

ESTÁNDAR DE COMPETENCIA

Datos Generales

Código: Título:

EC0104 Ventas consultivas

Propósito del Estándar de Competencia:

Servir como referente para la evaluación y certificación de las personas que desarrollan funciones relacionadas con ventas, en las que el vendedor realiza actividades de consultoría para identificar necesidades específicas de los clientes, a partir de las cuales se identifican los productos y servicios para satisfacerlas, brindando una atención y servicio personalizados.

Asimismo, puede ser referente para el desarrollo de programas de capacitación y de formación basados en el Estándar de Competencia (EC).

Descripción del Estándar de Competencia

El presente estándar de competencia evalúa las actividades que se realizan para conocer los productos y servicios a vender, identificando las características, funciones, ventajas y desventajas de los mismos, así como las características, ventajas y desventajas que ofrece la empresa para su comercialización, considerando el análisis de la competencia como un elemento necesario para la determinación de esta información.

Evalúa el proceso de análisis y segmentación de mercados y su relación con los servicios y productos ofrecidos, así como el diseño de planes de desarrollo de mercado.



Incluye el establecimiento de pronósticos de ventas y el diseño de planes de ventas para segmentos o clientes específicos, la prospección de clientes, la aplicación de un método de venta que considere el ciclo de venta, el registro de las actividades a realizar y las realizadas en el proceso de atención a clientes, así como los resultados obtenidos.

Considera la atención al cliente, la investigación de sus necesidades, la presentación de la propuesta de valor, a partir de las ventajas del producto/ servicio y de la empresa y su conversión en beneficios para el cliente.

Evalúa la integración y manejo de bases de datos de prospectos y clientes, el registro de los resultados obtenidos en las diferentes etapas del proceso de venta y del servicio post venta.

El presente Estándar de Competencia se fundamenta en criterios rectores de legalidad, competitividad, libre acceso, respeto, trabajo digno y responsabilidad social.

Ocupaciones relacionadas con este EC de acuerdo al Catálogo Nacional de Ocupaciones: Módulo/Grupo Ocupacional

Vendedores especializados

Ocupaciones asociadas:

- Agente de Operaciones Comerciales Agente de Ventas
- Agente de Ventas de Servicios Promotor de Ventas
- Vendedor Técnico

Módulo/Grupo Ocupacional

Representante de ventas al mayoreo



Ocupaciones asociadas:

Agente de Ventas al mayoreo

Clasificación según el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN):

Sector

43 Comercio al por mayor

Subsector:

434 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales, para la industria, y materiales de desecho

Rama:

4342 Comercio al por mayor de materias primas para la industria

Subrama:

Incluye todas las Subramas pertenecientes a la Rama 4342 Comercio al por mayor de materias primas para la industria

Clase:

Incluye todas las Clases pertenecientes a la Rama 4342 Comercio al por mayor de materias primas para la industria.

El presente Estándar de Competencia, una vez publicado en el Diario Oficial de la Federación se integrará en el Registro Nacional de Estándares de Competencia que opera el CONOCER a fin de facilitar su uso y consulta gratuita.