

Reporte de evaluación · Venta consultiva

Videollamada de ventas · 12:40 min · Google Meet · Evaluado el lunes 13 de octubre, 08:00



Luis

Asesor · Venta consultiva

PRO

84

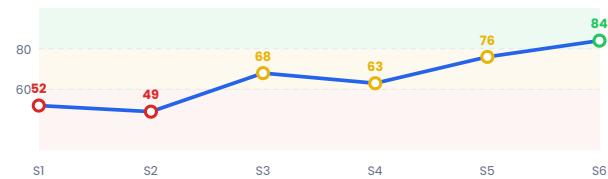
RÚBRICA · VENTA CONSULTIVA

Venta consultiva			100
1	Presentación	20	88
	Saludo inicial		95
	Dice su nombre		90
	Pocas muletillas		72
	Cámara encendida		100
	Gesticula		85
2	Sondeo	20	64
	Tres preguntas de necesidad		64
3	Producto	20	90
	Explica beneficios, no características		90
4	Negociación	20	82
	Maneja la objeción de precio		82
5	Cierre	20	95
	Acuerda siguiente paso con fecha		95

EVIDENCIA CON TIMESTAMPS

00:12	Presentación · Cámara encendida Cámara encendida y buena iluminación desde el inicio.	100
00:31	Presentación · Dice su nombre «Buenas tardes, le habla Luis.»	90
03:15	Sondeo «¿Qué le preocupa hoy?» — solo 2 de las 3 preguntas de necesidad.	64
07:40	Producto «Le comparto tres opciones.» Relaciona cada una con lo que dijo el cliente.	90
09:05	Negociación Responde a la objeción de precio con el plan a meses.	82
11:50	Cierre «Se las mando hoy mismo, ¿va?» Agenda la firma para el jueves.	95

TENDENCIA · 6 SEMANAS



De 52 a 84: +32 puntos.

RECOMENDACIONES

- Hacer las tres preguntas de necesidad antes de presentar.
- Reducir muletillas en la apertura («este», «o sea»).
- Repetir el cierre con fecha: es su punto más fuerte.

FUERTE EN

Cierre y Presentación.

A MEJORAR

Sondeo: tres preguntas de necesidad.