

MAPA DE FEEDBACK – ATITUDES DE VENDAS

Nome:

Quem avaliou:

Data avaliação:

| | <i>Fator</i> | <i>O que significa</i> | <i>O que foi observado</i> | <i>Plano para Melhoria</i> | <i>Prazo</i> |
|------------------------|---------------|--|----------------------------|----------------------------|--------------|
| Fatores essenciais | Resiliência | Capacidade de suportar as rejeições | | | |
| | Empatia | Atributo que permite “enxergar a realidade pelos olhos dos outros” | | | |
| | Persuasão | Capacidade de obter a concordância dos outros para seu ponto de vista ou posição | | | |
| | Assertividade | Confiança plena e absoluta em suas próprias declarações | | | |
| | Fechamento | Nas negociações, toma a iniciativa de solicitar o fechamento | | | |
| | Objetividade | Desenvolve suas declarações sem perder o foco e sem excessos | | | |
| | Execução | Capacidade de executar, de levar a termo as suas tarefas | | | |
| Fatores complementares | Conhecimento | Amplitude e profundidade do conhecimento de suas atividades | | | |
| | Organização | Administra seu tempo e suas tarefas com eficiência | | | |
| | Simpatia | Capacidade de realizar e manter as “conexões sociais” | | | |
| | Escuta ativa | Ouve, compreende e verifica se compreendeu devidamente o que ouviu | | | |
| | Cooperação | Coopera com a sua equipe de trabalho ativamente | | | |