



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de 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 “UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de 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.

<i>APP1: Organizar los recursos del equipo comercial, determinando su tamaño y el perfil de los agentes, estableciendo actividades y asignando operaciones.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1: Fijar el tamaño de la fuerza de ventas en el plan de ventas, teniendo en cuenta los parámetros que afectan a la venta y optimizando los recursos disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2: Determinar el perfil de los puestos de trabajo del equipo comercial en función del tipo de clientes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.3: Distribuir el número de comerciales en función de los criterios y objetivos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.4: Establecer las actividades y tareas de los miembros del equipo comercial atendiendo a los tiempos, rutas y métodos de trabajo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.5: Asignar las operaciones comerciales y clientes importantes a los agentes comerciales de acuerdo a la experiencia y cualidades de los vendedores, respetando los criterios establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.6: Organizar el equipo comercial a su cargo, así como los medios y soportes de contacto, favoreciendo la consecución de los objetivos del plan comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.7: Transmitir el plan de ventas a los vendedores/comerciales a través de diferentes procedimientos, atendiendo a los objetivos generales y específicos para cada miembro, promoviendo la responsabilidad compartida y transparencia de gestión de la información.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP2: Organizar el desarrollo de la formación inicial y continua del equipo comercial y su evaluación, adaptándose a las necesidades y características colectivas e individuales de los agentes, en función de los objetivos previstos por la organización.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS2.1: Detectar las necesidades de formación individuales y del equipo comercial a través del seguimiento de su desempeño, atendiendo sugerencias y aportaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.2: Determinar los objetivos del plan de formación del equipo de comerciales en función de los objetivos previstos por la organización y teniendo en cuenta las necesidades formativas detectadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.3: Diseñar el plan de formación inicial de los miembros del equipo atendiendo a las funciones y particularidades de cada puesto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.4: Establecer los recursos necesarios para la formación del equipo de comerciales en función de los miembros del equipo y los objetivos de formación previstos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.5: Adaptar el plan de formación para cada miembro del equipo en función de sus capacidades y desempeño, reuniendo problemas, causas, propuestas de mejora y resultados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.6: Implantar un plan de formación continua de perfeccionamiento para el equipo comercial, completando las formaciones iniciales y adecuándolo a los cambios y novedades.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.7: Distribuir las acciones de formación teórica y práctica, aplicando técnicas de organización y programación de tareas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.8: Determinar el método de enseñanza-aprendizaje en función de los objetivos establecidos y adaptándolo a las características y necesidades del equipo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.9: Evaluar el plan de formación en función del progreso y profesionalización del equipo de comerciales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP3: Coordinar el equipo comercial, utilizando estilos de mando y liderazgo que mejoren su rendimiento y motivación, reconociendo y premiando sus logros profesionales.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS3.1: Identificar los valores y objetivos de la organización partiendo del plan de ventas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.2: Determinar los factores que motivan al equipo comercial, utilizando distintos procesos de intercomunicación.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.3: Fijar los incentivos para el equipo comercial a su cargo, de forma objetiva y en función de parámetros de rendimiento prefijados y evaluables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.4: Establecer planes de carrera y reconocimiento de la valía a los miembros del equipo comercial a través de instrumentos de promoción interna.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.5: Comunicar al equipo de comerciales los valores y objetivos de la organización adecuando tácticas de comportamiento coherentes a los mismos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.6: Seleccionar estilos de mando y liderazgo enfocados a la mejora del rendimiento y desarrollo profesional del equipo de ventas y a la rentabilidad del proceso comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.7: Dirigir el equipo comercial teniendo en cuenta el plan de ventas, la identidad corporativa de la organización y las características particulares del equipo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS3.8: Motivar a los componentes del equipo comercial aplicando técnicas de motivación y reconociendo sus logros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP4: Establecer un sistema de control sobre el desarrollo del plan de actuación comercial comunicando las variables de control y métodos de seguimiento al equipo comercial y recogiendo la información de las diversas fuentes establecidas.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.1: Establecer las variables que permiten controlar los resultados y procesos comerciales del equipo, atendiendo a los aspectos cuantitativos y cualitativos de su actividad comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: Establecer un sistema de control sobre el desarrollo del plan de actuación comercial comunicando las variables de control y métodos de seguimiento al equipo comercial y recogiendo la información de las diversas fuentes establecidas.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS4.2: Diseñar el informe de la visita/contacto reflejando los datos significativos que cumplan con el objetivo de medir la actividad de ventas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.3: Transmitir al equipo comercial las variables de control y los métodos de seguimiento aplicables a los resultados y la actividad desarrollada, aclarando dónde tienen que concentrar esfuerzos y resolviendo dudas que surjan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.4: Determinar el sistema de control comparativo de la información recogida con la prefijada en la actividad comercial, en función de su adecuación para el cálculo y análisis de las desviaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.5: Organizar el proceso de control del desarrollo del plan de actuación comercial a partir de métodos y documentación detectora de anomalías.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP5: Desarrollar el seguimiento de la evolución comercial a través de la información obtenida acerca de las ventas, estableciendo comparativas y generando informes con alternativas para la resolución de las desviaciones detectadas.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1: Seleccionar las herramientas de previsión de ventas atendiendo a las facilidades que aportan para explicar la evaluación de los objetivos de venta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.2: Obtener la información sobre situación y rentabilidad de ventas a través de ratios, de forma periódica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3: Calcular los principales índices estadísticos de control de la venta de forma periódica, atendiendo a datos concretos y cuantificables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.4: Comparar los datos individuales de los miembros del equipo comercial con el resto de promedios, teniendo en cuenta la media del equipo y la de la empresa.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5: Elaborar el análisis de las ventas y su tendencia utilizando recursos gráficos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: Establecer un sistema de control sobre el desarrollo del plan de actuación comercial comunicando las variables de control y métodos de seguimiento al equipo comercial y recogiendo la información de las diversas fuentes establecidas.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.6: Confeccionar el informe que recoge los datos de la actividad comercial del equipo, según procedimiento establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.7: Obtener conclusiones sobre la evolución del plan de ventas partiendo de la interpretación de los resultados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.8: Proponer alternativas a las desviaciones detectadas, enfocadas hacia el logro de los objetivos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP6: Revisar el plan comercial y sus objetivos tras la obtención del balance de ventas, estableciendo un procedimiento de aplicación y evaluación de acciones correctoras y transmitiendo a la dirección los resultados obtenidos.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.1: Obtener el balance cuantitativo y cualitativo de la actividad de ventas comparando las realizaciones con las previsiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.2: Detectar las desviaciones respecto a la previsión definida en el plan comercial, aplicando los procedimientos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.3: Ajustar los indicadores establecidos solicitando, en su caso, mayor implicación al equipo comercial.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.4: Proponer acciones correctoras si las desviaciones superan el margen establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.5: Establecer un procedimiento para aplicar las medidas correctoras ante las desviaciones, teniendo en cuenta los parámetros comerciales identificados.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.6: Comunicar las medidas correctoras a los departamentos y personal implicado facilitando la adaptación a las modificaciones incorporadas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP6: Revisar el plan comercial y sus objetivos tras la obtención del balance de ventas, estableciendo un procedimiento de aplicación y evaluación de acciones correctoras y transmitiendo a la dirección los resultados obtenidos.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.7: Transmitir a la dirección los resultados obtenidos de las medidas correctoras aplicadas, según procedimiento establecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.8: Comunicar a la dirección las propuestas de cambio relativas a la organización del trabajo y gestión de equipos comerciales, proponiendo las promociones o despidos oportunos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>