

Scorecard: ¿Tu empresa tiene una cultura PRO ventas?



TU COACH EJECUTIVO
Especialista en ventas B2B

Instrucciones:

Para cada pregunta, califica con un puntaje del 1 al 5, donde:

1 = Muy en desacuerdo | 2 = En desacuerdo | 3 = Neutral | 4 = De acuerdo | 5 = Muy de acuerdo

Al final, suma los puntos para obtener tu puntuación total. Consulta la interpretación del resultado al final.

Sales Mastery Academy

Módulo 1: Liderazgo y estrategia

1. El liderazgo comunica regularmente la importancia de las ventas en la estrategia general.

Puntuación: _____

2. Existen objetivos claros, medibles y alineados para el equipo de ventas.

Puntuación: _____

3. La dirección fomenta una mentalidad orientada al cliente en toda la empresa.

Puntuación: _____

4. El liderazgo invierte en herramientas y formación para potenciar al equipo de ventas.

Puntuación: _____

5. Se celebran los logros del equipo comercial de manera visible y regular.

Puntuación: _____

Módulo 2: Procesos y recursos

1. La empresa tiene procesos comerciales bien definidos y documentados.

Puntuación: _____

2. El equipo cuenta con un CRM actualizado y herramientas para gestionar el ciclo de ventas.

Puntuación: _____

3. Se hace un seguimiento frecuente de los KPIs de ventas.

Puntuación: _____

4. Los procesos de ventas se revisan y optimizan regularmente.

Puntuación: _____

5. Se minimizan las tareas administrativas del equipo comercial.

Puntuación: _____

Módulo 3: Talento y formación

1. El equipo de ventas recibe formación continua en técnicas avanzadas de ventas.

Puntuación: _____

2. Existe un plan claro para el desarrollo de carrera de los vendedores.

Puntuación: _____

3. El equipo de ventas tiene acceso a mentoría o coaching para mejorar su desempeño.

Puntuación: _____

4. Se prioriza la contratación de personas con habilidades orientadas a las ventas.

Puntuación: _____

5. Los líderes de ventas construyen una cultura de equipo motivadora.

Puntuación: _____

Módulo 4: Cultura organizacional

1. Todas las áreas de la empresa apoyan los objetivos comerciales.

Puntuación: _____

2. Se fomenta el intercambio de ideas entre ventas y otras áreas.

Puntuación: _____

3. El equipo comercial tiene autonomía para tomar decisiones en el proceso de ventas.

Puntuación: _____

4. La empresa premia la innovación en la estrategia comercial.

Puntuación: _____

5. Se reconocen y recompensan los esfuerzos de ventas, no solo los resultados.

Puntuación: _____

Puntuación total: _____

Interpretación del resultado:

• 80-100 puntos: ¡Felicidades! Tu empresa tiene una cultura altamente orientada a las ventas.

Esto impulsa el éxito comercial y genera resultados sostenibles.

• 60-79 puntos: Buen progreso. Hay una base sólida, pero todavía existen áreas de mejora.

• 40-59 puntos: Nivel medio. Tu empresa necesita enfocarse más en estrategias y procesos pro ventas.

• Menos de 40 puntos: Tu empresa tiene grandes oportunidades de crecimiento.

Considera implementar iniciativas para transformar su cultura hacia una más orientada a las ventas.