



# Discovery<sup>®</sup>

Personal Profile

Ion Popescu

13 iunie 2017

Secțiunea de bază  
Secțiunea de management  
Secțiunea pentru vânzări eficiente  
Secțiunea pentru reușită personală  
Secțiunea de întrebări pentru interviu

## Date personale :

Ion Popescu  
IonPopescu@sample.insights.com

Telefon :

Data Completării: 13 iunie 2017

Data Imprimării: 13 iunie 2017

## Cuprins

|  |    |
|--|----|
| Introducere .....                                | 5  |
| Considerații Generale .....                      | 6  |
| Stilul Personal .....                            | 6  |
| Interacțiunea cu Ceilalți .....                  | 6  |
| Luarea Deciziilor .....                          | 7  |
| Forțe-cheie și Slăbiciuni .....                  | 8  |
| Forțe .....                                      | 8  |
| Posibile Slăbiciuni .....                        | 9  |
| Valoare pentru Echipă .....                      | 10 |
| Comunicare Eficientă .....                       | 11 |
| Bariere în calea unei Comunicări Eficiente ..... | 12 |
| Posibile Puncte Oarbe .....                      | 13 |
| Tipul opus .....                                 | 14 |
| Sugestii pentru Dezvoltare .....                 | 16 |
| Management .....                                 | 17 |
| Crearea Mediului Ideal .....                     | 17 |
| Strategii de conducere pentru Ion .....          | 18 |
| Motivare pentru Ion .....                        | 19 |
| Stil de management .....                         | 20 |
| Secțiunea pentru vânzări eficiente .....         | 21 |
| Stilul de vânzare .....                          | 22 |
| Pregătirea procesului de vânzare .....           | 23 |
| Identificarea nevoilor clientului .....          | 24 |
| Prezentarea ofertei .....                        | 25 |
| Abordarea rezistenței la cumpărare .....         | 26 |
| Obținerea angajamentului .....                   | 27 |

|   |    |
|---|----|
| Confirmare și urmărire.....               | 28 |
| Indicatori de preferințe în vânzări ..... | 29 |
| Secțiunea pentru reușită personală.....   | 30 |
| Țeluri existențiale .....                 | 31 |
| Organizarea timpului și a vieții .....    | 32 |
| Creativitate personală .....              | 33 |
| Pregătire continuă .....                  | 34 |
| Stiluri de învățare .....                 | 35 |
| Întrebări pentru interviu .....           | 36 |
| Roata Insights (cu 72 tipuri) .....       | 37 |
| Energii colorate Insights .....           | 38 |

## Introducere

Acest profil Insights Discovery se bazează pe răspunsurile pe care le-a dat Ion Popescu la Evaluatorul de Preferințe Insights, completat la data de 13 iunie 2017.

Originile teoriei personalității pot fi descoperite în secolul V î.e.n., când Hipocrate a identificat patru energii distincte manifestate de diferiți oameni. Sistemul Insights este clădit în jurul modelului de personalitate identificat pentru prima dată de psihologul elvețian Carl Gustav Jung. Acest model a fost publicat în cartea sa "Tipuri psihologice", apărută în anul 1921 și a fost dezvoltat în scrieri ulterioare. Opera lui Jung privind personalitatea și preferințele a fost considerată până astăzi opera de referință pentru înțelegerea personalității și a constituit obiectul de studiu pentru mii de cercetători până în prezent.

Folosind tipologia lui Jung, acest profil "Insights Discovery" oferă o bază pentru autocunoaștere și dezvoltare. Cercetările arată că o bună cunoaștere de sine, a forțelor și slăbiciunilor, dă posibilitatea indivizilor să dezvolte strategii eficiente de interacțiune și îi ajută să răspundă mai bine la solicitările mediului lor.

Generat prin mai mult de o sută de mii de permutări de afirmații, acest profil este unic. El redă afirmațiile pe care răspunsurile dvs. la Evaluator le indică drept posibile de aplicat în cazul dvs. Modificați sau ștergeți orice afirmație care nu vi se potrivește, dar numai după verificarea cu colegi sau prieteni, pentru a identifica dacă afirmația este sau nu un "punct orb" pentru dvs.

Folosiți acest profil pro-activ. Aceasta înseamnă să identificați domeniile-cheie în care vă puteți dezvolta și să acționați. Discutați aspectele importante cu prieteni și colegi. Cereți-le părerea asupra aspectelor care vi se par foarte relevante și construiți un plan de acțiune pentru evoluție în plan personal și interpersonal.

## Considerații Generale

Aceste afirmații asigură o cunoaștere amplă a stilului de muncă pe care îl are Ion. Folosiți această secțiune pentru a dobândi o mai bună cunoaștere a modului în care abordează el activitățile, relațiile și deciziile.

### Stilul Personal

Liniștit și conștiincios, Ion are o gândire originală, încercând să folosească această calitate pentru binele celorlalți. Dacă eforturile sale nu sunt recunoscute sau nu i se oferă aprobare, se poate simți dezamăgit, deoarece sentimentul de valoare poate depinde de modul cum îl privesc ceilalți. Nevoia sa de a fi de ajutor celorlalți îl poate împiedica uneori să se relaxeze. Deși are tendința de a-și asuma prea multe de făcut, totul este gata într-un fel sau altul la timp. Îi place să se bucure de experiența curentă, fără a se simți presat să treacă în grabă la următoarea.

Este o persoană caldă și binevoitoare și crede în filozofia “trăiește și lasă-i și pe ceilalți să trăiască”. Stilul de lucru pe care îl are Ion este caracterizat de un echilibru între organizare și responsabilitate și de o conștientizare a nevoilor celorlalți. Deoarece preferă să nu iasă în evidență, unul din punctele forte pe care le are Ion este comportamentul său natural, modest și tolerant. Atunci când se angajează să îndeplinească un obiectiv sau un ideal care pot fi supuse anumitor schimbări, poate deveni încăpățânat, rigid și mult mai exigent cu sine și cu ceilalți. În mod normal o persoană flexibilă și receptivă, se poate ambiționa să apere ceva în care crede și care este amenințat.

Deoarece pune preț pe integritatea sa, poate fi hotărât, ba chiar încăpățânat cu privire la probleme pe care le consideră importante. Tradițiile sunt importante pentru Ion, și le amintește și le respectă cu strictețe. Abilitatea de a-i lăsa pe ceilalți să lucreze în ritm propriu, asociată cu conștientizarea faptului că fiecare persoană aduce o contribuție unică, constituie unul din punctele forte pe care le are Ion. Munca cea mai bună pentru el este aceea care necesită răbdare, devotament și adaptabilitate. Ion știe ce este important pentru el și îl va apăra cu orice preț. Persistența tenace și puterea de a se consacra unei cauze sunt semne distinctive ale caracterului său.

Pentru a avea un randament maxim, preferă să i se dea instrucțiuni exacte și detaliate înainte de începe lucrul. Potrivit pentru activități de planificare curentă, lucrează relaxat până la finalizare, deoarece este cu totul ancorat în realitate și prezent. Ion este o persoană statornică și aduce o stabilitate pașnică în orice situație. Tinde să fie extrem de loial prietenilor săi, gata să-și sacrifice propriile dorințe pentru a satisface nevoile celui de lângă el. Se simte mai bine cu cei care sunt gata să-și găsească timp pentru a-l cunoaște mai bine și a-i înțelege nevoile interioare.

Ion se dovedește extrem de loial față de subordonații săi. Atitudinea sa exterioară relaxată poate masca o stare interioară de tensiune. Este calm și liniștit și poate avea tendința să se îndoiască de propria sa capacitate. Îi plac într-o anumită măsură stilul îngrijit și ordinea și preferă o atmosferă armonioasă, în care fiecare persoană poate fi apreciată pentru contribuția sa și poate avea sentimentul împlinirii personale. Este posibil să aprecieze recunoașterea discretă a contribuției sale.

### Interacțiunea cu Ceilalți

În problemele de zi cu zi, Ion este flexibil, tolerant și adaptabil. Deși pare rezervat, în sufletul său se simte foarte implicat. Deși este destul de greu să-l cunoști bine, împlinirea pe care i-o aduce viața sa personală îl face loial și demn de încredere în prietenie. Îi este greu să adopte o poziție fermă față de anumite probleme care nu prezintă importanță pentru el. Drept rezultat, poate fi considerat de către ceilalți lipsit de convingere. Posedă o forță discretă, iar modul său grijuliu și preocupat de abordare a vieții pare să-i încurajeze pe ceilalți să aibă încredere în el.

Plin de înțelegere și compasiune, simte o dorință puternică de a contribui la bunăstarea celorlalți. Pare uneori destul de mărinimos și sentimental, amintindu-și de obicei datele de naștere și aniversările când toți ceilalți le uită. Este puternic legat de familie și o parte esențială a firii sale este să mențină o legătură strânsă cu aceasta. Ion simte iubire și înțelegere pentru ceilalți și apreciază viața. Își poate ascunde o mare parte a stilului său adevărat în fața celor de la serviciu, deoarece este posibil să nu-și exprime sentimentele față de cineva până ce nu îl cunoaște bine.

Chiar dacă îl afectează emoțional, poate prelua necazurile celor din jur. Deoarece petrece mult timp reflectând, sentimentele sale intuitive îi sugerează o imagine a potențialului nelimitat de care dispune, pe care se gândește apoi cum îl poate valorifica. Preferă să joace un rol de susținător loial și conștiincios la serviciu. Loial, încrezător și înțelegător din fire, are nevoie de relații armonioase în viață și este foarte sensibil la conflicte și neînțelegeri. Prețuiește armonia interioară mai mult ca orice și este sensibil, idealist și loial.

## Luarea Deciziilor

Preferând un rezultat armonios, Ion va face tot ce poate pentru a asigura menținerea unei relații. Nu-și dorește prea mult să-i convingă, să-i controleze sau să-i domine pe ceilalți dincolo de atașamentul său constant față de valorile și munca sa. Poate fi înțeleș greșit, datorită tendinței sale de a nu se exprima cu convingere. Stilul său natural de conducere este să se opună schimbării de dragul schimbării și să încetinească procesul de luare impulsivă a deciziilor. Are tendința să ia decizii viabile pentru viitor numai după ce reflectează profund.

Nu este gata de obicei să se angajeze în decizii de mare risc. Introversiunea sa nativă nu-l împiedică să facă comentarii critice și incisive cu convingere și prestanță. Deciziile sale sunt influențate de considerente etice și morale. Se poate îngrijora prea mult și poate fi indecis cu privire la problemele pe termen lung. Are un mod personal de abordare a vieții, analizând evenimentele prin prisma valorilor și idealurilor care îi guvernează viața.

Acolo unde are valori puternice, Ion este ferm și intransigent, exprimându-se clar și acționând conform credințelor sale despre aceste subiecte. Înțelege opiniile care se sprijină foarte mult pe analiză logică, dar le poate ignora apoi în luarea deciziilor. Ion va asculta, va aprecia și va accepta, de obicei, ideile și opiniile celorlalți, chiar și pe cele considerate neobișnuite sau chiar "ciudate". Poate rezolva conflictele într-o manieră pozitivă și poate ajunge la rezultate agreeate mutual luând în considerare toate interesele. Poate alege să-și schimbe deciziile, dacă iese la iveală că cineva este afectat de ele în mod defavorabil.

---

## Însemnări personale

## Forțe-cheie și Slăbiciuni

### Forțe

Această secțiune identifică forțele-cheie pe care Ion le aduce cu sine în organizație. Ion are și alte calități, abilități și aptitudini, dar afirmațiile de mai jos descriu probabil câteva din darurile fundamentale pe care le are el de oferit.

---

#### Ion are drept forțe-cheie:

- Acordă și i se acordă încredere.
- Sârguincios, conștiincios, harnic și de nădejde.
- Acordă timpul necesar problemelor importante ale oamenilor.
- Înțelegător, prietenos și binevoitor.
- Poate facilita rezolvarea conflictelor interpersonale.
- Cuvântul său înseamnă angajament.
- Sensibil la nevoile celorlalți.
- Nu-și iese din fire sau nu se enervează ușor.
- Consecvent și demn de încredere.
- Învață din experiență – nu va fi doborât de aceeași situație de două ori.

---

#### Însemnări personale



## Forțe-cheie și Slăbiciuni

### Posibile Slăbiciuni

Jung spunea că "înțelepciunea acceptă ideea că orice lucru are două fețe". S-a spus, de asemenea, că o slăbiciune este, pur și simplu, o forță foarte uzată. Răspunsurile date de Ion la Evaluator au sugerat aceste zone drept posibile slăbiciuni.

---

#### Ion are drept posibile slăbiciuni:

- Este prea tolerant față de inabilitatea celorlalți de a îndeplini sarcinile.
- Are nevoie de timp pentru a înțelege bine proiectele complexe sau presante.
- Se poate simți dezamăgit dacă eforturile lui nu sunt apreciate.
- Devine încăpățânat atunci când se simte amenințat.
- Este descurajat uneori de comentariile lipsite de respect sau caustice despre ceilalți.
- Își poate exprima cu greu gândurile sau sentimentele.
- Este considerat destul de rigid, inflexibil și intransigent.
- Poate să nu-și exprime opiniile atât de rapid pe cât o impune situația.
- Își poate sacrifica fără plăcere propriile nevoi pentru ceilalți.
- Îi vine greu să spună "nu" dacă relațiile îi sunt amenințate.

---

#### Însemnări personale

## Valoare pentru Echipă

Fiecare persoană aduce cu sine un set unic de calități, însușiri și așteptări în mediul în care operează. Adăugați acestei liste orice alte experiențe, abilități sau aptitudini pe care le are Ion și puneți la dispoziția celorlalți membri ai echipei cele mai importante puncte de pe listă.

---

### Ca membru al echipei, Ion:

- Este perceput de cei mai mulți ca o persoană onestă și sinceră.
  - Caută întotdeauna să înțeleagă punctul de vedere al celorlalți.
  - Consideră recompensele financiare mai mult ca o recunoaștere a valorii decât ca un scop în sine.
  - Lucrează bine și constant în domenii specializate.
  - Este un coechipier responsabil, care își onorează angajamentele.
  - Își stabilește standarde personale înalte.
  - Ajută la creșterea încrederii în cadrul echipei.
  - Va munci energic și sârguincios în direcția unui țel comun, deși atingerea lui va dura ceva timp.
  - Poate fi absorbit de urmărirea proiectelor până la finalizare.
  - Poate fi devotat preocupărilor sale și tenace.
- 

### Însemnări personale

## Comunicare

### Comunicare Eficientă

Comunicarea poate fi eficientă numai dacă mesajul este primit și înțeles de receptor. Pentru fiecare din noi, unele strategii de comunicare sunt mai eficiente decât altele. Această secțiune identifică un număr de strategii-cheie care vor conduce la o comunicare eficientă cu Ion. Identificați cele mai importante afirmații și puneți-le la dispoziția colegilor.

---

#### Strategii de comunicare cu Ion:

- Evită un conflict personal.
  - Așteaptă-te ca el să revină pentru clarificare.
  - Nu uita de atitudinea sa calmă și solicită-i opiniile.
  - Dacă trebuie să critici, fă-o cu grijă, constructiv și onest.
  - Echilibrează momentele de reflecție cu o conversație plăcută sau interacțiune.
  - Rezervă timp să te asiguri că se simte bine în plan personal.
  - Fă apel la nevoia lui de a fi de folos celorlalți.
  - Exprimă în scris mesajele importante, pentru claritate.
  - Arată preocupare pentru opiniile lui și fii dornic să discuți probleme personale.
  - Întreabă-l ce simte despre lucrurile pe care le face.
  - Tratează-l în mod onest și sincer.
  - Fii gata să negociezi soluțiile în mod gradual, liniștit și calm.
- 

#### Însemnări personale

## Comunicare

### Bariere în calea unei Comunicări Eficiente

Unele strategii vor fi mai puțin eficiente în comunicarea cu Ion. Câteva din lucrurile care trebuie evitate sunt prezentate mai jos. Aceste informații pot fi folosite pentru a dezvolta strategii de comunicare puternice, eficiente și acceptate reciproc.

---

#### Strategii mai puțin eficiente în comunicarea cu Ion:

- Uită să-ți rezervi timp pentru chestiuni personale.
- Încearcă să-ți maschezi adevăratele motive.
- Concentrează-te asupra slăbiciunilor lui sau dojenește-l în public.
- Înăbușă-i eforturile de a explora alte soluții.
- Cere-i o reacție imediată.
- Presupune că pasivitatea lui înseamnă acord tacit.
- Grăbește-l sau abuzează de timpul său liber.
- Împiedică-l să-și exprime gândurile.
- Suplinește acuratețea cu retorica.
- Țipă, terorizează-l sau amenință-l de pe poziții de forță.
- Stabilește termene-limită care realmente nu pot fi respectate.
- Adoptă o atitudine intransigentă, critică.

---

#### Însemnări personale

## Posibile Puncte Oarbe

Percepțiile noastre despre noi înșine pot fi diferite de percepțiile celorlalți despre noi. Noi oferim lumii exterioare o imagine despre noi prin "persona" noastră și nu suntem întotdeauna conștienți de efectele pe care comportamentele noastre mai puțin conștiente le au asupra celorlalți. Aceste comportamente mai puțin conștiente sunt denumite "puncte oarbe". Subliniați afirmațiile importante din această secțiune, de care nu sunteți conștient și testați-le validitatea solicitând feedback de la prieteni și colegi.

---

### Ion are drept posibile Puncte Oarbe:

Ion ia și cea mai bine intenționată critică drept un afront personal și poate reacționa nervos, ofensat sau mânios. Are o tendință spre perfecționism, care îl determină să-și cizeleze și să-și perfecționeze ideile până ce nu mai reușește să le exprime. Considerat uneori naiv și poate prea încrezător, deoarece ia oamenii și lucrurile așa cum sunt, Ion nu caută și nu se așteaptă la o rea intenție.

Tinzând să evite luarea de decizii rapide, nu prea înțelege dificultățile pe care această preferință le creează oamenilor expeditivi. Ar trebui să-și dea seama că uneori confruntarea poate limpezi apele. Când hotărăște că ceva depășește limita, poate lua o poziție neobișnuit de agresivă pentru a-și apăra drepturile. Ar trebui să devină mai sigur de sine și ar avea de câștigat dacă ar învăța cum să-i critice pe ceilalți într-un mod onest atunci când este necesar. Datorită vulnerabilității sale în relațiile cu ceilalți, Ion poate fi destul de ușor manipulat de unii oameni.

Ar fi mai bine să spună ce are pe inimă imediat ce simte că se profită de el. Conștient de avantajele diplomației, poate tinde să fie prea ușor de acord pentru a evita confruntarea. Dacă ar încerca să fie mai obiectiv în legătură cu proiectele și sarcinile sale, ar putea deveni mai puțin vulnerabil la critică și dezamăgire. Ar trebui să încerce să analizeze ce îl face ca uneori să simtă resentimente. Ion poate avea dificultăți în soluționarea conflictelor ivite în relații și poate fi profund dezamăgit sau deziluzionat când conflictul ia naștere din vina sa.

---

### Însemnări personale

## Tipul opus

Această secțiune oferă o descriere a tipului aflat în poziție opusă față de Ion pe Roata Insights. Cele mai mari dificultăți de înțelegere și interacțiune le avem adesea cu acele persoane ale căror preferințe sunt diferite de ale noastre. Recunoașterea acestor caracteristici poate servi la dezvoltarea unor strategii pentru evoluție în plan personal și la eficiență interpersonală sporită.

---

### Recunoașterea tipului opus

Ion are ca tip Insights opus Directorul, tipul "Gândire Extravertit" după Jung.

Directorii sunt persoane energice, exigente, hotărâte, care tind să fie individualiști puternici. Ei privesc spre viitor, sunt promotori ai progresului și concurează pentru atingerea țelurilor. Ion îi percepe ca dând dovadă de încăpățănare și având adesea o gamă largă de interese. Când rezolvă problemele, ei sunt logici și incisivi. Ion îl poate percepe pe Director ca fiind rece, insensibil și arogant. Directorii tind să fie considerați egocentrici și lipsiți de înțelegere, vânând greșeli și fiind foarte critici atunci când valorile lor nu sunt respectate.

Directorii își pot depăși limitele, pot fi lipsiți de răbdare și nemulțumiți de munca de rutină. Nu le place să fie controlați și supravegheați și evită detaliile. Ion îl consideră pe Director agresiv, tentat să comande oamenii din jur, deoarece se bazează adesea pe forță personală și pe intimidare pentru a-și realiza scopurile. Directorii sunt tipuri care își asumă responsabilități și au o mare dorință de control. De multe ori ei pot să nu răzbească singuri, atunci când lucrurile nu merg conform planului.

Ion îi percepe pe Directori ca fiind persoane iritabile. Atunci când este forțat, Directorul poate deveni zgomotos, rigid și autoritar. Directorul tinde să fie un tip concentrat, poate puțin dezorganizat, manager cu un avânt tenace către viitor.

Cele mai mari defecte ale Directorului pot fi percepute de Ion drept aroganță, lipsă de răbdare și de sensibilitate față de sentimentele celorlalți.

---

### Însemnări personale

## Tipul opus

### Cum ar putea să comunice Ion cu tipul său opus:

Scrisă special pentru Ion, această secțiune sugerează unele strategii pe care el le-ar putea folosi pentru a interacționa eficient cu tipul său opus de pe Roata Insights.

---

### Ion Popescu: Cum poți veni în întâmpinarea nevoilor Tipului tău Opus:

- Fii entuziast și adoptă o atitudine pozitivă.
- Fii pregătit minuțios.
- Cere-i sfatul.
- Lasă-l pe el să hotărască calea pentru viitor.
- Fii practic și logic.
- Menționează cu grijă consecințele.

### Ion Popescu: Când ai de-a face cu tipul tău opus, NU acționa astfel:

- Încearcă să-l manipulezi spre punctul tău de vedere.
  - Impune-ți opinia împotriva raționamentului său mai bun.
  - Tergiversează, ascunde adevărul sau întrerupe-l.
  - Fii prea informal sau pierde timpul cu fleacuri mondene.
  - Contestă-i valorile sau principiile.
  - “Denaturează” subiectul sau vorbește neclar.
- 

## Însemnări personale

## Sugestii pentru Dezvoltare

Insights Discovery nu oferă dimensiunile exacte ale abilităților, inteligenței, educației sau instruirii. Totuși, mai jos sunt prezentate câteva sugestii de dezvoltare pentru Ion. Identificați cele mai importante aspecte care nu au fost încă puse în aplicare. Acestea pot fi integrate apoi într-un plan de dezvoltare personală.

---

### Ion poate avea de câștigat dacă:

- Are planuri de acțiune delimitate în timp pentru orice situație.
- Stabilește obiective dincolo de zona sa de confort.
- Se concentrează asupra elaborării unor planuri de acțiune și termene-limită pentru finalizare.
- Își menține un nivel înalt de exercițiu.
- Provoacă mai mult și iartă mai puțin.
- Își dă seama când nu sunt necesare detalii extinse.
- Se pregătește înainte de întâlniri și se concentrează asupra “imaginei de ansamblu”.
- Spune la început "nu", dând posibilitatea reconsiderării ulterioare a deciziei.
- Cere mai mult de la echipa sa. “Suficient” nu este întotdeauna de ajuns.
- Nu amână pe mâine ceea ce poate fi făcut chiar acum.

---

### Însemnări personale



## Management

### Crearea Mediului Ideal

Oamenii sunt în general foarte eficienți atunci când li se asigură un mediu care este în concordanță cu preferințele și stilul lor. Poate fi neplăcut să lucrezi într-un mediu necorespunzător. Această secțiune trebuie să fie folosită pentru a asigura o apropiere strânsă între mediul ideal pentru Ion și cel curent și pentru a identifica orice frustrări posibile.

---

#### Mediul Ideal pentru Ion este cel în care:

- Informațiile sunt foarte aproape, asigurând economie de efort.
  - Ideile sunt cu adevărat apreciate și luate în considerare.
  - Nu există antagonisme sau fricțiuni.
  - Vine în contact cu ceilalți.
  - Volumul de informații poate fi limitat dacă este necesar.
  - Poate avea propriul său spațiu de muncă.
  - Competiția între colegi contează mai puțin.
  - Este încurajat discret și permanent să caute noi provocări.
  - Toți au o șansă să-și exprime părerile, fără constrângere.
  - Există un stil de muncă în echipă plin de înțelegere și grijă.
- 

### Însemnări personale

## Management

### Strategii de conducere pentru Ion

Această secțiune identifică unele dintre cele mai eficiente strategii care se pot folosi pentru a-l conduce pe Ion. Unele dintre aceste cerințe pot fi îndeplinite de el însuși, iar altele pot fi realizate de colegii lui sau de management. Parcurgeți lista pentru a identifica cele mai importante nevoi curente și folosiți-o pentru a construi un plan propriu de management.

---

#### Ion are nevoie de:

- Să abordeze greșelile în mod pozitiv și constructiv, evitând confruntarea.
- Siguranță pe termen lung.
- Feedback permanent și încurajare reală.
- Un loc de muncă ce oferă intimitate, dar nu izolare.
- Ajutor pentru monitorizarea termenelor-limită convenite.
- Să-i fie analizată și recunoscută contribuția.
- Să i se atribuie o singură sarcină în același timp.
- Să fie un jucător cheie într-o echipă mică, dar de succes.
- Un manager care apreciază nevoia sa de timp de gândire.
- Autonomie și independență într-un cadru convenit.

---

#### Însemnări personale

## Management

### Motivare pentru Ion

S-a spus adesea că nu poți să-i motivezi pe oameni, ci doar să le asiguri mediul în care se motivează ei înșiși. Iată câteva sugestii care ajută la crearea unui climat care să-l motiveze pe Ion. Cu acordul lui, integrați-le pe cele mai importante dintre ele într-un sistem de conducere care să asigure performanța și reușita personală în domenii-cheie, pentru motivare maximă.

---

#### Ion este motivat de:

- Să fie implicat doar în procese de schimbare bine gândite.
  - Mici gesturi de bunăvoință care îi intensifică sentimentul de apartenență.
  - Să fie parte a procesului de schimbare și să fie bine informat în legătură cu schimbările care îl afectează.
  - Posibilitatea de a se bucura de prezent.
  - Să i se ceară părerea.
  - Sentimentul că, în general, lucrurile merg în direcția bună.
  - Conștientizarea nevoilor sale familiale atunci când se stabilesc obiectivele de afaceri.
  - Un manager care tinde să conducă prin exemplul personal.
  - Recunoașterea succeselor sale.
  - Să contribuie la succesul celorlalți.
- 

### Însemnări personale

## Stil de management

Există multe abordări diferite ale managementului, dintre care cele mai multe au diferite aplicații practice. Această secțiune identifică abordarea firească a managementului pe care o are Ion și oferă indicii ale stilului său de management, subliniind atât calitățile, cât și limitele care pot fi încă explorate.

---

### Atunci când îi conduce pe ceilalți, Ion poate avea tendința:

- Îi încurajează pe ceilalți să sacrifice termenele-limită în favoarea calității.
- Își modifică deciziile atunci când are dovezi noi, ceea ce îl poate face să pară indecis.
- Încurajează dezvoltarea personalului la toate nivelurile.
- Ascultă cu grijă și răspunde în mod corespunzător.
- Îi displac problemele disciplinare delicate apărute la locul de muncă.
- Îi idealizează pe cei pe care îi respectă.
- Este copleșit de prea multe informații prezentate prea repede.
- Devine încăpățânat atunci când este provocat.
- Își reține sentimentele cele mai profunde.
- Impune și menține un sentiment de ordine și organizare.

---

### Însemnări personale

## Secțiunea pentru vânzări eficiente

Pentru a fi eficientă, vânzarea trebuie să îndeplinească trei cerințe principale:

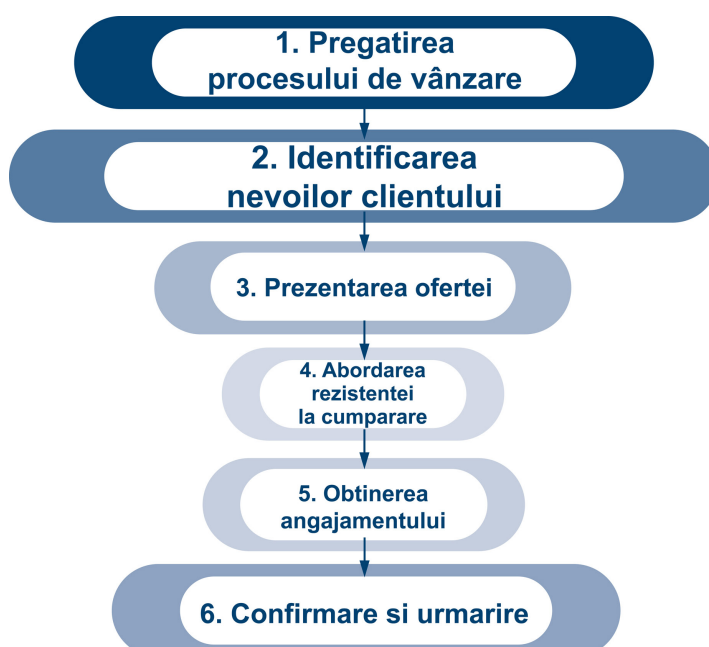
Mai întâi, vânzătorul trebuie să se cunoască pe sine, să cunoască modul în care își poate folosi forțele și își poate dezvolta zonele de slăbiciune și, ceea ce este foarte important, să-și dea seama de modul diferit în care îl pot percepe clienții săi.

În al doilea rând, vânzătorul trebuie să-i cunoască pe ceilalți, îndeosebi pe clienții săi, care sunt diferiți. Clienții au adesea stiluri, aspirații, nevoi, dorințe și motivații diferite de cele ale vânzătorului. Aceste deosebiri ar trebui să fie cunoscute și acționat ca atare.

În al treilea rând, vânzătorul trebuie să învețe să-și adapteze comportamentul pentru a stabili o relație reală cu clientul și pentru a-l influența.

Acest profil are menirea să sprijine dezvoltarea fiecărei cerințe cu ajutorul diverselor programe de pregătire pentru vânzări profesionale și avansate în cadrul atelierelor Insights.

Modelul de mai jos ilustrează conceptul de proces de vânzare și secțiunile folosite în cadrul profilului Insights Discovery. Folosiți acest profil pentru a dezvolta strategii pentru construirea unor relații mai eficiente cu clienții, pentru o mai bună autocunoaștere și pentru creșterea volumului și eficienței vânzărilor.



## Stilul de vânzare

Aceste afirmații asigură o cunoaștere amplă a stilului de vânzare pe care îl are Ion. Folosiți această secțiune pentru a dobândi o mai bună cunoaștere a modului în care abordează el relațiile cu clienții săi.

---

### Stilul de vânzare

Ion va da dovadă de o înțelegere firească și va încerca să afle care sunt nevoile reale ale clientului său. Poate avea nevoie de mult timp pentru a construi relații solide cu clienții și va avea tendința să evite relațiile de formă. Poate să nu accepte și poate fi chiar foarte afectat de prea multe critici la adresa sa venite din partea unui client. Relațiile profesionale care nu-i fac plăcere îl pot conduce la pierderea încrederii și a motivației.

Preferă să-și rezerve momente de solitudine, deși se poate adapta și poate masca acest lucru în prezența clienților, dacă situația o cere. Este capabil să ofere un sprijin important și asistență clienților pe parcursul întregului proces de vânzare. Poate fi mai eficient în urmărirea intereselor clienților săi dacă este mai deschis la soluții netestate sau neconvenționale. Deoarece are tendința de a împărtăși multe din emoțiile clienților, ar putea încerca să rămână mai detașat pentru a asigura obținerea unor rezultate mai bune în realizarea obiectivelor. Fiind o persoană căreia îi pasă de ceilalți și îi ajută în mod practic și concret, el își folosește căldura personală pentru a-și comunica sentimentele.

Deși este o persoană relativ retrasă, clienții îl consideră un prieten loial și de încredere. Clienții îl consideră pe Ion o persoană cam vorbăreț, relaxată, dar practică. Te poți baza pe el că va face comentariul potrivit pentru a facilita luarea unei decizii de cumpărare. Preferă o structură aplatizată unde toți au șanse egale de promovare. Căutând să asigure armonia, este posibil să descurajeze uneori soluții mai radicale sau inovatoare la problemele clienților. Ion are abilități foarte bune de relaționare, ceea ce îl încurajează pe client să se simtă în permanență parte activă a procesului de vânzare.

---

### Însemnări personale

## Pregătirea procesului de vânzare

Vânzarea începe cu mult timp înainte de începerea procesului formal de vânzare și continuă mult timp după încheierea acestuia. Iată câteva sugestii importante de care Ion trebuie să țină seama în etapele inițiale de planificare și abordare a clienților.

În faza de pregătire a procesului de vânzare, Ion are drept forțe-cheie:

- Își gestionează eficient timpul premergător întâlnirii.
- Realizează contacte și construiește relații durabile prin intermediul procesului de vânzare.
- Îi investighează atent atât pe clienți, cât și pe competitori.
- Clasifică obiectivele clienților potențiali și stabilește ordinea priorităților.
- Îi place să cunoască clienți noi și să construiască relații.
- Deschide multe uși datorită amabilității sale.

În etapa de pregătire a procesului de vânzare, Ion ar putea:

- Să se concentreze mai mult asupra sarcinii, nu doar asupra problemelor legate de oameni.
- Să-și concentreze atenția asupra acelor clienți potențiali care au cele mai mari posibilități financiare.
- Să studieze anterior punctele forte și slăbiciunile competiției.
- Să studieze mai atent nevoile clientului înainte de prima întâlnire cu el.
- Să adauge ritm și varietate stilului său de a vorbi la telefon.
- Să țină minte faptul că rareori respingerea reprezintă un afront personal.



Însemnări personale

## Identificarea nevoilor clientului

În faza de identificare a nevoilor, scopul este să afli care sunt adevăratele probleme ale clientului. Iată câteva considerații generale și unele sfaturi cu privire la modul în care Ion poate identifica nevoile clientului.

### În faza de identificare a nevoilor clientului, Ion are drept forțe-cheie:

- Solicită permanent opinia clientului pentru a-i înțelege exact preocupările.
- Este fascinat de motivațiile celorlalți, de nevoile, temerile și problemele lor.
- Își folosește umorul și capacitatea de socializare pentru a crea o atmosferă deschisă.
- Recunoaște stilul de cumpărare al clientului și se adaptează cu ușurință la el.
- Cîștigă încrederea clientului și stabilește o relație cu el punându-l pe primul plan.
- Recunoaște și apreciază diferențele între stilurile și modurile de abordare ale altor oameni.

### Atunci când identifică nevoile clientului, Ion ar putea:

- Să nu considere critica un afront personal.
- Să se concentreze exact asupra preocupărilor "fierbinți" ale clienților și să le "atace" la momentul oportun.
- Să treacă, uneori, mai rapid la fondul problemelor de afaceri.
- Să-și mențină obiectivitatea.
- Să se abată din când în când de la metodele stabilite.
- Să încerce folosirea unor schițe pentru a-și spori eficiența în luarea notițelor.



### Însemnări personale



## Prezentarea ofertei

După identificarea nevoilor clientului, faza de prezentare a ofertei ar trebui să elimine decalajul dintre nevoile acestuia și situația curentă. Iată câteva recomandări de care Ion ar putea ține seama pentru a-și dezvolta un stil convingător și eficient de prezentare a ofertei.

### În faza de prezentare a ofertei, Ion are drept forțe-cheie:

- Furnizează informații demne de încredere, la momentul oportun.
- Întocmește oferte practice bazate pe analiza realității.
- Urmărește întocmirea unor oferte solide de vânzare.
- Furnizează soluții practice la cele mai presante probleme ale clienților săi.
- Întocmește oferte foarte cuprinzătoare.
- Sesizează cu un fin simț psihologic nevoile reale ale clienților.



### Însemnări personale

### Atunci când prezintă oferta, Ion ar putea:

- Să se îmbrace "strălucitor" sau "discret", în funcție de situație.
- Să prezinte cu ajutorul imaginilor o soluție complicată.
- Să încheie fiecare prezentare cu un îndemn la acțiune.
- Să promoveze mai energic avantajele produselor sau serviciilor oferite de el.
- Să se bazeze mai puțin pe experiența proprie și să-i implice pe ceilalți, mai ales atunci când face o prezentare în fața unei echipe.
- Să nu-i fie teamă să-l direcționeze pe client.

## Abordarea rezistenței la cumpărare

Dacă relația cu clientul are o bază solidă, rezistența la cumpărare ar trebui să fie minimă. Totuși, această secțiune sugerează unele strategii pentru ca Ion să învingă rezistența la cumpărare.

În faza de abordare a rezistenței la cumpărare, Ion are drept forțe-cheie:

- Folosește soluții logice pentru a depăși obstacolele.
- Sesizează semnalele non-verbale, ceea ce îi permite să identifice obiectivele majore.
- Urmărește cu atenție expunerea clienților și le ascultă obiecțiile încă din fazele inițiale ale procesului.
- Apelează la argumente logice și emoționale atunci când răspunde la întrebările clientului.
- Menține relațiile adaptându-și stilul în funcție de situație.
- Tratează rezistența la cumpărare cu pragmatism și adaptabilitate.

Atunci când abordează rezistența la cumpărare Ion ar putea:

- Să abordeze "frontal" unele probleme!
- Să se străduiască să se concentreze permanent asupra soluțiilor necesare rezolvării sarcinii.
- Să fie mai puțin sensibil la obiecții mai dure.
- Să fie încrezător în capacitatea lui de a direcționa gândirea clientului.
- "Să reziste dorinței de a fi de acord și de a ceda"!
- Să considere binevenit fiecare comentariu - o ocazie pentru a oferi un răspuns util.



Însemnări personale

## Obținerea angajamentului

Încheierea unui contract ar trebui să reprezinte evoluția firească a procesului de vânzare, și nu conflictul de la sfârșit! Atunci când clientul are încredere în dvs., când știe clar ce cumpără și are nevoie de ceea ce dvs. trebuie să vindeți, puteți propune angajamentul. Iată forțele pe care le are Ion și unele sugestii pentru dezvoltarea stilului său de încheiere a contractelor.

### În faza de obținere a angajamentului, Ion are drept forțe-cheie:

- Reduce riscul unor prejudicii, asigurându-se că sunt satisfăcute majoritatea cerințelor clientului.
- Consideră ascultarea atentă o condiție esențială.
- Are o viziune realistă asupra rezultatelor posibile.
- Obține cu timpul un angajament solid pentru soluțiile sale.
- Dă dovadă de toleranță și tenacitate la încheierea contractelor.
- Propune soluții originale clienților care nu încetează să obiecteze.



### Însemnări personale

### În etapa de obținere a angajamentului Ion ar putea:

- Să ofere mai puține alternative și să imprime o anumită direcție.
- Să diversifice! Să încerce o diversitate de stiluri pentru încheierea contractului.
- Să vorbească fără rețineră despre aspectul financiar și să nu fie stânjenit când vine vorba despre acest lucru.
- Să nu uite faptul că o vânzare nu se poate realiza până când clientul nu spune, direct sau indirect, "da".
- Să-l sprijine pe client pentru lămurirea tuturor detaliilor.
- Să solicite deschis încheierea contractului.

## Confirmare și urmărire

După ce ați pus bazele unei relații cu un client, sarcina dvs. este să mențineți relația cu el și să-i oferiți serviciile dvs. după prima vânzare. Iată câteva idei pe care Ion le poate folosi pentru sprijinirea clienților săi și informarea acestora pentru obținerea de rezultate.

### În faza de confirmare și urmărire, Ion are drept forțe-cheie:

- Finalizează întotdeauna orice sarcină pe care o începe.
- Este meticulos atât în planificare, cât și în procesul de derulare a contractului.
- Monitorizează acordurile de service și garanție.
- Are un stil de consultanță consecvent și demn de încredere.
- Menține un contact permanent cu clienții săi.
- Lucrează în parteneriat cu clienții săi sprijinindu-se reciproc.



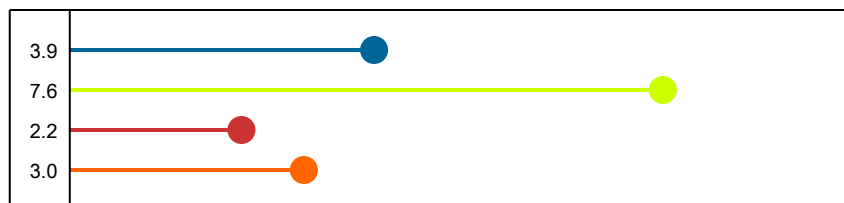
### În etapa de confirmare și urmărire, Ion ar putea:

- Să se bazeze mai puțin pe afaceri repetate cu un client vechi sau cu un client recomandat.
- Să considere comentariile negative mai mult ca pe un prilej de dezvoltare.
- Să-și impună o anumită disciplină pentru a participa la analize regulate, cu agende bine pregătite.
- Să realizeze faptul că unii clienți ar putea să profite de pe urma firii lui blânde.
- Să evite să piardă prea mult timp în această etapă încât găsirea de noi clienți să treacă pe locul doi.
- Să creeze o metodă care să-l ajute să-și amintească să onoreze angajamentele luate.

### Însemnări personale

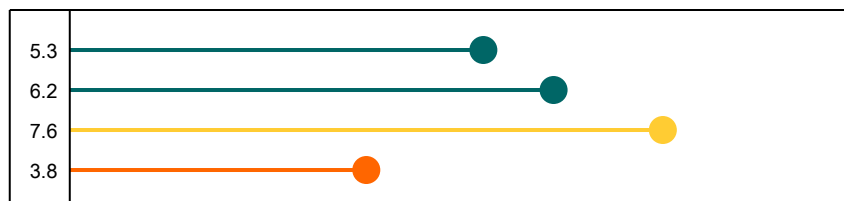
## Indicatori de preferințe în vânzări

### Pregătirea procesului de vânzare



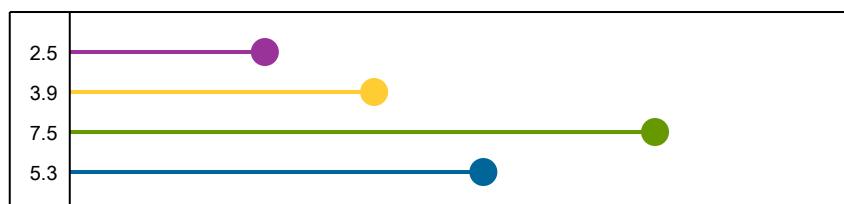
- Cercetare
- Câștigarea încrederii
- Stabilirea obiectivelor
- Obținerea întâlnirilor

### Identificarea nevoilor clientului



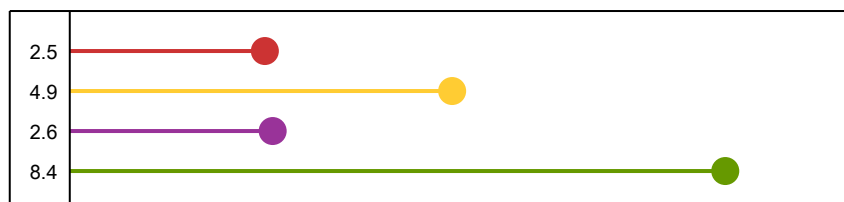
- Ascultare
- Interogare
- Încurajare
- Crearea de oportunități

### Prezentarea ofertei



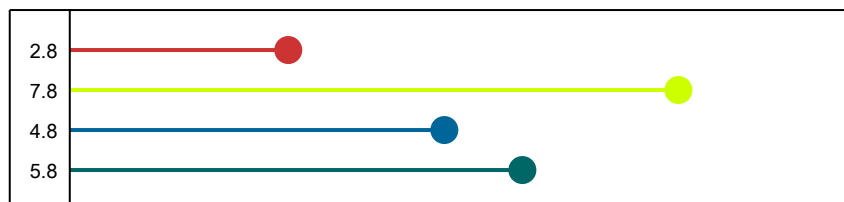
- Concentrarea atenției și relevanță
- Prezentare entuziastă
- Cunoașterea nevoilor clientului
- Organizare și acuratețe

### Abordarea rezistenței la cumpărare



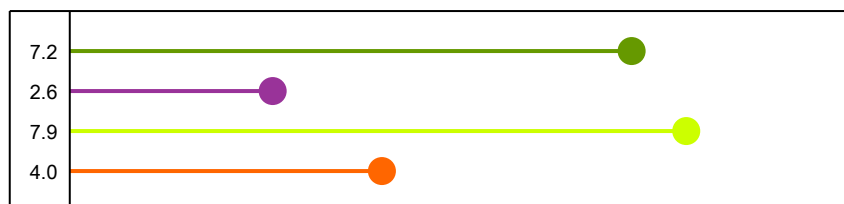
- Abordarea directă a obiecțiilor
- Putere de convingere
- Clarificarea detaliilor
- Armonizarea intereselor

### Obținerea angajamentului



- Încheierea contractului
- Flexibilitate
- Minimizarea riscurilor
- Satisfacerea nevoilor clienților

### Confirmare și urmărire



- Menținerea contactului cu clienții
- Planificarea afacerii
- Consolidarea relației
- Dezvoltarea afacerii

## Secțiunea pentru reușită personală

În forma ei cea mai bună, viața este o călătorie de explorări și de dezvoltare personală.

Acest profil este menit să vă atragă atenția asupra mai multor aspecte foarte importante ale dezvoltării personale. Folosind recomandările făcute în aceste pagini puteți realiza schimbări interesante, care pot avea un profund impact asupra succesului dvs.

Profilul îl va ajuta pe Ion să-și definească țelul în viață, să-și stabilească obiectivele și să-și organizeze timpul și viața pentru a le realiza.

Se oferă sugestii privind modul în care Ion își poate folosi potențialul creativ și își poate descătușa alte energii creative din adâncul personalității sale pentru a depăși orice obstacol.

În sfârșit, se oferă sugestii valoroase pentru Ion ca să-și cunoască și dezvolte stilurile preferate de învățare.

Aplicarea ideilor din acest profil poate oferi un sprijin moral în călătoria de evoluție în viață.

---

## Țeluri existențiale

Pentru a avea o existență reușită, clădită pe o bază solidă, este important să ai un țel în viață și să-ți stabilești obiective de valoare. Iată câteva lucruri de care Ion ar trebui să fie conștient la stabilirea obiectivelor și definirea țelului.

---

### Țeluri existențiale

Sarcinile preferate de Ion tind să fie concrete și tangibile, cu termene-limită clare pentru finalizarea lor. Este puternic înclinat spre realism, ceea ce îl determină să respingă idei abstracte și intangibile. Deși îi place "să trăiască clipa", ar trebui să aibă în vedere nevoile sale viitoare.

Tinde să stabilească obiective mai puține, mai realiste. Dacă este pregătit să viseze imposibilul, rezultatele pot fi surprinzătoare. Va solicita ajutorul acelor oameni pe care îi cunoaște și în care are încredere, dar îi este greu să-i abordeze pe aceia pe care nu-i cunoaște. Este un maestru neîntrecut în ordonarea priorităților în viața sa. Comportarea sa modestă și rezervată poate să nu reflecte, uneori, adevăratul său potențial. Deși poate fi refractar la acest lucru, căutarea sprijinului și sfaturilor celor apropiați poate determina valorificarea considerabilă a acestui potențial. Munca pe care o face Ion trebuie să aducă o contribuție la realizarea activităților care contează pentru el. El aspiră către ideal atunci când îl interesează ceva foarte mult.

Ar trebui să încerce să nu uite că uneori două capete sunt mai bune decât unul singur. Împărțirea sarcinilor poate crește valoarea soluției. După stabilirea unui angajament, ar trebui să solicite ajutorul celorlalți pentru îndeplinirea lui, în special să se asigure că nu există dificultăți în realizarea proiectului. Țelurile sale pun accent pe menținerea și extinderea realităților curente. Uneori pierde ocazii pentru că îi par atât de superficiale încât nu mai merită să le ia în considerare. Una din problemele cu care se confruntă este cunoașterea diferenței între persistență și inflexibilitate. Când și când trebuie să schimbe direcția pentru un timp pentru a-și continua dezvoltarea. Alunecând pe panta precauției, Ion își stabilește țeluri confortabile și realizabile. Poate că ar trebui să nu ezite să-și stabilească obiective cu un grad mai mare de risc.

---

### Însemnări personale

## Organizarea timpului și a vieții

Benjamin Franklin spunea: "Ții la viață? Atunci nu irosi timpul, el este chintesența vieții". Această secțiune conține câteva strategii pe care Ion le poate folosi pentru a-și organiza timpul și viața. Alegeți-le pe cele mai semnificative și folosiți-le zilnic pentru sporirea eficienței personale.

### Atunci când își organizează timpul, Ion:

Preferă să termine ceea ce începe înainte de a se concentra asupra altui lucru.

Își irosește mult timp pentru înțelegerea problemelor complexe.

Manifestă un simț profund al devotamentului și al loialității.

Răspunde cu bunăvoință de cele mai multe ori când i se solicită ajutorul.

Poate aborda mai întâi sarcinile lui preferate.

Dă dovadă de realism și precauție care pot reduce posibilitatea de a greși.

### Acțiuni sugerate pentru dezvoltare

→ Experimentează preluând unul sau două proiecte în plus.

→ Distribuie mai multe din sarcinile de rutină pentru a-ți face timp mai mult pentru alte probleme.

→ Analizează-ți rolul pe care îl îndeplinești în mod curent.

→ Nu uita de avantajele pe care le are un "NU" spus câteodată!

→ Identifică mai întâi sarcinile cele mai importante și urgente și apoi treci la sarcinile preferate.

→ Caută elementele de surpriză - ele pot fi revigorante și stimulative.

## Însemnări personale



## Creativitate personală

Creativitatea a fost definită astfel: să vezi un lucru la fel ca altcineva, dar să-l interpretezi în mod diferit. Oameni diferiți au forțe creative diferite. Această secțiune identifică câteva dintre însușirile creative pe care le are Ion și modalitățile de a le dezvolta.

### Ion are drept forțe creative:

Rămâne fidel valorilor sale.

Preferă un proces structurat.

Ascultă și acționează în funcție de feedback-ul primit de la ceilalți.

Apelează la experiențe din trecut atunci când rezolvă o problemă.

Are un sistem de valori care îi ghidează acțiunile.

Caută să reducă riscul unui eșec.

### Acțiuni sugerate pentru dezvoltare

→ Ajută-i pe ceilalți să aleagă în funcție de valorile lor.

→ Pășește dincolo de cadrul obișnuit și ia în considerare metode indirecte de rezolvare a problemelor.

→ Prea multe păreri pot fi dăunătoare.

→ Pune-ți întrebarea dacă o anumită situație este neapărat la fel ca situațiile anterioare.

→ Asigură-te că analizarea principiilor nu încetinește procesul creativ.

→ Verifică neprevăzutul prin experiență; unele soluții pot deveni tangibile doar printr-un plus de încredere.

## Însemnări personale

## Pregătire continuă

Instruirea continuă este o parte importantă a dezvoltării și evoluției personale. Această secțiune identifică mai multe idei pe care Ion le poate folosi pentru a învăța mai eficient. Folosiți-le pentru a crea o strategie de învățare și un climat care să vă asigure o dezvoltare optimă.

---

### Ion poate fi motivat să învețe în stilul său preferat atunci când:

- Explică celorlalți subiectul în ritmul său propriu.
- Cunoaște în avans modul de desfășurare a procesului.
- Se poate implica total în activitățile echipei.
- Are o imagine clară a implicațiilor înainte de a începe derularea unui proiect.
- I se permite să joace un rol de susținător în cadrul activităților de grup.
- Are suficient timp de pregătire înainte de a i se solicita să-și prezinte opiniile.

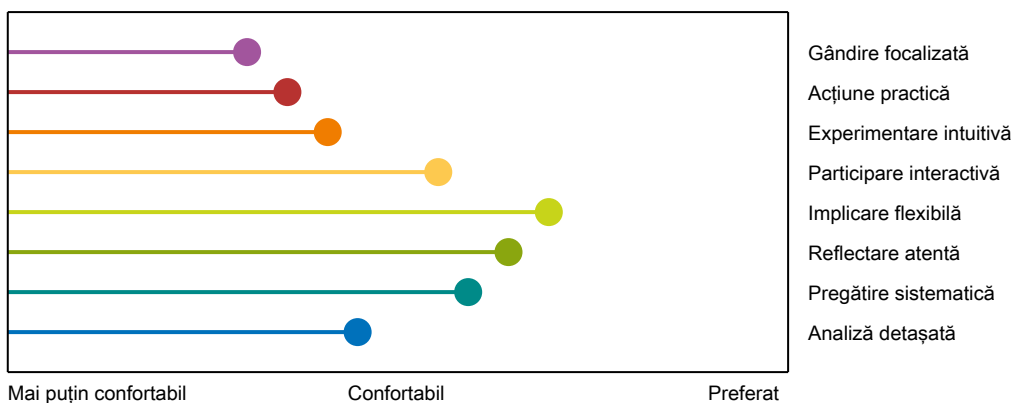
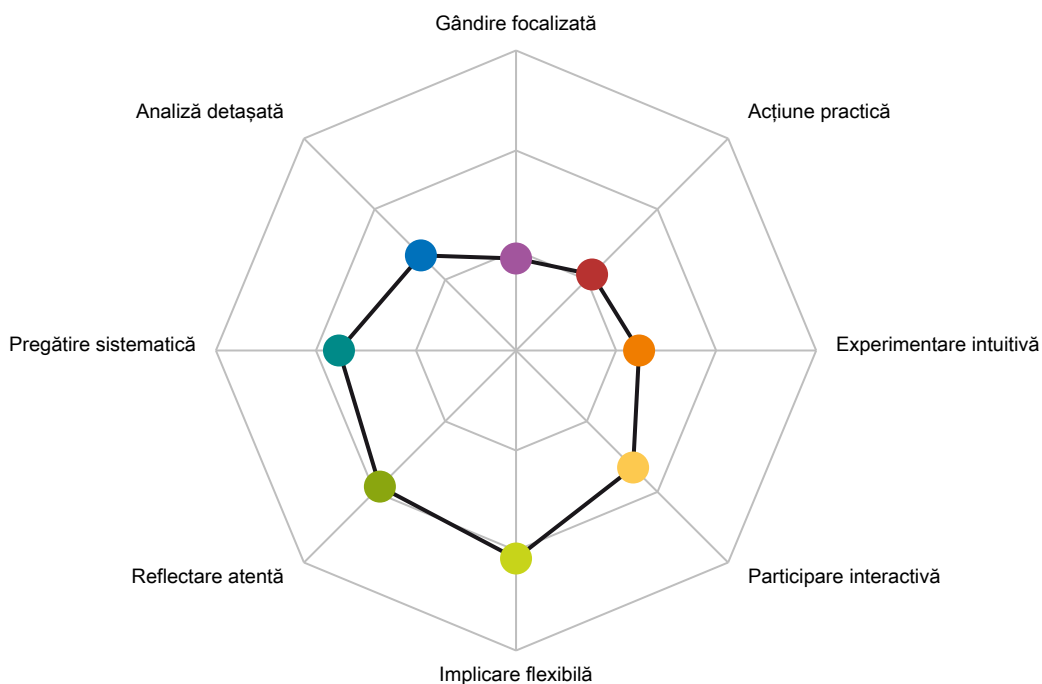
### Ion își poate dezvolta stilul de învățare dacă:

- Ajunge să facă un lucru pe care nu a ajuns să-l facă niciodată.
  - Își clarifică nevoile specifice de dezvoltare.
  - Își alocă timp pentru a-și analiza cu regularitate progresul.
  - Se aruncă în necunoscut din când în când.
  - Participă activ la discutarea ideilor în grupuri mai mari.
  - Este spontan, fără frica de a pierde controlul situației.
- 

## Însemnări personale

# Stiluri de învățare

13 iunie 2017



## Întrebări pentru interviu

Această secțiune prezintă mai multe întrebări care se pot folosi atunci când Ion Popescu este interviuat. Întrebările pot fi folosite ca atare sau se pot adapta pentru a corespunde stilului examinatorului sau nevoilor sale. Întrebările au rezultat în urma analizării unor zone considerate problematice în care Ion se poate simți mai puțin confortabil sau care îi solicită efortul. Aceste întrebări sau unele dintre ele trebuie să fie folosite în asociere cu întrebări specifice job-ului. Folosirea lor va ajuta la stabilirea gradului în care Ion își conștientizează forțele și zonele de dezvoltare.

---

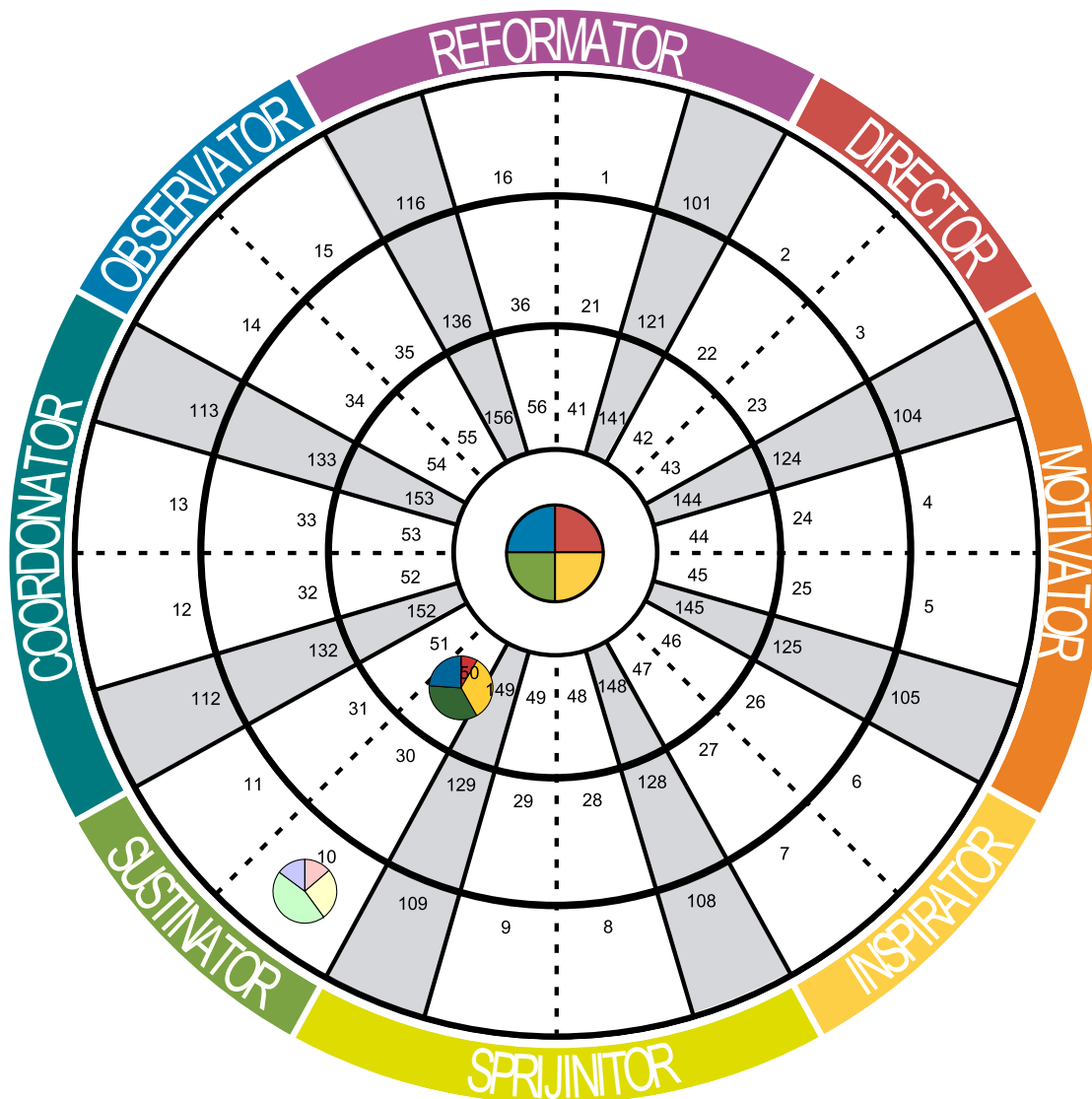
### Întrebări pentru interviu:

- Ce valoare acordați fanteziei?
- Cum vă dați seama că valorile dvs. au un impact asupra celorlalți?
- Ce faceți ca să vă asigurați că opiniile dvs. sunt luate în considerare la o întâlnire de grup?
- Ce v-a oferit cea mai mare satisfacție în viața dvs. personală?
- Descrieți-mi stilul dvs. de viață peste 5 ani.
- Ce faceți pentru a vă implica mai mult în ceea ce se întâmplă în jurul dvs.?
- În ce moment considerați că nu e periculos să vă asumați un risc?
- Cum reacționați atunci când aveți proiecte care trebuie realizate în timp scurt și au termene-limită stricte?
- Credeți că este important să purtați și unele discuții mondene în cadrul unei întâlniri? În ce măsură/de ce?
- Cum puteți obține performanțe peste medie de la membrii echipei dvs.?

---

### Însemnări personale

## Roata Insights (cu 72 tipuri)



### Poziția conștientă pe Roată

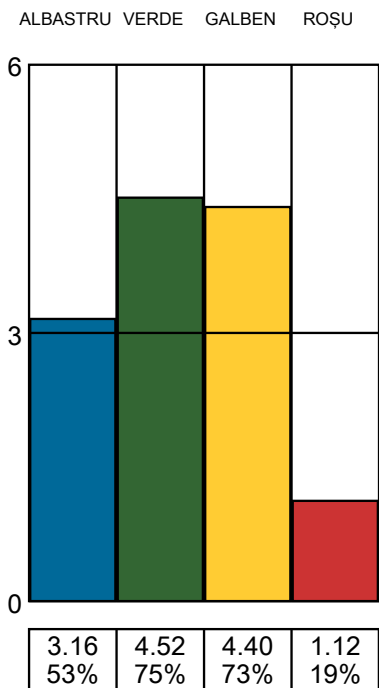
50: Susținător - sprijinitor (Adaptabil)

### Poziția personală Mai puțin conștientă pe Roată "

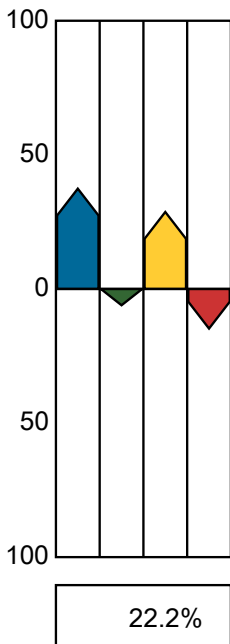
10: Susținător - sprijinitor (Concentrat)

## Energii colorate Insights

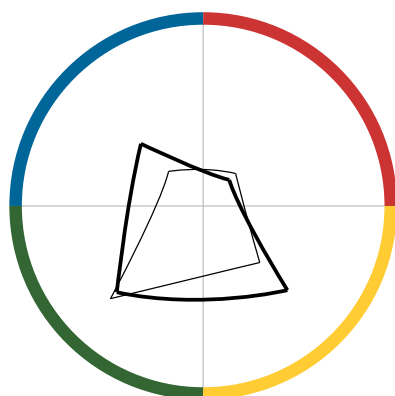
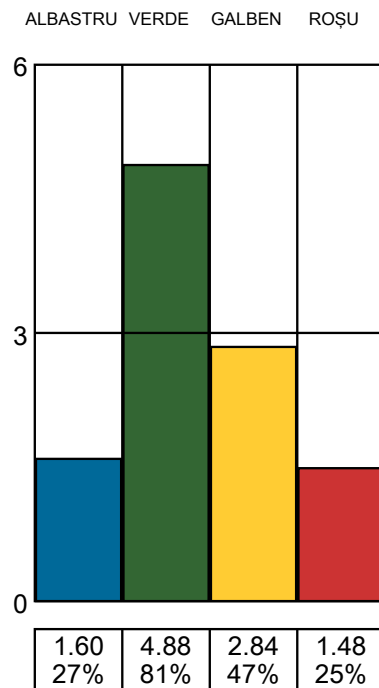
Persona (Conștientă)



Fluxul preferințelor



Persona (Mai puțin conștientă)



— Conștientă  
 — Mai puțin conștientă



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TELEFON +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)