

INDICE DE MIOPIA EN VENTAS (IMV)

Instrucciones:

1º.- Lea detenidamente en esta web el artículo de “La Miopía de las Ventas”, y también el contenido de “La Máquina de Vender”.

2º.- Piense en su empresa, lea las afirmaciones que se exponen en el cuestionario, procediendo a calificar la coincidencia o discrepancia de cada una de ellas con lo que ocurre en su empresa, dentro una escala de “0” a “10”: siendo la nota del extremo cero, cuando lo que ocurre en su empresa **no** coincide en absoluto con la afirmación que se expone, y 10 cuando **sí** coincide plenamente.

3º.- Si la suma de sus calificaciones está entre **100 y 90**, enhorabuena, su empresa tiene un **bajo índice de miopía en ventas**; si la suma arroja un valor entre **89 y 60**, su empresa tiene un **índice medio de miopía**, luego ha actuar para mejorar. Cuanto más alejada, por debajo, esté la suma del valor **60**, su **índice de miopía en ventas es alto**, y le está indicando que debe tomar medidas urgentes para corregirlo.

CUESTIONARIO DE MIOPIA	Nota de 0 (No) a 10 (Sí)
1).- En su empresa el trabajo de ventas se considera como un trabajo especialmente importante, es decir, no es un “trabajo más”.	
2).- En su empresa todos piensan que “la venta” y “los vendedores” son una pieza clave, que el vendedor “no han muerto”.	
3).- En su área de ventas se trabaja tanto con visión del corto plazo, como con perspectiva a medio y largo.	
4).- Su área de ventas, además de ejecutar los planes, participa activamente en la elaboración de los mismos.	
5).- Su empresa invierte en todas las partes de la “Máquina de Vender”.	
6).- Todas las personas que trabajan en su empresa asumen que los clientes son el mayor activo que tiene ésta.	
7).- La estructura de ventas de su empresa se adapta permanentemente a los cambios del mercado.	
8).- En su empresa se identifican claramente los “inductores” que en están produciendo los “resultados” en ventas.	
9).- En su empresa los sistemas de remuneración del equipo de ventas siempre están relacionados con los objetivos de ventas.	
10).- En su empresa se identifica y se gestiona adecuadamente el conocimiento en ventas.	
SUMA	Índice de Miopía en Ventas (IMV):

