



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

Código: COM314_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para
la definición de estrategias y actuaciones comerciales”**

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

APP1: Definir la recogida de información relativa a las actividades de venta, identificando las variables y características que afectan al plan de actuación comercial.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Identificar las variables económicas, sociológicas y comerciales que afectan al plan de actuación comercial según su importancia para responder a la estrategia comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Seleccionar las fuentes de información que proporcionen datos representativos para el plan comercial, aplicando los procedimientos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Diseñar las plantillas para la recogida de información relativa a las actividades de venta del equipo comercial, en función de los parámetros que definen su actividad y la situación del producto en el mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP2: Actualizar la información relativa a los clientes, productos, actividades de venta y objetivos comerciales, manteniéndola estructurada y actualizada.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Recabar la información relativa a las actividades de venta y objetivos comerciales a partir del desarrollo de la actividad (proveedores, clientes y entorno), de acuerdo a los procedimientos establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Organizar la información obtenida relativa a las actividades de venta, priorizando los datos más relevantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP2: Actualizar la información relativa a los clientes, productos, actividades de venta y objetivos comerciales, manteniéndola estructurada y actualizada.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.3: Actualizar la base de datos y los ficheros de clientes de manera permanente con la información obtenida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP3: Procesar la información propia de la actividad de venta, identificando perfiles de clientes, determinando fortalezas y debilidades del producto/servicio.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Identificar las características de los productos/servicios propios y de la competencia, siguiendo los criterios comerciales de adaptación al segmento de clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.2: Determinar la evolución de las ventas, teniendo en cuenta el cálculo de ratios, tendencias y cuotas de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.3: Calcular la rentabilidad de una línea o gama de productos/servicios, teniendo en cuenta el umbral de rentabilidad y costes de los mismos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Comparar la oferta y demanda de un determinado producto/servicio, considerando saturación de mercado, productos sustitutivos y novedades e innovaciones tecnológicas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.5: Identificar el perfil de los clientes reales y potenciales, comparando nuestro segmento comercial con el de la competencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.6: Elaborar un esquema de fortalezas y debilidades del producto/servicio, establecido en ventajas e inconvenientes para los clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.7: Confeccionar el informe de la actividad de venta argumentando las conclusiones, de acuerdo a los criterios de calidad establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.8: Transmitir la información de la actividad comercial a las personas designadas por la organización en el tiempo y forma establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: Proponer estrategias para el desarrollo comercial de los productos/servicios en los nichos de mercado y segmentos de clientes, detectando nuevas oportunidades de negocio y formulando propuestas de mejora del argumentario de venta.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Identificar los nichos de mercado para el desarrollo comercial de la empresa, aplicando los correspondientes métodos de análisis.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.2: Segmentar a los clientes y negocios con potencial comercial, aplicando criterios de estudio comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Determinar las posibilidades de penetración en el segmento comercial de la competencia, estableciendo comparativas con el segmento propio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.4: Transmitir las oportunidades de negocio a los superiores jerárquicos, según los procedimientos establecidos, utilizando los recursos disponibles y detallando las valoraciones y conclusiones obtenidas del análisis de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.5: Definir las estrategias comerciales asociadas al producto, en función del ciclo de vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.6: Formular el argumentario de venta, incluyendo los puntos débiles y fuertes del producto/servicio, diferenciándose de la competencia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.7: Prever la cantidad de productos y/o folletos de servicios necesarios en el punto de venta, teniendo en cuenta los presupuestos, espacio y rotación del producto y garantizando la satisfacción del cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.8: Establecer nuevas utilidades del producto/servicio, en función de la evolución de la actividad comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.9: Confeccionar las propuestas de mejora del argumentario de venta, considerando las objeciones del cliente, transmitiéndolas según el procedimiento establecido por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP5: <i>Controlar la cantidad de productos y recursos necesarios para la prestación del servicio de venta, estableciendo acciones correctoras sobre los desajustes detectados.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Efectuar el control de productos disponibles en el establecimiento comercial, garantizando rigor y veracidad en la información, de acuerdo al procedimiento establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Revisar los indicadores clave de la gestión comercial, aplicando criterios de valoración establecidos, procurando la satisfacción y fidelización del cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 5.3: Comprobar la capacidad de prestación del servicio en función del personal y recursos asignados, utilizando los medios de gestión disponibles y teniendo en cuenta la calidad del servicio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.4: Establecer acciones correctoras sobre los desajustes de inventario y recursos asignados, analizando las causas y minimizando las desviaciones sobre el plan de ventas establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Controlar la calidad del proceso de ventas, valorando los parámetros de calidad del proceso de ventas y de satisfacción del cliente y cumplimentando el documento de incidencias de la actividad comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>