

PASOS PARA EL RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE GENTE TALENTOSA EN VENTAS

Proceso probado para incorporar al mejor talento a tu fuerza de ventas

PASO 1



DEFINE LO QUE BUSCAS

Definir lo que buscas **se deriva de la visión, misión, metas, además de valores y cultura de la empresa** y por supuesto de las **responsabilidades del puesto. Crea un Scorecard** en donde concentres los criterios bajo los cuales medirás a todos los candidatos.

PASO 2

PUBLICA UNA INVITACIÓN PARA TRABAJAR

99% de las ofertas de empleo son frías, aburridas y escritas completamente desde el punto de vista de la empresa. No solo hagas una lista de requerimientos (algunos de ellos no son un buen predictor del éxito). Una buena invitación de trabajo debería gritar: ¡Te encantará trabajar aquí! Genera una oferta centrada en el candidato, al igual que en la empresa.



PASO 3



FUENTES DE CANDIDATOS

Idealmente, 20% de tus contrataciones deberían de surgir de tu red de contactos personales.

Además, las empresas modelo generan el 50% de sus contrataciones a través de **referidos de sus colaboradores** actuales (la mayoría de las empresas, desaprovechen esta posibilidad). Los **portales de empleo** no debería ser la fuente principal y; **si contratas reclutadores externos**, elige uno especializado que agregue valor. Por ejemplo, **Líderes en Ventas.**

PASO 4



ENTREVISTAS

Después de analizar los currículos haz una preselección, lleva a cabo **tu primera entrevista de forma telefónica** y determina si pasa a la siguiente etapa. Posteriormente, hay dos tipos de entrevistas, ya sea de forma presencial o vía videoconferencia: 1) el **análisis profundo de los antecedentes y capacidades** del candidato y; 2) La coincidencia con el **ADN o características de los triunfadores** para tu empresa. **Tres diferentes entrevistadores** son ideales para eliminar sesgos.

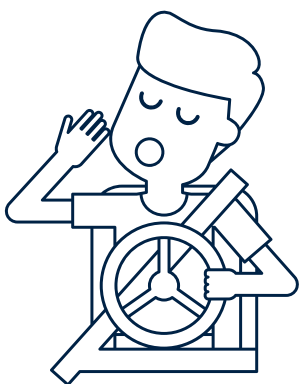
PASO 5

EVALUACIONES PSICOMÉTRICAS

La evaluación confirmara si el candidato tiene las habilidades que el puesto requiere y si se comportara naturalmente de la forma que necesitas. Son un **complemento perfecto al CV**, las entrevistas, las referencias y la “prueba de manejo”. Además de un **punto de partida para su plan de desarrollo**.



PASO 6



PRUEBA DE MANEJO

9 de cada 10 empresas omiten este componente que es el más predictivo de todo el proceso de contratación.

Desafortunadamente, se omite lo único que es más probable que marque la diferencia entre una buena y una mala contratación. Se trata de llevar a cabo una representación similar a la vida real que muestre cómo, si el candidato resulta seleccionado, llevará a cabo las tareas en la vida real.

PASO 7



VERIFICACIÓN DE REFERENCIAS

Busca una muestra representativa de jefes, compañeros, colaboradores, proveedores y o clientes anteriores. Enfoca tu investigación en las fortalezas y áreas de desarrollo, utiliza esta información a tu favor. “Hasta la gente más talentosa tiene áreas a mejorar”.

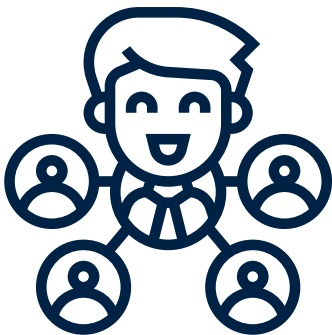
PASO 8

PROPUESTA

En circunstancias normales, 90% de las ofertas son aceptadas por los candidatos, sin embargo, en el caso de gente talentosa, 1 de cada 4 ofertas son rechazadas. Anticípate y mantente alerta porque el 33% de la gente talentosa va a recibir una contrapropuesta de su empresa actual.



PASO 9



PLAN DE INDUCCIÓN

Lo que ocurre en los primeros meses es crucial para el éxito, cada hora que inviertes en la inducción representa varias horas que ahorrarás en el futuro.

PASO 10



PROPORCIONA LAS CONDICIONES ADECUADAS

Se necesita planificación, ejecución y consistencia para liderar y desarrollar un equipo de Triunfadores en Ventas. No

significa que debas ser el mejor en todo lo que hagas, en cambio, significa que debes proporcionarles liderazgo, crear el ambiente adecuado y facilitar su desarrollo.

“El mayor impedimento para el crecimiento de las empresas es la falta de gente capaz”.

Espero que esta visión general ayude a reenfocar los esfuerzos en la contratación de gente talentosa y reduzca o elimine los puntos ciegos que tenemos en los procesos de reclutamiento y selección.



Ya se encuentra disponible mi libro:

“No Vuelvas a Contratar un Mal Vendedor”

Descárgalo en:

<https://amzn.to/45E9YN8>

CONTACTO:



Lic. Alberto López

T: (33) 8000 0351

alopez@lideresenventas.com

www.lideresenventas.com

@lideresenventas