

CLASIFICACIÓN-EVALUACIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS, SEGÚN LA TIPOLOGÍA DEL DR. CHAMOUN

Para determinar con qué tipo de vendedor realmente contamos en la empresa y, en consecuencia, determinar qué potencial de ventas tiene en realidad el equipo, es útil clasificar y evaluar a los integrantes del mismo utilizando la tipología propuesta por el Dr. Habib Chamoun-Nicolás en su libro “**Desarrollo de Negocios**”.

El Dr. Chamoun propone cuatro tipos de vendedores:

- **MENTE EN BLANCO (MB).**
- **SIMPLE VENDEDOR (SV).**
- **DESARROLLADOR DE NEGOCIOS POTENCIAL (DNP).**
- **DESARROLLADOR DE NEGOCIOS IDEAL (DDNI).**

Veamos las características de cada uno de ellos.

MENTE EN BLANCO	
1	No tiene objetivos claros.
2	No sabe que está vendiendo, ni por qué.
3	No sabe quiénes son sus clientes potenciales.
4	No tiene mucha seguridad en sí mismo.
5	Está en ventas porque, erróneamente, cree que es un trabajo fácil.

6	Va con la corriente hasta que la misma corriente lo desaparece.
7	Puede estar muy bien relacionado y ser amistoso, pero no estratégico.
8	Es creativo, pero no tiene iniciativa.
9	No se le ocurren las ideas hasta que pasan los hechos.
10	Definitivamente, no concreta acciones ni confirma acuerdos.
11	No reconoce sus errores.

SIMPLE VENDEDOR

1	Es un despacha pedidos, un "toma notas".
2	El cliente le compra el por si solo no vende.
3	Existe una necesidad en el mercado y la satisface su producto o servicio, no su presencia.
4	No tiene muy claro el concepto de Post- venta.
5	No entiende ni reconoce el servicio a clientes.
6	Simplemente hace la venta del producto.
7	Se concentra en el cierre.
8	No crea oportunidades de la simple venta.
9	No piensa en el cliente como un cliente a largo plazo.
10	Solo está enfocado al corto plazo.

DESARROLLADOR DE NEGOCIOS POTENCIAL

1	Es un diamante en bruto (sólo le falta pulir algunas esquinas).
2	Conoce las necesidades del cliente.
3	Conoce sus fortalezas y debilidades.
4	Conoce a su competencia.
5	Conoce al mercado.
6	Está preparado cuando visita a un cliente.
7	Tiene un plan de acción.
8	Conoce, practica y genera estrategias.
9	No sabe cerrar.
10	A pesar de tener un objetivo, no lo tiene tan claro.
11	Se desvía del objetivo de la visita con el cliente.
12	Crea castillos en el aire.
13	Vende, pero no concreta.
14	Se pierde en los detalles (principal razón por la que no concreta).
15	Usa su criterio.

DESARROLLADOR DE NEGOCIOS IDEAL	
1	Conoce las necesidades de sus clientes en detalle.
2	Conoce a su competencia y a las estrategias de la misma.
3	Tiene la sensibilidad de saber cuando el cliente está a punto del cierre.
4	Es efectivo en las visitas con sus clientes.
5	Es muy efectivo al implementar su plan de negocios.
6	Es detallista, lo que implica que cierra exitosamente.
7	No cede tan rápidamente.
8	No cede en grandes cantidades.
9	Sabe, cuando cede, qué debe obtener a cambio.
10	Busca constantemente al cliente con soluciones creativas.
11	Es un solucionador de problemas.
12	Le da seguimiento a sus clientes.
13	Es un convencido del servicio post- venta.
14	Los clientes le compran no solo por sus productos o servicios, si no por su persona y servicio al cliente.
15	Usa su criterio para resolver las necesidades del cliente.