



Discovery Insights®

Juan Pérez

30/07/2008

Informe Personal

Capítulo Base
Capítulo de Gestión
Capítulo: Venta Eficaz
Capítulo: Desarrollo Personal
Capítulo: Entrevista Personal



Insights®



www.insights.com

Detalles Personales

Juan Pérez

Empresa

Fecha de Realización **30/07/2008**

Fecha de Impresión **21/08/2008**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com

Contenido

Introducción	5
Visión Global	6
Estilo Personal	6
Cuando Interactúa con los demás	7
Toma de Decisiones	8
Puntos fuertes y Debilidades clave.	9
Puntos Fuertes	9
Posibles Debilidades	10
Valor para el Equipo	11
Comunicación	12
Comunicación Eficaz	12
Obstáculos para la Comunicación Eficaz	13
Posibles Puntos Ciegos	14
Tipo Opuesto	16
Comunicación con el Tipo Opuesto a Juan	17
Sugerencias para el Desarrollo	18
Gestión	19
Crear el Ambiente Ideal	19
Gestionar a Juan	20
Motivar a Juan	21
Estilo de Gestión	22
Capítulo: Venta Eficaz	23
Visión Global del Estilo de Venta	24
Antes de que Comience la Venta	25

Identificar Necesidades	26
Formular la Propuesta (Oferta)	28
Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones)	30
Conseguir el Compromiso	31
Seguimiento y Continuidad	32
Indicadores sobre Preferencias en la Venta	33
Capítulo: Desarrollo Personal	34
Tener un Norte en la Vida	35
Organizar el Tiempo y la Vida	36
Creatividad Personal	37
Aprendizaje Continuo	38
Estilos de Aprendizaje	39
Preguntas para la Entrevista	40
41	
Dinámica de los Colores Insights	42
Preferencias de Jung	43

Introducción

Este informe Insights Discovery está basado en las respuestas de JuanPérez al Evaluador de Preferencia Insights que se hizo el 30/07/2008.

Los orígenes de la teoría de la personalidad se remonta al siglo V a. C cuando Hipócrates identificó cuatro manifestaciones diferentes de la energía en cuatro diferentes tipos de personas. El sistema Insights está construido sobre el modelo de personalidad identificado en primer lugar por el psicólogo suizo Carl Gustav Jung. Este modelo fue publicado en 1921 en su obra "Tipos Psicológicos" y fue desarrollado en escritos posteriores. Desde entonces el trabajo de Jung sobre la personalidad y las preferencias ha sido adoptado como el trabajo fundamental para entender la personalidad y ha sido objeto de estudio de miles de investigadores hasta el momento actual.

Usando la tipología de Jung, este informe Insights Discovery ofrece un marco para el auto entendimiento y el desarrollo personal. La investigación sugiere que un buen entendimiento de uno mismo así como de sus puntos fuertes y sus debilidades capacita a los individuos para que desarrollen estrategias eficaces para la interacción y puede ayudarles a entender mejor las demandas de su entorno.

Este informe, generado a partir de varios cientos de miles de afirmaciones, es único. Contiene afirmaciones que sus respuestas al Evaluador indican que pueden aplicársele a usted. Modifique o elimine cualquier afirmación que no sea aplicable pero sólo tras haberlo consultado con colegas o amigos que puedan decirle si dicha afirmación constituye para usted un "punto ciego".

Use esta información pro-activamente. Es decir, identifique las áreas clave en las que pueda usted desarrollarse y actuar. Comente esos aspectos con amigos y colegas. Pídales sus opiniones sobre áreas que le parezcan particularmente relevantes y desarrolle un plan de acción para su crecimiento personal e interpersonal.

Visión Global

Estas afirmaciones proporcionan un entendimiento amplio del estilo de trabajo de Juan. Use esta sección para lograr un mejor entendimiento de su manera de enfocar sus actividades, relaciones y decisiones.

Estilo Personal

Juan es realista y tiene capacidad de adaptación, y confía en lo que ve u oye por sí mismo o en lo que sabe. Tiene por costumbre no tomarse a pecho las críticas constructivas y el desacuerdo. Agradece las críticas duras, exactas e implacables porque las ve útiles para alcanzar los niveles de rendimiento y objetividad más altos. Una vez que se ha comprometido con una idea o proyecto, Juan tiene una enorme resolución para llevarlo a cabo y le gustaría que los demás compartieran su determinación. La naturaleza de Juan es observar tranquilamente y parece estar recogiendo datos sobre casi todo. Sin embargo, cuando ocurre una emergencia, puede encontrar rápidamente la raíz del problema y resolverlo con toda prontitud. Es una persona de sentido común, que casi nunca se siente atraído por lo extraño, exótico y desconocido.

No se suele fiar de los extraños y está preocupado por su familia, reputación y trabajo. Juan transmite una gran precisión y economía del esfuerzo tanto en sus pensamientos como en su lenguaje. Se considera un colega sin pretensiones que tiene un entendimiento claro de cómo funcionan las cosas. Las tareas prácticas y mensurables son lo que él hace bien, por lo que tiene éxito en calidad y administración. Juan disfruta de los conceptos teóricos, complejos y globales, y es un pensador estratégico que puede ver claramente las ventajas y desventajas de la mayoría de las situaciones.

Puede involucrarse en todos los detalles minuciosos, y al mismo tiempo mantener enfocada la tarea que se trae entre manos. Disfruta enormemente del proceso de análisis objetivo, y a menudo el resultado tiene mucha menos importancia para él. Aunque nunca lo pida, necesita reacciones positivas y un razonamiento para lo que hace. Es muy independiente y puede contentarse con vivir y trabajar en ambientes modestos. A veces se siente casi incapaz cuando piensa en el esfuerzo de alcanzar sus propios niveles de perfección, que son muy altos.

Se siente más cómodo sacando conclusiones de datos con suficiente tiempo para completarlo. Juan es lógico, analítico y objetivo, no suele sentirse impresionado o convencido por lo que no sea el razonamiento basado en hechos sólidos y concretos. Juan es serio concienzudo y leal, un trabajador entregado. Buscará un ambiente en el

que pueda ser productivo sin agobios. Prefiere que le dejen trabajar tranquilamente, por su cuenta, que es cuando rinde mejor. Su punto fuerte es su capacidad para actuar correctamente y para seguir en un proyecto hasta que se ha completado.

Prefiere descubrir, aprender y entender los principios que subyacen a la información sobre el mundo que le llega a través de los sentidos. Por su carácter realista, saca buen partido de los recursos disponibles, lo que le hace práctico, con un buen sentido de la planificación en el tiempo. Puede hacerse cuesta arriba expresar sus ideas tan claras y concisas como él las ve. Tiene criterios más bien exigentes, tanto en casa como en el trabajo. Juan es analítico, impersonal y está interesado en los principios subyacentes.

Cuando Interactúa con los demás

Juan prefiere la tranquilidad y puede desarrollar maneras ingeniosas para volverse invisible, sobre todo cuando se le pide que tome parte en interacciones sociales o de grupo. Puede desconfiar de la autoridad y de la jerarquía y puede elegir mantenerse neutral en vez de verse implicado en apoyar causas "perdidas". Juan es una persona privada, reservada, que no comparte sus pensamientos con sus colegas si no es absolutamente necesario. Debería recordar con más frecuencia que hay que tomar en cuenta las ideas y sentimientos ajenos, y no volverse demasiado rígido e inflexible. Puede que los papeles que requieren empatía y simpatía no le convengan, puesto que, a pesar de su preocupación por los demás, suele sentirse mejor trabajando con cosas en vez de con personas.

La gente extrovertida puede parecerle más bien ruidosa y superficial. Juan es muy competente para extraer información mediante preguntas relevantes y no amenazantes. Juan puede expresar su afecto de una forma no verbal y mostrar su aprecio por la compañía de los demás en un nivel bastante abstracto. Si un presidente simpático y comprensivo le da tiempo para organizar sus pensamientos, puede expresar sus puntos de vista claramente y en beneficio de todos. Con su mente original, sus agudas percepciones y opiniones, Juan es un pensador independiente y natural.

Juan suele hablar abiertamente solamente acerca de temas que conoce bien, y que le permiten compartir su extensa información. A pesar de ser bastante tranquilo, y un poco tímido, Juan conversará largo y tendido acerca de temas que conoce lo suficientemente bien para demostrar lo bien informado que está. No es muy dado a las fiestas, y muchas veces prefiere estar a solas. Juan aplica un tipo de análisis objetivo a la mayoría de las cosas, incluso a las personas. Es una persona reservada que prefiere vivir tranquilo, apartado de experiencias sociales que le pueden causar estragos

emocionales.

Toma de Decisiones

La naturaleza práctica de Juan y su aceptación de procedimientos establecidos le hacen formal y coherente. Sobre todo, le preocupa lo "correcto" y por eso puede parecer lento a la hora de tomar decisiones. Prefiere enfocar el interior, y está más inclinado a "esperar y ver" que a enseñar sus cartas rápidamente. A veces puede ser lento en llegar a una conclusión, o intenta dar marcha atrás, puesto que siente la necesidad de analizar todas las alternativas disponibles. Toma decisiones basadas en pensamientos anteriores reflexivos y contemplativos.

Juan suele tomar decisiones lógicas, privadas, viendo y expresando las cosas tranquila, clara y deliberadamente. Si algo no parece racional, corre el riesgo de rechazarlo sin más, incluso si es un tema crítico. Tiende a separar los diferentes componentes de su vida, quiere predictibilidad y prefiere conocer de antemano las diversas opciones. No suele estar preparado para comprometerse con decisiones de alto riesgo. Normalmente es consciente de la necesidad de adaptarse a la opinión establecida.

Uno de sus puntos fuertes es usar experiencias pasadas para resolver problemas actuales y conseguir que se hagan las cosas. La naturaleza inquisitiva y penetrante de Juan puede dar lugar a soluciones que abren la puerta a procesos refrescantes. Está impresionado por la razón y la lógica y prefiere enfocar sus pensamientos en los principios subyacentes. Siempre intenta tomar la mayor cantidad de decisiones usando el pensamiento lógico, analítico y altamente organizado. Puede considerar frívolos o excesivos ciertos grupos de pensamiento creativo.











Notas Personales

Puntos fuertes y Debilidades clave.

Puntos Fuertes

Esta sección identifica los puntos fuertes clave que Juan aporta a la organización. Juan tiene capacidades, técnicas y atributos en otras áreas, pero las afirmaciones siguientes probablemente constituyan algunos de los atributos fundamentales que puede ofrecer.

Puntos fuertes de Juan:

-  Cumple su palabra.
-  De mente abierta.
-  Responsabilidad.
-  Meticuloso, concienzudo, trabajador y formal.
-  Ordenado y organizado.
-  Fuerte ética de trabajo.
-  Sensato y práctico.
-  Disciplinado y preciso.
-  Realista y sistemático.
-  Establece altos criterios para sí mismo y para los demás.











Notas Personales

Puntos fuertes y Debilidades clave.

Posibles Debilidades

Jung dijo "el sabio acepta que todas las cosas tienen dos caras". También alguien dijo que una debilidad es un punto fuerte del que se ha abusado. De las respuestas de Juan al Evaluador se pueden extraer estas áreas como posibles debilidades.

Posibles debilidades de Juan:











-  Puede frenar la creatividad.
-  Puede "jugar" con cosas sólo por curiosidad.
-  Cuando se ve inmerso en una tarea puede ser menos receptivo a los cambios.
-  Puede ser una tumba si no se le anima a expresarse.
-  Ocasionalmente sus críticas pueden desmotivar a los demás.
-  Puede serle difícil "desconectar" del trabajo.
-  A veces evita soluciones de alto riesgo.
-  Puede faltarle motivación si no le estimulan asuntos complejos.
-  Puede dar la impresión de que es demasiado exigente con respecto a criterios exactos.
-  "No hay bien que por mal no venga".

Notas Personales

Valor para el Equipo

Cada persona aporta un conjunto único de dones, atributos y expectativas al ambiente en el que se mueve. Añada a esta lista cualquier otra experiencia técnica o atributo que aporte Juan y ponga a disposición de los demás miembros del equipo los puntos más importantes de la lista.

Como miembro de un equipo, Juan:

-  Piensa con claridad en situaciones de presión.
-  Ayuda a crear y mantener un ambiente de trabajo ordenado.
-  Es el ojo crítico del equipo, con lo que ayudará a mejorar el rendimiento.
-  Contribuye a fomentar un rendimiento de alta calidad.
-  Será capaz, muchas veces, de proporcionar esenciales detalles de fondo .
-  Busca y proporciona atención a los detalles.
-  Ayuda a asegurar que las tareas rutinarias se hacen.
-  Tiene capacidades intensas para resolver problemas.
-  Anima al equipo a mantenerse fiel a sus compromisos.
-  Tiene un fuerte sentido del deber y se toma el trabajo muy en serio.













Notas Personales

Comunicación

Comunicación Eficaz

La comunicación solamente puede ser eficaz si el receptor la recibe y entiende. Según cada persona, ciertas estrategias de comunicación son más eficaces que otras. Esta sección identifica algunas de las estrategias clave que conducirán a una comunicación eficaz con Juan. Identifique las afirmaciones más importantes y hágaselas llegar a sus colegas.

Estrategias para la comunicación con Juan:

-  Sea lógico/a a la hora de presentar información.
-  Ofrezcale tiempo suficiente para asimilar nuevas ideas o cambios de planes.
-  Espérele más tarde, que volverá para pedir aclaraciones.
-  Averigüe dónde puede obtener la información extra que él puede requerir.
-  Prepárese para ir directamente al negocio.
-  Mantenga la conversación en una línea impersonal.
-  Sea consecuente.
-  Hable tranquilamente.
-  Estructure bien y sea organizado/a.
-  Pregunte por los hechos.
-  Sea paciente si empieza a discutir sobre nimiedades.
-  Sea claro/a y conciso/a, y concéntrese en la tarea que tiene entre manos.













Notas Personales

Comunicación

Obstáculos para la Comunicación Eficaz

Ciertas estrategias serán menos eficaces en la comunicación con Juan. Abajo se enumeran algunas de las cosas que deben evitarse. Esta información se puede usar para desarrollar estrategias de información poderosas, eficaces y mutuamente aceptables.

En la comunicación con Juan NO:

-  Se explye en trivialidades.
-  Interrumpa el hilo de su pensamiento.
-  Asuma que está en desacuerdo porque le cuestiona los detalles.
-  Presione para obtener una respuesta inmediata.
-  Comente sobre su apariencia personal.
-  Toque su cuerpo o pertenencias.
-  Pase por alto los detalles.
-  Le visite sin haber sido invitado.
-  Establezca fechas límite que realmente cree que no pueden ser alcanzadas.
-  Establezca fechas límite muy ajustadas ni le obligue a tomar una decisión inmediata.
-  Sea demasiado informal ni pierda el tiempo con trivialidades sociales.
-  Divague ni se emocione.

Notas Personales

Posibles Puntos Ciegos

La percepción que tenemos de nosotros mismos puede ser diferente de la idea que los demás tienen de nosotros. Nosotros proyectamos quienes somos al mundo exterior a través de nuestra "personalidad" y no somos siempre conscientes del efecto que nuestros comportamientos menos conscientes tiene sobre los demás. Estos comportamientos menos conscientes se llaman "Puntos Ciegos". Subraye las afirmaciones importantes de esta sección de las que no es usted consciente y pregunte por su validez a sus amigos y colegas.

Posibles Puntos Ciegos de Juan:

A Juan le beneficiaría a veces averiguar lo que les importa emocionalmente a los demás. Un fallo potencial en él puede ser no adquirir suficiente experiencia íntima del mundo. Puesto que se le puede ver algo frío e indiferente, debe tomar mayor conciencia de sus propios sentimientos, así como ser más considerado con los pensamientos y sentimientos de los demás. La adopción de un estilo de vida simple puede ser vista por los demás como una elección algo tacaña. Juan da la impresión de que cree en la economía del esfuerzo. Debe tener cuidado de que esto no se vea o conduzca a la pereza.

Juan debe intentar tomar más conciencia de los talentos, esfuerzos y contribuciones de los demás, y ofrecer cumplidos y elogios por buenos rendimientos con más regularidad. Suele temer las decisiones rápidas, y no comprende muy bien las dificultades que crea esta preferencia en las personas más rápidas. Su naturaleza bastante privada puede evitar que Juan haga preguntas. Anímele a demostrar su entendimiento de las nuevas ideas ralentizando el ritmo de la interacción. A la hora de producir resultados puede ser más lento que algunos otros puesto que la parte más estimulante del trabajo para él es recoger los datos. Ya que Juan a menudo prefiere estar solo y mantenerse firme en sus esfuerzos, ocasionalmente olvida invitar a los demás a participar en algunas de sus actividades.

Juan prefiere no enfrentarse a los asuntos. Esto puede impedir que las materias avancen hacia una conclusión satisfactoria. Debido a su independencia, tiene dificultades para compartir sus reacciones, sentimientos y preocupaciones con los demás; le parece innecesario hacerlo. Puede ser reservado y difícil de conocer, solamente dispuesto a compartir sus sentimientos interiores con las personas en las que confía.

Notas Personales

Tipo Opuesto

La descripción en este apartado se basa en el tipo opuesto a Juan en la Rueda de Insights. A menudo, la mayor dificultad en la comprensión y la interrelación, la tenemos con aquellas personas cuyas preferencias son diferentes de las nuestras. Saber reconocer estas características puede ayudarnos a la hora de desarrollar estrategias para el desarrollo personal y la mejora de las relaciones interpersonales.

Reconocer a su Tipo Opuesto:

El tipo Insights opuesto a Juan es el Inspirador, el tipo "Emotivo Extrovertido".

Los Inspiradores son extrovertidos y entusiastas, buscan ambientes sociales favorables en los que puedan desarrollar y mantener contactos. Son verbalmente efusivos y se les da bien promover sus propias ideas. Pueden despertar en los demás entusiasmo por su causa. Se mueven en una amplia red de conocidos y relaciones.

Juan notará que el Inspirador suele juzgar mal sus propias capacidades y las de los demás. Los Inspiradores a menudo se precipitan a conclusiones favorables sin tener toda la información. A Juan le pueden parecer inconsecuentes. Para los Inspiradores es difícil controlar y planificar su tiempo. El Inspirador sabe persuadir con su pico de oro y puede parecer indiferente a personas como Juan que no parecen ser tan triunfadores extrovertidos como ellos mismos. Sin embargo los Inspiradores se toman el conflicto o el rechazo como un amargo asunto personal.

Muchos Inspiradores están convencidos de que son superiores por naturaleza y pueden dar a Juan la impresión de que son algo presumidos. Preferirán comunicar oralmente en vez de por escrito y pueden causarles disgusto las tareas que exigen mucha atención a los detalles o papeleo por lo que suelen evitarlas. Juan puede ver a los Inspiradores como frívolos o superficiales, elocuentes pero poco sinceros.







Notas Personales

Tipo Opuesto







Comunicación con el Tipo Opuesto a Juan

Esta sección ha sido escrita específicamente para Juan, y le sugiere algunas estrategias que podría poner en práctica para mejorar la relación con una persona que sea su tipo opuesto en la Rueda de Insights

Juan Pérez : Cómo puede adaptarse a las necesidades de su Tipo Opuesto:

-  Proporcione muchas oportunidades de contacto con el equipo.
-  Sea consciente de si se pone a la defensiva observando sus gestos corporales.
-  Esté preparado/a para compartir problemas abiertamente.
-  Añada algo al reto y la oportunidad con regularidad.
-  Mantenga el contenido personal en la comunicación.
-  Use un enfoque relajado y divertido.

Juan Pérez : Cuando trate con su Tipo Opuesto NO:











-  Intente imponer demasiada estructura y formalidad.
-  Haga que su falta de interés por los problemas de él sea demasiado obvia.
-  Cree un ambiente hostil desprovisto de sentimientos.
-  Sea aburrido/a, terco/a o redundante.
-  Se muestre lento/a, torpe o demasiado formal.
-  Limite el alcance o envergadura de la actividad que realiza.

Notas Personales

Sugerencias para el Desarrollo

Insights Discovery no ofrece mediciones directas de habilidades, inteligencia, educación o formación. Sin embargo, a continuación se enumeran algunas sugerencias para el desarrollo de Juan. Identifique las áreas más importantes que aún no hayan sido tomadas en cuenta. Posteriormente, pueden ser incorporadas a un plan de desarrollo personal.

Juan se puede beneficiar de:

-  No exigirse a sí mismo una constante perfección.
-  Participar animadamente en las discusiones generales.
-  Darse cuenta de que la interacción social es esencial para el crecimiento personal.
-  No dejar de hablar en ninguna de las reuniones a las que asista.
-  Saber y preocuparse de cómo se sienten los demás acerca de un asunto.
-  Hacer las actividades diarias lo más variadas posible.
-  Practicar para entablar una conversación, sobre todo liviana, con extraños.
-  Preguntar a cada miembro del equipo cómo se siente hoy.
-  Recordar que muchas personas asociarán su conducta aparentemente tímida con el distanciamiento.
-  Intentar dar una respuesta más clara a sus colegas más extrovertidos.











Notas Personales

Gestión

Crear el Ambiente Ideal

Generalmente, cualquier persona es más eficaz cuando se le proporciona un ambiente adaptado a sus preferencias y estilo. Trabajar en otro ambiente puede resultar incómodo. Esta sección debería usarse para asegurar el mayor ajuste entre el ambiente ideal de Juan y su ambiente actual y para identificar posibles frustraciones.

El Ambiente Ideal de Juan es aquel en el que:

-  Puede comunicarse selectivamente con las personas cercanas a él.
-  Tiene mucho espacio personal.
-  Hay poco "tráfico" o interacción social.
-  Hay un respeto hacia sus procedimientos ordenados y meticulosos.
-  Se le anima a expresar puntos de vista y opiniones.
-  Se considera que las personas son "responsables".
-  Las personas a su alrededor están organizados y son consecuentes.
-  Abundan las oportunidades para el desarrollo profesional y personal.
-  Hay tiempo para la reflexión y para la meditación.
-  Puede trabajar ininterrumpidamente.











Notas Personales

Gestión

Gestionar a Juan

Esta sección identifica alguna de las estrategias más importantes para gestionar a Juan. Algunas de esas necesidades puede satisfacerlas el propio Juan o sus colegas o jefes. Siga la lista para identificar las necesidades actuales más importantes, y úsela para construir un plan personal de gestión.

Juan necesita:

-  Que se le permita estar solo para continuar el trabajo.
-  Tiempo para responder a las preguntas.
-  Apoyo a la hora de llevar sus ideas a la práctica.
-  El mínimo de cotilleos sociales a su alrededor.
-  Que le convenzan con razones, no con emociones.
-  Proyectos de investigación técnica.
-  Ayuda con el control de las fechas límite acordadas.
-  Que le animen a expresar sus puntos de vista al equipo.
-  Animos para considerar asuntos más amplios y usar más su imaginación cuando surja la oportunidad.
-  Ayuda para desarrollar sus técnicas para hablar en público.











Notas Personales

Gestión

Motivar a Juan

A menudo se dice que no es posible motivar a nadie - solamente proporcionar el ambiente en el que se motivarán a sí mismos. He aquí algunas sugerencias que pueden ser una ayuda para proporcionar motivación a Juan. Con su acuerdo, incorpore las más importantes en su Sistema de Gestión del Rendimiento y Areas Clave de Resultados para una máxima motivación.

A Juan le motiva/n:











-  Las recompensas por su economía de esfuerzo.
-  Trabajar independientemente.
-  Que se le dé toda oportunidad para "seguir con ello".
-  Recoger y analizar información técnica.
-  Un esfuerzo tranquilo y tenaz que se vea recompensado de una manera discreta.
-  Ser capaz de hacer un trabajo de calidad.
-  Evitar reuniones frecuentes.
-  El respeto por la corrección de su trabajo.
-  Ser capaz de tomar decisiones importantes cuando le llega el momento.
-  Las recompensas por la calidad y no la cantidad.

Notas Personales

Estilo de Gestión

Hay muchos enfoques diferentes para la gestión, la mayoría de los cuales tienen diferentes aplicaciones situacionales. Esta sección identifica el enfoque natural de la gestión de Juan y ofrece pistas para su estilo de gestión, destacando tanto los dones como los posibles obstáculos que se pueden seguir explorando.

Cuando gestiona a los demás, Juan puede mostrar una tendencia a:

-  Sentirse incómodo entre el desorden o el caos.
-  Parecer bastante frío y distante.
-  Confundirse con demasiados detalles.
-  Llegar a estar tan inmerso en sus propios pensamientos que, aunque sea consciente de su distracción, no reaccione espontáneamente cuando otros necesitan su apoyo.
-  Enfocar más la tarea y menos las personas.
-  Parecer frío y distante hasta que llega a conocer bien a la gente.
-  Buscar la precisión o la perfección y parecer a veces demasiado crítico.
-  Sobre regular los procedimientos.
-  Parecer indeciso cuando está reflexionando sobre decisiones importantes.
-  Ser insistente para que se sigan los procedimientos establecidos.

Notas Personales

Capítulo: Venta Eficaz

Una venta eficaz ha de cumplir tres requisitos principales:

Primero, el vendedor ha de conocerse a sí mismo, saber cómo potenciar sus puntos fuertes y mejorar en los débiles, y ser consciente de cómo es percibido por los diferentes clientes.

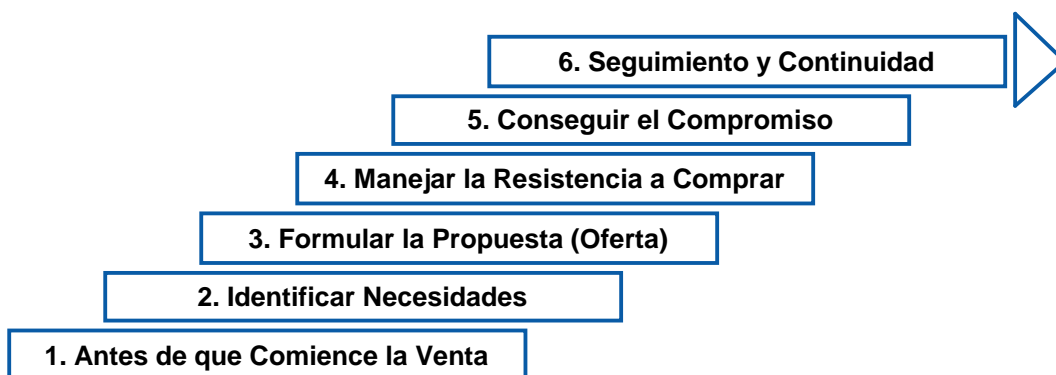
Segundo, el vendedor ha de comprender a los demás, especialmente a los clientes, que son personas diferentes a él. Con frecuencia, los clientes tendrán necesidades, expectativas, deseos y motivaciones diferentes a las del vendedor. Es necesario conocer y valorar estas diferencias.

Tercero, el vendedor ha de aprender a adaptar su comportamiento para relacionarse de forma más eficaz, conectar e influir en el cliente.

Este capítulo ha sido diseñado para servir de apoyo al desarrollo de cada uno de estos requisitos en las distintas etapas del proceso de venta.

El modelo que figura a continuación nos muestra la visión global de cada una de estas etapas, que se corresponden con los distintos apartados que se exploran en este capítulo.

Utilice el Capítulo de Venta Eficaz para desarrollar estrategias para la mejora de la relación con sus clientes, para un mejor conocimiento y comprensión de sí mismo y para conseguir más y mejores ventas.



Visión Global del Estilo de Venta

Las siguientes afirmaciones proporcionan una visión global del estilo de venta de Juan. Utilice esta sección para obtener una mejor comprensión de su forma de plantear la relación con el cliente.

Al saber utilizar una gama de distintos estilos de su personalidad, Juan se siente cómodo en las situaciones comerciales más variadas. Con su estilo de venta discreto pero eficaz, consigue ir ganando gradualmente la aceptación de sus propuestas. Es posible que a algunos clientes les parezca que se preocupa excesivamente por los detalles o por procedimientos internos. Algunos de sus clientes pueden encontrar en Juan poca comprensión hacia sus expectativas poco realistas, si van en busca de soluciones creativas e innovadoras en un plazo corto. Sus ventas podrán mejorar si se da cuenta de que algunos clientes buscan una relación sobre todo en el plano emocional.

Sabe responder a los sentimientos e intereses de los demás y no tiene dificultades para manejar a los clientes más emocionales, si bien es posible que se tome a pecho las críticas. Juan utiliza su gran sensibilidad para las necesidades de los demás a lo largo de todo el proceso de venta. Es probable que Juan se centre en organizar datos e informaciones, considerando esto como un instrumento para desarrollar unas relaciones personales más estrechas. Está dispuesto a buscar ideas diferentes y originales para solucionar un problema, y a asumir la responsabilidad de sus propias acciones. Es una persona modesta, reservada y afectuosa que no suele mostrar al cliente sus verdaderas cualidades hasta que no llega a conocerle mejor y a confiar en él.







Aunque posee una mente compleja, adaptable y creativa, algunos clientes subestiman su gran capacidad intelectual. Juan es callado, reservado, estable y digno de confianza. En sus relaciones, como en todo, domina su arraigado sentido del deber. Su conducta discreta puede ayudarle a evitar el verse involucrado en temas de política de empresa de sus clientes.

Notas Personales







Antes de que Comience la Venta

La venta empieza mucho antes de su inicio "formal" y continúa mucho tiempo después de que haya "finalizado". A continuación se exponen algunas de las ideas clave que Juan debería tener en cuenta en las fases iniciales de planificación y aproximación al cliente.

Los principales puntos fuertes de Juan antes de que comience la venta:

-  Sabe que los clientes pueden confiar en el trabajo que realiza entre bastidores, con discreción y eficazmente.
-  Se toma el tiempo necesario para preparar la entrevista.
-  Se marca objetivos claros y alcanzables, con una actitud realista.
-  Es capaz de "abrir puertas" con su comportamiento discreto.
-  Trabaja con disciplina de forma autónoma.
-  Puede aplicar tanto la lógica como la empatía para comprender a sus clientes potenciales.

Antes de que comience la venta, Juan podría:







-  Implicar con mayor frecuencia a otros en la preparación.
-  Tener en mente el sacar partido de sus habilidades para las relaciones sociales.
-  Depender menos de los métodos tradicionales.
-  Trabajar en desarrollar la versatilidad en el contacto personal.
-  Buscar la opinión de los compañeros al diseñar diferentes estrategias para establecer contactos comerciales.
-  ¡Sonreír al hablar por teléfono!

Notas Personales







Identificar Necesidades

A la hora de identificar necesidades, el objetivo es averiguar cuáles son los verdaderos problemas con los que se enfrenta el cliente. Ofrecemos una visión global y algunas recomendaciones que podrían ayudar a Juan a identificar las necesidades del cliente.

Los principales puntos fuertes de Juan al identificar necesidades:

-  Se atiene a métodos probados y fiables para reunir la información.
-  Toma sus notas de forma estructurada.
-  Se preocupa por entender en profundidad las necesidades y posibles objetivos.
-  Formula sus preguntas siguiendo un esquema bien estructurado.
-  Relaciona con naturalidad las necesidades del cliente con el producto o el servicio.
-  Recuerda y prioriza los detalles más relevantes cuando está identificando y evaluando los temas a resolver.

Cuando Juan identifica las necesidades podría:







-  Tratar de no adoptar una actitud de crítica hacia los clientes cuya forma de comunicarse es más extrovertida.
-  Aprender a ser más expresivo y espontáneo con los clientes.
-  Tener más presente la visión global.
-  Tener en cuenta tanto las necesidades de las personas implicadas como los requerimientos de la tarea.
-  Resistirse a la tentación de "encasillar" a sus clientes.
-  Reconocer que la habilidad para pensar de forma concreta y directa no es el único requisito previo para poder identificar las necesidades del cliente.

Notas Personales







Formular la Propuesta (Oferta)

Tras identificar las necesidades del cliente, la fase de "formular la propuesta" debe servir de puente para cubrir la distancia entre lo que necesita el cliente y la situación en la que se encuentra ese momento. Enumeramos a continuación algunas ideas clave con el objetivo de ayudar a Juan a desarrollar un estilo convincente y efectivo a la hora de formular sus propuestas.

Los principales puntos fuertes de Juan al formular la propuesta:

-  Sus clientes valoran la profundidad de sus conocimientos.
-  En sus propuestas fija expectativas realistas con respecto a sí mismo y a los demás.
-  Aporta soluciones prácticas a los retos más difíciles que puedan presentarle sus clientes.
-  Basa sus propuestas prácticas en consideraciones objetivas.
-  Solo promete aquello que con seguridad se puede cumplir.
-  Transmite seguridad en que su solución es la correcta.

Cuando Juan formula la propuesta podría:







-  Expresar sus pensamientos e ideas más pronto y más abiertamente.
-  Mostrar entusiasmo por la solución que recomienda.
-  Aportar alternativas con mayor espontaneidad.
-  Procurar no complicar en exceso asuntos que se pueden resolver directamente.
-  Tener en cuenta exactamente lo que le interesa al cliente y adaptarse a ello, dejando fuera los detalles menos importantes.
-  Incorporar elementos de mayor optimismo y brillantez a algunas partes de sus presentaciones.

Notas Personales







Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones)

Si la relación con el cliente se ha ido construyendo eficazmente, la resistencia a la compra debería ser moderada. No obstante, este apartado ofrece estrategias para que Juan pueda manejar con eficacia la resistencia a comprar.

Los principales puntos fuertes de Juan al manejar la resistencia a comprar:

-  Aporta las soluciones de forma bien estructurada.
-  Trata satisfactoriamente la mayoría de las objeciones utilizando su sólida base de conocimientos.
-  Escucha a sus clientes y sus objeciones desde las primeras etapas del proceso.
-  Mantiene las ideas claras y la capacidad de análisis durante todo el proceso.
-  Normalmente no se toma las objeciones como algo personal.
-  Apela tanto a la razón como al sentimiento, al responder al cliente.

Cuando maneja la resistencia a comprar, Juan podría







-  Tener en cuenta que su entusiasmo por el producto puede no ser compartido por el cliente.
-  Expresar sus pensamientos en voz alta si el cliente potencial da muestras de interés.
-  Adoptar un planteamiento más cordial en las discusiones.
-  Evitar el mostrarse demasiado serio.
-  Evitar dar una respuesta detallada a cada objeción.
-  Estar preparado para rebatir las objeciones más habituales.

Notas Personales







Conseguir el Compromiso

El progreso natural de la venta debe redundar en la firma del pedido, ¡no en un conflicto final! Cuando el cliente confía en usted, tiene claro qué es lo que quiere comprar y necesita lo que usted tiene a la venta, es el momento de plantear el cierre. Se exponen a continuación los puntos fuertes y las sugerencias para que Juan desarrolle su técnica a la hora de cerrar la venta.

Los principales puntos fuertes de Juan al conseguir el compromiso son:

-  Propone soluciones seguras a las objeciones que van surgiendo.
-  Sabe resumir de forma concisa y cuidadosa las características y las ventajas.
-  Aplica el sentido común a los problemas de sus clientes.
-  Siempre cumple con sus obligaciones.
-  Comprueba todos los detalles para asegurarse de que todo se ha entendido correctamente.
-  Sabe ver claramente las prioridades del cliente.

Al conseguir el compromiso, Juan podría:







-  Negociar con un estilo menos formal.
-  Hablar con convicción sobre los beneficios para el cliente.
-  Basarse menos en las prácticas habituales y estar más abierto a nuevas ideas.
-  Saber que perder una parte determinada de una operación no necesariamente implica perder la venta.
-  Darse cuenta de que muchas veces los clientes preferirían que fuera él quien tomara la iniciativa.
-  Apoyar al cliente para ultimar todos los detalles.

Notas Personales







Seguimiento y Continuidad

Tras construir una relación con el cliente, le corresponde a usted la responsabilidad de asegurar que esta relación siga adelante y de seguir dando servicio a su cliente más allá de la venta inicial. Ofrecemos algunas ideas que a Juan le servirán para apoyar, informar y realizar una labor de seguimiento con el cliente.

Los principales puntos fuertes de Juan en el seguimiento y al dar continuidad a la venta son:

-  Da respuestas claras a las preguntas que le formulan sus clientes tras la venta.
-  Le gusta medir lo que hace.
-  Valora la calidad en los procesos y resultados.
-  Fomenta la crítica constructiva como ayuda a su desarrollo personal.
-  Busca el acuerdo durante el proceso de postventa.
-  Planifica con detalle cómo mantener informados y al día a los clientes.

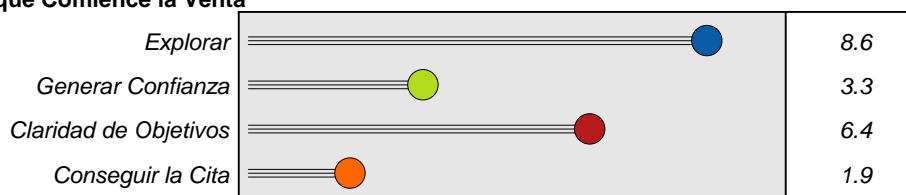
Al realizar el seguimiento y dar continuidad a la venta, Juan podría:

-  Invitar a su cliente a un acontecimiento social apropiado.
-  Utilizar fórmulas más sencillas al analizar a sus clientes.
-  Dedicar más tiempo a la relación cara a cara con el cliente.
-  Prestar más atención a la relación personal con sus clientes.
-  Evitar el quedarse sólo en un rol de soporte.
-  Sopesar la posibilidad de romper alguna regla para hacer frente a las necesidades de un cliente.

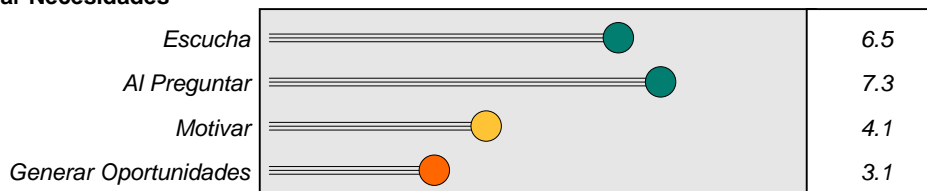
Notas Personales

Indicadores sobre Preferencias en la Venta

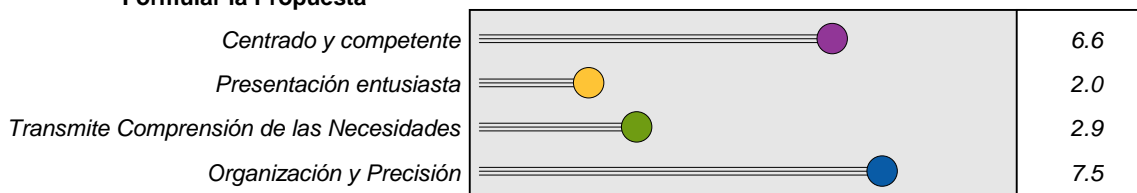
Antes de que Comience la Venta



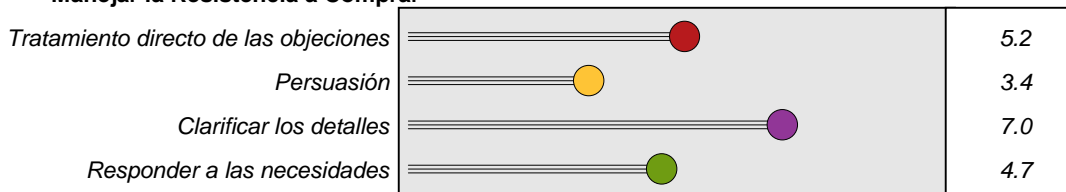
Identificar Necesidades



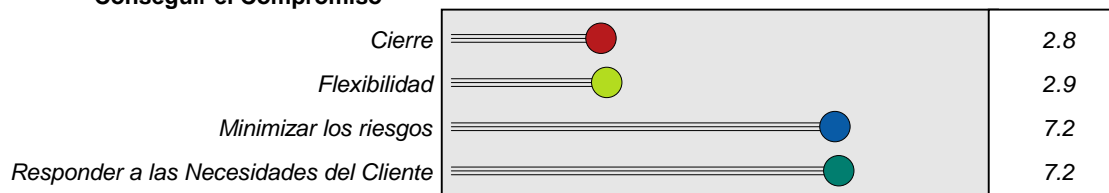
Formular la Propuesta



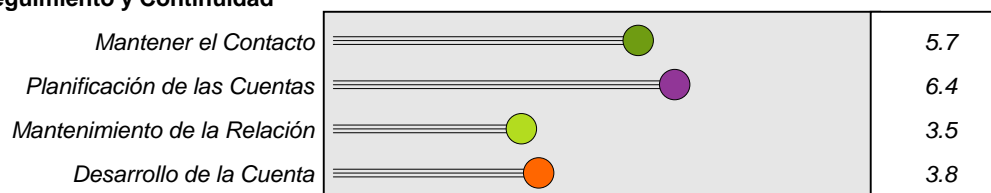
Manejar la Resistencia a Comprar



Conseguir el Compromiso



Seguimiento y Continuidad



Capítulo: Desarrollo Personal

Cuando se vive plenamente, la vida es un viaje gratificante de exploración y desarrollo personal.

Este capítulo se ha creado con el objetivo de centrarse en los aspectos más importantes del tema: Desarrollo Personal. Aplicar los consejos contenidos en estas páginas puede llevarnos a conseguir cambios importantes y tener un fuerte impacto en nuestro camino hacia el éxito en la vida.

Este capítulo ayudará a Juan a definir su propósito en la vida, marcarse sus objetivos y organizarse el tiempo para poder conseguirlos. Ofrece sugerencias sobre cómo puede aprovechar al máximo su creatividad y liberar un mayor potencial creativo a partir de facetas escondidas de su personalidad, para poder superar cualquier obstáculo.

Finalmente, aporta ideas con gran potencial para que Juan entienda y desarrolle su estilo preferido de aprendizaje.

Si se aplican en la práctica, las ideas que aparecen en este perfil pueden aportar claridad y dar un apoyo importante en nuestro camino hacia el desarrollo de nuestro potencial.

Tener un Norte en la Vida

Tener un rumbo claro en la vida y unas metas que merezcan la pena es una base importante para tener éxito en nuestra existencia. A continuación se citan algunas de las cosas que Juan debería tener presentes al marcarse objetivos y definir su norte en la vida.

Tener un Norte en la Vida

Juan es capaz de asimilar gran número de datos, de lo que normalmente sabe sacar partido. El grado de consecución de sus objetivos es algo que, a menudo, se guarda para él, ya que a veces evita el tener que compartir sus novedades con los demás. Se centrará en la consecución de la meta señalada. Deberá también tener en cuenta el impacto que sus acciones pueden tener en los demás, ya que algunas decisiones pueden parecerles demasiado rígidas en sus planteamientos. Para Juan, la honestidad es la mejor política, aunque a veces duela. Es tenaz y persistente en lo que se refiere a la consecución de sus objetivos.

Puede olvidar fácilmente sus necesidades y las de los demás cuando se concentra en el plan de acción. Debería de buscar continuamente el equilibrio, implicándose en actividades extra-laborales. Para Juan, "ayuda" es algo que los demás pueden necesitar! El carácter reservado de Juan le permite ver los temas desde una posición de espectador. Es excepcionalmente bueno a la hora de analizar las situaciones y descubrir la realidad de las mismas. Juan valora el trabajar duramente para conseguir los objetivos. Normalmente se siente bastante a gusto trabajando solo. Podría mejorar su rendimiento trabajando en equipo de vez en cuando.







La preparación y el saber por qué y cómo ocurren las cosas, es algo importante para él. Le gusta reservarse tiempo para planificar adecuadamente. Al trabajar para conseguir resultados en equipo, podría necesitar de una mayor aceptación de las personas que están más centradas en los principios que les dicta el corazón. Juan es una persona reflexiva, que entiende perfectamente que se necesita un proceso sistemático para conseguir el resultado deseado.

Notas Personales:

Organizar el Tiempo y la Vida

Benjamin Franklin dijo: "¿Amas la vida?, entonces no desperdicies el tiempo, porque es la materia de la que está hecha la vida". Este apartado contiene algunas estrategias que Juan puede aplicar para ser aún más eficaz en el área de gestionar su tiempo y su vida. Elija las que considere más importantes y póngalas en práctica en su día a día para alcanzar mayores niveles de eficacia personal.

Al gestionar su tiempo, Juan:

-  Oculta a menudo sus sentimientos más profundos.
-  No le resulta difícil concentrarse en la tarea el tiempo que sea necesario.
-  Prefiere ir derecho al negocio.
-  Tiene la autodisciplina necesaria para mantenerse firme en el plan que se ha trazado.
-  Sabe que él mismo es su crítico más severo, cuando revisa un trabajo difícil.
-  Prefiere la estructura y el orden a una respuesta espontánea.

Acción Sugerida para el Desarrollo

En ocasiones, expresar los sentimientos puede hacernos ganar el apoyo de los demás para conseguir el objetivo.

Cuidar de no quedarse aislado.

Darse cuenta que otros pueden tener un corazón que gobierne su mente.

Tratar de evitar que los demás lo consideren poco sociable e inflexible.

Darse cuenta de que a veces lo que está bien, ya está bien.







Reconocer que la organización personal puede ser tanto una línea de vida, como un pesado lastre.

Notas Personales:

Creatividad Personal

A la creatividad se la ha definido como, ver la misma cosa que otra persona pero ocurrírsele algo diferente. Las personas tienen distinto potencial creativo. Este apartado identifica algunas de las características de la creatividad de Juan y cómo desarrollarlas.

Cuando desarrolla su creatividad, Juan:

-  Prefiere generar ideas de forma independiente.
-  Se piensa las cosas en profundidad.
-  Busca datos que apoyen sus razonamientos.
-  Tiende a sondear mucho para conseguir respuestas.
-  Prefiere ir paso a paso.
-  Tiene ideas muy bien pensadas sobre cómo ha de hacerse el trabajo.

Acción Sugerida para el Desarrollo

Pedir feedback al equipo.

Compartir con mayor frecuencia algunos de estos pensamientos con los demás

Estar más dispuesto a aceptar la palabra de los demás.

Recordar que los demás pueden responder mejor a planteamientos menos directos.

Ir en su pensamiento un paso más allá de lo tradicional y lo práctico.







Reconocer que un determinado método puede no valer para todo el mundo.

Notas Personales:







Aprendizaje Continuo

El aprendizaje continuo es un elemento clave del crecimiento y del desarrollo personal. Este apartado identifica varias ideas que Juan puede utilizar para que su aprendizaje sea aún más eficaz. Utilice estas afirmaciones para desarrollar una estrategia de aprendizaje y crear el entorno adecuado para un óptimo desarrollo personal.

El estilo de aprendizaje que Juan prefiere se ve reforzado cuando:

-  Tiene tiempo para buscar la relación entre la teoría y la aplicación práctica.
-  Prescinde de la información que no parece que lleve a ningún sitio.
-  Puede resolver problemas teóricos difíciles que precisan de soluciones prácticas.
-  Aplica una estructura lógica y coherente a una nueva tarea.
-  Puede trabajar tranquilamente en solitario, sin presión externa.
-  Recibe ejemplos prácticos y tangibles que pueden relacionarse con la teoría.

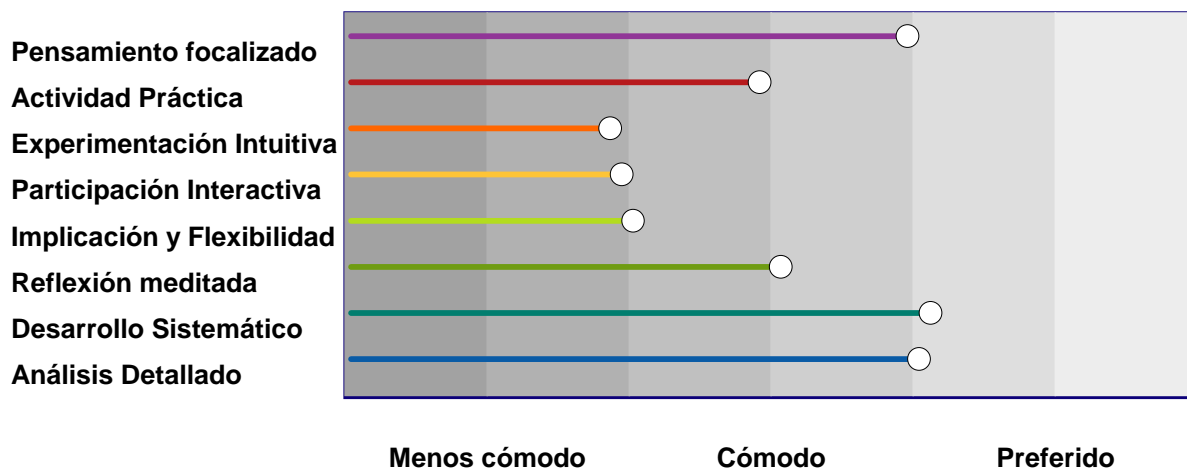
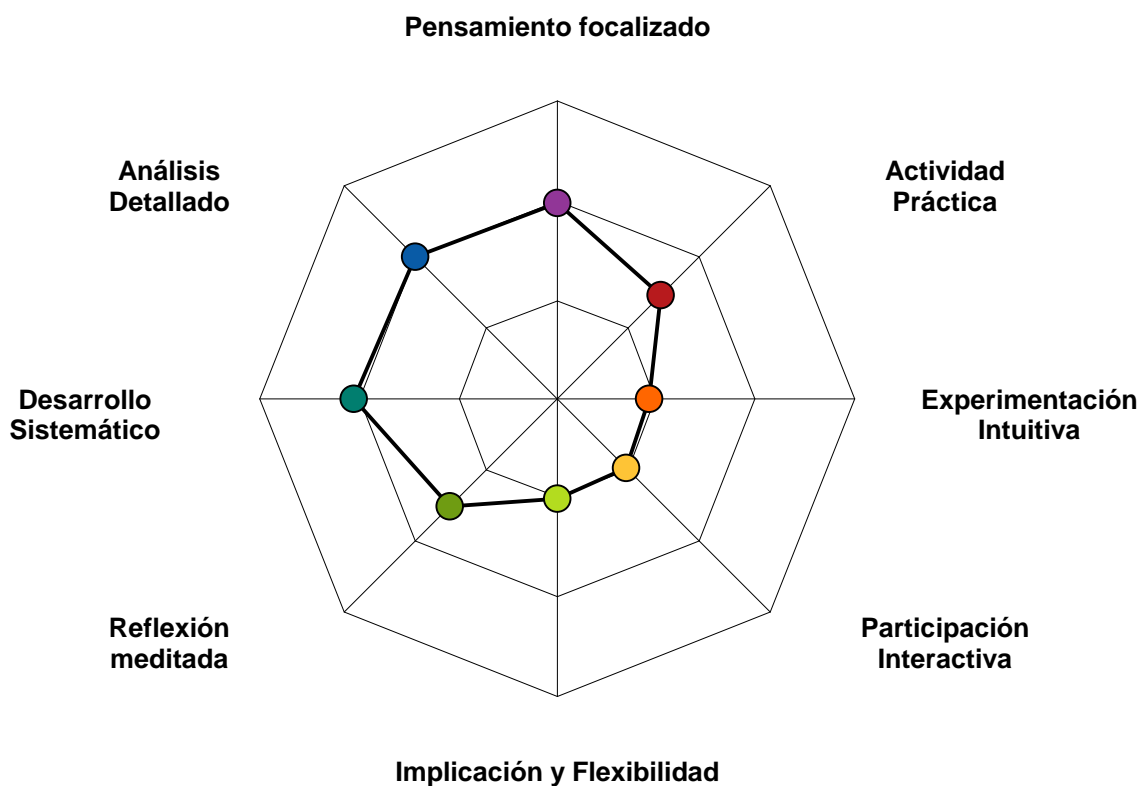
Juan puede sacar el máximo provecho de su aprendizaje:

-  Evitando a veces formular sus habituales planteamientos críticos.
-  Implicando más a los demás miembros del equipo.
-  Poniendo en marcha de vez en cuando un planteamiento grupal del aprendizaje.
-  Debatiendo lo que ha entendido con otros miembros del grupo.
-  Participando plena y abiertamente en foros de debate.
-  Reformulando mentalmente las preguntas de forma positiva, antes de exponerlas.

Notas Personales:

Estilos de Aprendizaje











Juan Pérez
30/07/2008



Preguntas para la Entrevista

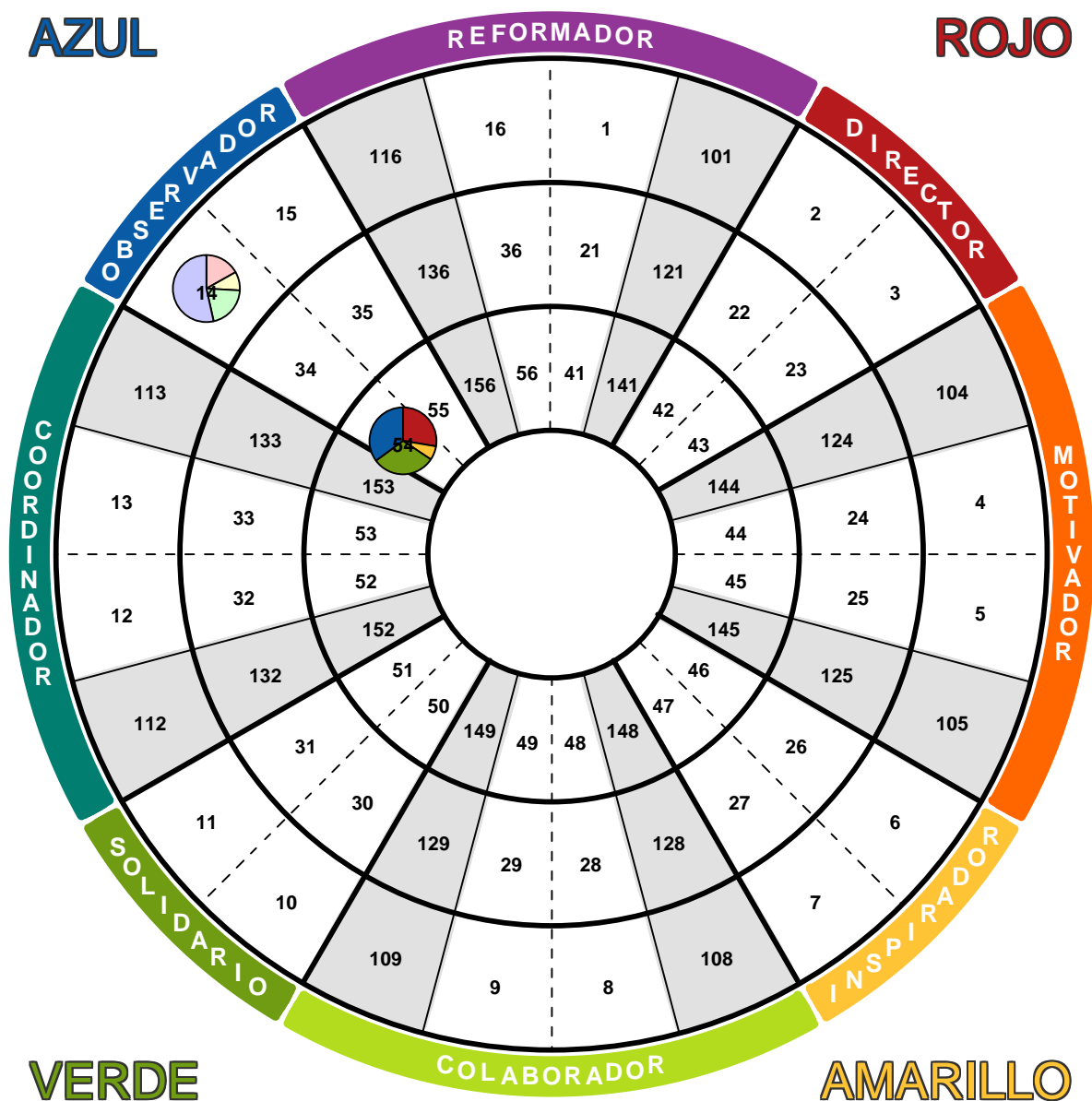
Este apartado enumera una serie de preguntas que pueden ser utilizadas al entrevistar a Juan Pérez. Se pueden utilizar tal como aquí aparecen o pueden adaptarse al estilo personal del que conduce la entrevista o a sus necesidades. Las preguntas se basan en temas en los que Juan puede que se sienta menos cómodo - las áreas de desarrollo en las que posiblemente tenga menos puntos fuertes. Algunas de las preguntas, o todas ellas es recomendable usarlas intercalándolas con otras que se refieran directamente al puesto de trabajo. Su utilización puede ayudarnos a conocer el nivel de autoconocimiento y desarrollo personal de Juan.

Preguntas para la Entrevista:

-  ¿En qué momento considera que es seguro asumir un riesgo?
-  ¿En qué circunstancias puede ser importante tomar una decisión con rapidez?
-  ¿Hasta qué punto le resulta fácil hablar con otras personas, en especial con los extranjeros?
-  ¿Hasta que punto se siente cómodo cuando ha de dar una respuesta inmediata?
-  Cuando le apasiona un tema, ¿cómo le transmite esto a otra persona?
-  ¿Cómo puede asegurarse de que sus compañeros entienden cómo se siente usted, ante un determinado proyecto?
-  ¿Qué tipo de personas suelen no gustarle?
-  ¿Cómo demuestra a sus colaboradores el reconocimiento por un trabajo bien hecho?
-  En el trabajo ¿tiene tendencia a manifestar lo que realmente siente sobre un determinado tema? Si es así, ¿por qué piensa que le ocurre?
-  ¿Le gusta expresar sus ideas de manera franca y abierta?

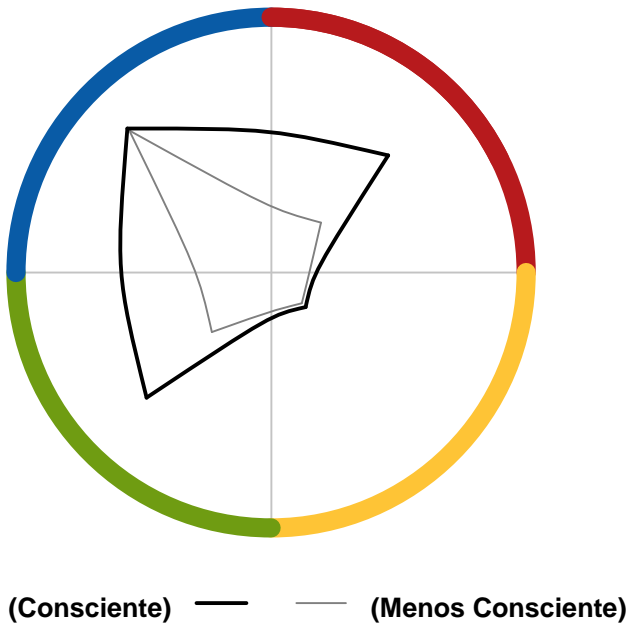
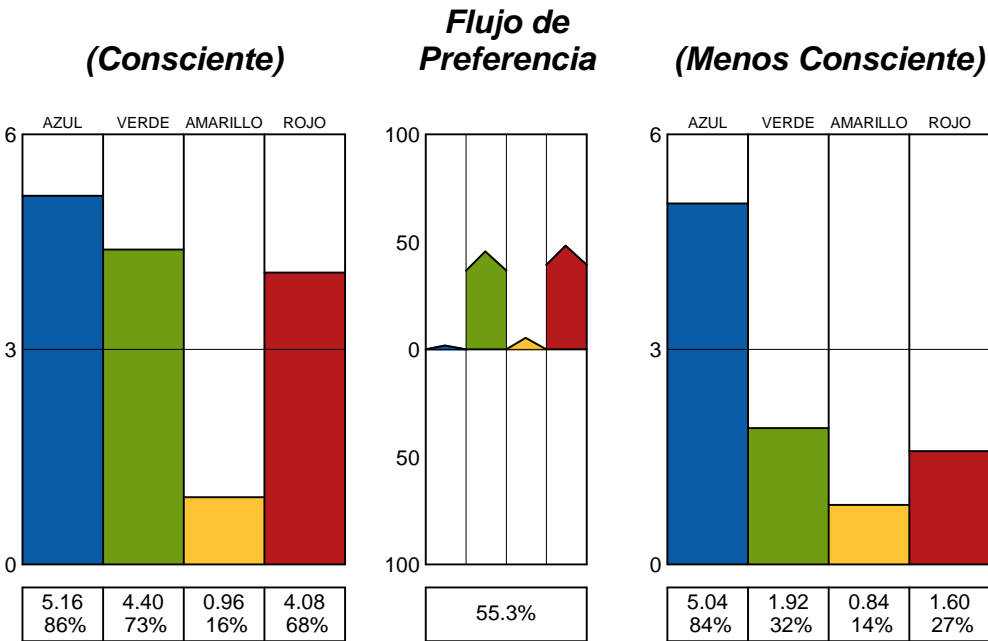
Notas Personales:

Juan Pérez
30/07/2008



Dinámica de los Colores Insights

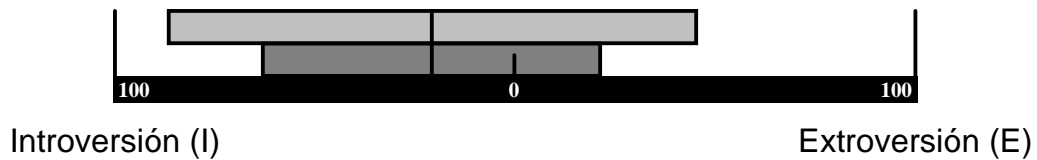
Juan Pérez
30/07/2008



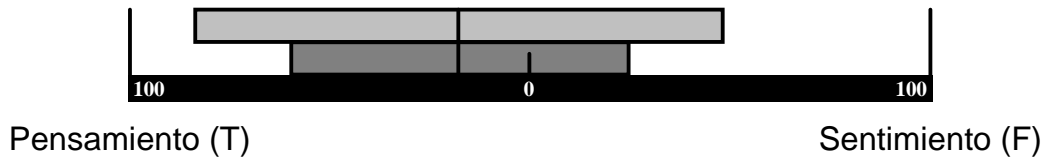
Preferencias de Jung

Juan Pérez
30/07/2008

Actitud/Orientación:



Funciones Racionales (Capacidad de Juicio):



Funciones Irracionales (Percepción):

