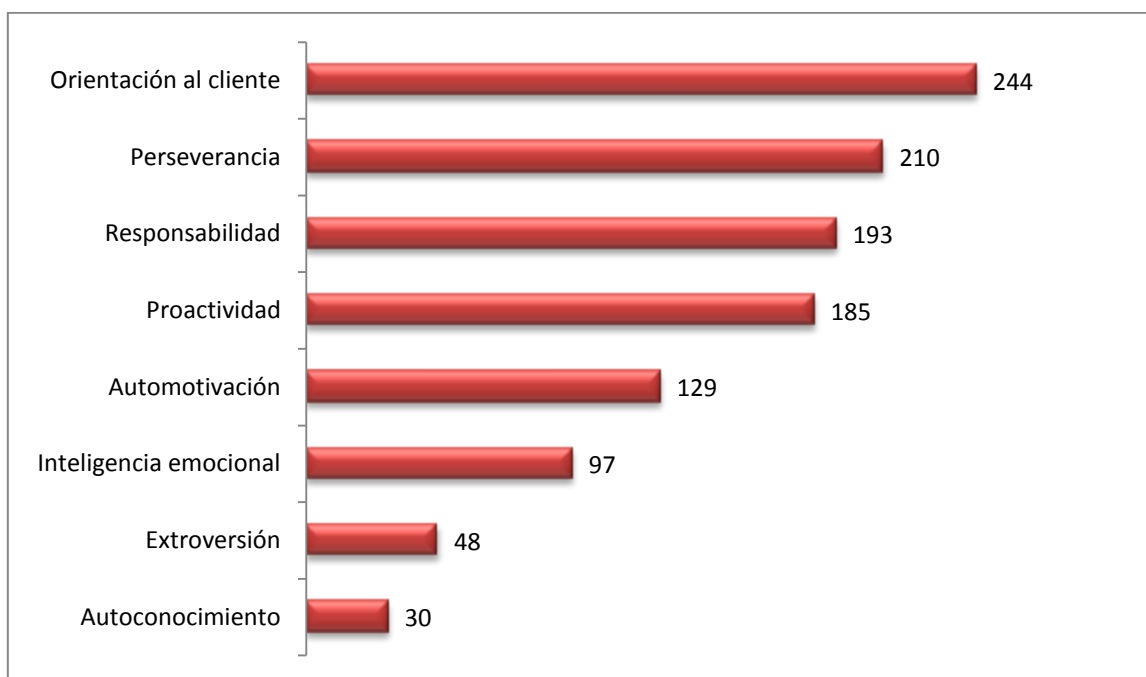


Habilidades y actitudes

Indique las 4 características personales más relevantes de sus mejores comerciales:

p.11, n=285



El autoconocimiento, la extroversión o la inteligencia emocional no son, por lo general, consideradas como características personales esenciales de los comerciales. Destacan la orientación al cliente, la perseverancia, responsabilidad y la proactividad.

**Indique las 4 capacidades técnicas más relevantes de sus mejores comerciales:
p.13, n=283**



Cuando preguntamos al respecto de las capacidades técnicas más importantes de los comerciales, el dominio de las técnicas de comunicación y el manejo de las aplicaciones informáticas son consideradas como poco importantes. Destaca el conocimiento de la empresa y del producto, el conocimiento del cliente y el de la competencia.