



SUCCESS INSIGHTS®
INTERVIEWING INSIGHTS™
Versión Ventas

Andrew Sample

XYZ

7/9/2010

La investigación sobre el comportamiento sugiere que las personas más efectivas son aquellas que tienen un pleno entendimiento de sí mismas, de sus virtudes y debilidades, ya que, así, tienen la posibilidad de desarrollar estrategias que cumplan las demandas de su entorno.

Este informe analiza el estilo de comportamiento, es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Es este informe 100% verdadero? Si, no, o quizá. Sólo medimos el comportamiento. Nosotros sólo le ofrecemos afirmaciones y aquellas áreas de conducta en las cuales usted muestra ciertas tendencias. Anule cualquier afirmación que aparezca en el presente informe que no se aplique a su vida, una vez que la haya verificado con un amigo o colega.



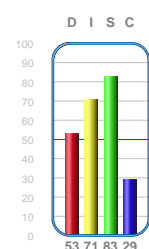
Basándose en las respuestas de Andrew, este informe ha seleccionado afirmaciones generales para darle una amplia visión y comprensión sobre su estilo de venta. Esta sección, hace especial énfasis en la forma en que realiza la preparación, la presentación, en cómo afronta las objeciones y el cierre, así como el servicio. Las declaraciones identifican el estilo natural de ventas que él posee. Elimine o modifique cualquier afirmación que no sea cierta, de acuerdo a su formación de ventas o a su experiencia.

Andrew será conservador a la hora de comunicarle a los clientes cuánto tiempo o dinero ahorrarán con sus productos, ya que prefiere "pecar" de prudente que de exagerado en los resultados esperados. Es sensible a la crítica respecto a sus esfuerzos de venta. Su enfoque de la venta consiste en estar bien preparado y organizado, y cualquier crítica que se haga a sus esfuerzos lo puede tomar de forma personal. Cree en un planteamiento de ventas profesional, es decir, probablemente usará un enfoque orientado a los negocios y dejará la charla social para las ocasiones sociales. Puede ser reacio a hacer llamadas o visitas "en frío". Prefiere vender en un ambiente predecible, y las visitas "en frío" son difíciles tanto a la hora de prepararse como a la hora de predecir los resultados. Hace presentaciones lógicas, usando poca emoción y muchos datos. Piensa que los clientes tomarán la decisión de comprar, en base a un enfoque racional más que en uno emocional. Es conservador y puede resistirse a vender nuevos productos o servicios hasta que no han sido evaluados de acuerdo a sus estándares. Enfoca la venta de una manera muy sistemática y trata de conseguir su éxito futuro en base a los métodos y procedimientos que le han dado buen resultado en el pasado.

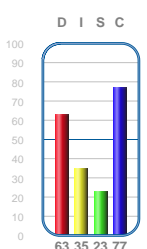
Puede que Andrew solicite la ayuda de su dirección para que le apoye en su presentación de ventas. Dado su interés en hacerlo correctamente la primera vez, posiblemente requerirá la ayuda de su jefe. Prefiere un enfoque que no fuerce la venta, por lo que venderá usando poca emoción y aportando gran cantidad de datos y hechos. Suele presentar toda la información referente a las

Notas

Estilo Adaptado



Estilo Natural

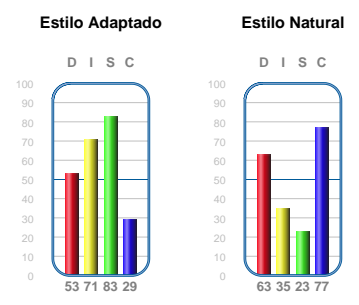




objeciones conocidas, con el fin de que los clientes tengan toda la información necesaria para tomar las decisiones. Piensa que los clientes prefieren esta forma para poder apoyar sus decisiones. Nunca exagerará en su presentación de ventas y se puede estar seguro de que cualquier afirmación que haga estará bien documentada. A veces, estará mucho más preparado de lo que realmente necesita. Quiere tener todos los hechos y las cifras al alcance de la mano. Ello puede provocar que algunas personas piensen que hace demasiado uso, o un uso innecesario, del material de apoyo. Dado su estilo más tradicional, se resiste a utilizar nuevos sistemas de venta hasta que se haya demostrado su efectividad. En raras ocasiones hará una visita o llamada de venta sin el material de apoyo apropiado, y muchas veces, tendrá éxito debido a su organización y persistencia.

Se enorgullece de ser incisivo. Quiere solucionar los problemas de sus clientes mediante la adecuada gestión de los datos que tiene disponibles. Vacilará a la hora de cerrar la venta antes de haber realizado toda su presentación, y algunas veces, no percibirá las primeras señales de compra que le muestra el cliente. A Andrew le gusta saber qué es lo que se espera de él en una relación de servicio y conocer las obligaciones y responsabilidades de los que van a estar involucrados. La comunicación es mejor cuando todo está bien definido. Puede ser reacio a obtener el pedido, como consecuencia de su temor al fracaso. Si no solicita el pedido, no puede fracasar. Algunas veces no tendrá tiempo suficiente para cerrar una venta, debido a que invierte mucho tiempo en la presentación. El estilo de Andrew a la hora de ofrecer un servicio se centra en ser preciso, paciente, metódico y exacto.

Notas



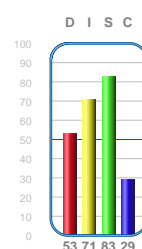


Esta sección identifica el ambiente ideal de trabajo basado en el estilo natural de Andrew. Las personas con limitada flexibilidad se encontrarán incómodas trabajando en un ambiente que no se describe en esta sección. Las personas que poseen dicha flexibilidad usan su inteligencia para modificar su comportamiento y se sentirán bien en cualquier ambiente. Utilice esta sección para identificar las características ambientales que Andrew necesita, así como las funciones y responsabilidades específicas con las que disfruta.

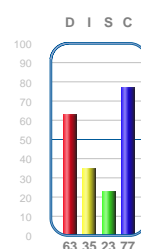
- Un entorno basado más en la lógica que en la emoción.
- Tener un equipo de apoyo con sentido de urgencia.
- Un entorno en el cual pueda usar su capacidad de razonamiento intuitivo.
- Sentirse libre de reglas y regulaciones restrictivas.
- Trabajar con un superior jerárquico que tome decisiones rápidas.
- Establecer relaciones con un reducido grupo de compañeros o clientes.
- Nuevos productos e ideas para vender.

Notas

Estilo Adaptado



Estilo Natural



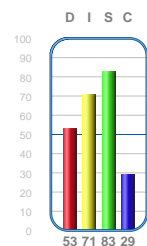


Esta sección del informe identifica las habilidades y comportamientos específicos que Andrew aporta a su trabajo. Al observar estas declaraciones se puede identificar cuál es el papel que él juega en la organización. Identificando las habilidades de Andrew, la organización puede desarrollar un sistema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

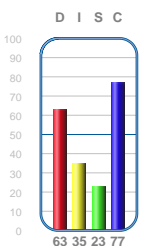
- Es un trabajador exhaustivo.
- Posee habilidad para realizar varias actividades y gestionar varios clientes al mismo tiempo.
- Es objetivo. "Los pies en el suelo".
- Tiene buen sentido del humor y es dinamizador de las reuniones comerciales.
- Es concienzudo y constante.
- Está bien preparado y cualificado en su especialidad técnica.
- Tiene pocos momentos aburridos.

Notas

Estilo Adaptado



Estilo Natural





PREGUNTAS DE LA ENTREVISTA

1. ¿Cuál es el aspecto más atractivo en ventas?
2. ¿Cuál es el aspecto menos atractivo en ventas?
3. Describe cuáles son las metas de tu carrera:
4. ¿Cómo piensas obtener estas metas?
5. ¿Qué factores tú crees pueden interferir con tu éxito?
6. Menciona las metas personales que tú quieres alcanzar:
7. ¿Qué tú esperas de tu supervisor?



Andrew Sample

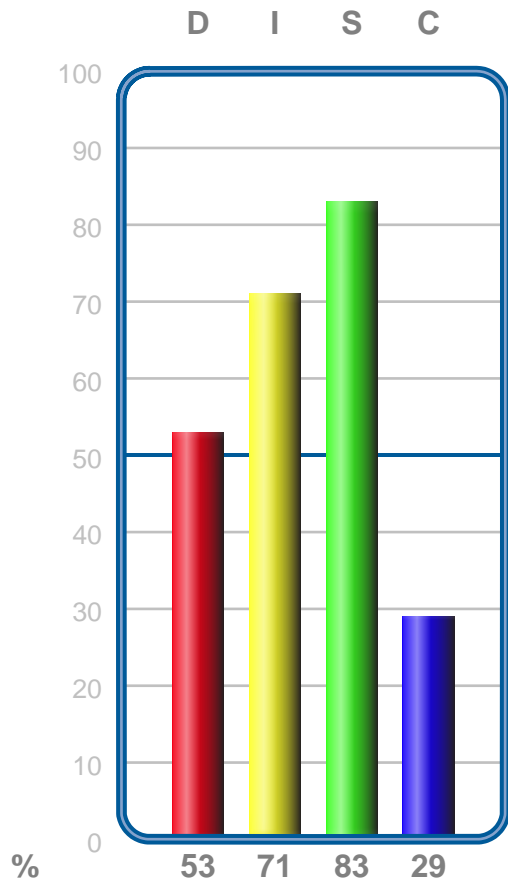
XYZ

7/9/2010

MÁS

Gráfico I

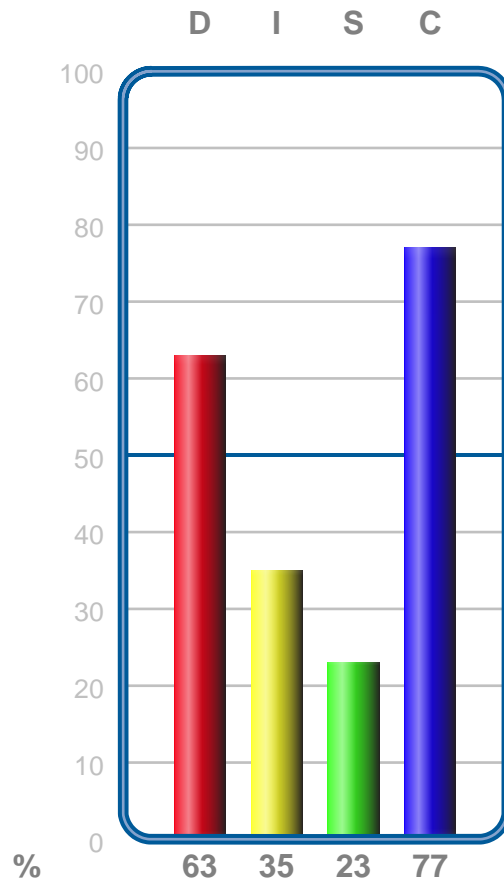
Estilo Adaptado



MENOS

Gráfico II

Estilo Natural



Norm 2009



La Rueda de Perfiles Personales 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 Entorno 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.

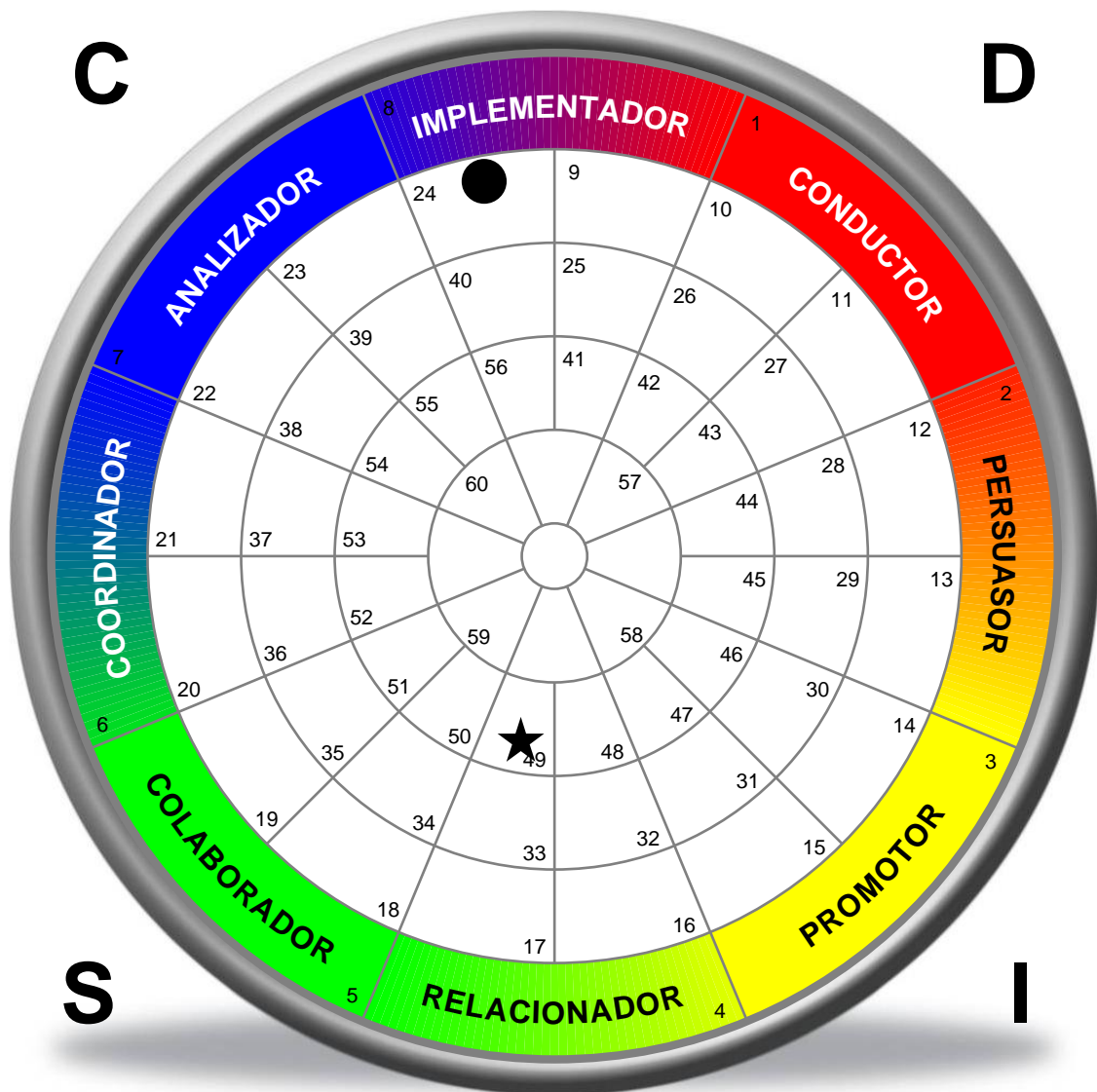


RUEDA DE PERFILES PERSONALES

Andrew Sample

XYZ

7/9/2010



Adaptado: ★ (49) RELACIONADOR COLABORADOR

Natural: ● (24) IMPLEMENTADOR ANALITICO

Norm 2009