



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Version Ventas

Anne Dion
TEST



*Desarrollando personas
creando futuro*

info@nascorconsultores.com
m. +34 609 522 207

www.nascorconsultores.com





INTRODUCCIÓN

Las investigaciones sobre el comportamiento sugieren que las personas más efectivas son las que se conocen a sí mismas, sus habilidades y debilidades, por lo que son capaces de desarrollar estrategias que den respuesta a las demandas de su entorno.

El comportamiento de una persona es una parte necesaria e intrínseca de su identidad. En otras palabras, gran parte de nuestro comportamiento proviene de la "naturaleza" (intrínseco), y otra parte proviene de la "educación" (extrínseco). Es el lenguaje universal de "cómo actuamos", o nuestro comportamiento humano observable.

En este informe estamos midiendo cuatro dimensiones del comportamiento normal. Éstas son:

- cómo responde ante los problemas y desafíos
- cómo influencia a otros hacia su punto de vista
- cómo responde al ritmo de los acontecimientos de su entorno
- cómo responde a las reglas y procedimientos establecidos por otros

Este informe analiza el estilo de comportamiento, es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Coincide al 100% con usted? Puede que sí, o puede que no en todos los puntos. Sólo estamos midiendo el comportamiento. Nosotros sólo le ofrecemos afirmaciones que se corresponden con áreas de conducta en las cuales usted muestra ciertas tendencias. Para hacerlo más certero, si lo desea, haga anotaciones en el informe respecto a cualquier afirmación que se ajuste a usted, y tache cualquiera que piensa que no se aplique, pero sólo una vez que lo haya consultado con amigos o compañeros para ver si están de acuerdo. Puede que esa información sea un "punto ciego" para usted.



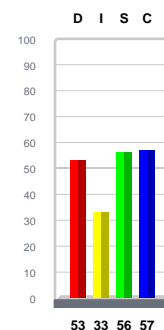
CARACTERÍSTICAS DE VENTA

Basándose en las respuestas de Anne, este informe muestra afirmaciones generales con la idea de aportarle una amplia visión y comprensión de su estilo de venta. Esta sección señala la forma en la que realiza la preparación, la presentación, en cómo maneja las objeciones, el cierre, así como el servicio post-venta. Las declaraciones identifican el estilo natural de ventas que tiene. Pase por alto cualquier frase o afirmación que aparezca en el presente informe que considere que no se ajusta a usted, de acuerdo a su formación comercial o a su experiencia.

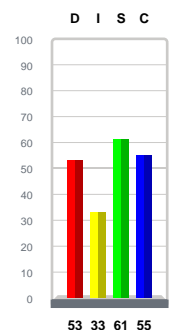
Prefiere adoptar una actitud imparcial cuando conoce a los clientes potenciales, prefiriendo escuchar y evaluar las necesidades antes de intentar vender el producto o el servicio. Puede tener dificultad para vender a clientes "agresivos" que sólo quieren escuchar los beneficios finales. Su estilo natural de ventas es más lento que el que quiere el cliente agresivo. Es una persona modesta, predecible, poco problemática y mejor organizada que la mayoría de los vendedores. Al unir su estilo de venta con la perseverancia puede tener éxito constantemente. Trabaja bien como miembro de un equipo de ventas y coordinará sus esfuerzos con los demás. Muchos la ven como una buena compañera y se muestra dispuesta a ayudar a quienes considera sus amigos. La mayoría de los clientes potenciales se sienten cómodos con ella. Suele estar bien preparada para realizar las visitas de venta y presentará la información de una manera lógica y ordenada. Uno de sus puntos fuertes en la venta, es su habilidad para escuchar lo que el cliente dice. Puede mostrar la paciencia necesaria para permitir que el cliente tenga la oportunidad de explicar sus necesidades. Suele preferir vender productos tangibles antes que intangibles. Aunque probablemente es capaz de vender cualquiera de los dos, se siente más cómoda con productos que la gente puede ver y tocar.

Anne evitará la confrontación en su labor de ventas. Ni siquiera cuestionará a un cliente que haya sido mal informado acerca de sus productos o sus servicios. Se mantendrá en una actitud amable y tratará de influenciarle usando la lógica. Es el ejemplo del tipo de vendedora que se prepara antes de realizar una presentación de ventas, ya que quiere conocer a fondo su producto o servicio. Si tiene el conocimiento y la preparación apropiada, llevará a cabo una presentación lógica y coherente. Tiene que esforzarse en ser más asertiva cuando se sienta segura en el terreno que pisa. Desafiando al cliente podrá, en ocasiones, incrementar sus probabilidades de éxito. Tiene, o quiere desarrollar, un sistema o rutina en su trabajo que evite omitir información importante. Este sistema le aporta la seguridad de que abordará todos los beneficios. Puede que a veces pase demasiado tiempo en la oficina dedicándose a satisfacer su necesidad de adquirir una adecuada preparación, ya que se frustra cuando los clientes le hacen preguntas que no sabe

Estilo Adaptado



Estilo Natural



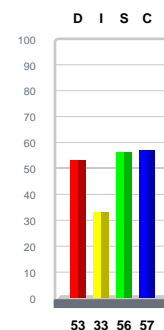


CARACTERÍSTICAS DE VENTA *Continuación*

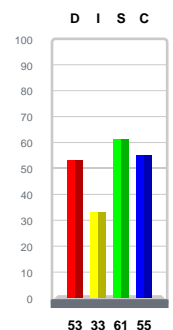
responder. Puede que la flexibilidad le represente un problema, ya que prefiere vender a su estilo y puede resistirse a cambiar su presentación con el fin de ajustarse a los hábitos de sus clientes.

Puede que Anne elija la salida fácil si el cliente no da señales claras que indiquen que está dispuesto a comprar. Usando este tipo de enfoque, probablemente volverá y convencerá al cliente utilizando su tenacidad. Da un buen servicio de lo que vende. Esta calidad de servicio le da la oportunidad de mostrar lo afable y atenta que puede llegar a ser. Se tomará el tiempo necesario para asegurarse de que todos sus clientes están siendo atendidos de la mejor forma posible. Puede ponerse de parte del cliente si éste no está satisfecho con el producto o el servicio. Su estilo natural de ofrecer un buen servicio consiste en hacer que el cliente esté contento. Suele responder lentamente cuando encuentra resistencia durante el cierre de la venta. No le gusta la confrontación, por lo que evitará, en la medida de lo posible, la resistencia. Pospondrá el cierre de la venta si no está segura de lo que el cliente piensa. No le gusta la sensación de rechazo y pospondrá el cierre de la venta, a la espera de que los clientes compren por propia voluntad.

Estilo Adaptado



Estilo Natural



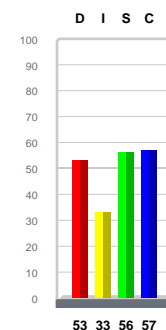


VALOR QUE APORTA A LA ORGANIZACIÓN

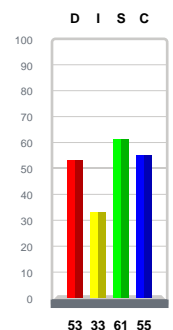
Esta sección del informe identifica las habilidades y comportamientos específicos que Anne aporta a su trabajo. Al observar estas declaraciones se puede identificar cuál es el papel que juega en la organización. Identificando las habilidades de Anne, la organización puede desarrollar un sistema para capitalizar su valor en la empresa, haciéndola formar parte integral del equipo.

- Presenta los hechos de forma objetiva.
- Está orientada al servicio.
- Está orientada a las personas.
- Es una buena conciliadora. Es una persona tranquila y da estabilidad al grupo.
- Es un miembro del equipo responsable y leal.
- Es objetiva y realista.
- Siempre busca soluciones lógicas.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





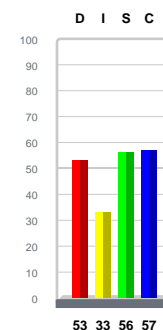
PUNTOS A TENER EN CUENTA EN LA COMUNICACIÓN

La mayoría de las personas saben la forma en la que prefieren que los demás se comuniquen con ellos. Muchos encuentran esta sección muy certera e importante para mejorar la comunicación interpersonal. Esta sección proporciona a otras personas una lista de cosas QUE HACER al comunicarse con Anne. Lea cada declaración o frase e identifique las 3 ó 4 que sean más importantes para Anne. Recomendamos resaltar las declaraciones más importantes, hacer una lista con ellas y dárselas a las personas que se comunican con Anne más frecuentemente.

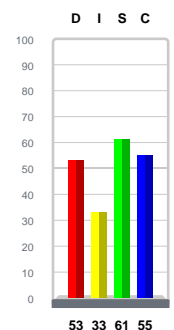
Procure:

- Ser paciente y persistente.
- Presentar argumentos en forma amable, sin amenazas y con un tono de voz sincero.
- Proporcionar las garantías necesarias para minimizar los riesgos de su decisión; asegurarle que se le dará el apoyo necesario.
- Mantenerse al menos a un metro de distancia de ella.
- Definir claramente (preferiblemente por escrito), lo que se espera de ella.
- Mostrar un interés sincero por su persona. Trate de encontrar intereses comunes, sea sincero y abierto.
- Si se está en desacuerdo, tenga cuidado con herir sus sentimientos o que lo tome de forma personal.
- Tener los datos en orden lógico.
- Averiguar con paciencia sus metas personales y de trabajo para ayudarla a alcanzarlos, escuche y muestre interés.
- Estar preparado con los datos y cifras que va a necesitar.
- Generar un ambiente cordial.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





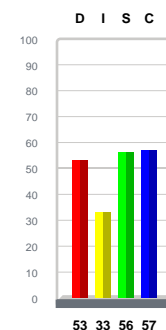
PUNTOS A TENER EN CUENTA *Continuación*

En esta sección del informe se da una lista de cosas que NO se deben hacer al comunicarse con Anne. Revise cada declaración con Anne, e identifique aquellos métodos de comunicación que producen frustración o reducen el rendimiento. Al compartir esta información, ambas partes podrán negociar un estilo de comunicación en el que ambos estén de acuerdo.

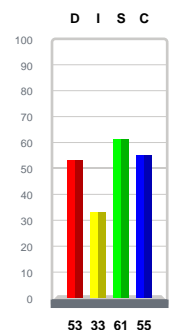
Procure NO:

- Tomar las decisiones por ella, o perderá la iniciativa. No la deje sin el apoyo o el respaldo necesario.
- Ir directamente al asunto o a la agenda.
- Ser protector o condescendiente, de manera sutil o mediante incentivos.
- Ser superficial.
- Ser impreciso, no dé opiniones o probabilidades.
- Ser redundante.
- Pretender ser un experto si usted no lo es.
- Usar el contacto físico durante la conversación.
- Usar terminologías inapropiadas.
- Manipularla o forzarla a que esté de acuerdo con usted sólo porque probablemente no se defenderá.
- Ser brusco y rápido.
- Ofrecer promesas y garantías que no puede cumplir.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





CONSEJOS PRÁCTICOS PARA VENDER

Esta sección ofrece sugerencias sobre los métodos que pueden mejorar la comunicación de Anne cuando tiene que vender a clientes de diferentes estilos. Incluye una breve descripción de los tipos de personas más corrientes con los que tendrá que interactuar. Adaptándose al estilo de comunicación que desean los demás, Anne será más efectiva en sus comunicaciones. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación para adaptarse a los demás. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los buenos vendedores.

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser dependiente, pulcra, conservadora, perfeccionista y cuidadosa:

- Prepare la presentación con antelación.
- Vaya directamente al asunto. Aporte datos que apoyen la presentación.
- Sea precisa y realista, no exagere.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Ser excesivamente rápida, despreocupada, informal y hablar demasiado alto.
- Perder el tiempo con charlas inútiles.
- Ser desorganizada o confusa.

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser ambiciosa, enérgica, decidida, resuelta, independiente y orientada a objetivos:

- Sea clara, específica, breve y concreta.
- Vaya directamente al asunto. Haga una presentación efectiva.
- Prepárese con material de apoyo que esté correctamente organizado.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Hablar de cosas poco relevantes.
- Dejar los temas "en el aire" o poco claros.
- Parecer desorganizada.

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser paciente, predecible, formal, constante, tranquila y modesta:

- Empiece con un comentario personal que rompa el hielo.
- Preséntese de una forma tranquila, no agresiva, y de forma lógica.
- Gánese su confianza. Ofrezca productos que ya han sido probados.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Precipitarse para entrar en seguida en el asunto.
- Ser dominante o exigente.
- Forzarles a responder de forma rápida a las preguntas.

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser carismática, entusiasta, amigable, expresiva y diplomática:

- Genere un ambiente cálido y amigable.
- No entre en demasiados detalles, a menos que se los pidan.
- Aporte testimonios de personas que ellos consideren importantes.

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Ser cortante, fría o reservada.
- Controlar la conversación.
- Centrarse en hechos, datos, alternativas o abstracciones.

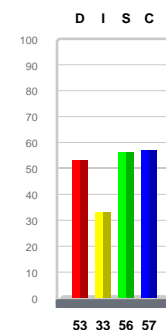


ENTORNO DE TRABAJO IDEAL

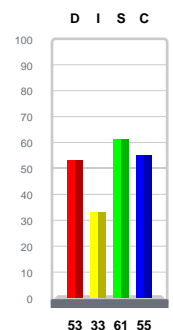
Esta sección identifica el entorno de trabajo ideal basado en el estilo natural de Anne. Las personas con limitada flexibilidad se encontrarán incómodas trabajando en un ambiente diferente al que se describe en esta sección. Las personas con más flexibilidad se adaptan para modificar su comportamiento y pueden sentirse bien en cualquier ambiente. Utilice esta sección para identificar las características ambientales que le van bien a Anne, así como las funciones y responsabilidades específicas con las que disfruta o las que puedan llegar a frustrarla.

- Pocos conflictos entre las personas o con los clientes.
- Un entorno en el que pueda formar parte de un equipo, pero apartado de los cánones de la oficina.
- Necesita la atención personal de su director de ventas y el reconocimiento por cada trabajo bien realizado.
- Información y datos para analizar.
- Disponer de una oficina o área de trabajo privada.
- Tener informes de venta que muestren, de forma tangible, sus resultados.
- Necesita tener la oportunidad de tratar con los clientes con los que ha establecido relaciones largas y duraderas.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





PERCEPCIONES

"Véase como la ven los demás"

La conducta y los sentimientos de una persona se transmiten rápidamente a los demás. Esta sección proporciona información adicional sobre la percepción que Anne tiene sobre sí misma y sobre como, bajo ciertas condiciones, otros la pueden percibir. Comprender esta sección ayudará a Anne a proyectar la imagen que le permita controlar la situación.

PERCEPCIÓN DE SÍ MISMA

Anne generalmente se ve a sí misma como:

- Considerada
- Amable
- "Jugadora" de equipo
- Atenta
- Formal
- Sabe escuchar

PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS - Moderado

Bajo una moderada presión, tensión, estrés o fatiga, los demás pueden verla como:

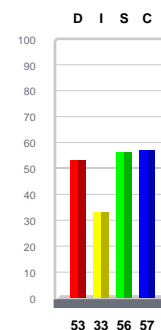
- Reservada
- Pasiva
- Indecisa
- Inflexible

PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS - Extremo

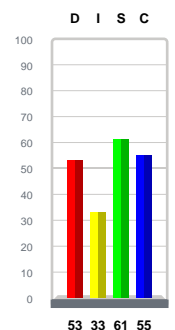
Bajo una extrema presión, estrés o fatiga, los demás pueden verla como:

- Posesiva
- Distante
- Testaruda
- Insensible

Estilo Adaptado



Estilo Natural





DESCRIPTORES

Basado en las respuestas de Anne, el Informe ha marcado aquellas palabras que describen su estilo de comportamiento. Describen cómo resuelve problemas y enfrenta desafíos, influencia a personas, responde al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros.

<p>Exigente</p> <p>Egocéntrica</p> <p>Impulsora</p> <p>Ambiciosa</p> <p>Pionera</p> <p>Voluntariosa</p> <p>Enérgica</p> <p>Decidida</p> <p>Agresiva</p> <p>Competitiva</p> <p>Determinada</p> <p>Atrevida</p>	<p>Efusiva</p> <p>Inspiradora</p> <p>Carismática</p> <p>Política</p> <p>Entusiasta</p> <p>Expresiva</p> <p>Persuasiva</p> <p>Cálida</p> <p>Convincente</p> <p>Elegante</p> <p>Equilibrada</p> <p>Optimista</p>	<p>Flemática</p> <p>Relajada</p> <p>Resistente al Cambio</p> <p>Reservada</p> <p>Pasiva</p> <p>Paciente</p> <p>Posesiva</p> <p>Predecible</p> <p>Consistente</p> <p>Reflexiva</p> <p>Equilibrado</p> <p>Estable</p>	<p>Evasiva</p> <p>Preocupada</p> <p>Cuidadosa</p> <p>Dependiente</p> <p>Cautelosa</p> <p>Convencional</p> <p>Rigurosa</p> <p>Ordenada</p> <p>Sistemática</p> <p>Diplomática</p> <p>Exacta</p> <p>Con tacto</p>
<p>Curiosa</p> <p>Responsable</p>	<p>Confiada</p> <p>Sociable</p>	<p>Abierta</p> <p>Objetivo</p>	<p>Abierta</p> <p>Objetivo</p>
Dominancia	Influencia	Estabilidad	Conformidad
<p>Conservadora</p> <p>Calculadora</p> <p>Cooperadora</p> <p>Indecisa</p> <p>Moderada</p> <p>Insegura</p> <p>No demandante</p> <p>Cautelosa</p> <p>Suave</p> <p>Agradable</p> <p>Modesta</p> <p>Pacífica</p> <p>Recatada</p>	<p>Reflexiva</p> <p>Fáctica</p> <p>Calculadora</p> <p>Escéptica</p> <p>Lógica</p> <p>Reservada</p> <p>Suspica</p> <p>Práctica</p> <p>Incisiva</p> <p>Pesimista</p> <p>Temperamental</p> <p>Crítica</p>	<p>Movible</p> <p>Activa</p> <p>Inquieta</p> <p>Alerta</p> <p>Orientada a la variedad</p> <p>Expresiva</p> <p>Impaciente</p> <p>Orientada a la presión</p> <p>Ansiosa</p> <p>Flexible</p> <p>Impulsiva</p> <p>Impetuosa</p> <p>Hipertensa</p>	<p>Firme</p> <p>Independiente</p> <p>Voluntariosa</p> <p>Testaruda</p> <p>Obstinada</p> <p>Dogmática</p> <p>No sistemática</p> <p>Arrogante</p> <p>Desinhibida</p> <p>Arbitraria</p> <p>Inflexible</p> <p>No detallista</p>



ESTILO DE VENTA NATURAL Y ADAPTADO

El estilo natural de venta de Anne al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos puede que no siempre encaje con el entorno de ventas en el que se encuentra. Esta sección es muy importante, ya que identificará si el estilo natural o adaptado como vendedora es correcto para el actual entorno de ventas.

PROBLEMAS - DESAFÍOS

Natural

Anne es bastante curiosa y quiere que los demás la perciban como una persona aparentemente competitiva. Está orientada a objetivos y le gusta ser innovadora en su enfoque de la venta. No es necesariamente confrontante por naturaleza, pero no dejará pasar la oportunidad de enfrentarse si es que ésta existe.

Adaptado

Anne no ve la necesidad de cambiar su estilo natural de venta, ya que éste está relacionado con la solución de problemas y la asunción de retos.

PERSONAS - CONTACTOS

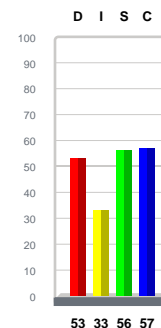
Natural

Anne es poco expresiva en su estilo para persuadir a los demás y le gusta que los hechos y las cifras hablen por sí mismos. Cree que la persuasión debe ser objetiva y sincera. Su nivel de confianza se establece en cada interacción, ya que considera que el pasado es el pasado. Presenta los hechos sin adornos.

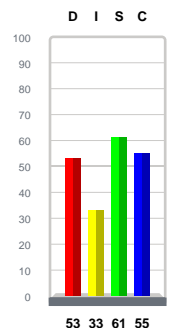
Adaptado

Anne no ve la necesidad de cambiar su enfoque para persuadir a los demás. Cree que el entorno necesita justamente su estilo natural.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





ESTILO DE VENTA NATURAL Y ADAPTADO Continuación



RITMO - CONSTANCIA

Natural

Anne disfruta en un entorno de ventas que necesite un enfoque coherente. Cambiará el enfoque si la nueva dirección es significativa y es consecuente con las experiencias pasadas. Disfruta vendiendo productos de calidad que considera seguros y fiables.

Adaptado

Anne cree que el entorno de ventas no requiere que cambie su forma de gestionar el nivel de actividad ni su consistencia.

PROCEDIMIENTOS - NORMAS

Natural

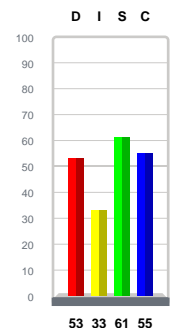
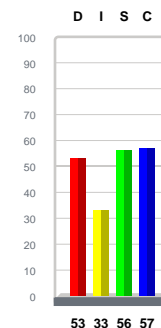
Anne ve la necesidad de ser flexible con las normas, aunque también es consciente de las consecuencias que conlleva el no seguirlas.

Adaptado

La diferencia entre el estilo natural y el estilo adaptado de Anne no es significativo y no ve la necesidad de cambiar en este aspecto.

Estilo Adaptado

Estilo Natural



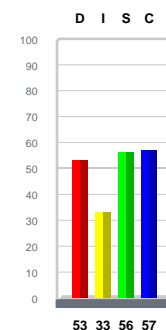


ESTILO DE TRABAJO ADAPTADO

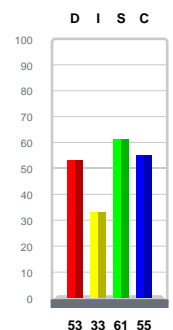
Anne ve que su actual entorno de trabajo requiere que demuestre el comportamiento que se expresa más abajo. Si las declaraciones siguientes NO LE PARECE que encajan con el trabajo requerido, averigüe por qué Anne está adaptando su comportamiento.

- Realizar presentaciones directas y poco expresivas.
- Prestar atención a los detalles que tienen que ver con la venta.
- Presentar su producto o servicio de una forma calmada y objetiva.
- Estar alerta a los errores que puedan poner en peligro la venta.
- Diseñar una presentación de ventas que no requiera socializar mucho.
- Utilizar un enfoque sistemático en el proceso de ventas.
- Respaldar cualquier reclamación presentando hechos y utilizando la lógica.
- Calcular el uso de la confianza durante la presentación.
- Usar la persistencia y la paciencia para alcanzar sus objetivos.
- Depender de un método probado para vender su producto o servicio.
- No mostrar mucha emoción durante la presentación.
- Hacer preguntas lógicas y sistemáticas para obtener información.
- Ceñirse a las normas de la compañía.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





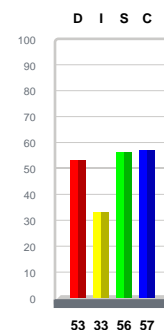
CLAVES PARA MOTIVAR

Esta sección del informe ha sido diseñada después de analizar las necesidades de Anne. La gente se motiva por la cosas que quiere alcanzar, por lo que una vez alcanzadas, ya no son fuerza de motivación. Analice con Anne cada una de las afirmaciones que recoge esta sección y resalte lo que actualmente "quiere", y por lo tanto, le motiva.

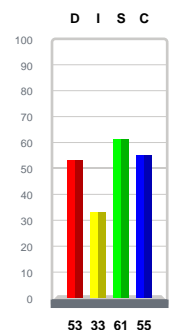
Anne quiere:

- Tiempo en el que pueda estar alejada de los clientes.
- Hechos y datos para afrontar las objeciones.
- Instrucciones para hacer el trabajo correctamente a la primera.
- Tiempo para ajustarse a los cambios en el trabajo o en la zona signada.
- Un ambiente donde pueda hacer preguntas específicas y concretas sin tener que andar con rodeos.
- Ser reconocido por mantener la calidad en su trabajo.
- Apoyo o personas que le ayuden a "abrir puertas".
- Formar parte de un equipo de ventas orientado a la calidad.
- Tiempo para ejecutar su trabajo de acuerdo a sus elevados estándares de calidad.
- Obtener resultados tangibles como consecuencia del esfuerzo realizado en las ventas.
- Referencias.
- No tener que relacionarse con muchas personas diferentes.
- Un director de ventas que dé respuestas directas, respaldadas con hechos.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





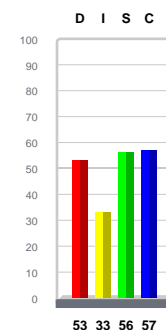
CLAVES PARA DIRIGIR

En esta sección se encuentran algunas de las necesidades que Anne debe satisfacer, con el fin de ejecutar su trabajo en óptimas condiciones. Algunas necesidades pueden ser satisfechas por ella misma, mientras que la dirección debe encargarse de proporcionar otras. Para algunas personas, es muy difícil motivarse cuando sus necesidades básicas de dirección no han sido satisfechas. Revise las lista junto con Anne e identifique al menos las 3 ó 4 declaraciones que son más importantes para ella. Esto le permitirá participar en la elaboración de su propio plan de dirección personal.

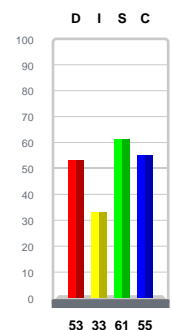
Anne necesita:

- Una presentación de ventas que ha sido planificada con antelación.
- Encontrar métodos de trabajo más sencillos sin que afecten la calidad del trabajo.
- Recompensas con cosas tangibles, no sólo con halagos y elogios.
- Tener un sentido de pertenencia, saber lo importante que es ella para el equipo.
- Una respuesta sincera por parte de los demás sobre cómo mejorar las ventas.
- Un producto para vender de calidad y probado.
- Un plan de trabajo que incentive la creatividad y la autoestima.
- Respuestas lógicas presentadas en orden lógico.
- Tiempo para recopilar hechos y datos.
- Que los hechos se presenten en una secuencia lógica.
- Vender sus ideas, no simplemente exponerlas.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





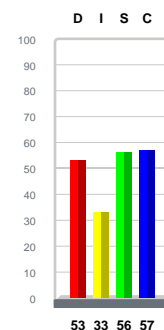
ÁREAS DE MEJORA

En este área se incluye una lista de posibles limitaciones que no tienen relación con un trabajo específico. Revise la lista con Anne y tache o pase por alto aquellas afirmaciones que no se ajusten al caso. Resalte 3 ó 4 limitaciones que obstaculicen el buen desempeño profesional y elabore un plan de acción para eliminar o reducir estos obstáculos.

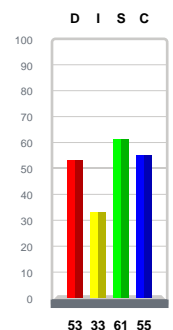
Anne muestra una tendencia a:

- Ser excesivamente organizada.
- No vender nuevos productos hasta que los conoce a fondo.
- Ser lenta para cambiar, resistiéndose a utilizar nuevos métodos de venta o a prospectar.
- Invertir demasiado tiempo ofreciendo servicio y no vendiendo.
- Entrar en la rutina de hacer siempre lo mismo y visitar a los mismos clientes.
- Realizar presentaciones largas abarcando todos los puntos a un ritmo lento.
- Dar una falsa sensación de conformidad a los superiores, ya que su forma de enfrentamiento es pasiva y no se sabe cuando está en desacuerdo.

Estilo Adaptado



Estilo Natural





PLAN DE ACCIÓN

Los siguientes puntos son ejemplos de áreas en las cuales puede que Anne quiera mejora. Haga un círculo alrededor de una a tres áreas y desarrolle el(los) plan(es) de acción con el fin de obtener los resultados deseados. Examine su informe e identifique aquellas posibles áreas que necesitan una mejora.

- Servicio al Cliente
- Prospección
- Preparación
- Presentación
- Manejo de Objeciones
- Cierre
- Conocimiento del producto
- Objetivos personales
- Otros

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Fecha de Inicio: _____ Fecha de revisión: _____



INDICADOR DEL FACTOR DE COMPORTAMIENTO™

Versión Ventas

El propósito principal de este informe es ayudarle a obtener mayor éxito en la vida y en el trabajo. Las personas con más éxito en el mundo son las que se conocen bien a sí mismos. Al repasar este informe obtendrá una visión de sí mismo, con fortalezas y áreas de mejora, para así poder desarrollar estrategias que le permitan triunfar en cualquier entorno.

Clasificar el comportamiento de venta no es una tarea fácil, principalmente porque hay muchas variables en las que basar dicha clasificación. Las clasificaciones de este informe son puramente conductuales. La medición del comportamiento puede ser clasificada de acuerdo a CÓMO la persona hará el trabajo. Para descubrir el POR QUÉ se necesita recopilar información adicional.

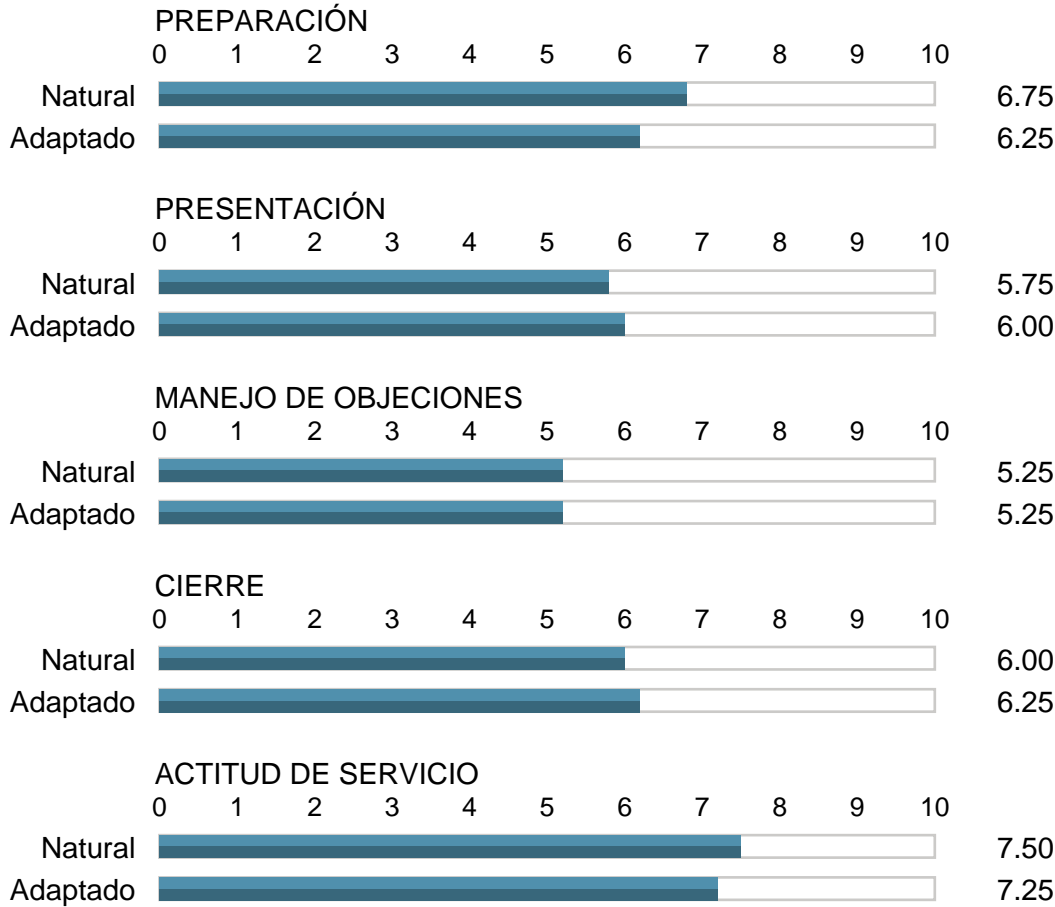
El gráfico Natural representa el comportamiento natural, es decir, la escala que usted posee en dicho factor. El gráfico Adaptado mide su respuesta al entorno, es decir el comportamiento que usted cree necesario para obtener éxito en su trabajo. Si su gráfico Adaptado es significativamente diferente del Natural, usted está bajo presión para cambiar o "camuflar" su comportamiento.

Compare sus gráficos. Observe cada factor y la importancia de ese factor para el buen desarrollo de su trabajo. Su gráfico Adaptado identificará los factores que usted ve como importantes y le indica donde está concentrando su energía.

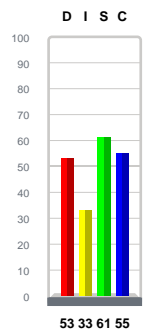
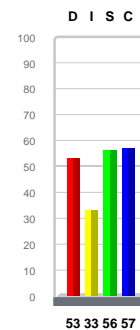
Entender su propio comportamiento le permitirá desarrollar estrategias para superarse en cualquier entorno que elija.



ANÁLISIS DE FACTORES GENERALES

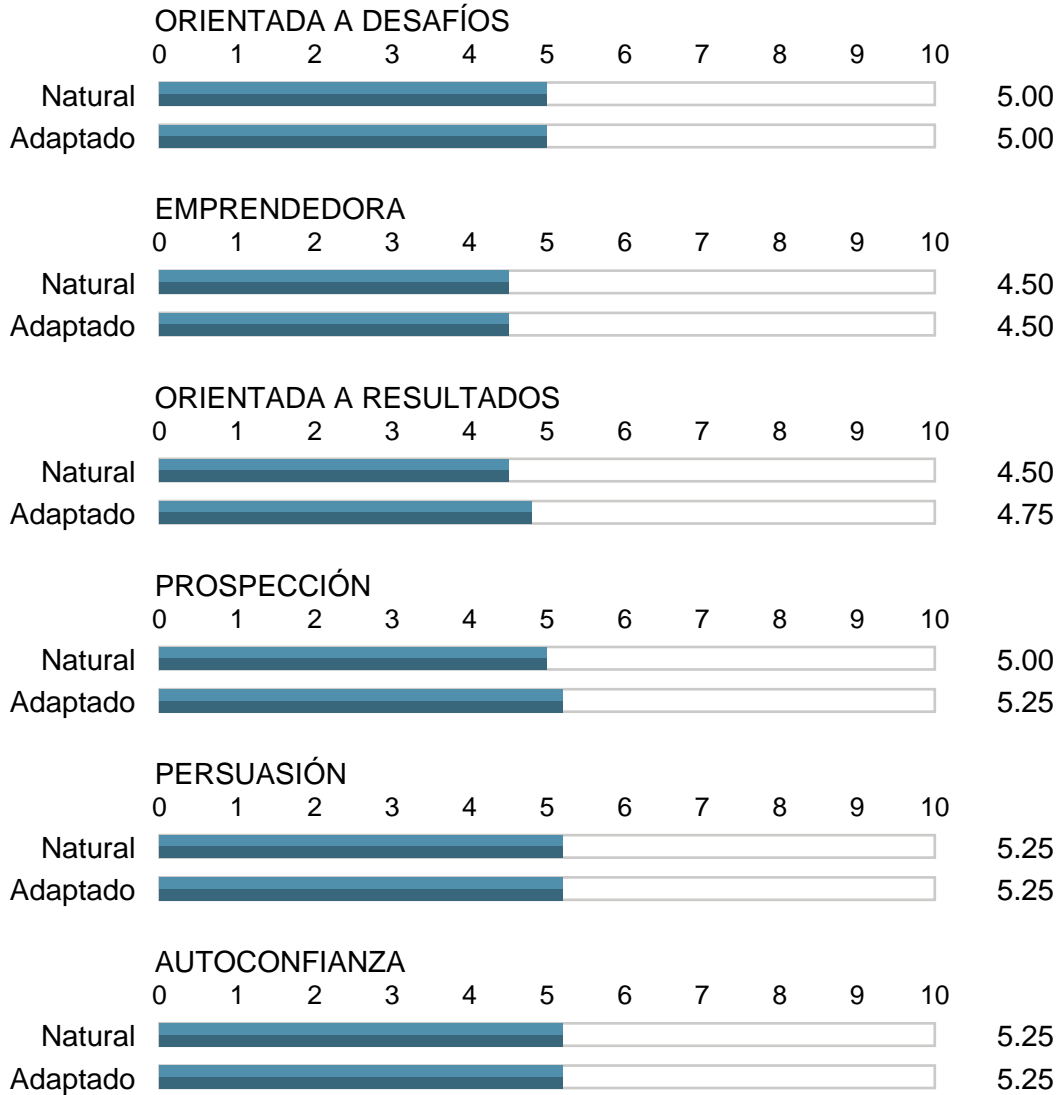


Estilo Adaptado Estilo Natural

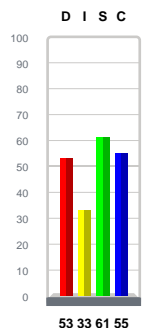
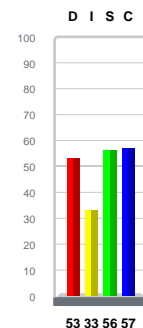




ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS

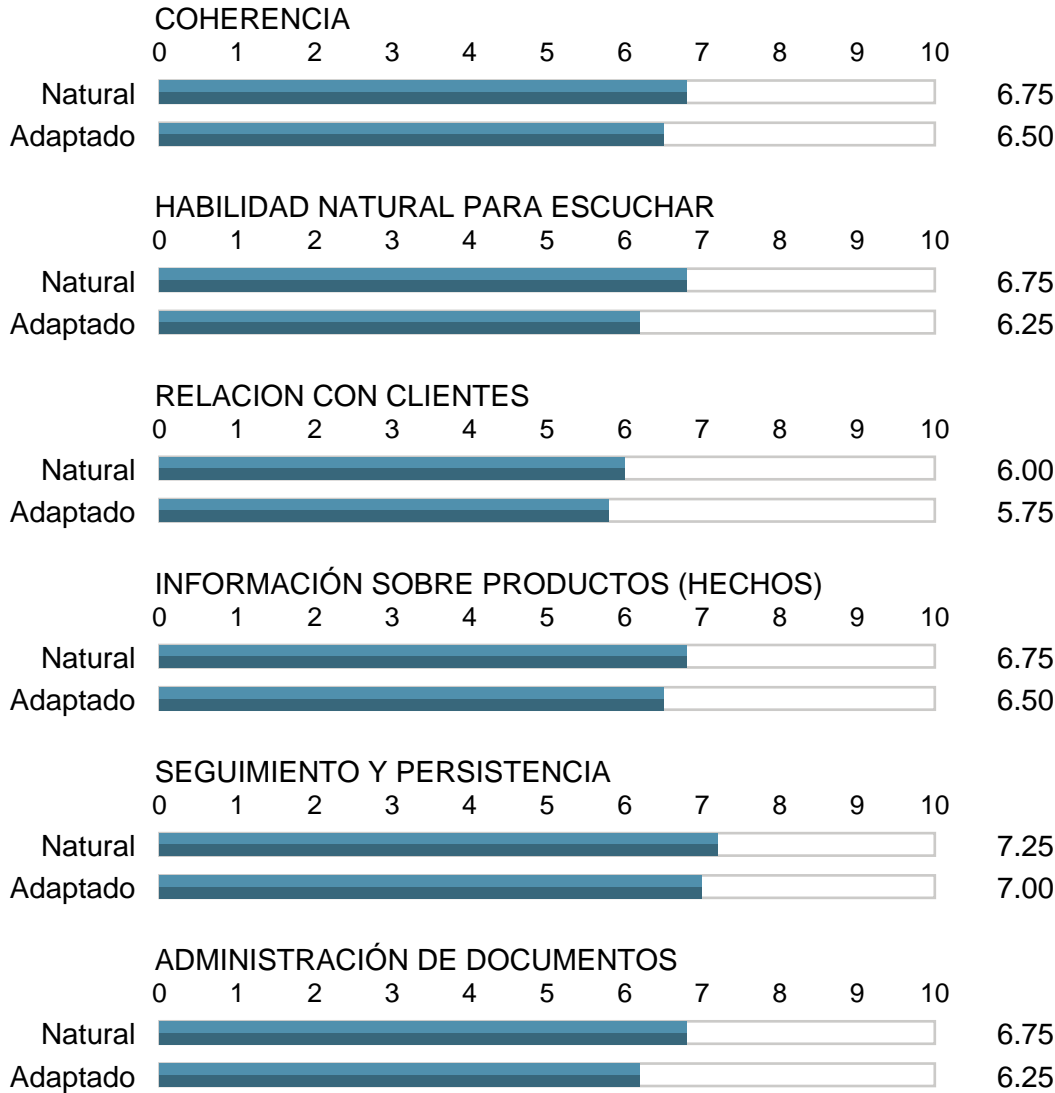


Estilo Adaptado Estilo Natural

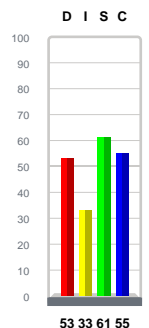
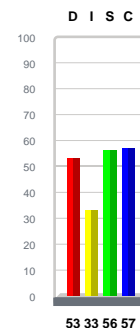




ANÁLISIS DE FACTORES ESPECÍFICOS



Estilo Adaptado Estilo Natural

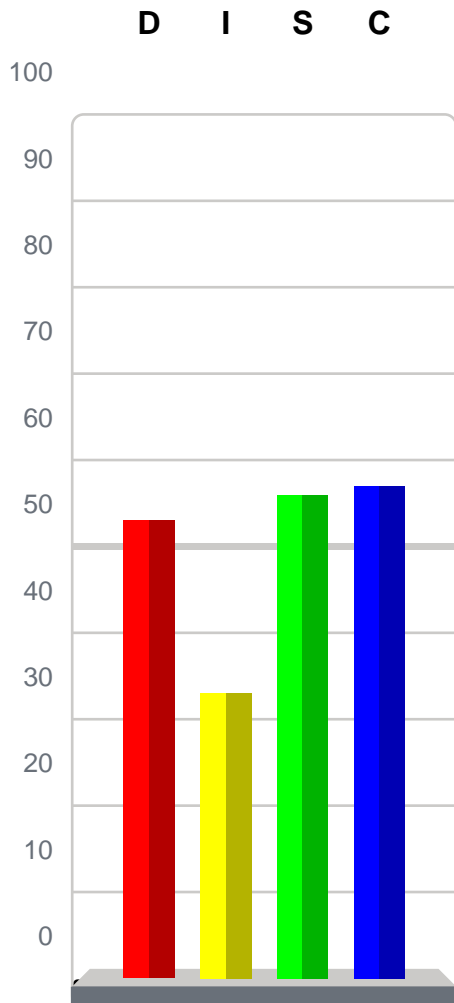




GRÁFICOS DE ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO

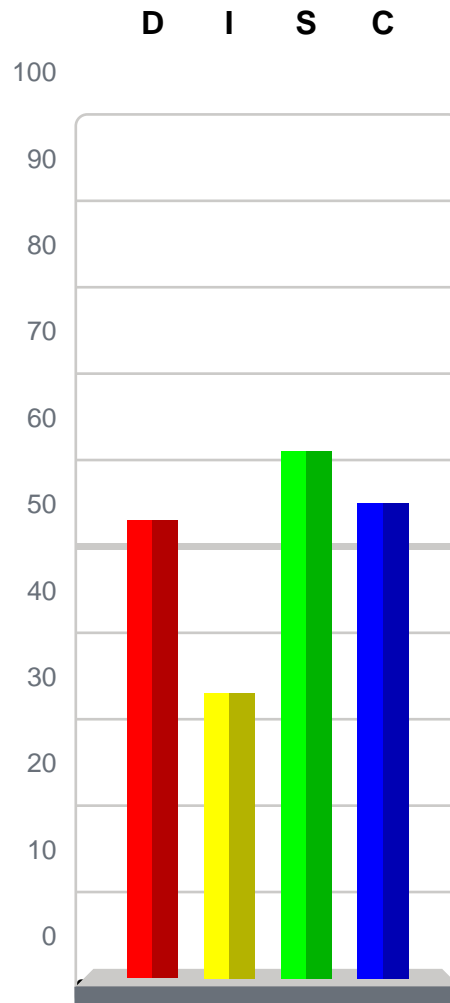
Estilo Adaptado

Gráfico I



Estilo Natural

Gráfico II



Norm 2015 R4



RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES

La Rueda de Perfiles Profesionales es una herramienta muy poderosa popularizada en Europa. Además del informe que ha recibido sobre su estilo de comportamiento, la Rueda añade una representación visual que le permite:

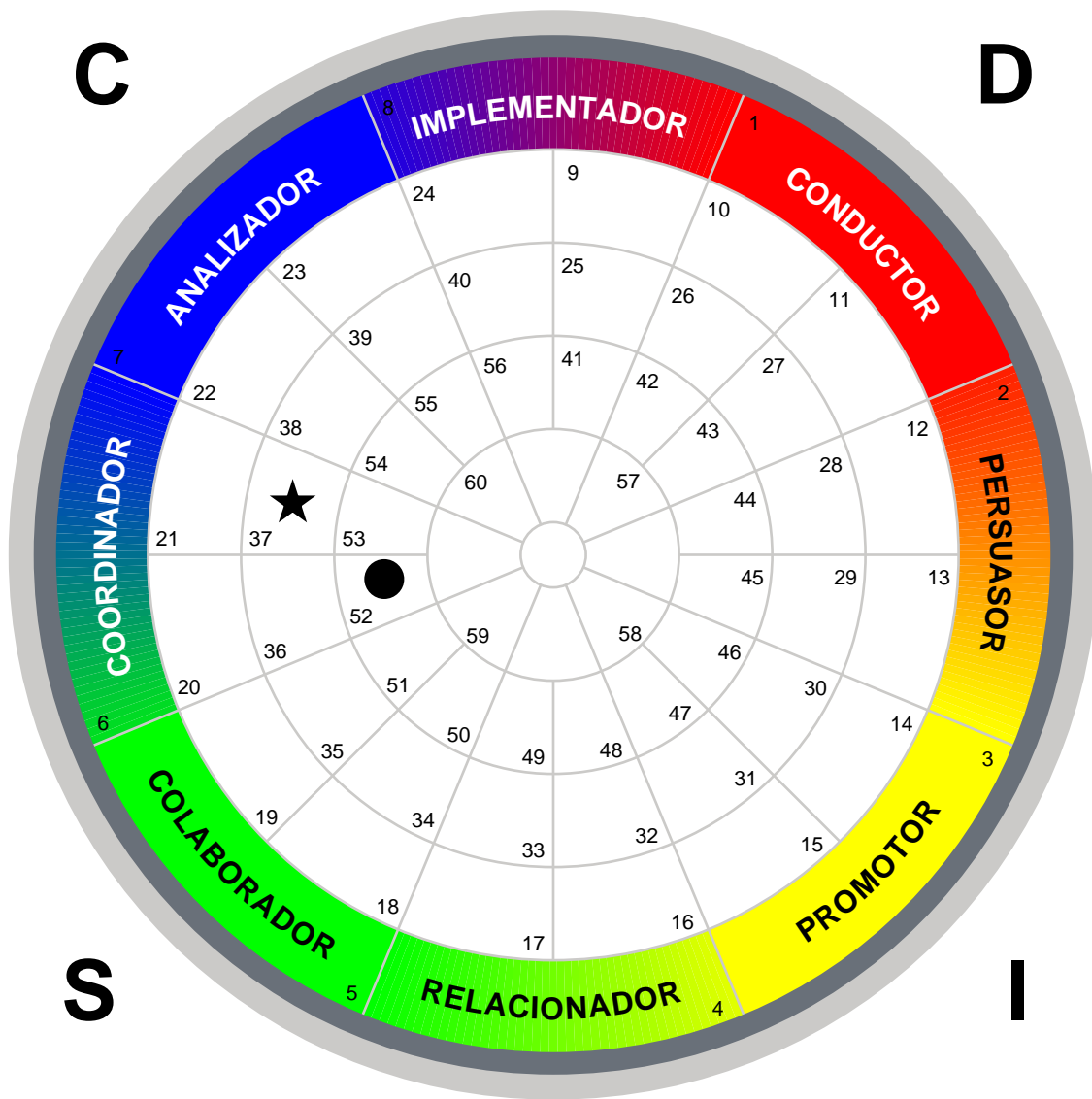
- Ver su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Ver su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Identificar el grado en el que está adaptando su comportamiento.
- Si completó el Análisis de Perfil de Puesto de Trabajo, ver la relación entre su comportamiento y las necesidades de su trabajo.

En la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella) están ubicados en la Rueda. Si están ubicados en segmentos diferentes, entonces usted está adaptando su comportamiento. Cuanto más alejados estén estos puntos entre sí, mayor será la adaptación de comportamiento que usted está haciendo.

Si usted forma parte de un grupo o equipo que también realizó el análisis de comportamiento DISC, sería interesante reunirse, y usando la Rueda de cada persona elaborar una Rueda Maestra que contenga el estilo Natural y Adaptado de cada persona. Esto le permitirá ver rápidamente dónde puede haber conflicto. También podrá ser capaz de identificar si la comunicación y el entendimiento pueden incrementarse.



RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES



Adaptado: ★ (37) COORDINADOR ANALÍTICO (flexible)
Natural: ● (52) COORDINADOR COLABORADOR

Norm 2015 R4