

DIAGNOSTICO DE FORMACION Y CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO DE LIDERES COMERCIALES PARA EL ÉXITO DE PROCONVET S.A

22 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

I. Datos de identificación personal.



Nombre Completo

22 respuestas

Ana María Sánchez galeano

Fabian Andres Lopez Ochoa

Santiago Galvis Arango

Oscar Javier Zuluaga Ruiz

Luis de León Vicuña Realpe

Sandra Giselle Ariza Pinzón

Roberto sarmiento florez

Celia patricia ortega Jimenez

Mary Luz Álvarez Vanegas

EDILBERTO MARTINEZ DIAZ

Julián López

Juan Felipe Herrera López

Arley López Londoño

Allen Osorio Llach

Adriana Monica Marcela Rivera Rojas

María Angélica Guerra Ortiz

Claudia alzate

Mónica María Arboleda Jaramillo

Luis Gerardo Vargas Barragán

Paula Andrea Paz

Giovani Fernando Guio Chaparro

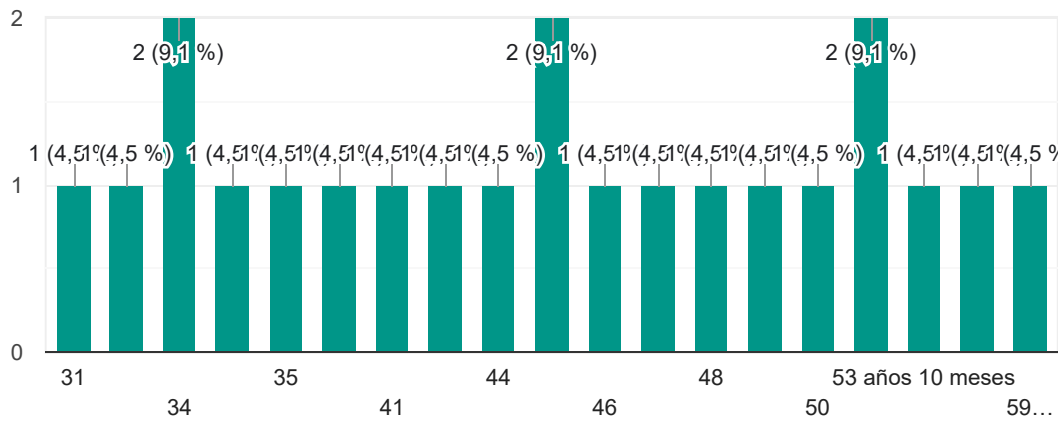
Carlos Hernán Chaves Mejía



Edad



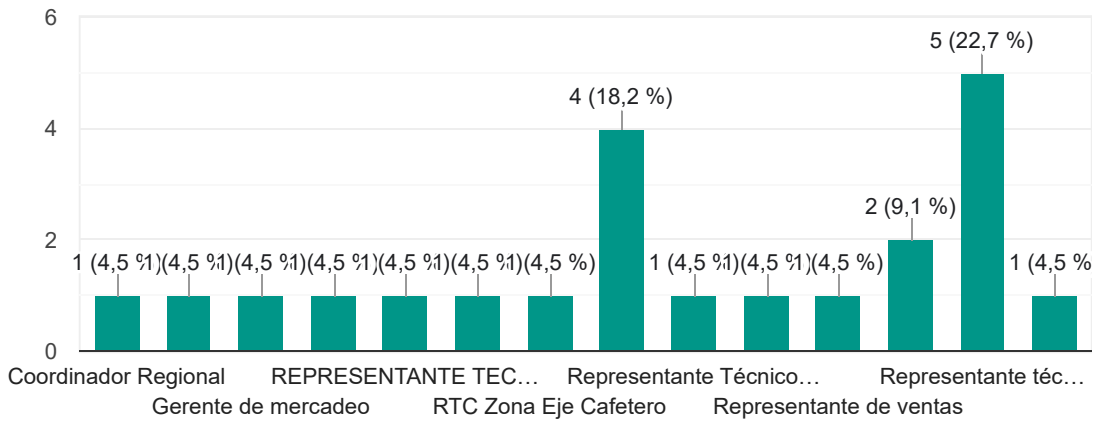
22 respuestas



Cargo que desempeña en Proconvet S.A



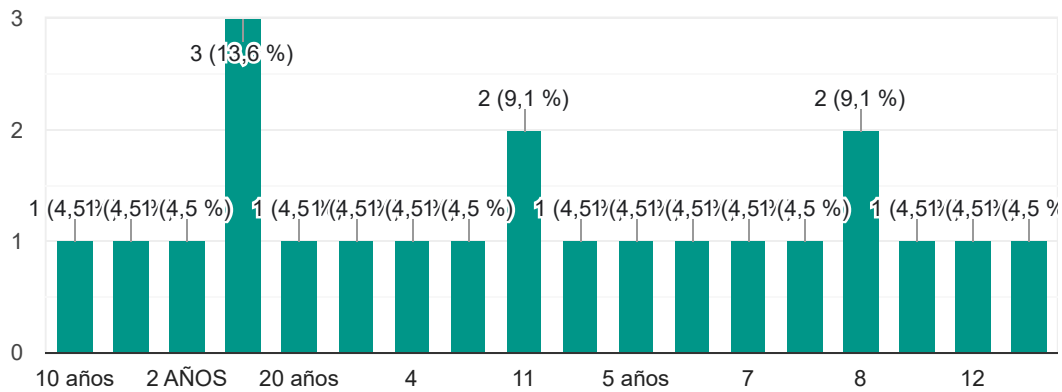
22 respuestas



Tiempo que llevas trabajando en la empresa en años



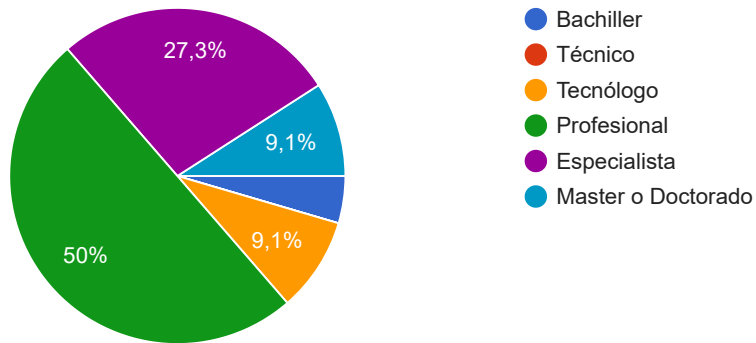
22 respuestas



Marca con el nivel educativo que corresponda:

 Copiar

22 respuestas

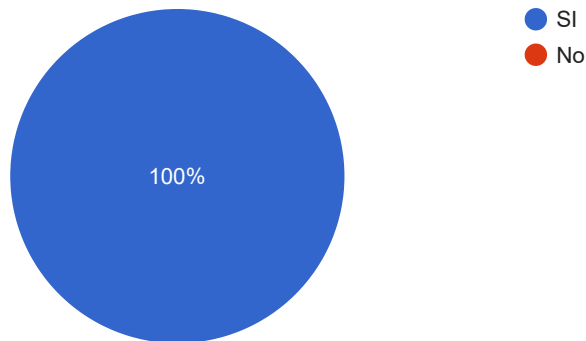


II. Formación o capacitación.

1. ¿Has participado en procesos de capacitación y formación en la compañía?

 Copiar

22 respuestas



Si la respuesta anterior es si, nombra las capacitaciones y formaciones en las que has participado durante el último año

22 respuestas

Manejo del dolor

Congreso Veterinario de Colombia, manejo del dolor, identificación de peligros, etc

Capacitación de productos del laboratorio, capacitación de enfermedades relacionadas a productos, capacitación de liderazgo, de crecimiento personal.

"Diagnóstico Eficaz de Enfermedades Hemotrópicas en Mascotas"

Diplomado en mercadeo y ventas

Diplomado en ventas

Úlceras corneales, parvovirus, homeopatía

Capacitaciones Comerciales, formaciones personales, grupales

El arte de la empatía, Diagnóstico eficaz de enfermedades hemotrópicas en mascotas, Farmacología homeopática en Veterinaria

Identificación de peligros y riesgos, higiene postural, BPM, Técnicas sobre temas veterinarios, Política del buen trato, sobre factores corporativos y de éxito de la compañía, sobre empatía, entre otras.

-Diagnóstico enfermedades hemotrópicas en mascotas

-El arte de la empatía

- Farmacología homeopática en veterinaria

- Abordando el Distemper canino

- Uso racional de antibióticos en patologías corneales

- Enteritis por parvovirus canino

- Directrices de vacunación en perros y gatos WASAVA 2024

- Usos del relleno óseo BH-VET en traumatología y ortopedia

-

El arte de la empatía, diagnóstico eficaz de hemoparasitos en mascotas, farmacología homeopática veterinaria, uso racional de antibióticos en patologías corneales, leptospirosis una enfermedad poco atendida, enteritis por parvovirus canino, actualización en directrices de vacunación

Trabajo en equipo, formación técnica en el portafolio de productos de la compañía, seminarios de productividad

Identificación de peligros y riesgos



Capacitación en temas Técnicos, de competencia al manejo de los productos. Conocimiento Políticas de la Compañía Capacitación en inteligencia emocional.

Las 3 caras de la Empatía
Al unísono

Capacitación en Portafolio de productos
Capacitación en habilidades blandas

Portafolio de productos

Habilidades blandas y portafolio, técnicas de ventas

Línea Viratec, vacunación, Leptospira. erlivhiosis, Balam, Parvovirus, moquillo, farmacología y diagnóstico

Arte de la empatía

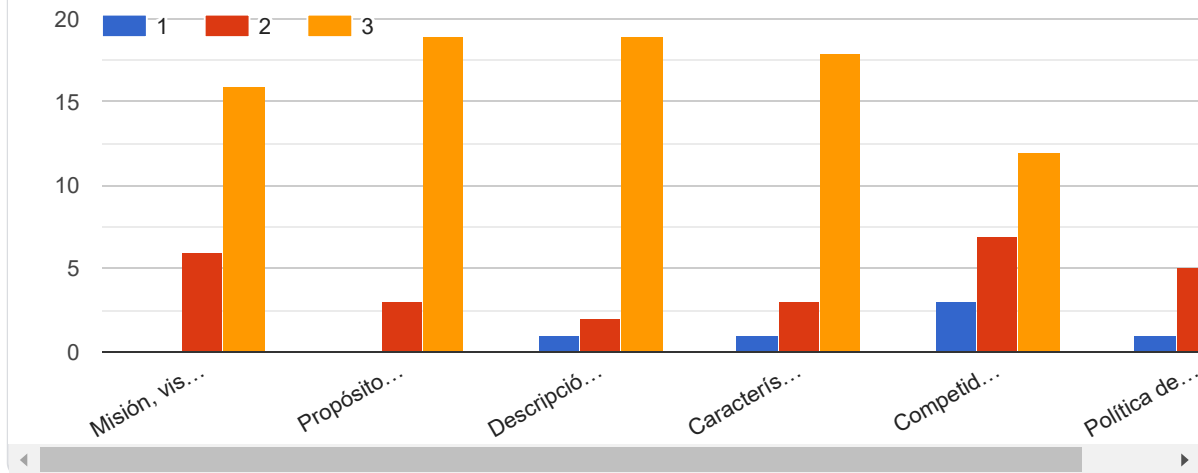
Al unísono

Si la respuesta anterior es no, menciona el motivo por el cual no has participado en el proceso de capacitación y formación.

0 respuestas

Aún no hay respuestas para esta pregunta.

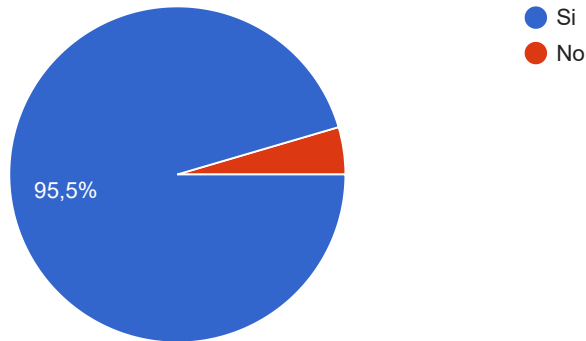
2. ¿Proconvet ha generado canales de comunicación para socializar los siguientes referentes estratégicos? [Copiar](#)



3. ¿Consideras que los conocimientos que tienes actualmente sobre el sector farmacéutico, veterinario y clínico te permiten desempeñar adecuadamente el cargo que ocupas?

 Copiar

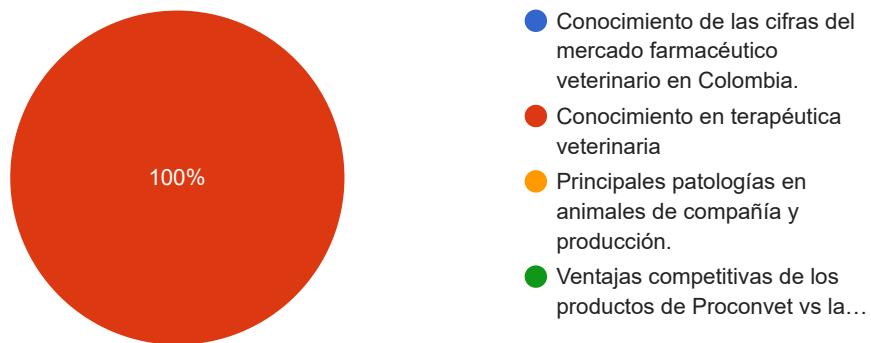
22 respuestas



Si la respuesta anterior es no, por favor selecciona los temas que consideras necesarios desarrollar para tener mayor éxito en el cargo que desempeñas.

 Copiar

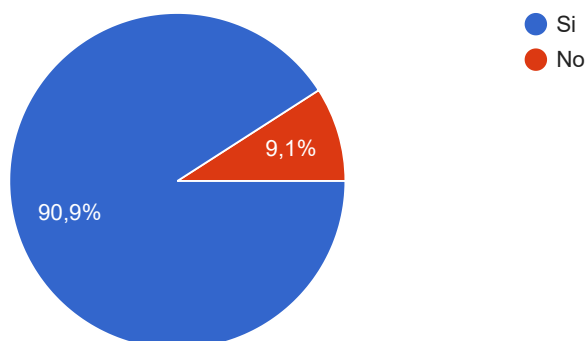
1 respuesta



4. ¿Consideras que las capacitaciones ofrecidas por la empresa son relevantes y útiles para mejorar el desempeño comercial?

 Copiar

22 respuestas



¿Porque?

21 respuestas

Para poder tener excelente bases al momento de hablar de nuestros productos

Porque es importante como representante técnico comercial, tener unos conocimientos amplios sobre los productos que se ofrecen, enfermedades que protegen o curan.

Herramientas efectivas para la venta

En un mundo comercial tan cambiante es necesario estar continuamente capacitando y buscando como mejorar

Porque nos dan herramientas y nos refuerzan conceptos

Nos dan herramientas técnicas y científicas para desarrollar nuestra labor

Son muy actualizadas y útiles

Por qué apoyan desde el aspecto técnico hasta el comercial la venta

Siempre estan orientadas a la actualizacion de los temas tecnicos y comerciales

Falta énfasis en tips de usos de cada producto nuestro..
Falta de enseñanza de estrategias para abordar mercado

Están acordes al mercado actual.

Están encaminadas al crecimiento personal, formación en aspectos técnicos y mejorar la productividad para un mejor desempeño

Nos actualizan sobre los beneficios que tienen nuestros productos vs las competencias

Si porque me permiten conocer los productos y nos preparan para enfrentar las posibles inquietudes que tenga un colega, porque tenemos un amplió portafolio de productos y precios competentes en el mercado.

Aunque lo técnico es muy relevante para entender los productos, el enfoque que necesitamos como comerciales es una combinación con tips de venta eficientes y la parte científica que nos ayuden en la presentación y codificación del portafolio en las veterinarias

Si, porque se enfocan en las ventajas de nuestro portafolio

Para despejar las dudas que se tengan, fortalecemos los conocimientos y proyectarla al cliente



Porque amplía la ventana del conocimiento en las áreas relacionadas con lo comercial

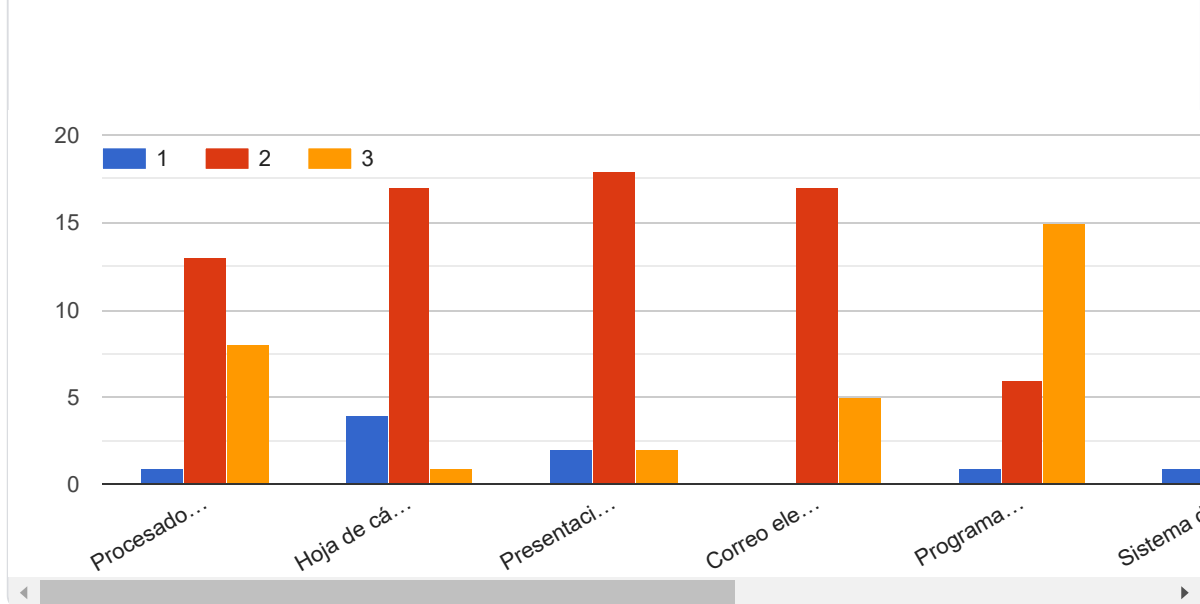
Porque nos permiten evaluar y tener capacidades técnicas del portafolio frente a la competencia

Si porque fortalecen conocimiento, refuerzan lo ya aprendido y a su vez dan recordación y actualizan el conocimiento ya adquirido. Así mismo brinda herramientas para materializar en las visitas o frente a retos en el quehacer de la labor

Pero falta mucho en ganadería

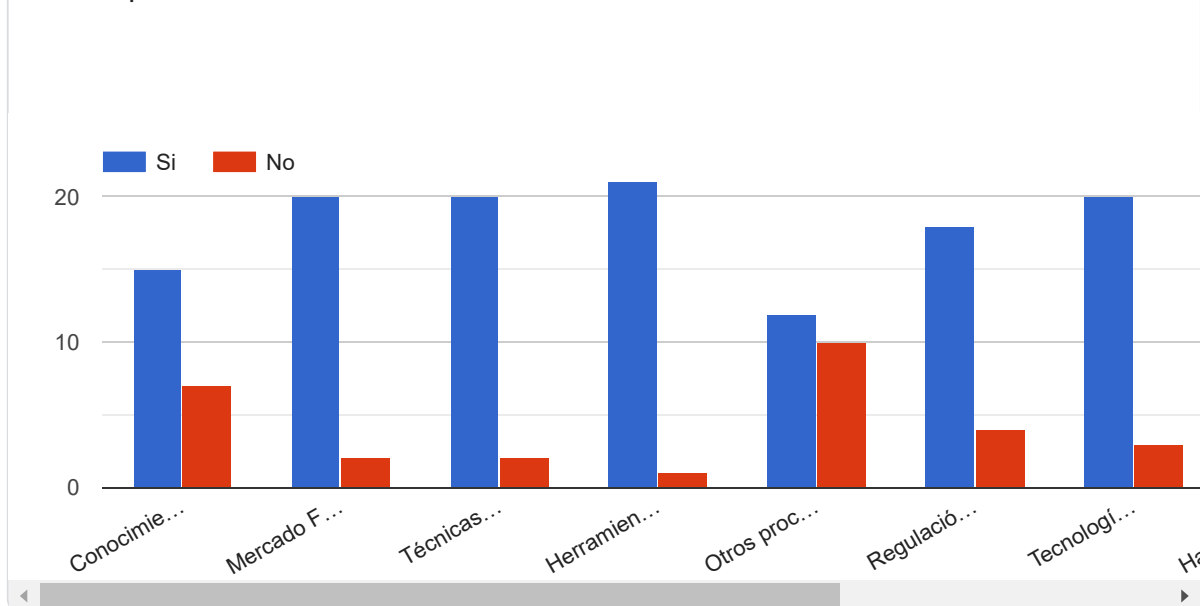
5. ¿Cuál es el nivel de conocimiento que consideras tienes frente a las siguientes herramientas?

 Copiar



6. ¿De los siguientes temas cuales crees que se deben incluir dentro del plan de formación y capacitación, para mejorar los conocimientos frente al proceso de ventas en Proconvet?

 Copiar



Si tu respuesta es otros procesos de formación y capacitación, menciona que temas te gustaría que se incluyeran.

7 respuestas

Programas de servicio al cliente, técnicas de fidelización y lealtad de cliente, cursos de ofimática

Finanzas para no financieros, manejo de objeciones

Brindar información de costos a nuestros productores de hacer o no una actividad o acción en pro de una mejora en su explotación

Cuánto se deja de ganar o se pierde por la toma de decisiones en el proceso productivo

Evaluación de la productividad

Actualización en farmacología y terapéutica veterinaria

Ya estaba en la selección . Fijación de precios y análisis de rentabilidad

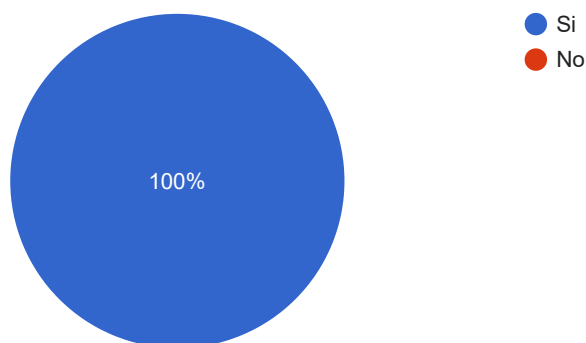
Power BI

III. Competencias comerciales.

7. ¿En el último año te han socializado las metas establecidas para cumplir el indicador de ventas?

 Copiar

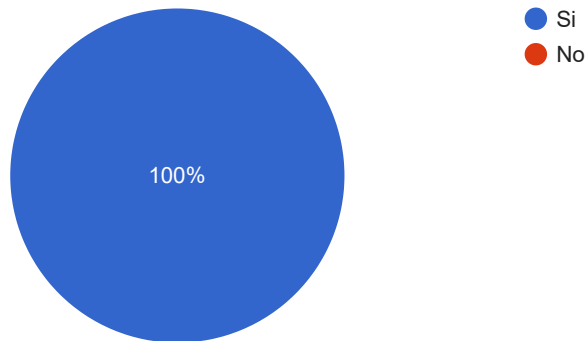
22 respuestas



8. ¿Conoces los objetivos propuestos por Proconvet, para el cumplimiento del presupuesto de ventas que se debe cumplir en el año en curso, referente al cargo que desempeñas?

 Copiar

22 respuestas



IV. Habilidades y actitudes frente a las ventas.



9. ¿Cuáles son las actitudes que consideras que debe tener un vendedor para alcanzar las metas propuestas?

21 respuestas

Mostrar seguridad al momento de hablar con un cliente , paciencia , conocimiento,motivación ,honradez ,

Carisma, seriedad, cumplimiento, responsabilidad, empatia.

Conocimiento eel producto, agilidad para entallar una conversación, hacerse entender con lo que explica. Ser constante y perseverante.

Versatilidad, empatia,

Carisma, empatia, capacidad de frustración, superación constante

Buenas bases técnicas + planeación+ estrategias de venta + metas claras y logrables + inteligencia emocional y liderazgo

Buen estado de ánimo, proyectar seguridad

Positiva,interesada, colaboradora

Confianza, conocimiento, disciplina, organización

Capacidad de escucha, conocimiento de los productos y del sector, creatividad, habilidades comunicativas, seguridad, positividad, honestidad

Empatía, adecuado conocimiento del portafolio, presentación personal, lenguaje adecuado, actitud positiva, pensamiento ágil

Compromiso, responsabilidad, convicción, proactividad

Conocimiento, carisma, proactivo, tener los objetivos del negocio claros, resiliencia , trabajon en equipo.

Buena escucha, habilidad en comunicar, actitud positiva, conocimiento del mercado y del producto, Responsabilidad, horradez, Resiliencia.

Positivismo, enfoque, amor por el trabajo, paciencia, determinación, análisis

Resiliencia

Trabajo en equipo

Actitud positiva, esfuerzo, dedicación, disciplina, diligente



Asertividad, compromiso, positivismo

Motivación, entusiasmo, amabilidad, hablar con propiedad, una sonrisa

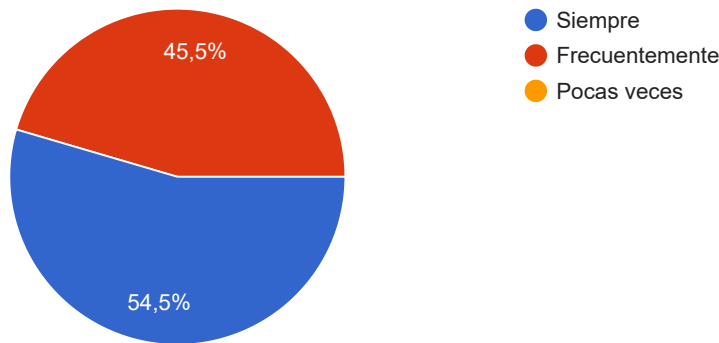
Actitud positiva, carisma, disposición, diálogo asertivo, empatía, paciencia, análisis crítico, capacidad de escucha, receptividad.

Profesionalismo, ética

10. ¿Consideras que Proconvet te ha acompañado en el proceso de capacitación y formación para adquirir habilidades y conocimientos que aporten al cumplimiento de las metas establecidas en el cargo que desempeñas?

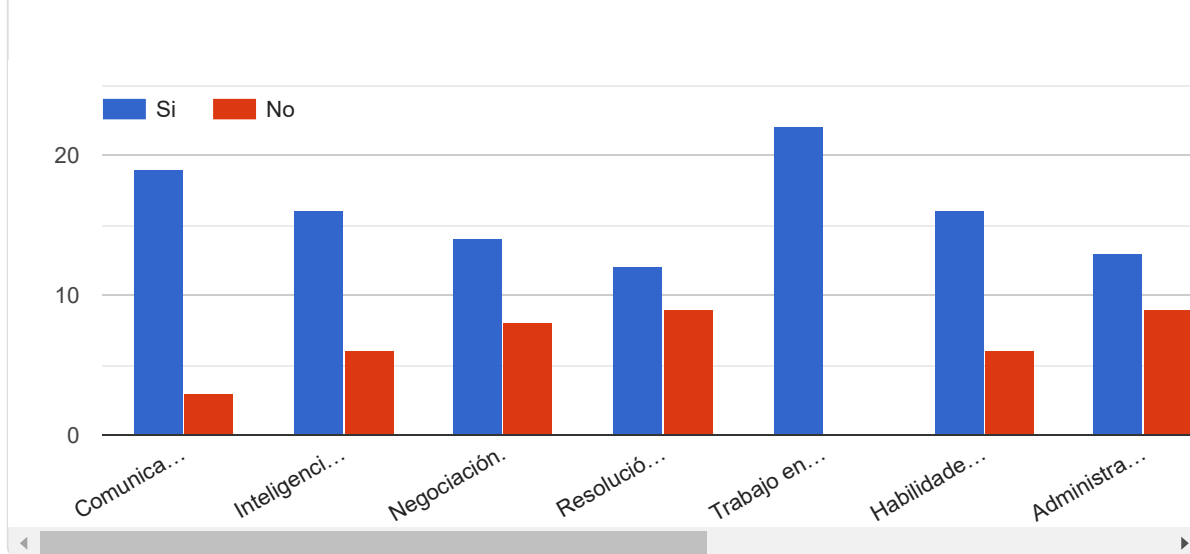
 Copiar

22 respuestas



11. ¿Has recibido procesos de capacitación o formación referente a las siguientes habilidades?

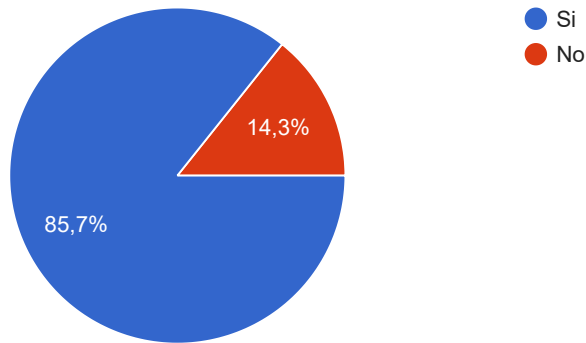
 Copiar



12. ¿De acuerdo con la respuesta anterior consideras que es necesario incluir alguno de los temas propuestos en el programa de capacitación y formación?

 Copiar

21 respuestas



Si la respuesta anterior es Si, ¿Qué temas se deben incluir dentro del plan de capacitación y formación?

18 respuestas

Liderazgo,técnicas de negociación

Técnica de ventas

Comunicación efectiva

Liderazgo, inteligencia emocional

Inteligencia emocional, resolución de problemas , liderazgo

Cierre negocios, clientes conflictivos

Se debe estar actualizando los temas ya vistos

Clinica de ventas,

Considerar siempre tema costos (de tratar y no tratar animales)..actualizacion de las cifras y costos del funcionamiento del nicho de negocio en animales de producción

Resolución de problemas en la negociación, habilidades comunicativas, pensamiento estratégico.

Técnicas de ventas, cierres efectivos, resolución de conflictos

Inteligencia emocional, lenguaje no verbal, actualización en farmacología y terapéutica.

Neuromarketing

Negociación, cierre efectivo de ventas, liderazgo, toma decisiones, habilidades para satisfacer las necesidades del comprador, administración del tiempo

Todos los mencionados anteriormente

Técnica de ventas, cierre efectivo, manejo de objeciones

Cierre de ventas

Todos son de suma importancia y es positivo adquirir nuevos conocimientos en cada una de las temáticas

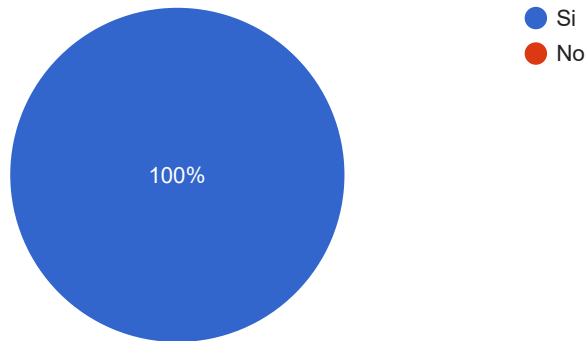
V. Motivación



13. ¿Te sientes motivado a participar en un proceso de capacitación y formación?

 Copiar

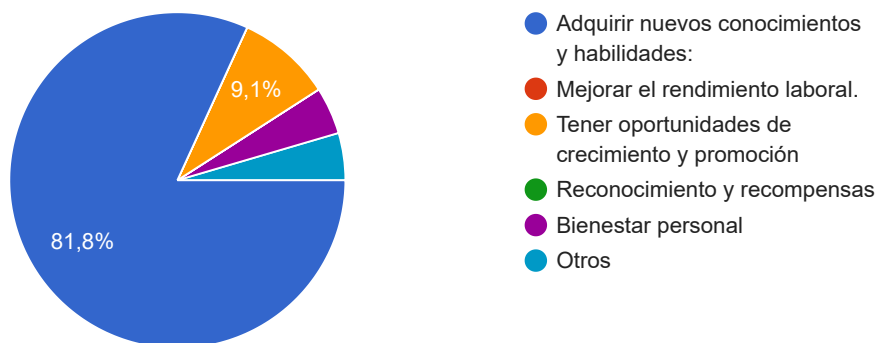
22 respuestas



14. ¿Qué te motivaría cada vez más a participar en procesos de capacitación y formación?

 Copiar

22 respuestas



Si su respuesta anterior es Otros, defina cuales

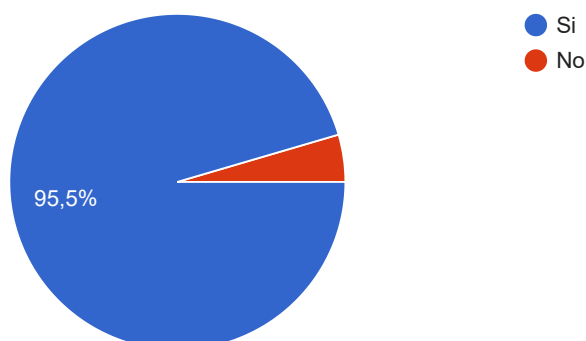
1 respuesta

Me parece importante todos los ítem anteriores frente a la motivación

15. ¿Crees que con un plan de formación podrías alcanzar un potencial significativo en los indicadores de ventas?

 Copiar

22 respuestas



Google Formularios



