

REPORTE GRUPAL

Cuestionario AVANZA · Diagnóstico Pre-Curso

EMPRESA

Industrial Demo S.A.

PARTICIPANTES

FECHA

11/10/2026

PERFIL GRUPO

Sólido

61

/ 100 PROMEDIO GRUPAL (escala normalizada)

Perfil grupo: Sólido

El grupo de 7 participantes se ubica en banda 'Sólido'. 2 listos para promover, 3 requieren refuerzo, 2 necesitan acompañamiento intensivo. Foco prioritario del taller: Prospección Efectiva (56/100).

A PROMOVER

2 de 7

A REFORZAR

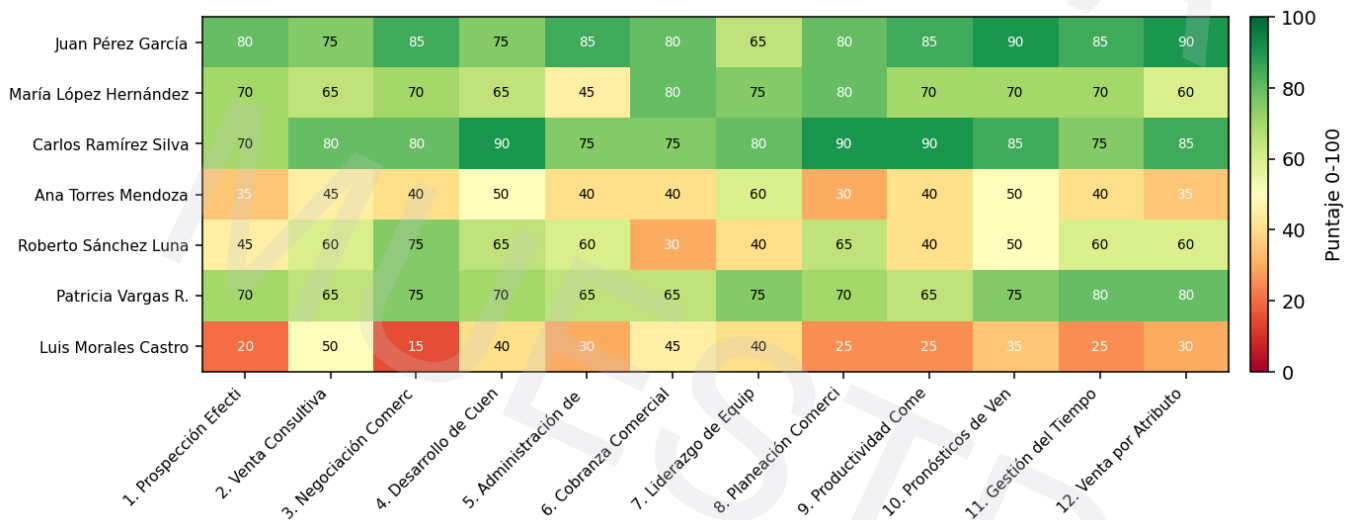
3 de 7

A ACOMPAÑAR

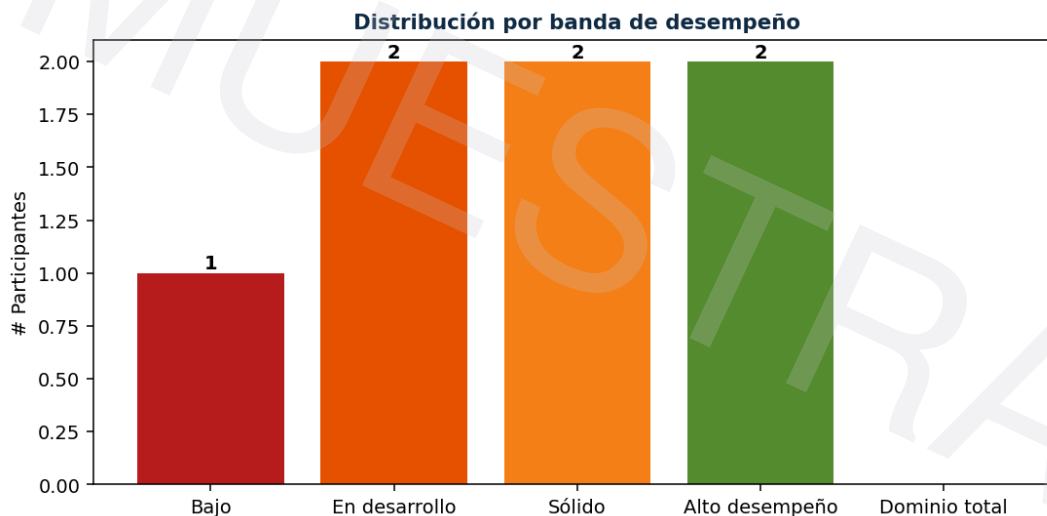
2 de 7

HEATMAP · PARTICIPANTES vs ÁREAS

Escala de color: rojo = brecha crítica · verde = fortaleza consolidada · número = puntaje 0-100.



DISTRIBUCIÓN GRUPAL + ÁREAS



ÁREAS DEL PROGRAMA · Agregado grupal

#	Área	Prom	Min	Max	Disp	Banda
1	Prospección Efectiva	56	20	80	60	En desarrollo
2	Venta Consultiva	63	45	80	35	Sólido
3	Negociación Comercial	63	15	85	70	Sólido
4	Desarrollo de Cuentas Clave	65	40	90	50	Sólido
5	Administración de Territorios	57	30	85	55	En desarrollo
6	Cobranza Comercial	59	30	80	50	En desarrollo
7	Liderazgo de Equipos de Ventas	62	40	80	40	Sólido
8	Planeación Comercial (Diagnóstico 360°)	63	25	90	65	Sólido
9	Productividad Comercial	59	25	90	65	En desarrollo
10	Pronósticos de Ventas (Forecast)	65	35	90	55	Sólido
11	Gestión del Tiempo Comercial	62	25	85	60	Sólido
12	Venta por Atributos e Impacto	63	30	90	60	Sólido

MAPA DE DECISIONES DE DESARROLLO

Clasificación de participantes según puntaje normalizado. Insumo para RH y Dirección.

A PROMOVER (2)

Perfil ≥ 75 · listos para asumir mayor responsabilidad o rol de referencia en el

Juan Pérez García	Vendedor Senior	81/100	Alto desempeño
Carlos Ramírez Silva	Director de Ventas	81/100	Alto desempeño

A REFORZAR (3)

Perfil 50-74 · se benefician mucho del curso completo con énfasis en áreas débil

María López Hernández	Account Manager	68/100	Sólido
Roberto Sánchez Luna	KAM Industrial	54/100	En desarrollo
Patricia Vargas R.	Gerente Comercial Norte	71/100	Sólido

A ACOMPAÑAR (2)

Perfil < 50 · requieren curso + mentoría + plan de desarrollo a 90 días.

Ana Torres Mendoza	Vendedora Junior	42/100	En desarrollo
Luis Morales Castro	Vendedor en formación	32/100	Bajo

PLAN DE TALLER SUGERIDO

Priorización del taller AVANZA para este grupo específico, basada en brechas comunes.

FORTALEZAS DEL GRUPO (áreas que ya domina)

4. Desarrollo de Cuentas Clave	65/100	Dispersión: 50 pts
10. Pronósticos de Ventas (Forecast)	65/100	Dispersión: 55 pts
2. Venta Consultiva	63/100	Dispersión: 35 pts

ÁREAS PRIORITARIAS DEL TALLER (brechas comunes)

1. Prospección Efectiva	56/100	Dispersión: 60 pts
5. Administración de Territorios	57/100	Dispersión: 55 pts
6. Cobranza Comercial	59/100	Dispersión: 50 pts

RECOMENDACIONES DE EJECUCIÓN

- Dedicar bloques intensivos a: Prospección Efectiva, Administración de Territorios, Cobranza Comercial.
- Usar como ejemplos de buena práctica interna: Desarrollo de Cuentas Clave, Pronósticos de Ventas (Forecast), Venta Consultiva.
- Para los 2 participantes con perfil < 50, considerar sesiones 1:1 adicionales post-curso.
- Repetir este cuestionario 60-90 días después del curso para medir impacto (ROI).
- Las áreas con mayor dispersión del grupo requieren atención personalizada (no solo contenido general).

Este reporte es de uso exclusivo para RH y Dirección. Los datos individuales se consolidan para fines de diseño del taller — no deben usarse en isolación para decisiones de evaluación de desempeño, promoción o separación. Instrumento FC360 · AVANZA · 11/10/2026.