



# Discovery<sup>®</sup>

Perfil Personal

Juan Pérez

martes, 13 de junio de 2017

Capítulo: Base

Capítulo: Gestión

Capítulo: Venta Eficaz

Capítulo: Desarrollo Personal

Capítulo: Entrevista Personal

## Datos Personales :

Juan Pérez  
JuanPérez@sample.insights.com

Teléfono :

Fecha de Realización: martes, 13 de junio de 2017

Fecha de Impresión: martes, 13 de junio de 2017

## Índice

Introducción .....	5
Síntesis General .....	6
Estilo Personal .....	6
Cuando se relaciona con los demás .....	6
Toma de Decisiones.....	7
Principales Puntos Fuertes y Débiles.....	8
Puntos Fuertes .....	8
Posibles Puntos Débiles.....	9
Valor para el Equipo .....	10
Comunicación Eficaz.....	11
Obstáculos para la Comunicación Eficaz.....	12
Posibles "Puntos Ciegos" .....	13
Tipo Opuesto.....	14
Sugerencias para el Desarrollo .....	16
Gestión .....	17
Crear el Entorno Ideal .....	17
Dirigir a Juan .....	18
Motivar a Juan.....	19
Estilo de Dirección.....	20
Capítulo: Venta Eficaz.....	21
Visión Global del Estilo de Venta .....	22
Antes de que Comience la Venta.....	23
Identificar Necesidades .....	24
Formular la Propuesta (Oferta) .....	25
Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones).....	26
Conseguir el Compromiso .....	27

Seguimiento y Continuidad .....	28
Indicadores sobre Preferencias en la Venta .....	29
Capítulo: Desarrollo Personal .....	30
Tener un Norte en la Vida .....	31
Organizar el Tiempo y la Vida .....	32
Creatividad Personal .....	33
Aprendizaje Continuo .....	34
Estilos de Aprendizaje .....	35
Preguntas para la Entrevista .....	36
La Rueda Insights Discovery® de 72 Tipos .....	37
La dinámica de colores de Insights Discovery®.....	38

## Introducción

Este Perfil Insights Discovery se basa en las respuestas de Juan Pérez al Evaluador de Insights, realizado el el martes, 13 de junio de 2017.

Los orígenes de la teoría de la personalidad se remontan al siglo V. a. C., cuando Hipócrates identificó cuatro “humores” diferentes que se manifestaban en los distintos tipos de personas. El sistema Insights está construido sobre el modelo de análisis de la personalidad, que desarrolló en primer lugar el psicólogo suizo Carl Gustav Jung. Este modelo fue publicado en 1921 en su obra “Tipos Psicológicos” y desarrollado en escritos posteriores. Desde entonces, el trabajo de Jung sobre la personalidad y las preferencias ha sido adoptado como punto de partida para comprender la personalidad y ha sido objeto de estudio para miles de investigadores hasta el momento actual.

Usando la tipología de Jung, este Perfil Insights Discovery ofrece un marco para el autoentendimiento y el desarrollo. Las investigaciones sobre el comportamiento ponen de manifiesto que entenderse a sí mismo y conocer los puntos fuertes y débiles capacita a las personas para que desarrollen estrategias eficaces para las relaciones interpersonales, y puede ayudar a responder mejor a las exigencias del entorno.

Este perfil es único, ya que ha sido generado a partir de miles de afirmaciones diferentes. Reúne afirmaciones que, por sus respuestas al Evaluador, con gran probabilidad son aplicables a su persona. Modifique o elimine cualquier frase que considere que no le es aplicable, pero no sin antes consultarlo con compañeros de trabajo o amigos, para comprobar si dicha afirmación constituye quizás un “punto ciego” para usted.

Use esta información proactivamente. Es decir, identifique las áreas clave en las que pueda usted desarrollarse y actuar. Comente los aspectos más importantes con sus amigos y compañeros. Pídales feedback sobre áreas que a usted le parezcan particularmente relevantes y desarrolle un plan de acción para su crecimiento personal e interpersonal.

## Síntesis General

Estas afirmaciones permiten una amplia comprensión del estilo de trabajo de Juan. Use este apartado para entender mejor su manera de enfocar sus actividades, relaciones y decisiones.

---

### Estilo Personal

El estilo de trabajo de Juan es una mezcla equilibrada de estructuración y responsabilidad, con una conciencia clara de las necesidades de los demás. Aunque es inteligente y conceptual, es bastante modesto en lo que respecta a sus cualidades más sobresalientes. Suele estar ahí cuando se le necesita, dando fuerzas y estabilidad con discreción a las personas y en las situaciones en las que es necesario. Se le dan mejor los trabajos que involucran a personas y tareas, y donde la cooperación puede alcanzarse mediante la buena voluntad. Aún cuando sea otra persona la que ha cometido el error, puede pasarse mucho tiempo simpatizando con la parte "culpable" e intentando que la responsabilidad se difunda.

Para rendir al máximo prefiere instrucciones concretas y detalladas antes de comenzar la tarea. Las cosas que hace bien no las aprecia en su justa medida, y normalmente se infravalora y subestima. Cuando el asunto le importa, aplica sus ideas de forma contundente pero amable. Es leal, presta apoyo, es idealista y creativo. Le gusta el sistema, el orden y pocas sorpresas y trabajar en un entorno en el que se sienta seguro. Juan es paciente, flexible y normalmente de trato fácil, ya que no siente la necesidad de dominar y controlar a los demás.

Ya que le resulta difícil entender por qué algunas personas intentan imponer límites, orden y estructura a los demás, él evita tratar de cambiar o controlar a la gente. Muestra una tendencia a quitar importancia a las normas, especialmente si parecen ir en contra de sus valores. Se puede adaptar a una amplia variedad de tareas pero prefiere lo conocido. Juan confía en sus percepciones y en su capacidad para las relaciones humanas, para embarcarse en relaciones más estrechas, que le ayudan a entender el verdadero significado y el propósito de los acontecimientos. Por debajo de su tolerancia característica se esconde una curiosidad innata. La diversidad del mundo le parece inmensamente atractiva.

A Juan le gusta prepararse bien y prefiere saber por qué pasan las cosas y cómo. Se mantendrá fiel a sus ideales con una convicción apasionada, aunque a veces pueda resultarle difícil hablar sobre ellos. Le gusta disfrutar de la experiencia que está viviendo, sin sentirse presionado para lanzarse a la siguiente. Es muy competente a la hora de aliviar las preocupaciones de los demás. Puede hablar de sus ideales o expresarlos, de una manera indirecta.

Aunque suele mostrar una tendencia a abarcar demasiado, de algún modo todo acaba haciéndose a su debido tiempo. Uno de los puntos fuertes de Juan, que prefiere pasar desapercibido, es su forma de ser natural, discreto y positivo. Le agrada cierta pulcritud y el orden, y prefiere moverse en un entorno armonioso, en el que cada persona pueda ser apreciada por su contribución y pueda tener una sensación de logro personal. Puede tener dificultades para imponerse y para decir "no". Se resiste a que lo encasillen y está embarcado en una búsqueda sin fin, para conocerse a sí mismo y encontrar su propia identidad

### Cuando se relaciona con los demás

A Juan le importan mucho las personas y las cosas - y lo demuestra mediante su gran sentido de la responsabilidad, que le hace ser muy fiel a ciertas personas o a la empresa. Estaría dispuesto a caminar descalzo sobre las brasas por ayudar a un amigo en apuros. Valora la armonía interior por encima de todo, y es sensible, idealista y leal. Suele ser amable, aunque tiende a evitar las relaciones sociales a un nivel superficial. En su trabajo prefiere adoptar un papel de soporte, y lo hace de una forma leal y concienzuda.

Una gran parte de su auténtica forma de ser puede no manifestarse a los demás en el trabajo, dado que no suele expresar sus sentimientos hasta que conoce bien a la gente. Juan aporta un sereno entusiasmo y fidelidad en su trabajo, y fomenta la cooperación y la flexibilidad en el equipo. Como se fía de la evidencia que le aportan sus sentidos, no atribuye motivos ocultos a los demás. Suele valorar a la gente y a las situaciones por lo que aparentan. Es posible que Juan prefiera relacionarse con los demás de una forma relajada, aunque esto no quiere decir que no sepa hablar en serio cuando trata temas importantes. Alcanzar un gran éxito personal económico no figura entre sus metas más importantes.

Aunque exteriormente aparenta ser reservado, alberga profundos sentimientos en su interior. Necesita un feedback sincero de los demás para mantener su motivación y su nivel de servicio. Aunque siempre le agrada recibir algo a cambio de su ayuda, Juan es más paciente y tiene menos expectativas que la mayoría de los demás tipos. Juan es tratable, paciente y amable, y suele establecer relaciones estrechas pero discretas con un pequeño número de personas en el entorno laboral. Tiene un carácter reflexivo y su intuición provoca en él una sensación de infinitas posibilidades, en su análisis de cómo transformar en realidad ese potencial.

### Toma de Decisiones

Juan es un buen mediador y sabe mantener la concordia, ya que puede aceptar un punto de vista aunque no esté completamente de acuerdo con él. Aporta un liderazgo de calidad, al conseguir la aceptación de sus ideas por los demás. Suele tomar sólidas decisiones de futuro, sólo tras una profunda reflexión anterior. Su comportamiento tranquilo le permite a menudo conseguir acuerdos cuando plantea soluciones alternativas. Juan normalmente fomentará las decisiones democráticas o de consenso, en lugar de imponer las cosas de forma autocrática.

Suele hacer su elección de acuerdo con sus sentimientos personales, que para él pueden tener la misma importancia que otros datos más objetivos. No suele estar dispuesto a comprometerse con decisiones que supongan un gran riesgo. Juan intenta poner de acuerdo a las diferentes partes en conflicto y puede ver con facilidad la validez de los diferentes puntos de vista. En sus decisiones influyen los aspectos éticos y morales. Su forma natural de liderar es resistirse al "cambio por el cambio" y ralentizar la precipitación en la toma de decisiones .

Se suele malinterpretar lo que dice, por su tendencia a no expresarse con rotundidad. Se siente frustrado por las restricciones autoritarias y le molesta cuando se le dice como ha de hacer las cosas. Puede no gustarle la disciplina en los plazos de ejecución y trata de evitar los conflictos y contrariedades a la hora de resolver las cosas. Está dispuesto a tomar decisiones mediante el consenso. Juan respetará otros puntos de vista y los tendrá en cuenta, aunque pueda no estar de acuerdo con ellos. Valora los juicios basados fundamentalmente en el análisis lógico, pero luego suele ignorarlos cuando toma sus decisiones.

---

### Notas personales

## Principales Puntos Fuertes y Débiles.

### Puntos Fuertes

Este apartado identifica los principales puntos fuertes que Juan aporta a la organización. Juan tiene habilidades, capacidades y cualidades en otras áreas, pero las siguientes afirmaciones constituyen probablemente algunas de las aportaciones más importantes que puede ofrecer.

---

#### Puntos fuertes de Juan:

- Puede "seguir la corriente" especialmente si hay personas involucradas.
  - Da y recibe confianza.
  - No se viene abajo ni se pone nervioso fácilmente.
  - Posee gran capacidad organizativa.
  - Muy eficaz cuando se requiere un rendimiento constante.
  - Normalmente sopesa todos los factores relevantes antes de llegar a una conclusión.
  - Confiado y tolerante con las iniciativas de los demás.
  - Cumple su palabra.
  - Encuentra tiempo para dedicarlo a las personas y a sus problemas.
  - Sensible a las necesidades de los demás.
- 

### Notas personales



## Principales Puntos Fuertes y Débiles.

### Posibles Puntos Débiles

Jung dijo „el sabio acepta que todas las cosas tienen dos caras“. También se dice que un punto débil es un punto fuerte del que se ha abusado. Las respuestas de Juan al Evaluador sugieren las siguientes áreas como posibles puntos débiles.

---

#### Posibles Puntos Débiles de Juan:

- Reacio a decir "no" - se hace cargo demasiadas veces de demasiadas cosas.
- Antes era algo indeciso, pero ¡ahora no está tan seguro!
- Puede resultarle difícil proponer a los demás procedimientos y sistemas más eficaces.
- Preferirá ser reservado y distante hasta que llegue a conocer bien a alguien.
- Ignorará las evidencias objetivas que no respalden su primera impresión.
- Normalmente se toma el rechazo como algo personal.
- Puede perderse oportunidades debido a la timidez que experimenta cuando está con extraños.
- Puede que se preocupe innecesariamente, con propensión al pesimismo.
- Puede resultarle difícil imponer su voluntad a los demás.
- Puede que se deje manipular por sus mandos o por otras personas que ocupen puestos relevantes.

---

#### Notas personales

## Valor para el Equipo

Cada persona aporta una combinación única de capacidades, cualidades y posibilidades al medio en el que opera. Añada a esta lista cualquier otra experiencia, habilidad o cualidad que usted considera que aporta, y comparta con los demás miembros del equipo los puntos más importantes de la lista resultante.

---

### Como miembro de un equipo, Juan:

- Anima al equipo para que cumpla con sus compromisos.
  - Sacar partido y hace un uso eficiente de los recursos disponibles.
  - Es productivo sin llamar la atención sobre sí mismo.
  - Ve la recompensa económica como una prueba de reconocimiento, más que como un fin en sí mismo.
  - Es paciente y está dispuesto a perdonar.
  - Rinde de forma continuada en áreas de trabajo especializadas.
  - Puede expresar opiniones importantes con claridad y previsión.
  - Puede cumplir con altos niveles de exigencia.
  - Percibe las tensiones que se dan en el equipo aunque no se manifiesten verbalmente
  - Ve el éxito de los demás como la clave de su propio éxito.
- 

### Notas personales

## Comunicación

### Comunicación Eficaz

La comunicación solamente puede ser eficaz si el receptor la recibe y entiende. En función de la persona, ciertas estrategias de comunicación son más eficaces que otras. Este apartado identifica algunas de las estrategias clave que conducirán a una comunicación más eficaz con Juan. Identifique las afirmaciones más importantes para usted y compártalas con sus compañeros de trabajo.

---

#### Estrategias para la comunicación con Juan:

- Avísele con tiempo para que pueda prepararse.
- Déle tiempo para la reflexión personal.
- Déle apoyo y feedback con regularidad - muestre interés.
- Prepárese para negociar soluciones de forma tranquila, lenta y reposada.
- Busque un entorno que le permita a él expresar libremente sus pensamientos.
- Anímele a que exprese los sentimientos que podrían quedar sin expresar.
- Trate de proyectos que se refieran al "aquí y ahora".
- Recuerde que es una persona callada y pregúntele por sus opiniones.
- Hable calmada y lentamente, evitando la ostentación y la fanfarronería.
- Proporciónale un entorno seguro en el que pueda aprender, mejorar y crecer.
- Procure mantener el status quo.
- Los mensajes importantes póngalos por escrito, en aras de la claridad.

---

#### Notas personales

## Comunicación

### Obstáculos para la Comunicación Eficaz

Ciertas estrategias serán menos eficaces en la comunicación con Juan. A continuación se enumeran algunas de las cosas que se deben evitar. Esta información se puede usar para desarrollar estrategias de comunicación poderosas, eficaces y aceptables para ambas partes.

---

#### Cuando se comunique con Juan NO:

- Vaya a verle si no se lo ha pedido.
  - Le anime a hacerse cargo de una tarea de gran envergadura en contra su voluntad.
  - Intente enmascarar sus verdaderos motivos.
  - Delegue tareas sin una explicación razonable y suficiente.
  - Deje de mantener un tono personal en la conversación.
  - Olvide darle tiempo para sus asuntos personales.
  - Espere sumisión o respeto de forma automática.
  - Le ponga en apuros delante de los demás.
  - Desdeñe con ligereza su trabajo, sus ideas o sus opiniones.
  - Olvide prestar atención a sus sugerencias.
  - Le presione o disponga de su tiempo libre sin contar con él.
  - Ponga en duda o vaya en contra de sus valores personales.
- 

#### 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 „Persona“ (según el concepto de Jung) y no siempre percibimos el efecto que nuestros comportamientos menos conscientes tienen sobre los demás. A estos comportamientos menos conscientes los llamamos „Puntos Ciegos“. Señale las afirmaciones de este apartado más importantes para usted, de las que no sea consciente, y pregunte por su validez a amigos y compañeros.

---

### Posibles "Puntos Ciegos" de Juan:

Juan puede tener dificultades para afrontar los conflictos en su relación con los demás y puede experimentar una gran desilusión o decepción si se produce un conflicto a raíz de una de sus intervenciones. Es vulnerable a las críticas de los demás, porque suele tomarse muy a pecho el feedback que recibe, lo que hace que se sienta ofendido y se desanime con facilidad. Juan hace muchas valoraciones para sí mismo y se guarda las conclusiones más importantes para él, dejando a los demás ignorantes de lo que pasa por su mente.

Puede presionar a los demás para que hagan lo "correcto" desde un punto de vista moral, pero lo que es lo "correcto" es lo que le dicta su percepción. Es extremadamente vulnerable e idealiza las relaciones, por lo que suele pasar por alto hechos que contradigan lo que él quiere creer. Debe esforzarse en ser más elocuente y orientado a la acción. Juan se toma a pecho hasta las críticas mejor intencionadas y puede reaccionar poniéndose nervioso, enfadándose, o mostrándose herido. Cuando decide que ya es suficiente, puede tomar una posición sorprendentemente agresiva a favor de sus derechos.

Debería aprender a mantenerse más centrado en su trabajo de una forma continuada y ajustarse a los objetivos de plazos de tiempo. Su naturaleza bastante reservada puede hacer que Juan apenas formule preguntas. Anímele a que las haga y demuestre así que ha captado las nuevas ideas, ralentizando el ritmo de la conversación. No puede entender fácilmente las críticas hacia su trabajo. Suele asociar las críticas con el rechazo. Aunque Juan no lo manifieste abiertamente, su compromiso con sus principios puede ser tan fuerte que le haga tener una visión muy limitada de la realidad. En las relaciones y la toma de decisiones se fía de sus propios sentimientos y los usa en detrimento de datos más objetivos.

---

### 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 Impulsor, el tipo "Pensador Extrovertido" de Jung.

Los Impulsores son personas enérgicas, exigentes y decididas que tienden a ser muy individualistas. Miran al futuro, son progresistas y compiten para alcanzar sus metas. Para Juan son personas testarudas. A menudo tienen una gama muy diversa de intereses. A la hora de solucionar problemas, son lógicos y van al grano. Es muy probable que Juan considere que los Impulsores son fríos, bruscos y autoritarios. Los Impulsores suelen ser vistos como personas centradas en sí mismas, carentes de empatía y que pueden ser muy críticos y con tendencia a buscar culpables cuando no se alcanza el listón que ellos marcan.

Los Impulsores pueden sobrepasar los límites y mostrarse impacientes e insatisfechos con los trabajos rutinarios. Quieren estar libres de controles, supervisión y detalles. Juan puede ver al Impulsor como agresivo y con tendencia a mandar a los demás, puesto que a menudo dependen de su fuerza personal y de la intimidación para alcanzar sus objetivos. Los Impulsores son personas a las que les gusta "asumir el mando" y tienen necesidad de hacerlo. No saben cómo hacer frente a situaciones que no discurren tal como ellos lo habían planificado.

Juan considera a los Impulsores personas de mucho genio. Bajo presión el Impulsor puede gritar y volverse rígido y dominante. El Impulsor suele ser un jefe centrado en sus tareas, aunque algo desorganizado, tenaz en su empuje hacia el futuro.

Para Juan los mayores defectos del Impulsor pueden ser la arrogancia, la impaciencia y la insensibilidad hacia los sentimientos de los demás.

---

### 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":

- Sea breve y vaya al grano.
- Aporte datos y cifras.
- Pídale cosas, no le mande hacerlas.
- Esté dispuesto/a a ignorar su conducta aparentemente arrogante.
- Déjele decidir el camino a seguir.
- Sea práctico/a y lógico/a.

#### Juan Pérez: Cuando trate con su "Tipo Opuesto" NO:

- Critique sus ideas con excesiva severidad o en el plano personal.
  - Acuda a una reunión con él sin llevar las cifras o los datos necesarios.
  - Ignore o descarte sus puntos de vista.
  - Se aparte de la agenda.
  - Le imponga sus sentimientos a menos que él esté dispuesto a ello.
  - Salte de un tema a otro de forma no estructurada.
- 

#### Notas personales

## Sugerencias para el Desarrollo

El informe Insights Discovery no puede medir de forma directa las habilidades, inteligencia, educación o formación. Sí puede, en cambio, aportar sugerencias que pueden ser útiles para su desarrollo. Seleccione las áreas más importantes sobre las que Vd. aún no haya trabajado. Después podrá incorporarlas a un plan de desarrollo personal.

---

### Para Juan puede ser provechoso:

- Más desafíos, emociones y la oportunidad de pensar sobre la marcha.
  - Leer libros y escuchar cintas que ayuden a su motivación.
  - Darse cuenta de cuándo no es necesario prodigarse en los detalles.
  - Ceñirse a la agenda, dejando para más tarde los asuntos sociales.
  - Ser más abierto en lo relativo a sus sentimientos.
  - Pensar más sobre lo que está bien y lo que está mal.
  - Fijarse metas que le hagan esforzarse.
  - No dejar para mañana lo que se puede hacer hoy y ahora.
  - Reconocer la necesidad de extremar la urgencia de algunos proyectos.
  - Usar las críticas objetivas de los demás como un medio para el autodesarrollo.
- 

### Notas personales



## Gestión

### Crear el Entorno Ideal

Generalmente, cualquier persona es más eficaz cuando se le proporciona un entorno acorde con su estilo y preferencias. Puede resultarle incómodo trabajar en un entorno diferente. Este apartado debería utilizarse para asegurar que concuerde al máximo el entorno ideal para Juan y su entorno actual y para identificar posibles causas de frustración.

---

#### El Entorno Ideal para Juan es aquel en el que:

- Se da feedback y se anima a la gente con regularidad.
  - Puede tener su propio espacio de trabajo.
  - Se anima y se da feedback de forma continuada.
  - La descripción del puesto de trabajo está claramente definida.
  - Hay armonía.
  - Se valora su individualidad.
  - Puede tener una seguridad a largo plazo.
  - Se evita a todo el mundo el dolor y el sufrimiento personal.
  - Se viste de manera informal pero elegante.
  - Hay una buena política de personal.
- 

#### Notas personales

## Gestión

### Dirigir a Juan

Este apartado identifica alguna de las estrategias más importantes para dirigir a Juan. Algunas de esas necesidades las puede satisfacer el propio Juan, otras, sus compañeros o jefes. Repase la lista para identificar las necesidades actuales más importantes, y utilícela para elaborar un plan personal de gestión.

---

#### Juan necesita:

- Apoyo para pensar fuera de los límites tradicionales o establecidos.
  - Que se muestre verdadero interés por su vida familiar.
  - Darse cuenta de posibles tensiones ocultas.
  - Mantener el enfoque y el rumbo.
  - Que se analice y valore su contribución.
  - Ayuda para establecer el ritmo de trabajo y las fechas límite adecuadas.
  - Reuniones con agendas y horarios estrictos.
  - Que se le reafirme con regularidad la importancia que se da a su contribución.
  - Tratar los errores de una manera positiva y constructiva, evitando la confrontación.
  - Tiempo suficiente para poder reflexionar y hacer preguntas sobre temas complejos.
- 

#### Notas personales

## Gestión

### Motivar a Juan

A menudo se dice que no es posible motivar a nadie - solamente se puede crear el entorno en el que uno se motive a sí mismo. A continuación se enumeran algunas sugerencias que pueden servir de ayuda para contribuir a la motivación de Juan. Si está de acuerdo, incorpore las más importantes a su Sistema de Gestión del Rendimiento para conseguir así la mayor motivación posible.

---

#### A Juan le motiva/n:

- Coordinar actividades dispares.
  - Formar parte del proceso de cambio, y estar completamente informado sobre los cambios que le afectan.
  - La involucración en la comunidad local y la relación con grupos externos.
  - Que se le pida opinión sobre servicios de soporte.
  - Un trabajo bien hecho.
  - Los pequeños gestos de buena voluntad que refuercen su sentimiento de pertenencia.
  - Las oportunidades para compartir experiencias con un reducido y distendido grupo de colegas.
  - Los comentarios de aprecio ocasionales.
  - Concluir con éxito proyectos importantes.
  - Contribuir al éxito de los demás.
- 

#### Notas personales

## Estilo de Dirección

Hay muchos enfoques diferentes para la dirección de personas, que se deben aplicar dependiendo de la situación. Este apartado identifica la forma natural de dirigir de Juan y ofrece algunas claves para la mejora de su estilo de gestión, destacando tanto cualidades como posibles obstáculos, que se pueden seguir explorando.

---

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

- Usar su instinto con eficacia al procesar la información.
  - Animar a sus colaboradores a desarrollarse a todos los niveles.
  - Ser obstinado e intransigente en áreas que entran en conflicto con sus valores.
  - Parecer frío y distante hasta que llega a conocer bien a la gente.
  - Volverse seco y obstinado cuando está bajo presión.
  - Promover a gente de su equipo en detrimento de su propia credibilidad.
  - Permitir que su corazón domine a su cabeza.
  - Complicar los temas en exceso, intentando resolver demasiadas cosas a la vez.
  - Desaparecer detrás de su equipo en su afán de colaborar al desarrollo a los demás.
  - Enredarse con demasiados detalles.
- 

## 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.

---

### Visión Global del Estilo de Venta

En ocasiones, Juan piensa que una reunión de ventas o el trato con un determinado cliente podría haber dado mejor resultado si él se hubiera mostrado más firme y enérgico. Al dedicar tanto tiempo a los intereses del cliente, es posible que descuide sus propias necesidades u otros proyectos que tenga en marcha. Se mantiene perceptivo a las actitudes y opiniones de los clientes, buscando con frecuencia comprender a los demás en lugar de juzgarlos.

El desvivirse por los demás es algo que forma parte de su ser. Anima a los demás a dar lo mejor de sí. 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. Juan sabe ayudar a los demás a que consigan sus metas y objetivos comerciales, y tratará de animarles a que den el máximo de sí. Acepta de buen grado el realizar las tareas más básicas si ello ayuda a mantener buenas relaciones con el cliente.

Siente auténtico afecto por los clientes y agradece su apoyo. Para él, la ética es muy importante en la venta, particularmente con aquellas personas que se encuentren en situación de verdadera necesidad, fomentando de este modo con ellas una amistad duradera. Prefiere una estructura más plana en la que todos tienen la posibilidad de promocionarse. A veces, puede dar la impresión de ser algo blando y sentimental, pero no se olvidará de felicitar a los clientes en su aniversario u otras fechas importantes. Transmite una imagen de estabilidad y seriedad que los clientes valoran y con la que se gana su confianza.

---

### 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:

- Ensaya sus presentaciones mentalmente para asegurarse de que las realizará del modo adecuado.
- Disfruta reuniéndose con nuevos clientes y construyendo la relación con ellos.
- Va construyendo conexiones y relaciones duraderas a lo largo del proceso de la venta.
- Se fija de antemano metas concretas para sus visitas comerciales.
- Diseña su estrategia con los clientes potenciales de forma metódica y ordenada.
- Da una impresión de calma y tranquilidad a los clientes, a pesar de las presiones.

### Antes de que comience la venta, Juan podría:

- Darse cuenta de que una equivocación muchas veces es un paso que nos acerca al éxito.
- Ser más decidido a la hora de concertar una cita con un cliente.
- Marcarse como meta el generar resultados de negocio con mayor rapidez, mientras desarrolla las relaciones personales.
- ¡Coger el teléfono!
- Confiar más en su intuición.
- Acordarse de que una negativa rara vez es algo personal.



### 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:

- Le resulta fácil asumir el rol del "partner" en quien se puede confiar.
- Reconoce con facilidad el estilo de compra del cliente y se adapta con facilidad al mismo.
- Le fascinan las motivaciones, necesidades, temores y problemas de los demás.
- Su método es lógico y coherente.
- Se gana la confianza del cliente por el interés que pone en conseguir su satisfacción.
- Suele formular sus preguntas para identificar oportunidades escondidas, utilizando un estilo amable y respetuoso.



### Notas personales

### Cuando Juan identifica las necesidades podría:

- Utilizar esquemas y diagramas para aumentar su eficacia al tomar notas.
- Romper de vez en cuando con los procedimientos establecidos.
- Practicar el pensar en voz alta y responder de inmediato.
- Pedir feedback periódicamente sobre sus ideas acerca de lo que de verdad "piensa" el cliente.
- Tratar de no adoptar una actitud de crítica hacia los clientes cuya forma de comunicarse es más extrovertida.
- Seguir la corriente a los clientes intuitivos y resistir su propio afán por los detalles.

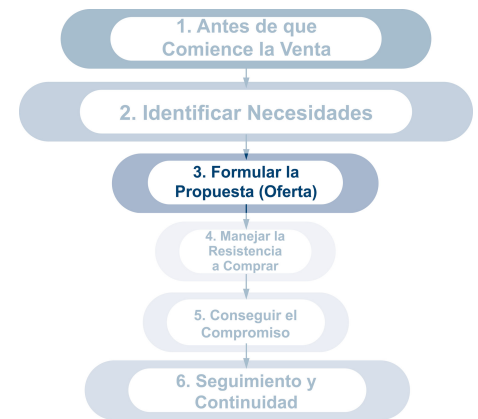


## Formular la Propuesta (Oferta)

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:

- Entre sus habilidades al presentar se cuentan la preparación y estructuración.
- Cumple con las fechas acordadas.
- Puede combinar, en una propuesta, la lógica con la empatía para entender las necesidades de su cliente.
- Transmite un estilo de persona fácil de tratar.
- En sus propuestas utiliza técnicas probadas y contrastadas.
- Transforma la visión en realidad.



### Cuando Juan formula la propuesta podría:

- Dar más ritmo y vivacidad a sus presentaciones.
- Expresar sus pensamientos e ideas más pronto y más abiertamente.
- Aportar alternativas con mayor espontaneidad.
- Apoyarse menos en la experiencia personal e implicar más a otros, especialmente en presentaciones a equipos.
- Defender con más fuerza las ventajas de su producto o servicio.
- Estar más dispuesto a asumir algunos riesgos para aumentar el volumen de negocio.

### 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:

- Muestra con prontitud su deseo de ser útil al cliente.
- Acepta que las percepciones de los demás son tan válidas como las suyas.
- Maneja la resistencia con pragmatismo y adaptabilidad.
- Su estilo tranquilo y pausado fomenta la confianza.
- Supera la mayoría de las objeciones gracias a su firme determinación.
- Apela tanto a la razón como al sentimiento, al responder al cliente.



### Notas personales

### Cuando maneja la resistencia a comprar, Juan podría

- Rebatir las afirmaciones sin fundamento.
- Expresar sus pensamientos en voz alta si el cliente potencial da muestras de interés.
- Tener en cuenta que su entusiasmo por el producto puede no ser compartido por el cliente.
- Aprender a anticiparse a las objeciones más habituales y a cómo responder a ellas.
- Darse cuenta de la diferencia que hay entre una objeción real y lo que puede ser una petición de más información.
- Tomarse las objeciones menos en sentido literal.

## 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:

- Adopta una postura sensata y realista para conseguir la operación.
- Ayuda al cliente a priorizar las alternativas.
- Se plantea el cierre como el final lógico y sistemático del proceso de venta.
- Genera altos niveles de confianza en sus clientes.
- Propone soluciones seguras a las objeciones que van surgiendo.
- Hace que el cliente se sienta seguro de su decisión de compra, por ser una persona formal y cumplidora.



### Notas personales

### Al conseguir el compromiso, Juan podría:

- Tener presente que no ha habido una venta hasta que el cliente directa o indirectamente no haya dicho "sí".
- Ser directo cuando trate de cerrar la operación.
- Buscar continuamente señales de compra y reaccionar a ellas en cuanto se presenten.
- ¡Variar! Tratar de practicar diferentes estilos de cierre.
- Darse cuenta de que muchas veces los clientes preferirían que fuera él quien tomara la iniciativa.
- Centrarse en los resultados comerciales.

## 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:

- Es coherente y genera confianza con su forma de asesorar.
- Se atiene a procedimientos de eficacia probada.
- Tiene una sensibilidad innata para los cambios en las necesidades de sus clientes.
- Responde a las preocupaciones de los clientes con serenidad y eficacia.
- Tiene un elevado espíritu de servicio.
- Consigue mantener relaciones a largo plazo utilizando sus excelentes habilidades en el trato personal.



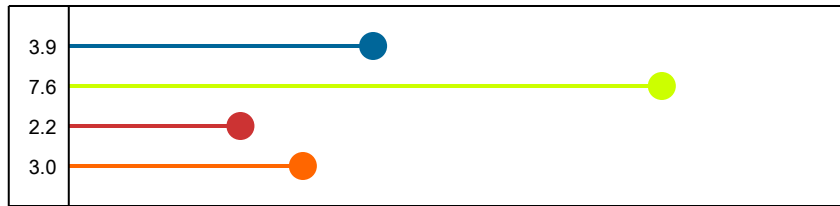
Notas personales

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

- Depurar sus metas y objetivos en función de su experiencia.
- Saber ver una relación personal como un medio para un fin y no como un fin en sí mismo.
- Dedicar menos tiempo a lamentarse por una relación profesional que haya podido ir mal.
- Evitar el centrarse en el proceso en lugar de en el resultado.
- Centrarse más en clientes con auténtico potencial para generar resultados.
- Evitar dedicar tanto tiempo a este apartado que el conseguir nuevos clientes quede relegado a un segundo término.

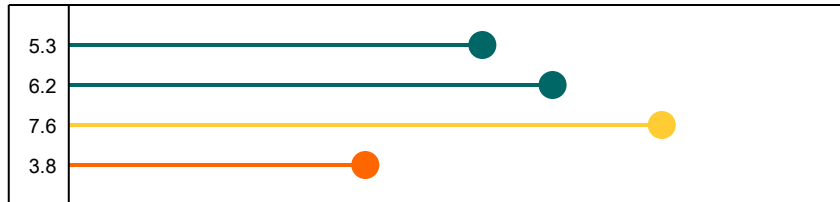
# Indicadores sobre Preferencias en la Venta

## Antes de que Comience la Venta



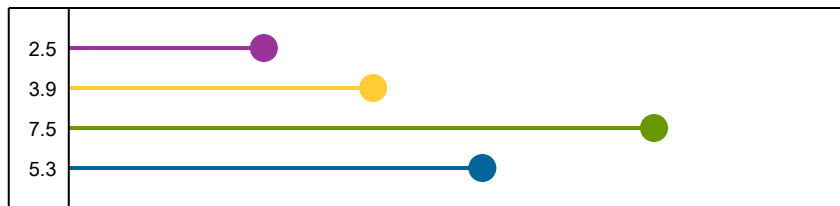
- Explorar
- Generar confianza
- Claridad de Objetivos
- Conseguir la cita

## Identificar Necesidades



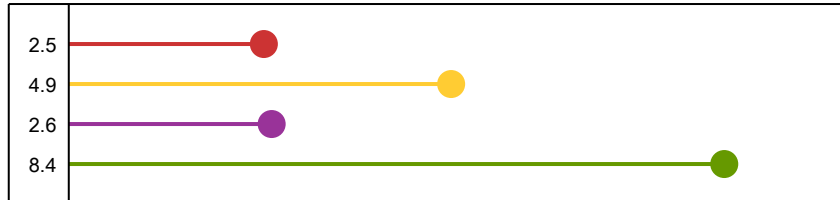
- Escuchar
- Al Preguntar
- Motivar
- Generar oportunidades

## Formular la Propuesta (Oferta)



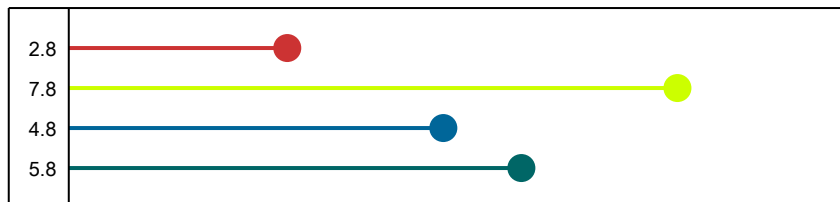
- Centrado y competente
- Presentación entusiasta
- Transmite comprensión de las necesidades
- Organización y Precisión

## Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones)



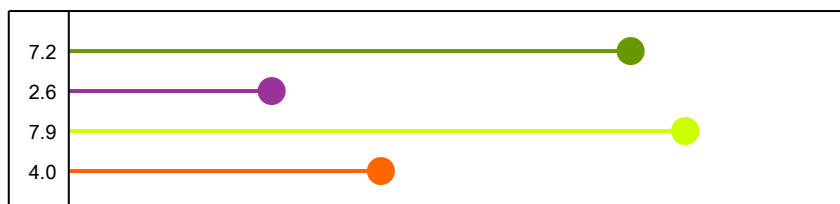
- Tratamiento directo de las objeciones
- Persuasión
- Clarificar los detalles
- Responder a las necesidades

## Conseguir el Compromiso



- Cierre
- Flexibilidad
- Minimizar los riesgos
- Responder a las necesidades del cliente

## Seguimiento y Continuidad



- Mantener el contacto
- Planificación de las cuentas
- Mantenimiento de la relación
- Desarrollo de la cuenta

## 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 una persona reservada, reticente a hablar de sus objetivos personales. No debería sentirse presionado a manifestarlos públicamente. Al mantener una postura relajada ante la vida, puede tender a una actitud similar ante sus objetivos a corto. Podría beneficiarse de un mayor sentido de la urgencia, para poder desarrollar su auténtico potencial. El tipo de trabajo que mejor le va, es el que requiere paciencia, dedicación y adaptabilidad.

Aunque a menudo se centra en sí mismo, en la meditación y la reflexión, le sería saludable recordar que es bueno el concretar los objetivos y ponerlos por escrito. Puede preferir apuntar a metas intangibles, pero debería recordar que con frecuencia la felicidad y la tranquilidad pueden ser el resultado de conseguir metas predeterminadas. La lealtad de Juan hacia los objetivos del equipo se manifiesta en todo lo que hace. Aunque también debería recordar que sus propias necesidades son igual de importantes y que sus logros personales pueden ser también provechosos para el bien del equipo. Juan destaca a la hora de priorizar las tareas que contribuyen a la consecución de los resultados en el plazo establecido. Tiende a ambicionar solo lo realista y lo alcanzable. De vez en cuando, podría intentar mover el blanco algo más lejos.

El equilibrio es algo importante a la hora de marcarse objetivos. Por ello, ha de centrarse no sólo en las necesidades de los demás, sino también en sus propias aspiraciones. Debe aprender a decir "no" más a menudo, para evitar verse implicado en cosas que puedan desviarle de sus objetivos. Juan es muy productivo cuando trabaja con esmero por sus ideas, y cuando lo que está haciendo responde, además, a una profunda necesidad personal. Puede prestar más atención al momento presente que al futuro, a la hora de fijarse sus metas personales. Las tareas preferidas de Juan suelen ser las concretas y tangibles, con claras fechas límite para su finalización.

---

### Notas personales

## Organizar el Tiempo y la Vida

Benjamin Franklin dijo: "¿Amas la vida?, entonces no desperdicias el tiempo, porque es 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:

### Acción sugerida para el desarrollo

- |  |   |   |
|--|---|---|
| Necesita un margen de tiempo amplio para asimilar la información, antes de comenzar. | → | Negociar tiempo para reflexionar en profundidad.  |
| A veces le cuesta trabajo cambiar su punto de vista, meditado detenidamente.         | → | Estar abierto al feedback positivo de los compañeros.                                       |
| Es feliz escuchando a cualquiera y comprometiéndose a ayudarle.                      | → | Recordar que se puede decir "no", al tiempo que se da apoyo.                                |
| Le gusta encargar tareas rutinarias.   | → | Estar abierto al continuo desafío de los nuevos retos.                                      |
| Se maneja bien con los trabajos rutinarios.  | → | Prepararse para acometer tareas más diversas, para incrementar su eficacia y su eficiencia. |
| Adopta un enfoque servicial ante los problemas de los demás.                         | → | Al ayudar a los demás, asegurarse de que colabora a que resuelvan o concluyan sus temas.    |

### 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:

Mantiene un ambiente sano en el entorno del equipo.

Utiliza todos sus sentidos para aportar nuevas soluciones.

Realiza planteamientos estructurados y medidos para la resolución de problemas.

Trata de reducir el riesgo de fracasar.

Propone un planteamiento estructurado para resolver los problemas.

Busca la implicación en los proyectos relacionados con las personas.

### Acción sugerida para el desarrollo

→ Utilizar este don para amortiguar los enfrentamientos.

→ Experimentar más con la intuición y su "sexto sentido".

→ Aumentar el ritmo y la frecuencia en la generación de ideas.

→ Experimentar con lo impredecible, algunas soluciones solo pueden hacerse tangibles haciendo profesión de fe.

→ Asegurarse de que los procedimientos no perjudican el buen ritmo de la marcha de los proyectos.

→ Recordar que el resultado correcto no siempre satisfará a 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:

- Puede llegar a desarrollar un "sentido especial" o un "sexto sentido" sobre el tema en cuestión.
- Tiene una idea clara de las ramificaciones antes de comenzar un proyecto.
- Puede analizar primero los temas relacionados con las personas y luego los datos que los apoyan.
- Puede entender el por qué es importante un aprendizaje determinado, especialmente si un jefe lo ha recomendado.
- No se le imponen los cambios.
- Siente que merece la pena realizar un ejercicio, como un role-playing.

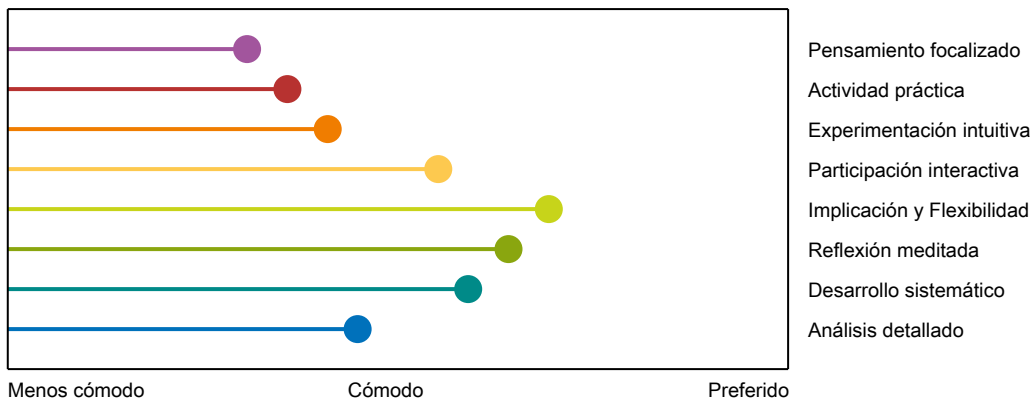
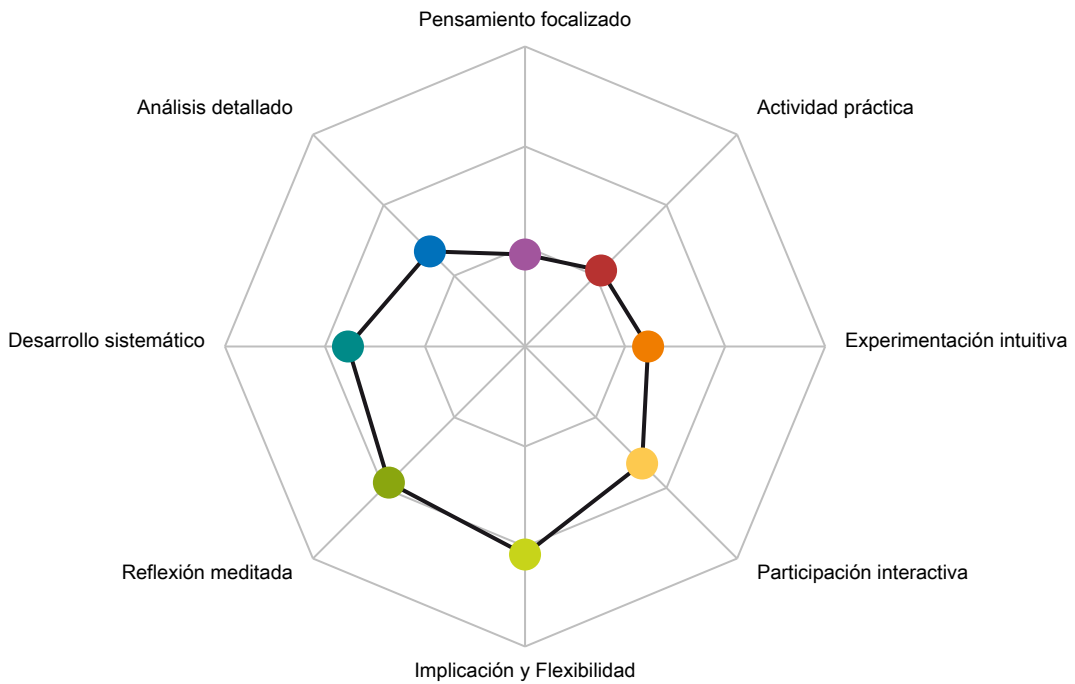
### Juan puede sacar el máximo provecho de su aprendizaje:

- Manteniéndose centrado en la tarea.
  - Debatiendo lo que ha entendido con otros miembros del grupo.
  - Utilizando una variedad de medios y de métodos para ayudarle a entender los temas.
  - Siendo claro acerca de sus necesidades concretas de desarrollo.
  - Hojeando más libros, sin preocuparse de terminarlos todos.
  - Aplicando sus habilidades a nuevos problemas fuera de su experiencia actual.
- 

### Notas personales

# Estilos de Aprendizaje

martes, 13 de junio de 2017



## 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.

---

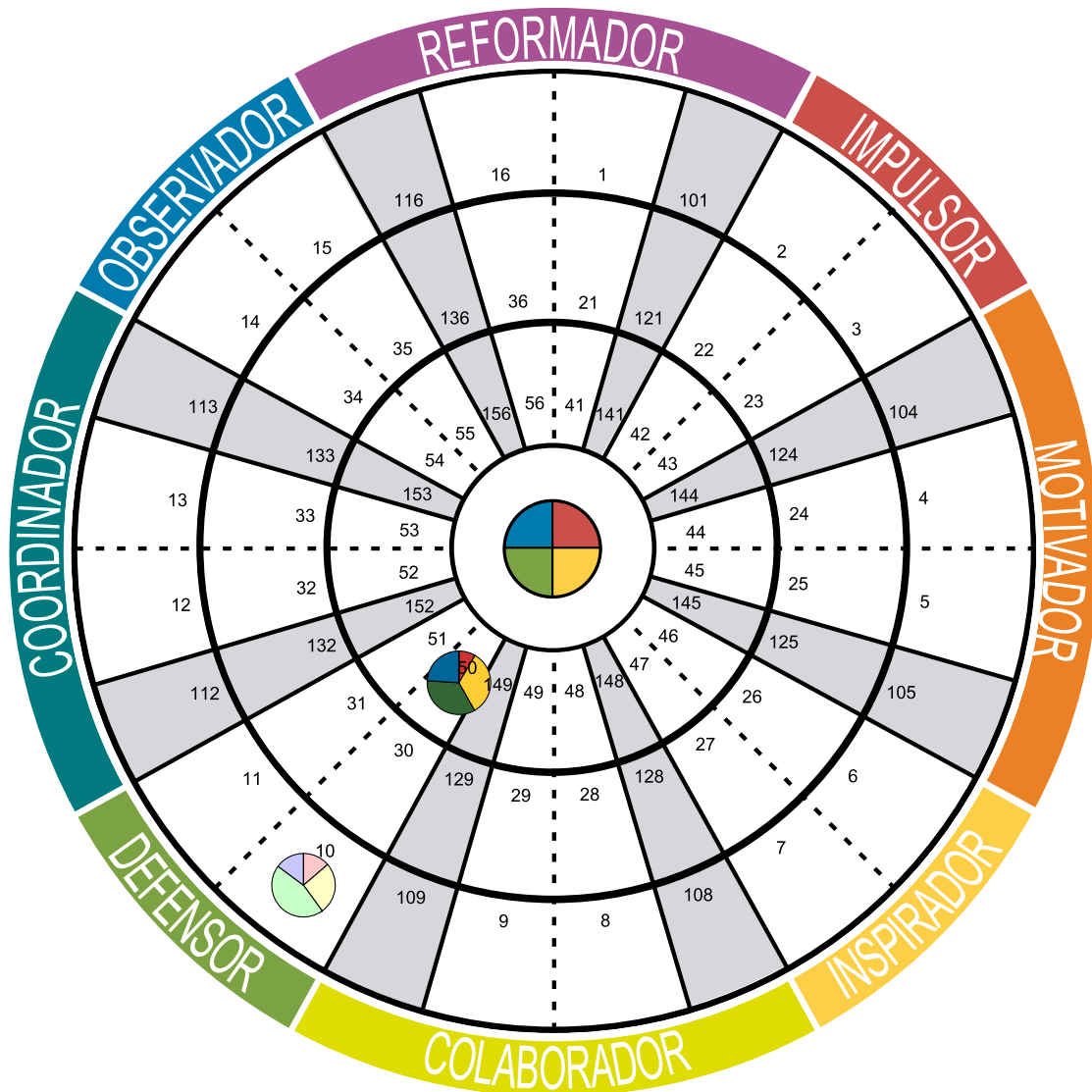
### Preguntas para la Entrevista:

- Describa cómo aprende usted de sus errores y decepciones.
- ¿Qué provecho podemos extraer del punto de vista de los demás con respecto a nuestro rendimiento?
- ¿Considera usted la brevedad en los informes una ventaja o una desventaja?
- ¿Cómo se comporta ante proyectos que necesitan de plazos muy cortos y de fechas límite estrictas?
- A veces abordar directamente los problemas provoca "algunas bajas". ¿Qué piensa al respecto?
- ¿Qué importancia cree que tiene reconocer el esfuerzo?
- Para usted, ¿qué influye más en la consecución de los objetivos: los incentivos individuales o el compromiso del equipo?
- ¿Hasta que punto se siente cómodo cuando ha de dar una respuesta inmediata?
- ¿Qué hace para asegurarse de que sus opiniones van a ser tenidas en cuenta en una reunión de equipo?
- ¿Cuál sería su reacción si le pidieran que capitaneara el equipo deportivo de la empresa?

---

### Notas personales

## La Rueda Insights Discovery® de 72 Tipos



### Posición consciente en la rueda

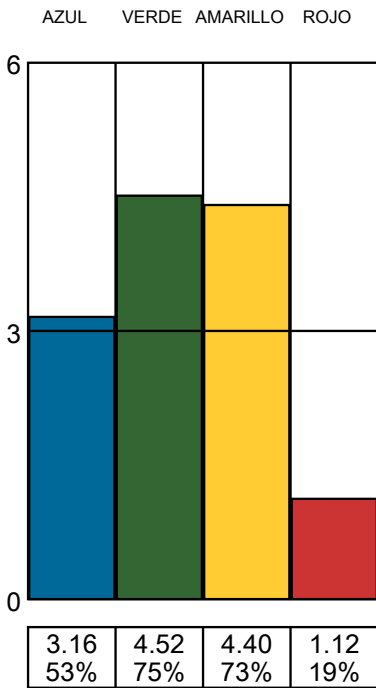
50: Defensor Colaborador (Adaptativo)

### Posición menos consciente en la rueda

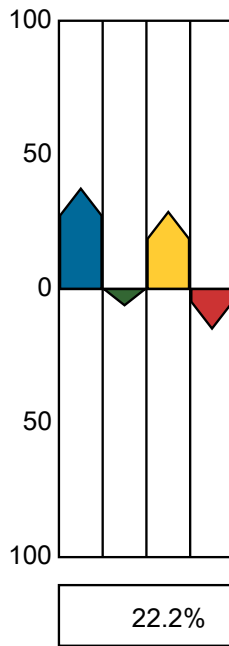
10: Defensor Colaborador (Focalizado)

## La dinámica de colores de Insights Discovery®

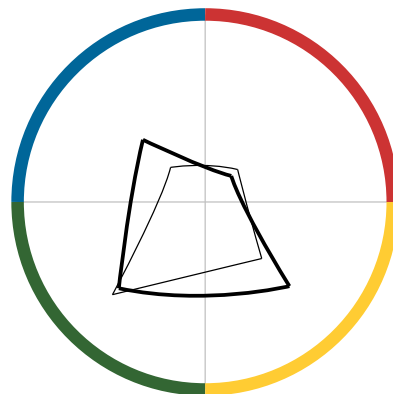
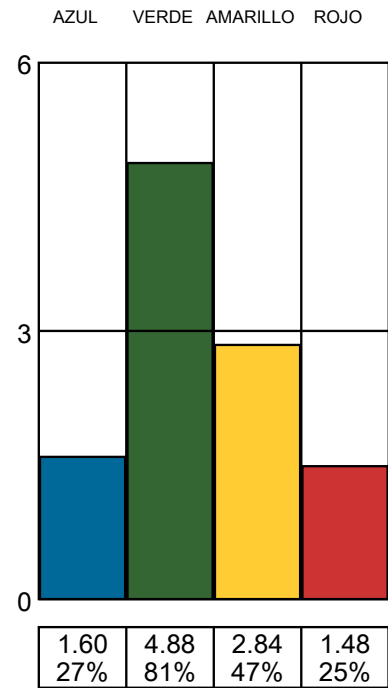
Persona (Consciente)



Flujo de Preferencia



Persona (Menos Consciente)



— Consciente  
 - - Menos consciente



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051  
EMAIL: [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com) WEB: [www.insights.com](http://www.insights.com)