilidades, sendo organizados, mantendo-se a par de importantes tarefas sensíveis ao prazo e realizando todo o trabalho com precisão.

Comportamentos Representativos

- Defende ideias persuasivamente para obter apoio e comprometimento
- Suporta a rejeição
- Frequentemente liga ou reúne-se com contatos existentes
- Reapresenta o que é dito para verificar a compreensão
- Reúne todas as informações necessárias para fazer recomendações com embasamento
- Administra o próprio tempo e programa atividades para garantir a realização de metas



Modelo de Vendas - Geral

O modelo de cargo Vendas - Geral pode ser aplicado em uma variedade de posições que envolvem fazer conexões com clientes e convencê-los a comprar produtos e serviços. Embora as competências esperadas como Influência e Persuasão e Formação de Relacionamentos sejam destacadas no gráfico abaixo, também é importante para o indivíduo fazer recomendações fundamentadas e manter o controle do processo.

Liderança	Comunicação Ativa	Dinâmicas Interpessoais	Processo Decisório	Resolução de Problemas	Gerenciamento de Processos	Autogestão
Maturidade de Liderança	Influência e Persuasão	Sensibilidade Interpessoal	Processo Decisório Deliberativo	Criatividade e Inovação	Foco na Qualidade	Compostura e Resiliência
Comunicação de Liderança	Gestão de Conflitos	Foco no Atendimento	Tomada de Decisão	Raciocínio Analítico	Conformidade às Regras	Motivação para a Realização e Perseverança
Geração de Resultados	Negociação	Formação de Relacionamentos	Raciocínio Estratégico	Agilidade de Aprendizagem	Foco na Segurança	Autoconsciência
Condução de Mudança	Didática	Colaboração e Trabalho em Equipe	Cidadania Organizacional	Perspicácia Científica	Gestão de Processos	Adaptabilidade
Gestão de Inovação	Escuta Ativa	Perspicácia Organizacional	Pesquisa de Informações	Visão de Negócios	Administração do Tempo	Conforto na Ambiguidade
Formação de Equipe	Comunicação	Mentalidade Global			Planejamento e Definição de Prioridades	Iniciativa
Coaching e Desenvolvimento de Pessoas						Responsabilidade
Direcionamento						Profissionalismo
Delegação						Aprendizagem Contínua
Gestão Estratégica de Talentos						Foco Estendido na Tarefa
Gestão Baseada em Fatos						