



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

Иван Иванов

13 июня 2017 г.

Глава I. Основная  
Глава II. Менеджмент  
Глава III. Эффективные продажи  
Глава IV. Личные достижения  
Глава V. Интервью

## Личные детали

Иван Иванов  
ИванИванов@sample.insights.com

Телефон:

Дата заполнения: 13 июня 2017 г.

Дата печати: 13 июня 2017 г.

## Содержание

Введение .....	5
Обзор .....	6
Личный стиль .....	6
Общение с другими .....	6
Принятие Решений .....	7
Ключевые сильные и слабые стороны .....	8
Сильные стороны .....	8
Возможные слабые стороны .....	9
Ценность для команды .....	10
Эффективное общение .....	11
Барьеры при общении .....	12
Возможные «Слепые Зоны» .....	13
Противоположный тип .....	14
Советы для развития .....	16
Менеджмент .....	17
Создание идеальной среды .....	17
Иван: Как Руководить? .....	18
Иван: Как Мотивировать .....	19
Стиль управления .....	20
Глава III. Эффективные продажи .....	21
Обзор Стиля Продаж .....	22
До Начала Продаж .....	23
Определение Потребностей .....	24
Предложение .....	25
Обращение с Покупательским Сопротивлением .....	26
Умение Заинтересовать .....	27

Пост-проектное сопровождение и анализ результатов.....	28
Показатели Предпочтений в Продажах.....	29
Глава IV. Личные достижения.....	30
Жизненная цель.....	31
Управление Временем и Жизнью.....	32
Личная Креативность.....	33
Обучение длиною в жизнь.....	34
Стили Обучения.....	35
Вопросы Интервью.....	36
Колесо Инсайта.....	37
Графики результатов предпочтений.....	38

## Введение

Перед Вами результаты опросника, который 13 июня 2017 г. заполнил Иван Иванов, и на основе которого был составлен данный профайл Insights Discovery.

Истоки теории личности восходят к V веку до н.э., когда Гиппократ описал четыре разновидности энергии, замеченные им в разных людях. Система Insights строится на модели личности, разработанной Швейцарским психологом К.Г.Юнгом. Эта модель впервые была опубликована в его работе "Психологические типы", в 1921 году, и развивалась в его дальнейших работах. Труд Юнга о личности и предпочтениях стал основополагающим в понимании личности, и является предметом изучения тысяч современных исследователей. Пользуясь типологией Юнга, профайл Insights Discovery, предлагает своего рода каркас для самопонимания и развития. Исследования показывают, что понимание себя, своих сильных и слабых сторон дает возможность создать плодотворные стратегии общения и помогает лучше отвечать требованиям окружающей среды. Это заключение создано на базе сотни утверждений и поэтому является уникальным. Тут приведены утверждения, которые соответственно Вашему листу ответов могут Вас охарактеризовать. Измените или зачеркните любое утверждение, которое Вас не характеризует, но делайте это только после консультаций с коллегами или друзьями, чтобы быть уверенным, что эти утверждения не являются Вашей "скрытой стороной". Активно пользуйтесь этим профайлом. То есть, определите ключевые сферы развития и действуйте. Обсудите важные аспекты с друзьями и коллегами. Спросите у них совета в областях, которые кажутся Вам особенно важными и составьте план развития – личностного и межличностного, чтобы улучшить свои отношения с другими

---

## Обзор

Эти утверждения дают широкое понимание его стиля работы. Воспользуйтесь этой частью профайла, что бы лучше понимать, как Иван смотрит на свою деятельность, отношения и решения.

### Личный стиль

Стиль работы сочетает структурированный и ответственный подход и понимание потребностей окружающих. Неординарный человек с большим количеством идей, но недооценивает свои лучшие качества. Старается быть рядом, когда в нем нуждаются, обеспечивая ненавязчивую, но серьезную поддержку тем, кому она нужна, и там, где она требуется. Лучше всего справляется с работой, связанной с общением, и задачами, где успешное сотрудничество требует дружеской обстановки. Даже если ошибается кто-то другой, может долго сочувствовать "провинившемуся", пытаясь взять часть вины на себя.

Для оптимального выполнения поставленной задачи предпочитает иметь конкретные и подробные инструкции. Склонен относиться к своим умениям как к данности и обычно недооценивает себя. Он становится настойчивым, когда речь идет о применении значимых для него идей. Лоялен, всегда готов поддержать, идеалист, творческая личность. Ему нравится система и порядок, и минимум неожиданностей в работе. Предпочитает работать там, где чувствует себя в безопасности. Иван терпеливый и гибкий, обычно с ним легко ладить. Он не стремится к власти или контролю над окружающими.

Не понимает, почему некоторые люди пытаются командовать другими и навязывать им свою волю, сам избегает попыток изменить или контролировать людей. Не склонен считаться с правилами, особенно, если они противоречат его ценностям. Может адаптироваться к решению разнообразных задач, но предпочитает уже знакомые. Иван доверяет своей интуиции и умениям людей, демонстрируя серьезные отношения, это помогает ему правильнее понимать цель и значение событий. В основе его толерантности лежит врожденное любопытство. Разнообразие мира очень привлекает его.

Иван любит быть подготовленным, предпочитает понимать происходящее. Держится за свои идеалы со страстной убежденностью, несмотря на то, что иногда ему трудно их сформулировать. Он наслаждается тем, что делает сейчас, ощущение "висящего" над ним следующего дела ему чуждо. Отлично умеет успокаивать окружающих. Не склонен говорить о своих идеалах напрямую.

Склонен взваливать на себя слишком много, но, как ни странно, успевает все сделать в срок. Сознательно держится в тени и получает от этого удовольствие. Одно из самых замечательных его качеств – естественная, скромная и доброжелательная манера поведения. Ему нравятся аккуратность и порядок, предпочитает гармоничную среду, где ценят вклад каждого человека, и каждый может испытать чувство личной причастности к успеху. Для него может оказаться трудным отстаивать свое мнение или сказать "Нет". Сопrotивляется навешиваемым на него ярлыкам, поглощен самопознанием и поисками себя.

### Общение с другими

Иван имеет глубокую, почти сверхъестественную способность понимать чувства людей, понимая каждого, и инстинктивно заботясь о его эмоциональных потребностях. Постоянно размышляет, интуитивно чувствует у себя наличие бесконечных возможностей, и думает, как реализовать этот потенциал. Искренняя обратная связь от окружающих способствует сохранению мотивации и надлежащего уровня работы. Коллегам его истинный стиль может быть не виден, потому, что обычно он не показывает своих чувств малознакомым. Пойдет на многое, чтобы добиться дружбы и избежать конфликта.

Очень хочет, чтобы его ценили самого по себе. Часто дружелюбен, хотя старается избегать поверхностного общения. Приятен, внимателен и отзывчив, спокойно и эффективно взаимодействует с окружающими. Убедительнее всего он бывает тогда, когда помогает окружающим осознать важность его идей. Доверяя своим ощущениям, не склонен приписывать окружающим скрытые мотивы. Все принимает за чистую монету.

Возможно, его трудно понять, но ему можно доверять, и он очень терпим к людям. Может быть и чутким, и напористым. Не склонен к конфликтам, обычно умеет раньше других распознать зреющие разногласия. Поскольку его чувства очень интенсивны, он может иногда быть неспособным подавлять их. Иван отслеживает эмоции и интересы окружающих, умеет общаться с людьми со сложным характером.

### Принятие Решений

Иван создает приятную и толерантную обстановку, критические ситуации воспринимает как возможность продемонстрировать свой дар быть полезным. Он может быть слишком мягким с непродуктивными работниками, что часто вызывает проблемы в вопросах требующих дисциплины. Не спешит выражать свои чувства и принимать решения, предпочитает собрать всю нужную информацию, и лишь затем действовать. Он не критикует чужое поведение и принимает людей такими, какие они есть. Он замечает все происходящее вокруг и понимает его глубже, чем окружающие. Заботится о том, как процесс решения задачи и его результаты повлияют на окружающих.

Если выяснится, что его решение на ком-то скажется негативно, он предпочтет его изменить. Его выбивают из колеи ограничения, и ему не нравится, когда ему говорят, как нужно работать. Может не любить точный график. Склонен избегать конфликтов и неприятностей. Защищает свои ценности спокойно и уверенно. На его решения оказывают влияние соображения этики и морали. Его иногда понимают неправильно, поскольку он склонен выражать свои мысли очень мягко.

Забота о потребностях окружающих может сильно влиять на его решения. Очень добросовестно относится к взятым на себя обязательствам. Иван уважает альтернативные взгляды и, хотя необязательно соглашается с ними, обязательно учтет их. Старается примирить конфликтующие стороны, видит ценное в самых различных точках зрения. Отличный слушатель, с ним хорошо обкатывать свои новые идеи.

---

### Личные записи

## Ключевые сильные и слабые стороны

### Сильные стороны

В этой части речь пойдет о тех положительных качествах, которые Иван привносит в организацию. Он может быть талантливым и в других сферах, однако ниже приведенные утверждения отражают его наиболее ценные дарования.

---

#### Его сильные стороны

- Лояльный, самоотверженный и отзывчивый.
  - Может смягчать межличностные конфликты.
  - Ободряет отверженцев.
  - Спокойный и добросовестный.
  - Охотно помогает другим.
  - Уделяет достаточно времени личностным проблемам.
  - Его сложно смутить или вывести из себя.
  - Может "плыть по течению", особенно, если речь идет о людях.
  - Сердечный, скромный и уступчивый.
  - Толерантный и уступчивый.
- 

#### Личные записи

## Ключевые сильные и слабые стороны

### Возможные слабые стороны

Юнг однажды сказал, что у каждой вещи есть две стороны. Согласно именно такой логике можно сказать, что слабость - это просто перегруженная сила. Таким образом, исходя из ответов опросника, который заполнил Иван, следует полагать, что ниже приведенные области могут быть его слабыми сторонами.

---

### Его возможные слабые стороны

- Не умеет отказывать, поэтому слишком часто взваливает на себя слишком много.
  - Однажды проявил нерешительность, но сейчас уже не очень в этом уверен!
  - Ему трудно рекомендовать кому-то более эффективные системы и методы.
  - Сдержанный и отстраненный, пока не познакомится поближе.
  - Игнорирует объективные доказательства, противоречащие его мнению.
  - Принимает отказ за личное оскорбление.
  - Из-за своей чрезмерной осмотрительности может упустить выгодную возможность.
  - Может быть слишком тревожен, вплоть до пессимизма.
  - Ему трудно заставлять окружающих выполнять его требования.
  - Им могут манипулировать люди с более высоким положением.
- 

### Личные записи

## Ценность для команды

Каждый человек, как и Иван, вкладывает уникальный набор дарований, талантов и ожиданий в то окружение, в котором действует. Включите в этот список еще какие-нибудь способности, умения или качества, которые приносит Иван, и позаботьтесь, чтобы самые важные из них были доступны и другим членам команды

---

### Иван: член команды

- Стимулирует команду к добросовестности.
  - Накапливает ресурсы и эффективно их использует.
  - Спокоен и эффективен.
  - Для него денежное вознаграждение скорее свидетельство ценности его вклада, чем самоцель.
  - Терпеливый и прощающий.
  - Грамотный профессионал.
  - Умеет хорошо продумывать и четко излагать свое мнение.
  - Может придерживаться высоких стандартов.
  - Чувствует наличие невысказанного напряжения в группе.
  - Видит в успехе команды ключ к своему успеху.
- 

### Личные записи

## Общение

### Эффективное общение

Общение может быть эффективным только в случае, если наш собеседник нас понимает. Для каждого человека одни коммуникационные стратегии более результативны, чем другие. В этом разделе речь пойдет о некоторых стратегиях, которые наиболее эффективны в общении с таким человеком как Иван. Определите важнейшие из них и позаботьтесь, чтобы они были доступны коллегам.

---

#### Иван: стратегии общения с ним

- Предупредите его заранее и дайте время подготовиться.
- Давайте ему время подумать.
- Он должен чувствовать вашу регулярную поддержку и получать обратную связь - проявляйте к нему интерес.
- Будьте готовы медленно и спокойно обсуждать возможные решения.
- Создайте обстановку, позволяющую ему выразить свои мысли.
- Поощряйте его выражать чувства, которые иначе могут остаться невысказанными.
- Занимайтесь актуальными на данный момент проектами.
- Помните о его ненавязчивости, просите его высказать свое мнение.
- Говорите спокойно, избегая громких слов.
- Создайте спокойную обстановку, где он сможет учиться и расти профессионально.
- Следите за сохранением статуса кво.
- Важную информацию желательно предоставлять ему в письменном виде.

---

#### Личные записи

## Общение

### Барьеры при общении

Есть некоторые стратегии, которые не достаточно эффективны в общении с ним. Ниже идет речь о тех вещах, которые стоит избегать в общении с таким человеком как Иван. Этой информацией можно пользоваться для создания крепких и результативных взаимоотношений.

---

#### Иван: Общаясь с ним, НЕ СЛЕДУЕТ

- Оставляйте его сомнений без внимания.
  - Требуйте изменений, которые не соответствуют его личным ценностям и/или убеждениям.
  - Мешайте ему выражать свои мысли.
  - Недооценивайте его успех или считайте его само собой разумеющимся.
  - Ждите немедленных ответов.
  - Торопите его принимать поспешные решения, из-за этого могут пострадать другие.
  - Ободряйте его брать на себя сложные задачи, если он этого не хочет.
  - Прерывайте его, если он намерен делиться информацией.
  - Поручайте ему задачи, без разумного основания или достаточных объяснений.
  - Забывайте оставлять время для обсуждения личных дел.
  - Кричите на него, угрожайте и пугайте его своей властью.
  - Усиливайте его самокритику.
- 

#### Личные записи

## Возможные «Слепые Зоны»

Наше представление о себе может отличаться от того, которое о нас имеют другие. Мы проецируем свое «я» во внешний мир через выбранный «образ» и не всегда отдаем себе отчет какой эффект создает наше менее осознанное поведение на других. Это менее осознанное поведение называется «слепое пятно». Подчеркните в этом разделе утверждения о себе, о которых вы не догадывались и, чтобы удостовериться в их соответствии, спросите об этом у друзей и коллег.

---

### Иван: возможные скрытые способности:

Ему может быть трудно решать конфликты в взаимоотношениях, он глубоко переживает, если причиной конфликта является его вмешательство. Чувствителен к критике, т.к. принимает мнение о своей работе на собственный счет, может обидеться и расстроиться. Иван многие решения принимает самостоятельно и не делится важной информацией. Окружающие пребывают в неведении относительно его дел.

Может давить на других, требуя поступать "правильно" с моральной точки зрения, но "правильность" опирается лишь на его мнение. Склонен идеализировать отношения, поэтому обычно упускает из вида факты, не вписывающиеся в идеальную картину. Он должен работать над повышением точности и ориентированности на действие. Иван даже самую доброжелательную критику принимает на личный счет, может нервничать, обижаться или злиться. Если он решил закончить дело, становится довольно агрессивным, что ему, в общем-то, не свойственно.

Он должен научиться последовательнее сосредоточиваться на своих обязанностях и придерживаться сроков. Из-за замкнутости ему может быть трудно задавать вопросы. Ведите беседу медленнее, чтобы он мог показывать, что усвоил новые идеи. Склонен связывать критику с недовольством, поэтому может неправильно воспринять критику своей работы. Верность своим принципам в такой степени может вести к развитию туннельного зрения. И в общении, и когда принимает решения, больше доверяет своим чувствам, упуская из виду факты.

---

### Личные записи

## Противоположный тип

Описание, приведённое в этом разделе, основано на Insights-типе, который находится на противоположной стороне Колеса Insights, нежели Иван. Обычно нам труднее всего понять и общаться с теми, у кого отличные от нас жизненные предпочтения. Ознакомление с этими характеристиками может помочь в развитии стратегии личного роста и сделать общение более эффективным.

---

### Иван: Оpozнание противоположного типа

Его противоположным типом по методологии Insights является Руководитель, которого Юнг еще называет "экстравертивным мыслителем". Руководители сильны и требовательны, решительны и склонны к индивидуализму. Они прогрессивны, смотрят вперед и готовы соревноваться во имя достижения цели. Иван считает их упрямыми и любознательными. Решая проблему, они логичны и точны. Иван может считать Руководителей бесчувственными, прямолинейными и высокомерными. Руководителей принято считать эгоцентричными и недостаточно эмпатичными. Когда что-то не соответствует их представлениям и желаниям, они могут становиться крайне критичными и придирчивыми. В ходе рутинной работы Руководители могут становиться неумеренными, нетерпеливыми и недовольными. Они хотят свободы от контроля, присмотра и подробностей. Поскольку Руководители часто, при достижении цели, опираются на свою силу и запугивание, Иван может считать их агрессивными людьми, стремящими распоряжаться другими. Руководители - это тип людей, которые охотно возьмут на себя ответственность, обладая повышенной потребностью все контролировать. Если дела не идут по плану, то они не всегда способны справиться с самим собой. Иван считает Руководителя вспыльчивым. Если попытаться действовать на нервы Руководителю, он может стать крикливым, упрямым и властным. Руководитель склонен сосредоточиваться на том, что плохо организовано. Он сильно ориентирован на будущее. Главными недостатками Руководителя Иван может считать высокомерие, нетерпеливость и равнодушие к чувствам других.

---

### Личные записи

## Противоположный тип

### Общаясь с Человеком Противоположного Типа:

В этом разделе предлагаются некоторые стратегии, которые Иван может эффективно использовать в общении с людьми противоположного типа по методологии Insights, так как этот раздел писался исключительно для него.

---

#### Иван Иванов: Как Вы можете идти навстречу противоположному типу личности:

- Излагайте кратко и не уклоняясь от темы.
- Приводите факты и цифры.
- Спршивайте у него, а не говорите ему.
- Будьте готовы не обращать внимание на его, кажущееся высокомерным, поведение.
- Позволяйте ему принимать долгосрочные решения.
- Будьте практичным и логичным.

#### Иван Иванов: Общаясь противоположным типом людей, НЕ СЛЕДУЕТ:

- Говорите медленно, бормочите или шепчите.
  - Будьте нереалистичным или слишком абстрактным.
  - Старайтесь контролировать беседу.
  - Старайтесь любой ценой ограничить его власть.
  - Приходите на встречу с ним без подготовленных фактов и цифр.
  - Игнорируйте его точку зрения.
- 

### Личные записи

## Советы для развития

Система Insights Discovery не претендует на измерение умений, интеллигентности или образования. Однако, тут Иван сможет найти несколько советов для дальнейшего саморазвития. Определите самые важные области, на которые еще не обращали внимание, и которые можно включить в личную программу развития.

---

### Иван может получить пользу от:

- Перестанет считать агрессивность слабостью, а увидит ее ценность, в некоторых ситуациях, когда надо чего-то добиться.
  - Соотнесет свою деятельность с долгосрочными широкими перспективами.
  - Будет сразу отказываться, но оставлять себе возможность позже пересмотреть свое решение.
  - Будет опираться на логику, даже если кто-то может пострадать из-за этого.
  - Будет упрощать, а не усложнять вещи.
  - Будет больше участвовать в коммерческой и общественной деятельности.
  - Изменит привычный порядок вещей и сделает что-то необычное.
  - Расставит приоритеты и не будет стремиться к высокому результату в делах, на которые не стоит тратить времени.
  - Будет больше требовать и меньше прощать.
  - Сосредоточится на установлении сроков и плана действий.
- 

### Личные записи

## Менеджмент

### Создание идеальной среды

Люди обычно более эффективны в благоприятной для них среде, то есть такой, которая соответствует их предпочтениям. В противном случае, им может быть просто неудобно работать. Этим разделом можно смело пользоваться для того, чтобы сравнивать его нынешнюю среду деятельности и среду, которую Иван считает для себя идеальной. Она так же сможет помочь выявить наличие раздражающих факторов в рабочей среде.

---

#### Иван: Идеальная среда

- Нет надобности организовать неожиданные собрания.
- Есть время на размышления.
- Количество информации при необходимости можно ограничить.
- Он может постоянно развивать свои умения и навыки.
- В рабочее время можно чувствовать себя достаточно свободно, и много возможностей для общения вне рабочего времени.
- Его незаметно побуждают к поискам новых возможностей.
- Все придерживаются философии высокого качества обслуживания.
- В центре внимания находятся скорее цель и ход работы, чем проверка деталей.
- Дают регулярную обратную связь и подбадривают.
- Нормой являются неформальные и ненапряженные собрания.

---

#### Личные записи

## Менеджмент

### Иван: Как Руководить?

В этой части дано несколько важнейших стратегий, которыми можно пользоваться руководя таким человеком как Иван. Некоторые из них, с его точки зрения, важны, другие полезно знать его коллегам или руководству. Просмотрите этот список и обозначьте те, которые кажутся наиболее важными для составления личного плана управления.

---

#### Иван нуждается в:

- Время для подготовки к собраниям.
  - Чтобы к ошибкам подходили положительно и конструктивно, избегая конфликтов.
  - Чтобы он был главным игроком в маленькой, но успешной команде.
  - Начальник, ценящий его чувства.
  - Чтобы его вклад анализировали и ценили.
  - Автономия и независимость в оговоренных пределах.
  - Поддержка и стимуляция профессионального развития.
  - Контакты с людьми, которые понимают, что за его внешним спокойствием скрывается циклон амбиций и интересов.
  - Чтобы проявляли искренний интерес к его личной жизни.
  - Уединенное рабочее место, не слишком удаленное от остальных.
- 

#### Личные записи

## Менеджмент

### Иван: Как Мотивировать

Часто говорят, что не возможно кого-либо мотивировать - можно только создать среду, в которой люди сами находят себе мотивацию. Здесь вы можете найти некоторые советы, которые помогли бы стимулировать такого сотрудника, как Иван и мотивировать его наиболее удачным образом.

---

#### Иван: его мотивирует:

- Возможность участвовать только в хорошо продуманных изменениях.
  - Время, проведенное один на один с начальством, которое уважают, и которому доверяют.
  - Внутреннее желание "делать правильно правильные вещи".
  - Работа во имя цели и лидера.
  - Координирование разнообразных мероприятий.
  - Когда при установлении целей работы считаются с его семейными обязанностями.
  - Начальник, который понимает, что у него свои личные цели и приоритеты.
  - Признание его успеха.
  - Полное принятие его ценностей и чувств.
  - Просьба высказать свое мнение.
- 

#### Личные записи

## Стиль управления

Существует много теорий управления персоналом, но большинство из них эффективны лишь в определенных ситуациях. В этом разделе можно понять какого стиля управления придерживается Иван, каков его естественный подход к управлению, и при этом так же указаны его как отрицательные, так и положительные качества, которые можно потом поближе исследовать.

### Управляя другими, Иван может:

- Выслушивать и взвешивать мнения других, перед тем как приниматься за действие.
- Держать свои истинные чувства при себе.
- Терять уверенность в себе в отсутствие ободрения.
- Слишком доверять своим людям.
- Стимулировать развитие сотрудников на всех уровнях.
- Побуждать подчиненных к тому, чтобы жертвовать сроками ради качества.
- Управлять скорее помогая и ободряя, чем контролируя.
- Радоваться успехам других.
- Менять решение при появлении новых обстоятельств, поэтому может казаться нерешительным.
- Так погружаться в свои мысли, что быть не в состоянии сразу отреагировать, когда кому-то требуется помощь.

### Личные записи

## Глава III. Эффективные продажи

Существует три основных критерия для определения эффективной продажи: во-первых, любой сотрудник отдела продаж должен досконально понимать себя, знать как опираться на свои сильные стороны и как развивать свои слабости. Во-вторых - понимание других, особенно клиентов, которые все такие разные. Потребности, ожидания, желания и мотивы клиентов и продавцов чаще всего абсолютно противоположны. И необходимо ценить и уважать эти различия должным образом. В-третьих, продавец должен учиться адаптировать свой характер и поведение, что бы эффективно налаживать связь и влиять на клиента. Этот раздел должен поддержать развитие каждого из этих критериев на каждом этапе процесса продаж. Следующая модель иллюстрирует концептуальный обзор каждого из этих разных этапов, описанных в этой части.

Используйте главу об Эффективных продажах для улучшения отношений с клиентами, лучшего понимания их и себя, а так же для больших и успешных продаж. Эта глава еще более эффективна в союзе с Insights Квестом – экстенсивной модульной программой по продажам, которая открывает различные необходимые для каждого этапа процесса продаж навыки и типы поведения.



## Обзор Стиля Продаж

Эти утверждения могут обеспечить более глубокое понимание того, в каком стиле Иван ведет продажи. Используйте этот раздел, что бы получить более доскональное понимание его подхода к отношениям с клиентами.

---

### Обзор Стиля Продаж

Иногда считает, что определенные ситуации в сфере продаж можно было решить эффективнее, будь он понастойчивее. Умеет сопереживать и заботиться, стремится содействовать процветанию своей организации. Основным его желанием является удовлетворение желаний клиентов.

Его выраженные способности к построению отношений стимулируют клиента постоянно чувствовать себя включенным в процесс продаж. Достаточно закрытый человек, умеет адаптироваться к ситуации, сложившейся у клиента, после чего ему может потребоваться время и уединение, чтобы прийти в себя. Он всегда старается понять клиентов и их точку зрения, не пытаясь их судить. Он часто стремится избежать форсирование результатов продаж. Он предпочитает строить гармоничные отношения с клиентами и постоянно старается поддерживать эти отношения.

За спокойной манерой общения стоит искренний интерес к потребностям клиентов. Может потребоваться много времени для того, чтобы построить крепкие отношения с клиентами, стремится избегать чрезмерного общения. Использует дипломатию, чтобы привести свои планы к логическому завершению. Его великодушие приводит к предоставлению помощи без немедленного осуществления продажи. Любит, когда клиенты ценят его работу, его интересуется не только личная выгода.

---

### Личные записи

## До Начала Продаж

Продажа начинается задолго до начала формального процесса продаж и продолжается после его окончания. Далее будут изложены несколько основных идей, которые Иван должен учитывать на этапах планирования и приближения к клиенту.

### До Начала Продаж. Иван и его сильные стороны

- Проводя время с другими людьми, устанавливает деловые связи с наиболее перспективными потенциальными клиентами.
- Использует процесс продаж для построения связей и длительных деловых отношений.
- Знает, что клиенты могут положиться на его эффективную и спокойную манеру вести дела.
- Спокойно и тактично решает все проблемы.
- Чтобы понять потенциальных клиентов пользуется и логикой, и чувствами.
- Понимает важность стратегического планирования.

### До начала продаж. Иван мог бы:

- В поиске новых клиентов попробовать более творческий подход.
- Более уверенно искать встречи.
- Исследовать свежие идеи и инновационные альтернативы.
- Потренироваться делать комплименты, чтобы повышать самооценку своих клиентов.
- Брать на себя инициативу и завязывать новые деловые контакты.
- Помнить, что в продажах исключительно важно помочь клиенту принять решение.



### Личные записи

## Определение Потребностей

В попытке определить потребности клиента, самой главной целью является идентификация его реальных проблем. Далее следует несколько советов, которыми может воспользоваться Иван, чтобы более удачно определять реальные потребности клиентов.

### Определение Потребностей. Иван и его сильные стороны

- Эффективно и качественно делает записи.
- Осознает важность соблюдения определенной последовательности определения потребностей клиента.
- Структурированно составляет заметки.
- Устанавливает контакт, поощряя своих клиентов делиться уместной личной информацией.
- Учитывает все необходимые детали.
- Стремится досконально изучить приоритеты своего клиента.



### Личные записи

#### Определение Потребностей Иван мог бы:

- Стараться не осуждать клиентов более экстравертного стиля.
- Практиковать мысли вслух и немедленные ответы.
- Не воспринимать критику близко к сердцу.
- Переходить к основным вопросам, иногда быстрее, чем обычно.
- Постоянно перепроверять, правильно ли понята мысль клиента.
- Использовать закрытые вопросы, чтоб перейти к обсуждению ключевых моментов.

## Предложение

Следующим этапом, после определения потребностей клиентов, является этап составления предложения, который призван минимизировать расхождение между их потребностями и реальной ситуацией. Тут Иван может найти несколько ключей к успеху в создании действенных и эффективных предложений.

### Предложение. Иван и его сильные стороны

- Воплощает идеи в реальность
- Очень редко огорчает клиентов своей манерой ведения дел.
- Предлагает эффективные пути решения проблем.
- В своих предложениях устанавливает реалистичные требования и ожидания, как к себе, так и другим.
- Понимает ценности своих клиентов и делает соответствующие предложения.
- Мягко и тактично строит отношения с клиентом.

### Предложение. Иван мог бы:

- Оставаться открытым всем возможностям даже в случае неприятностей.
- Меньше полагаться на личный опыт и вовлекать других, особенно делая презентацию для команды.
- Стараться проводить презентации более живо и в более быстром темпе.
- Не бояться направлять клиента.
- При случае предлагать новые или неопробованные решения.
- Выражать свои мысли на более ранней стадии и в более открытой форме.



### Личные записи

## Обращение с Покупательским Сопротивлением

В случае если отношения с клиентом были построены эффективно, уровень покупательского противостояния должен быть низок. Однако, в обратном случае, этот раздел расскажет о том, как Иван может успешно обращаться с таким явлением как покупательское противостояние.

### Обращение с Покупательским Сопротивлением. Иван и его Сильные Стороны

- Определяет присущие этому человеку потребности и справляется с ними соответствующим образом.
- Заранее чувствует возможное сопротивление и разделяет чувства клиента.
- Прозаично и по-деловому справляется с нелогичными возражениями.
- Умело снимает сопротивление покупателя веской аргументацией и объяснениями.
- Хорошо контролирует свои эмоции.
- Демонстрирует явное желание обслужить клиента.

### Обращение с Покупательским Сопротивлением. Иван мог бы:

- Понимать разницу между тем, что может быть реальным возражением и запросом дополнительной информации.
- Не поддаваться желанию согласиться и сдаться!
- Поощрять любые комментарии клиента, опираясь на них, чтобы укрепить свои позиции.
- Уверенно направляйте ход мыслей вашего клиента.
- Твердо помнить и держаться своих целей.
- Заставлять себя постоянно концентрироваться на решениях, ориентированных на выполнение задач.



### Личные записи

## Умение Заинтересовать

Завершение продажи должно быть естественным, ни в коем случае не конфликтным! Когда Ваш клиент Вам доверяет, он четко знает что он покупает, и что ему необходимо то, что вы ему продаете и готовы проявить преданность. Тут Иван может найти предложения о том, как можно развить свой собственный эффективный стиль завершения продаж.

### Умение Заинтересовать. Иван и его сильные стороны

- Проявляет толерантность и настойчивость, закрывая процесс продаж.
- Предпочитает более мягкий и гармоничный подход.
- Разумно и деловито подходит к вопросу заключения сделок.
- Во избежание конфликтов ищет взаимно выгодных решений.
- Проникается чувствами своих клиентов по отношению к предложенным решениям.
- Умеет определять ключевые этапы на пути достижения мечты своего клиента.



### Личные записи

### Умение Заинтересовать. Иван мог бы:

- Помнить, что клиенты могут не сказать "да", если их не спросить.
- Принять, что кратковременные неудачи могут вести к долговременному успеху.
- Понимать, что покупатели часто предпочитают предоставлять инициативу продавцу.
- Уверенно, не смущаясь, поднимать денежные вопросы.
- Относиться к неожиданной ситуации, как к потенциальному выигрышу, а не проигрышу.
- Работать над собой, чтобы в неожиданных ситуациях вести себя более гибко и менее скованно.

## Пост-проектное сопровождение и анализ результатов

В ваши обязанности входит не только построение отношений с клиентом, но и поддержание отношений, после того как клиент совершил свою первую покупку. Вот несколько идей как Иван может поддерживать, информировать и реализовывать пост-проектное сопровождение клиента.

### Пост-проектное сопровождение и анализ результатов. Иван и его сильные стороны

- Держит потребителей в курсе изменяющихся потребностей.
- Может применять систематичные и прямолинейные процессы.
- Редко продает несуществующие товары или услуги.
- Самодисциплинированный человек, в курсе всех технических соображений.
- Специализируется на постпроектном "уходе" за клиентами.
- Старается добиться лояльности клиентов, при помощи консенсуса, а не настойчивого убеждения.



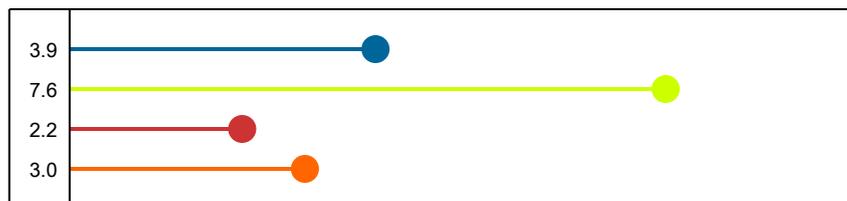
### Личные записи

### Пост-проектное Сопровождение и Анализ Результатов. Иван мог бы:

- Избегать чрезмерной траты времени на постпродажный анализ, отодвигая поиск новых клиентов на второй план.
- Быть готовым реже говорить "да" в целях самосохранения.
- Меньше полагаться на бизнес с бывшими клиентами и клиентами, пришедшим по рекомендации.
- Одинаково много работает как с клиентами, которых не уважает, так и с теми, которые симпатичны.
- Знать о своей склонности больше работать с приятными клиентами, а не со сложными.
- Более настоятельно просить о рекомендациях.

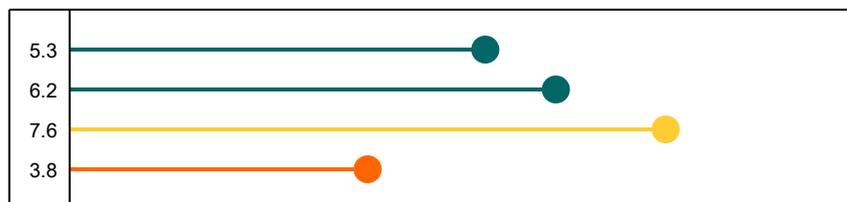
## Показатели Предпочтений в Продажах

### До Начала Продаж



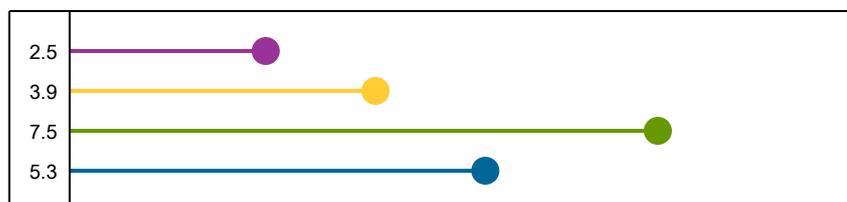
- Исследовать
- Строить доверие
- Устанавливать Четкие Цели
- Назначать Встречи

### Определение Потребностей



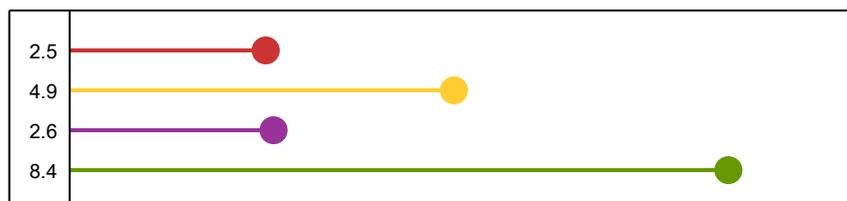
- Слушать
- Задавать Вопросы
- Поощрять
- Создавать Возможности

### Предложение



- Сосредоточенность и Дееспособность
- Проводить Увлекательные Презентации
- Показывать Понимание Потребностей
- Демонстрировать Организованность и Точность

### Обращение с Покупательским Сопротивлением



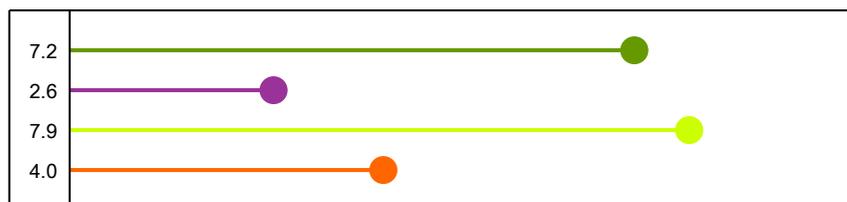
- Напрямую Справляться с Возражениями
- Убеждать
- Уточнять Детали
- Отвечать Заботам

### Умение Заинтересовать



- Завершать
- Демонстрировать Гибкость
- Минимизировать Риски
- Отвечать Потребностям Клиентов

### Пост-проектное сопровождение и анализ результатов



- Поддерживать Контакт
- Планировать Отношения с Клиентами
- Поддерживать Отношения
- Развивать отношения с Клиентом

## Глава IV. Личные достижения

Жизнь вознаграждает тех, кто безуданно занимается самопознанием и саморазвитием. Этот раздел осветляет наиболее важные сферы личностного развития. Использование предложенного на этих страницах руководства к действию может привести к существенным изменениям и быть незаменимым вкладом в достижение успеха. Этот раздел расскажет о том, что Иван понимает под своими жизненными целями, как ставить перед собой задачи и организовывать свое время и жизнь в целом, чтобы их выполнить. В этом разделе можно найти советы о том, как можно освободить свой творческий потенциал из глубин собственного "я". И наконец, отчет дает мощные советы о том, как Иван сможет понять и избрать себе свой стиль обучения. А так же множество идей касательно того, как прожить полную впечатлений жизнь.

---

## Жизненная цель

Целеустремленность и стоящие жизненные цели закладывают крепкий фундамент успешной жизни. В данном разделе Иван может найти полезные советы, которые смогут помочь в установке как краткосрочных, так и пожизненных целей и задач.

---

### Жизненная цель

Наиболее эффективен в работе над реалистичными проектами, требующими максимального умения приспосабливаться к ситуации. Его твердая приверженность команде и ее эффективности выражается во внимании команды к его устремлениям. Консервативен, в качестве фундамента развития использует проверенные методы.

Время от времени, вопреки своему обычному поведению громко высказывается против предвзятости, удивляя окружающих. Предпочитает жить настоящим. Будущее для него порой имеет негативную окраску. Одна из сложностей, с которыми сталкивается Иван, это до конца понять разницу между упорством и негибкостью. Иногда ему придется на какое-то время менять направление для того, чтобы продолжить расти. Будет искать помощи у тех, кого знает и кому доверяет, но ему может быть сложно обращаться к незнакомым. Надежный и последовательный, ставит чересчур приземленные цели. Иногда следует расслабиться, и, возможно, увидеть новые горизонты возможностей.

Иногда избегает ситуаций, которые могут спровоцировать критику или стать причиной конфликта. Предпочитает неторопливый и основательный подход к делу, окружающие иногда ошибочно принимают это за лень. Финансовые цели не всегда являются для него самыми важными, хотя он понимает, что деньги дают свободу и дополнительные возможности. Лояльность команде, проявляется во всем, что он делает. В тоже время, следует помнить, что собственные потребности не менее важны, и его личные достижения будут полезны всей команде. Его цели, по всей видимости, будут практичными и достижимыми.

---

### Личные записи

## Управление Временем и Жизнью

Бенжамин Франклин однажды сказал: “Ты любишь жизнь? Тогда не трать время впустую, ибо это та вещь, из которой состоит жизнь”. Эта часть состоит из стратегий, которые Иван может использовать в сфере управления и временем, и жизнью в целом. Выберете наиболее для Вас важные и используйте их ежедневно на наиболее эффективном уровне.

### Управляя своим временем, Иван

Сознательно уделяет много времени другим людям.

С предубеждением относится к изменениям.

Может сначала заняться более приятными делами.

Не повторяет ошибок, совершенных в прошлом.

Имеет склонность заикливаться на прошлом или жить моментом.

Не спешит с решением сложных проблем.

### Предложения по развитию

→ Следует также сознательно уделять время на удовлетворение своих потребностей.

→ Следует относиться к ним как к неотъемлемой составляющей развития.

→ Следует определять приоритеты заданий.

→ Следует научиться представлять и создавать новое будущее.

→ Время от времени следует поглядывать и в будущее – это поможет представить реалистичную перспективу.

→ Следует избегать чрезмерной предусмотрительности.

### Личные записи

## Личная Креативность

Творчество определяют как способность одинаково видеть одну вещь, но думать по-разному. У разных людей есть разные творческие задатки. Эта часть определяет творческие способности и склонности, и каким образом Иван может ими пользоваться.

### В своем творчестве, Иван:

Приходит к решениям, основываясь на личных убеждениях и ценностях.

Собирает и оценивает информацию, прежде чем принять решение.

Предпочитает приходить к решению, выслушав мнения всех окружающих по этому вопросу.

Ищет решения, ориентируясь на людей.

Требуется время, чтобы "переварить" информацию.

Стремится снизить риск проигрыша.

### Предложения по развитию

→ Следует быть готовым пересматривать их время от времени.

→ Иногда следует прислушиваться к своему внутреннему голосу.

→ Следует помнить, что такие временные затраты не всегда окупаются.

→ Тогда как достичь ясности можно, только сконцентрировавшись на желаемом результате.

→ Следует иметь в виду, что спонтанность часто приводит к возникновению хороших идей, экономящих время.

→ Желательно помнить, что существуют решения, при которых риск неизбежен.

### Личные записи

## Обучение длиною в жизнь

Постоянное обучение является ключевым моментом в развитии и росте личности. Этот раздел приводит несколько идей, которые Иван сможет использовать для более эффективного обучения. Используйте эти утверждения, чтобы составить свою собственную стратегию обучения и создания оптимального окружения для личностного роста.

### Иван предпочитает такой стиль обучения, при котором

- Может использовать фактический, а не интуитивный подход к предмету.
- Может полностью участвовать в командной работе.
- Может изучить и обдумать ситуацию, прежде чем начать действовать.
- Имеет возможность участвовать в ситуациях, где важны люди.
- Ищет разные объяснения для закрепления своего понимания.
- Не ожидается никаких изменений.

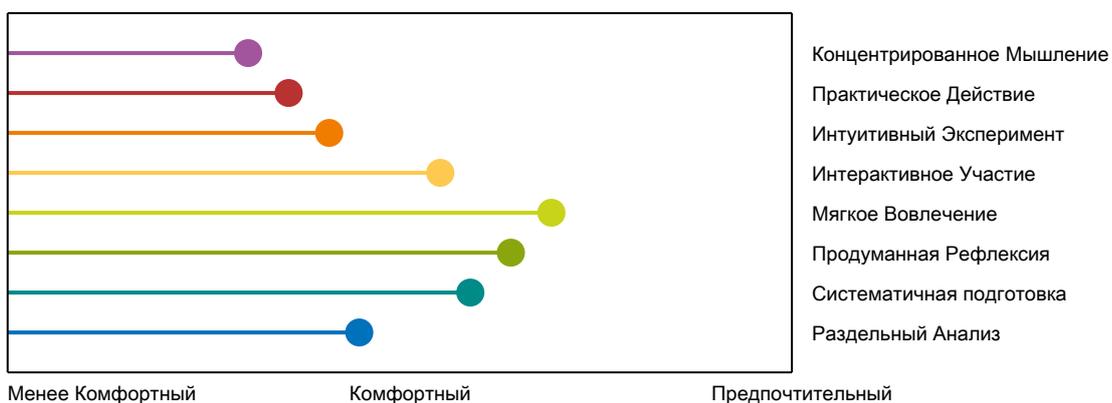
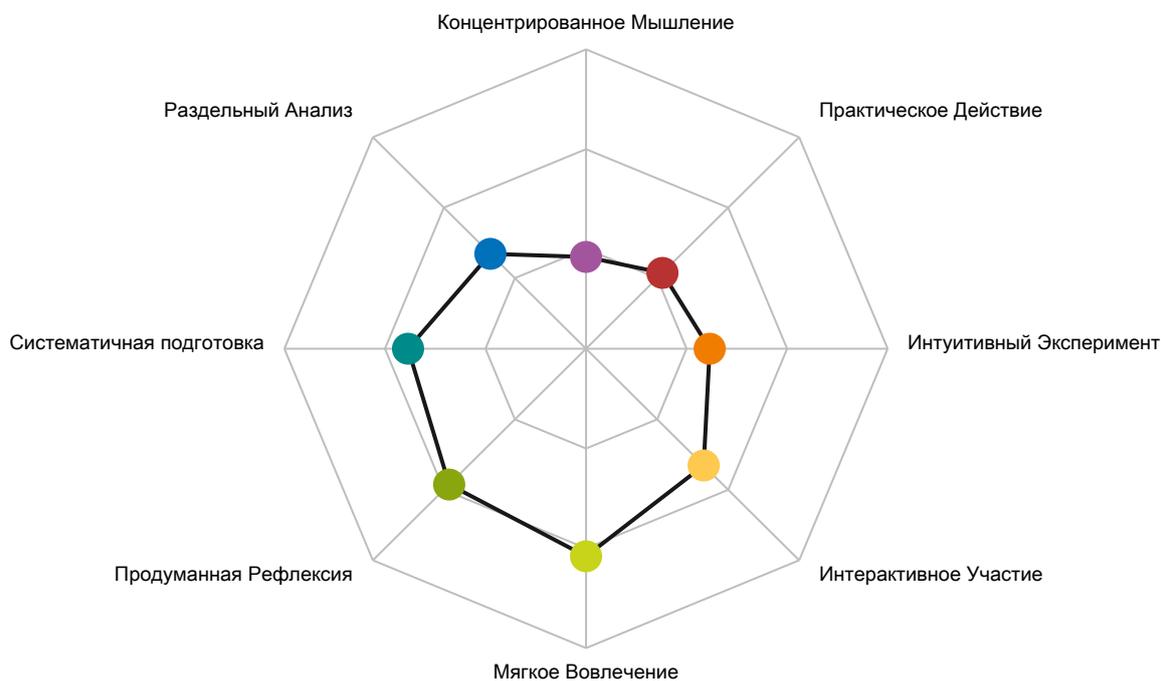
### Иван продолжает свое развитие, обучаясь:

- Время от времени обращаясь к сложным задачам, устраивая себе встряску и выходя из зоны комфорта.
- Идя навстречу новым сложным задачам, даже при неблагоприятных обстоятельствах.
- Участвуя в групповых соревнованиях, с элементами риска и волнения.
- Охотно говоря о неясных моментах концепции.
- Продумывая план работы и придерживаясь его.
- Концентрируясь на своей задаче.

## Личные записи

# Стили Обучения

13 июня 2017 г.



## Вопросы Интервью

В этом разделе предоставлены вниманию несколько вопросов, которые можно использовать для интервью, когда Иван Иванов приходит, например, на собеседования. Эти вопросы можно использовать в такой же форме и порядке как здесь или же адаптировать их под интересы и стиль интервьюера. Они связаны с зонами пониженного комфорта, такими как сферы развития или слабые стороны, которыми обладает Иван. Некоторые из этих тем могут быть использованы в профессиональном контексте, и они могут помочь в дальнейшем личном и профессиональном росте.

---

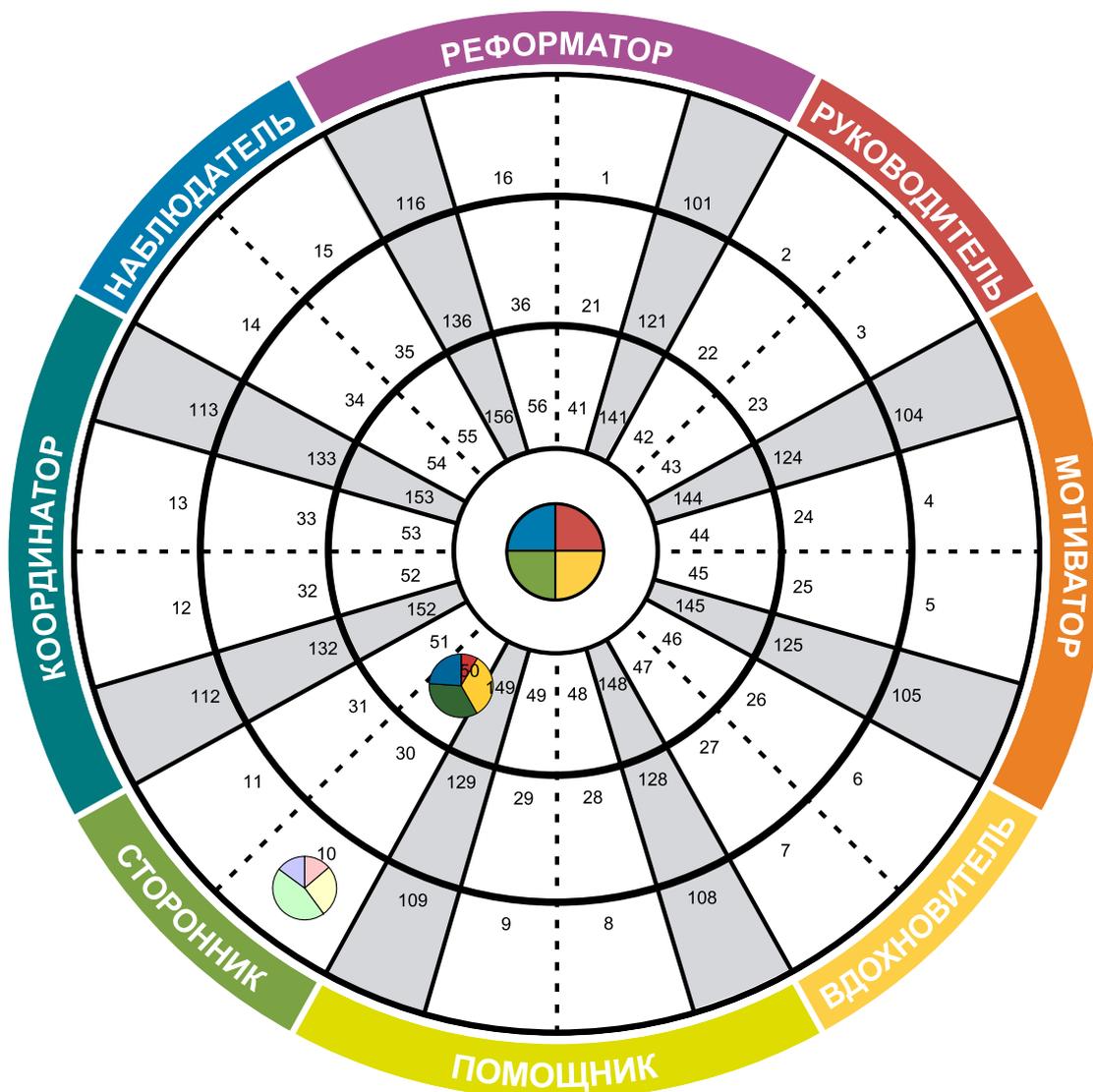
### Вопросы Интервью:

- Что вы делаете, чтобы полнее участвовать в происходящем вокруг?
- Как вы доносите до коллег положительные и отрицательные моменты сложившейся ситуации?
- Как вы концентрируетесь на целях и задачах?
- Как бы вы отреагировали, если бы вас попросили стать капитаном спортивной команды вашей компании?
- Какие ваши планы в сфере личного развития?
- Как вы можете добиться от членов вашей команды показателей выше среднего?
- Считаете ли вы, что, как правило, компромисс – это лучшее решение?
- Расскажите о случае, когда Вы отстаивали идею перед группой сильных оппонентов, умеющих убеждать?
- опишите ваш образ жизни через 5 лет.
- Сложно ли вам идти в ногу с техническим прогрессом? Какие из внедренных методов, по-вашему, противоречат здравому смыслу? Сложно ли вам было смириться с ними?

---

### Личные записи

## Колесо Инсайта



Расположение на Колесе Insights - Осознанное

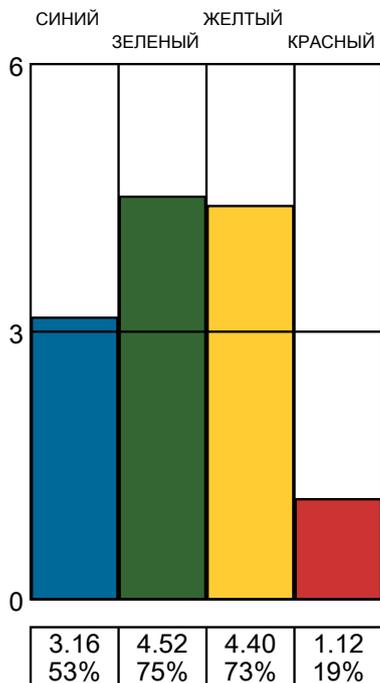
50: Помощник - Сторонник (Покладистый)

Расположение на Колесе Insights – Менее Осознанное

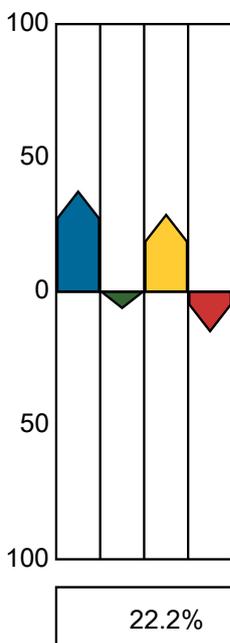
10: Помощник - Сторонник (Сосредоточенный)

## Графики результатов предпочтений

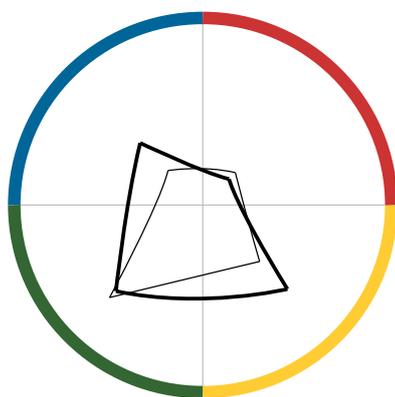
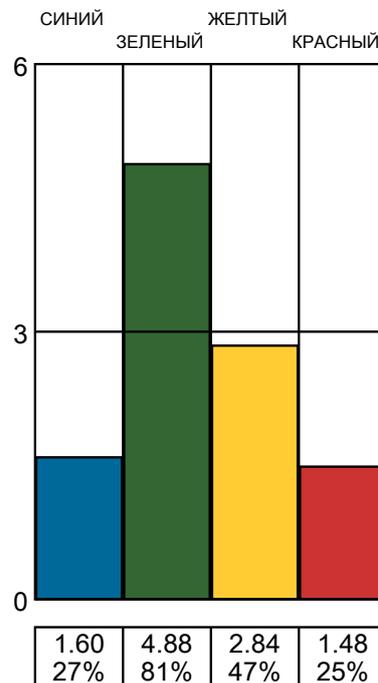
Личность Сознательная



Направление энергии



Личность Личная (менее осознанная)



— (Осознанное)  
 — (менее осознанное)



---

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)