

PERFIL COMPETENCIA ASESOR EN VENTAS DE VINO

FECHA DE EMISIÓN: 08/08/2017 17:16

FICHA DE PERFIL OCUPACIONAL ASESOR EN VENTAS DE VINO

Sector: ELABORACIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS
Subsector: VITIVINÍCOLA
Código: P-1102-5223-001-V02
Vigencia: 30/12/2021
Otros Nombres Vendedor de vinos, Vendedor de sala de venta de vinos

Sector: ELABORACIÓN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS	Subsector: VITIVINÍCOLA	Código: P-1102-5223-001-V02	EstadoActual: Vigente
Nombre perfil : ASESOR EN VENTAS DE VINO			
Otros nombres: Vendedor de vinos, Vendedor de sala de venta de vinos			

Fecha de vigencia: 30/12/2021

Propósito

Realizar labores de asesoría y ventas de vinos y productos asociados en tiendas de vino, según procedimientos de trabajo, estrategia comercial y normativas de higiene y seguridad

Área Ocupacional : Elaboración de vinos

Unidades de competencia	
Codigo:	Descripción
U-1102-5223-001-V02	PREPARAR ACTIVIDADES DE VENTA DE VINOS Y PRODUCTOS ASOCIADOS, DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO, OBJETIVOS COMERCIALES Y NORMATIVAS DE SEGURIDAD E HIGIENE
U-1102-5223-003-V01	REALIZAR LABORES DE ASESORÍA EN COMPRA DE VINOS Y PRODUCTOS ASOCIADOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO, OBJETIVOS COMERCIALES Y NORMATIVAS VIGENTES

Contextos de Competencia		
Condiciones y situaciones:	Herramientas, equipos y materiales:	Evidencias
		Directas de Producto de Desempeño
.	.	.

Lista Unidades de Competencia

Nombre UCL: PREPARAR ACTIVIDADES DE VENTA DE VINOS Y PRODUCTOS ASOCIADOS, DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO, OBJETIVOS COMERCIALES Y NORMATIVAS DE SEGURIDAD E HIGIENE Código UCL: U-1102-5223-001-V02		
Fecha de Vigencia: 30/12/2021	Estado Actual: Vigente	Actividades clave

1.- Alistar la sala de ventas según procedimientos de trabajo, objetivos comerciales y normas de higiene y seguridad	Criterios de Desempeño: 1. Los materiales son dispuestos según procedimientos de trabajo y normas de higiene y seguridad 2. El equipamiento es chequeado según procedimientos de trabajo y procedimientos de higiene y seguridad 3. El área de trabajo es acondicionada de acuerdo con procedimientos de trabajo seguro e higiene 4. Las características de los productos son revisadas según procedimientos de trabajo y rotación del stock
2.- Controlar disponibilidad de productos de sala de ventas de acuerdo con procedimientos de trabajo y seguridad	Criterios de Desempeño: 1. El inventario es controlado según procedimientos de trabajo y trazabilidad 2. La reposición de productos es realizada según objetivos comerciales y normas de seguridad e higiene 3. La solicitud de productos es realizada de acuerdo al stock disponible en la sala de ventas y procedimientos de trabajo

Competencias Conductuales	
Nombre de la Competencia	Indicadores de Conducta
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> Se expresa verbalmente con diversos propósitos comunicativos Se expresa por escrito con diversos propósitos comunicativos
Resolución de problemas	<ul style="list-style-type: none"> Identifica la presencia de problemas y sus posibles causas Implementa y monitorea acciones para la resolución de problemas, y evalúa sus resultados Trabaja en forma autónoma de acuerdo a planificaciones e instrucciones
Efectividad personal	<ul style="list-style-type: none"> Muestra una conducta responsable de acuerdo a las normas establecidas Cumple con aspectos formales relacionados con su trabajo

Conocimientos

Conocimientos necesarios para realizar la competencia:

Básicos

- Matemáticas básicas
- Compresión de lectoescritura

Técnicos

- Normativas de higiene y seguridad aplicadas a las actividades de asesoría de venta de vinos.
- Principales técnicas de venta de vinos. Su utilización efectiva.
- Manejo básico de software de gestión de ventas.
- Proceso general de producción del de vino. Objetivos y etapas principales.
- Proceso de venta. Requerimientos legales y operacionales.
- Dominio de idioma inglés.
- Distintas líneas de vino y técnicas de venta asociadas.
- Principales productos complementarios al vino y técnicas de venta asociadas.

ORIENTACIONES PARA LA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS	
Para la evaluación en situación real de trabajo	Para la evaluación simulada
<ul style="list-style-type: none"> Realizar la evaluación durante la ejecución de las labores en la sala de venta de vinos, dado que es el momento en el que se realiza la operación a evaluar. Se aconseja coordinar la visita Considerar entrevista con la jefatura directa del trabajador 	<ul style="list-style-type: none"> Consultar al jefe directo o supervisor sobre errores más frecuentes para tenerlos considerados al momento de la evaluación Consultar respecto a aspectos críticos a tener en consideración para la realización de labores de preparación de actividades de venta de vinos y productos asociados Considerar la entrevista con la jefatura directa como informante clave del desempeño

Nombre UCL: REALIZAR LABORES DE ASESORÍA EN COMPRA DE VINOS Y PRODUCTOS ASOCIADOS SEGÚN PROCEDIMIENTOS DE TRABAJO, OBJETIVOS COMERCIALES Y NORMATIVAS VIGENTES

Código UCL: U-1102-5223-003-V01

Fecha de Vigencia: 30/12/2021

Estado Actual: Vigente

Actividades clave

1.- Realizar orientación en la compra de vinos y productos asociados de acuerdo con procedimientos de trabajo y estrategia comercial

Criterios de Desempeño:

1. Las necesidades del cliente son atendidas según procedimientos de trabajo y protocolos de calidad.
2. Los vinos son descritos al cliente según procedimientos de trabajo y protocolos de calidad
3. Las características de los productos asociados son explicadas según procedimientos de trabajo y protocolos de calidad
4. Las dudas del cliente son resueltas de acuerdo con procedimientos de trabajo y protocolo de calidad

2.- Realizar el cierre del proceso de venta de acuerdo con los procedimientos de trabajo y normativas vigentes

Criterios de Desempeño:

1. La transacción comercial es procesada de acuerdo con procedimientos de trabajo, normativa vigente y normas de seguridad
2. La información de venta es organizada según procedimientos de trabajo y normativas vigentes
3. El registro de ventas es realizado según procedimientos de trabajo y normativas vigentes

Competencias Conductuales

Nombre de la Competencia	Indicadores de Conducta
Comunicación	<ul style="list-style-type: none"> • Se expresa verbalmente con diversos propósitos comunicativos • Se expresa por escrito con diversos propósitos comunicativos
Resolución de problemas	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica la presencia de problemas y sus posibles causas • Implementa y monitorea acciones para la resolución de problemas, y evalúa sus resultados
Efectividad personal	<ul style="list-style-type: none"> • Trabaja en forma autónoma de acuerdo a planificaciones e instrucciones • Muestra una conducta responsable de acuerdo a las normas establecidas. • Cumple con aspectos formales relacionados con su trabajo

Conocimientos

Conocimientos necesarios para realizar la competencia:

Básicos

- Conocimientos básicos de matemáticas
- Conocimientos de lectoescritura

Técnicos

- Normativas de higiene y seguridad aplicadas a las actividades de asesoría de venta de vinos
- Principales técnicas de venta de vinos y productos accesorios. Su utilización efectiva
- Manejo básico de software de gestión de ventas.
- Proceso general de producción del de vino. Objetivos y etapas principales
- Proceso de venta. Requerimientos legales y operacionales.
- Dominio de idioma inglés
- Manejo de presupuestos y existencias de productos.
- Distintas líneas de vino y técnicas de venta asociadas.
- Principales productos complementarios al vino y técnicas de venta asociadas

ORIENTACIONES PARA LA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Para la evaluación en situación real de trabajo

- Realizar la evaluación durante la ejecución de las labores en la sala de venta de vinos, dado que es el momento en el que se realiza la operación a evaluar. Se aconseja coordinar la visita
- Considerar entrevista con la jefatura directa del trabajador

Para la evaluación simulada

- Consultar al jefe directo o supervisor sobre errores más frecuentes para tenerlos considerados al momento de la evaluación
- Consultar respecto a aspectos críticos a tener en consideración para la realización de labores de asesoría en compra de vinos y productos asociados
- Considerar la entrevista con la jefatura directa como informante clave del desempeño