



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Version Ventas

John Doe
ABC



CENDE
www.cende.com.mx
Te.55 52913672
info@cende.com.mx



TTI SUCCESS INSIGHTS®
MÉXICO Y CENTRO AMÉRICA



INTRODUCCIÓN

La investigación sobre el comportamiento sugiere que las personas más efectivas son aquellas que tienen una plena comprensión de sí mismas, de sus habilidades y debilidades, y así tienen la posibilidad de desarrollar estrategias que satisfagan las demandas de su entorno.

El comportamiento de una persona es una parte necesaria e integral de quiénes son. En otras palabras, mucho de nuestro comportamiento proviene de la "naturaleza" (inherente), y mucho proviene de la "nutrición" (crianza). Es el lenguaje universal de "cómo actuamos", o de nuestro comportamiento observable.

En este reporte se miden cuatro dimensiones de comportamiento normal. Estas son:

- Cómo responde ante problemas y desafíos.
- Cómo influye en los demás y logra convencerlos para tener el mismo punto de vista.
- Cómo responde al ritmo que lleva el entorno en el que se encuentra.
- Cómo responde a las reglas y procedimientos establecidos por los demás.

Este reporte analiza el estilo de comportamiento; es decir, el modo en que una persona hace las cosas. ¿Es este reporte 100% verdadero? Sí, no, y tal vez. Sólo medimos el comportamiento, que es un factor de los muchos a evaluar en una persona. Nosotros sólo le ofrecemos afirmaciones verdaderas, y aquellas áreas de conducta en las que la persona muestra ciertas tendencias. Una vez que haya leído el reporte junto con una persona que lo conozca bien, haga caso omiso a cualquier afirmación que parezca no aplicar a su vida.



CARACTERÍSTICAS DE VENTA

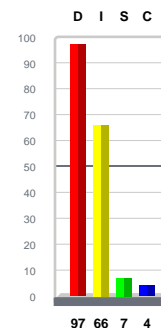
Basándose en las respuestas de John, este informe ha seleccionado afirmaciones generales para darle una amplia visión y comprensión sobre su estilo de venta. Esta sección, hace especial énfasis en la forma en que realiza la preparación, la presentación, en cómo afronta las objeciones y el cierre, así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

John tiene que procurar no ser percibido como un vendedor excesivamente "agresivo", ya que puede generar el rechazo del cliente potencial y obstaculizar, así, la venta. Aunque John es muy bueno vendiendo a personas con características personales y de comportamiento similares entre sí, puede mostrarse demasiado impaciente si ha de vender a personas con un comportamiento de compra metódico. John generalmente disfruta de los desafíos que representan las visitas "en frío". Estas le permiten poner en práctica lo que él considera uno de sus mejores talentos: "su habilidad para vender a cualquier persona y en cualquier momento". Él puede perder el interés por el producto, programa o servicio, una vez que ha pasado la novedad. John es normalmente conocido por su habilidad para hacer frente a problemas comerciales difíciles y resolverlos satisfactoriamente. Suele poseer muchos recursos, incluso cuando se enfrenta a obstáculos. Él se siente cómodo en un ambiente de ventas que se caracteriza por su variedad y/o en situaciones de elevada presión. Cuando los resultados están en juego, estos le sirven de estímulo para conseguir lo que se propone. Algunos pueden percibirlo como una persona que asume riesgos muy elevados, aunque esto sólo refleja su forma de conseguir resultados. Él asumirá los riesgos necesarios para triunfar.

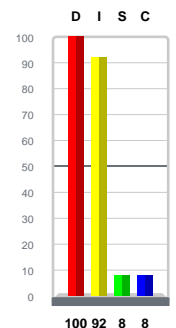
John prefiere un enfoque directo en la venta. Se siente verdaderamente capaz de vender lo que sea, a quien sea, en cualquier momento. Esto puede ser cierto, si se toma el tiempo necesario para prepararse adecuadamente. Generalmente, John acepta bien las objeciones, ya que éstas le ofrecen la oportunidad de compartir sus conocimientos. Si procura afrontar las objeciones seriamente, podrá ser más efectivo. Él puede mostrarse impaciente si el cliente le hace muchas objeciones. Quiere cerrar la venta para centrarse en el reto siguiente. Puede que John se equivoque a la hora de detectar la objeción más importante. Debido a su prisa por responder, es posible que nunca dé respuesta a dicha objeción. A John le gusta controlar la presentación de ventas. Los clientes con estilos de comportamiento diferentes entre sí probablemente preferirán que él demuestre su flexibilidad como vendedor. Cuando afronta las objeciones, intenta tener la razón en todo, aunque, algunas



Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





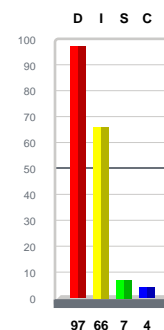
CARACTERÍSTICAS DE VENTA *Continuación*

veces, este deseo de ganar puede dificultar la venta.

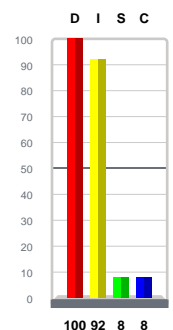
John tiene un estilo natural de cierre de ventas que se adapta muy bien a los clientes con un estilo rápido y directo. Estos clientes valoran a los vendedores que usan este tipo de cierres. Puede que John trate de cerrar la venta de forma tan brusca, que provoque que el cliente piense en objeciones que pueden ser más una excusa que una objeción real. A menudo, John promete más servicio del que puede ofrecer, especialmente si ha de ser él quien dé este servicio. Generalmente, lleva a cabo tantas actividades al mismo tiempo que éstas le impiden cumplir todo lo que promete. Frecuentemente, John suele cerrar sus ventas de forma rápida. Cerrará muchas ventas que la competencia no ha sabido concluir. Puede que John pierda interés en un cliente una vez que la venta ya ha sido realizada. Su nuevo interés puede estar basado en la capacidad del cliente para comprar servicios o productos adicionales. Él suele tener su técnica de cierre de ventas favorita y, por lo tanto, puede resistirse a utilizar todos los tipos de cierre que conoce.



Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



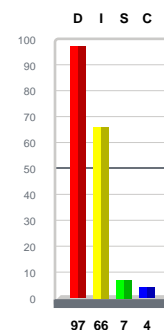


VALORES QUE APORTA A LA ORGANIZACION

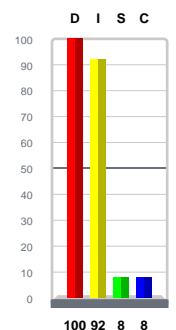
Esta sección del informe identifica las habilidades y comportamientos específicos que John aporta a su trabajo. Al observar estas declaraciones se puede identificar cuál es el papel que él juega en la organización. Identificando las habilidades de John, la organización puede desarrollar un sistema para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

- Es optimista y entusiasta.
- Motiva a otros a alcanzar los objetivos.
- Generalmente toma sus decisiones teniendo en mente los beneficios.
- Expresa sus sentimientos.
- Inicia actividades.
- Posee una visión positiva, orientada hacia el futuro.
- Desafía lo establecido (el "status quo").
- Es negociador de conflictos.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





LISTA DE PUNTOS PARA REVISAR EN LA COMUNICACIÓN

Muchas personas son conscientes y se muestran sensibles a la forma en que a ellos les gusta comunicarse. Muchos encuentran esta sección muy acertada e importante. Lea cada declaración e identifique las 3 ó 4 declaraciones que sean más importantes. Haga una lista de estas declaraciones y úselas cada día en el trato con John.

LO QUE SE DEBE HACER:

- Generar y mantener un ambiente en donde él pueda ser eficiente.
- Preparar todos los requisitos, objetivos y material de apoyo en un "paquete" bien organizado.
- Ofrecerle "incentivos" inmediatos por su deseo de asumir riesgos.
- Planificar una interacción que apoye sus sueños e intenciones.
- Observar sus gestos para saber si hay aprobación, o no.
- Presentar los hechos de forma lógica: planificar su exposición eficientemente.
- Permanecer en el plano de los negocios - dejarle decidir si desea conversar sobre temas sociales o personales.
- Ser claro, específico, breve y conciso.
- Estar atento a su lenguaje no verbal -- a sus gestos de impaciencia y disgusto.
- Suministrar datos y cifras sobre las probabilidades de éxito o la efectividad de las alternativas.
- Hablar sobre él, sus aspiraciones y las opiniones que él encuentra estimulantes.





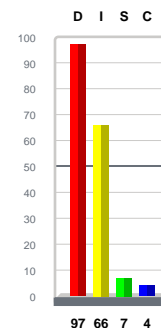
LISTA DE PUNTOS PARA REVISAR Continuación

En esta sección del informe se da una lista de cosas que NO se deben hacer al comunicarse con John. Revise cada declaración con John e identifique aquellos métodos de comunicación que producen frustración o reducen la calidad de la misma. Compartiendo esta información, ambas partes podrán negociar un estilo de comunicación que sea de mutuo acuerdo.

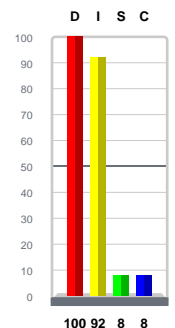
LO QUE NO SE DEBE HACER:

- Perder el tiempo siendo impersonal, demasiado orientado a las tareas, o juzgando.
- Divagar o malgastar su tiempo.
- Dirigir u ordenar.
- Olvidar o perder las cosas; ser desorganizado o desordenado; confundirle o distraerle de los temas profesionales.
- Intentar desarrollar relaciones personales.
- Tratar de convencerlo con argumentos personales.
- Adueñarse de las ideas que él propone.
- Dirigir o proteger; controlar excesivamente la conversación.
- Ser condescendiente con él.
- Ser dogmático.
- Perder el tiempo "soñando" juntos.
- Bromear mucho o atenerse demasiado a la agenda y al horario.
- Reforzar un acuerdo con "estoy contigo".

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





ESTILOS DE VENTA

Esta sección ofrece unos métodos que pueden mejorar la comunicación de John cuando tiene que vender a clientes de diferentes estilos, incluyendo una breve descripción de los tipos de personas más corrientes con los que tendrá que interactuar. Adaptándose al estilo de comunicación que desean los demás, John será más efectivo en sus comunicaciones. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los buenos vendedores.

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser dependiente, pulcra, conservadora, perfeccionista y cuidadosa:

- Prepare la presentación con antelación
- Vaya directamente al asunto - Aporte datos que apoyen la presentación
- Sea preciso y realista; no exagere

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Ser excesivamente rápido, despreocupado, informal y hablar demasiado alto
- Perder el tiempo con charlas inútiles
- Ser desorganizado o confuso

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser ambiciosa, enérgica, decidida, resuelta, independiente y orientada hacia los objetivos:

- Sea claro, específico, breve y directo
- Vaya directamente al asunto. Haga una presentación efectiva
- Vaya preparado con el material de apoyo bien organizado

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Hablar de cosas poco relevantes
- Dejar los temas "en el aire" o poco claros
- Ser desorganizado

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser paciente, predecible, formal, constante, tranquila y modesta:

- Empiece con un comentario personal que rompa el hielo
- Preséntese de una forma tranquila, sin "agresividad", y de forma lógica
- Gánese su confianza - Ofrezca productos que ya han sido probados

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

- Precipitarse para entrar en seguida en el asunto
- Ser dominante o exigente
- Forzarles a responder de forma rápida a las preguntas

Quando venda a una persona que se caracteriza por ser carismática, entusiasta, amigable, expresiva y diplomática:

- Genere un ambiente cálido y amigable
- No entre en demasiados detalles, a menos que se los pidan
- Aporte testimonios de personas que ellos consideren importantes

Factores que crearán tensión o insatisfacción:

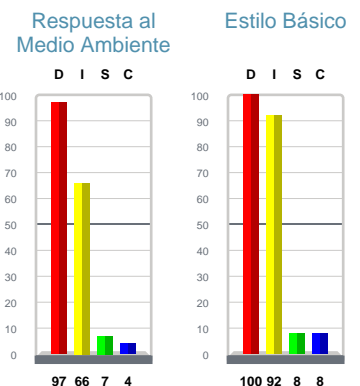
- Ser cortante, frío o reservado
- Controlar la conversación
- Centrarse en hechos, datos, alternativas o abstracciones



AMBIENTE DE TRABAJO IDEAL

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

- Un ambiente donde expresar sus ideas y puntos de vista.
- Actividades que cambien periódicamente.
- Actividades que involucren a equipos motivados y que supongan el establecimiento de una red de contactos.
- Trabajo poco rutinario, con desafíos y oportunidades.
- Evaluación basada en los resultados, no en el proceso en sí.
- Libertad de movimiento y actuación.
- Un ambiente innovador y orientado hacia el futuro.
- Un superior jerárquico democrático con quien se pueda colaborar.
- Sentirse libre de controles, supervisión y detalles.





PERCEPCIONES

"Véase como lo ven los demás"

La conducta y los sentimientos de una persona se transmiten rápidamente a los demás. Esta sección proporciona información adicional sobre la percepción que John tiene sobre sí mismo y sobre cómo, bajo ciertas condiciones, lo ven los demás. Comprender esta sección, le ayudará a proyectar una imagen que le permitirá controlar la situación.

PERCEPCIÓN DE SÍ MISMO

Generalmente se ve a usted mismo como:

- Emprendedor
- Competitivo
- Positivo
- Asertivo
- Seguro de sí mismo
- Ganador

PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS - Moderado

BAJO PRESIÓN MODERADA O FATIGA, los demás lo ven como:

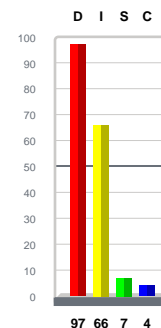
- Exigente
- Egoísta
- Precipitado
- Agresivo

PERCEPCIÓN DE LOS DEMÁS - Extremo

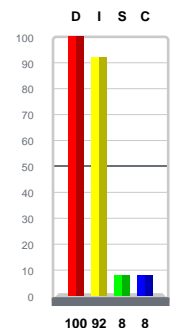
BAJO PRESIÓN EXTREMA, los demás lo ven como:

- Obstinado
- Caprichoso
- Controlador
- Cerrado

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





DESCRIPTORES

Basado en las respuestas de John, el reporte ha marcado aquellas palabras que describen su comportamiento personal. Describen cómo resuelve problemas y enfrenta desafíos, influencia a personas, responde al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros.

Impulsor	Inspirador	Relajado	Cauteloso
Ambicioso	Magnético	Pasivo	Cuidadoso
Pionero	Entusiasta	Paciente	Exigente
Fuerte-Voluntarioso	Persuasivo	Posesivo	Sistemático
Decidido	Convincente	Predecible	Exacto
Competitivo	Equilibrado	Consistente	Abierto
Determinado	Optimista	Constante	Juicio balanceado
Atrevido	Confiado	Estable	Diplomático
Dominio	Influencia	Estabilidad	Cumplimiento
Calculador	Reflexivo	Versátil	Firme
Cooperador	Práctico	Activo	Independiente
Indeciso	Calculador	Inquieto	Voluntarioso
Cauteloso	Escéptico	Impaciente	Obstinado
Agradable	Lógico	Orientado a la presión	No sistemático
Modesto	Suspicaaz	Ansioso	Desinhibido
Pacífico	Analítico	Flexible	Arbitrario
Recatado	Incisivo	Impulsivo	Inflexible



ESTILO DE VENTA NATURAL Y ADAPTADO

El estilo natural de venta de John al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos puede que no siempre encaje con el entorno de ventas en el que se encuentra. Esta sección es muy importante, ya que identificará si el estilo natural o adaptado como vendedor es correcto para el actual entorno de ventas.

PROBLEMAS - RETOS

Natural

John tiende a afrontar los retos de venta de una manera exigente, emprendedora y con fuerza de voluntad. Utiliza un enfoque muy personalizado y buscará activamente la consecución de sus objetivos. Le gusta tener la autoridad que corresponde a la responsabilidad que asume y un área de ventas que le fuerce a mejorar su forma de actuar.

Adaptado

John no ve la necesidad de cambiar su estilo natural de venta, ya que éste está relacionado con la solución de problemas y la asunción de retos.

PERSONAS - CONTACTOS

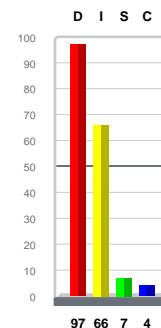
Natural

El estilo natural de John se centra en utilizar al máximo la persuasión y la emoción. Es positivo y busca el triunfo a través de sus buenas habilidades verbales. Intentará convencer de que lo que está diciendo no sólo es correcto, sino que es exactamente lo que se necesita. Muestra entusiasmo por prácticamente todo con sus clientes potenciales.

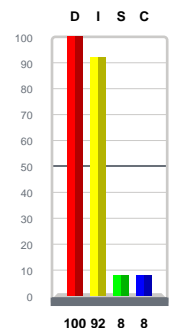
Adaptado

John cree que el entorno necesita que él sea sociable y optimista. Confiará en los demás y quiere un entorno positivo para vender.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





ESTILO DE VENTA NATURAL Y ADAPTADO Continuación



RITMO - CONSTANCIA

Natural

John es capaz de mantener el equilibrio, incluso en las situaciones en las que el tiempo apremia y en los cambios constantes de agenda. Se siente cómodo tratando con una gran variedad de clientes. Su necesidad de tener un elevado nivel de actividad le permite contactar con muchos clientes potenciales nuevos.

Adaptado

John cree que el entorno de ventas no requiere que él cambie su forma de gestionar el nivel de actividad ni su firmeza.

PROCEDIMIENTOS - NORMAS

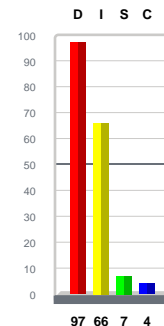
Natural

John quiere que los demás le perciban tal como es en realidad; con predisposición y capacidad para interpretar las políticas de la compañía, con el fin de asegurar los mejores resultados y permitir sus métodos de venta creativos e innovadores. Quiere ser evaluado en base a sus resultados y no en base al modo en que los ha conseguido.

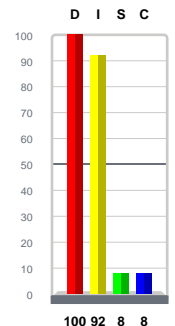
Adaptado

La diferencia entre el estilo natural y el estilo adaptado de John no es significativa y no ve la necesidad de cambiar en este aspecto.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



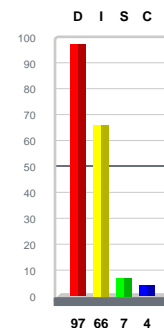


ESTILO DE TRABAJO ADAPTADO

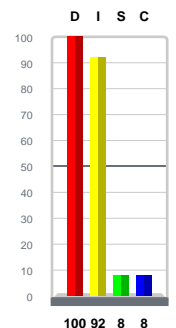
John ve que su actual ambiente de trabajo requiere que él demuestre el siguiente comportamiento. Si las declaraciones siguientes NO LE PARECE que están relacionadas con el trabajo, averigüe por qué él está adaptando su comportamiento.

- Establecer su propia agenda para obtener resultados.
- Predisposición para realizar una presentación de ventas creativa.
- Mostrar una dedicación firme y estricta para realizar los proyectos de ventas.
- Mostrar confianza al contactar con los clientes.
- Gestionar a los clientes eficientemente.
- Tener muchos recursos y ser una persona entusiasta y emprendedora.
- Desafiar el "status quo".
- Exponer a los clientes la situación en general.
- Usar un enfoque creativo para vender productos o servicios nuevos e innovadores.
- No tener temor de extralimitarse en la autoridad para realizar una venta.
- Tener autoridad para cumplir con sus responsabilidades.
- Compartir su opinión personal con los clientes.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





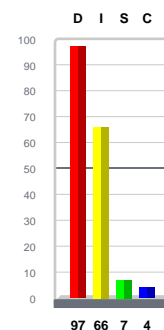
CLAVES PARA MOTIVAR

Esta sección del informe ha sido diseñada después de analizar las necesidades de John. La gente se motiva por la cosas que quiere alcanzar y, una vez alcanzadas, ya no son fuerza de motivación. Analice cada una de las afirmaciones que recoge esta sección y resalte aquellas necesidades que actualmente "motivan".

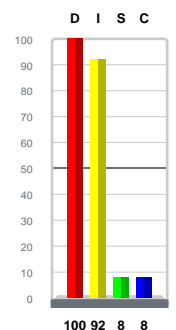
John quiere:

- Productos poco usuales, nuevos o difíciles de vender.
- Ser visto como un líder.
- La oportunidad para expresar sus ideas y demostrar sus aptitudes.
- Nuevos desafíos y problemas que resolver.
- El poder y la autoridad necesarios para asumir los riesgos y obtener los resultados de venta deseados.
- Orientarse hacia aquellos que aprecian sus resultados de venta.
- Tener la oportunidad para avanzar rápidamente.
- Independencia.
- Controlar su propio destino.
- Un lugar de trabajo apasionante.
- La oportunidad de divertirse (divertirse mucho y trabajar duro).
- Reuniones de ventas que le permitan transmitir sus emociones.
- Prestigio, posición y cargos que le permitan gestionar el destino de otros.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



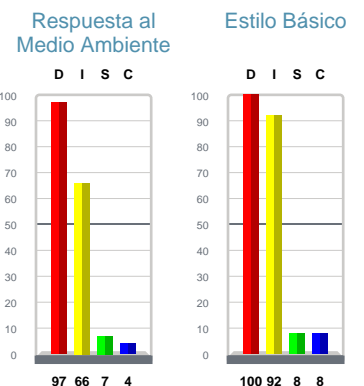


CLAVES PARA DIRIGIR

En esta sección se encuentran algunas de las necesidades que John debe satisfacer, con el fin de ejecutar su trabajo en óptimas condiciones. Algunas necesidades pueden ser satisfechas por él mismo, mientras que la dirección debe encargarse de proporcionar otras. Para algunas personas, es muy difícil motivarse cuando sus necesidades básicas de dirección no han sido satisfechas. John, conjuntamente con su superior jerárquico, debería revisar la lista e identificar, al menos, las 3 ó 4 declaraciones que son más importantes para él. Esto le permitirá participar en la elaboración de su propio plan de dirección personal.

John necesita:

- Mantener el enfoque hacia los resultados y no sacrificar la productividad por satisfacer a la gente.
- Ayuda a la hora de controlar el tiempo y de fijar prioridades.
- Un estilo de dirección participativo.
- Negociar los compromisos cara a cara.
- Ser objetivo a la hora de gestionar su área de ventas.
- Tener por escrito los parámetros y las reglas a seguir.
- Más control del lenguaje corporal.
- Conocer los resultados que se esperan de él y ser evaluado en base a dichos resultados.
- Presentaciones más lógicas que emocionales.
- Enfocar la conversación en las actividades de trabajo y desarrollar menos vida social.
- Que se le comunique cuando existe un desacuerdo o cuando rompe las reglas.





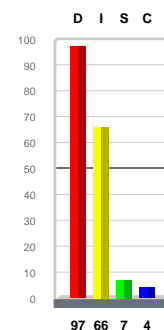
ÁREAS DE MEJORA

En este área se incluye una lista de posibles limitaciones que no tienen relación con un trabajo específico. Revise la lista con John y anule aquellas afirmaciones que no se ajusten a la realidad. Resalte 3 ó 4 limitaciones que obstruyen el buen desempeño profesional y elabore un plan de acción para eliminar o reducir estos obstáculos.

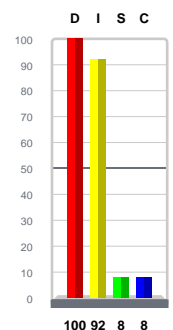
John muestra una tendencia a:

- Presentarse a sí mismo con más autoridad de la que realmente puede tener.
- Dominar la presentación de ventas.
- Desagradarle el trabajo rutinario -- informes de visita. etc.
- No realizar una presentación en orden lógico.
- Hacer poco seguimiento si el cliente tiene poco potencial de compra futura.
- Resistirse a participar como miembro del equipo, a menos que sea visto como líder.
- Culpar, negar y defenderse cuando se enfrenta con resultados de venta poco satisfactorios.
- Vender lo que él quiere vender, en vez de escuchar las necesidades del cliente.

Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico





PLAN DE ACCIÓN

Los siguientes puntos son ejemplos de áreas en las cuales Ud. puede desear efectuar una mejora. Haga un círculo alrededor de una a tres áreas y desarrolle el(los) plan(es) de acción con el fin de obtener los resultados deseados. Examine su informe e identifique aquellas posibles áreas que necesitan una mejora.

- Servicio al Cliente
- Prospección
- Preparación
- Presentación
- Gestión de Objeciones
- Cierre
- Conocimiento del producto
- Objetivos
- Relaciones interpersonales
- Otros

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Área: _____

- 1.
- 2.
- 3.

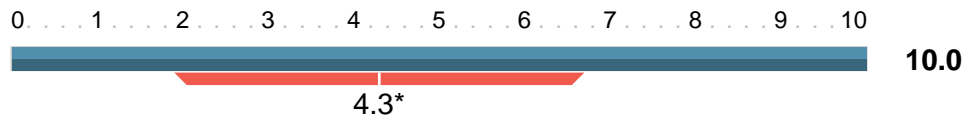
Fecha de Inicio: _____ Fecha de Finalización: _____



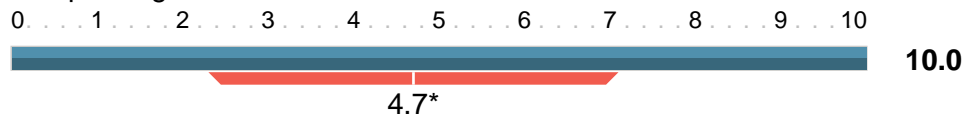
JERARQUÍA CONDUCTUAL

La gráfica de Jerarquía Conductual mostrará por orden su estilo de comportamiento natural dentro de las ocho (8) áreas más comunes en el lugar de trabajo. Le ayudará a entender en cuales de estas áreas usted será mas eficiente de manera natural.

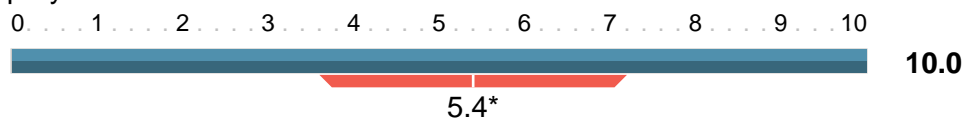
1. SENTIDO DE URGENCIA - Decisión, respuesta rápida y acción inmediata.



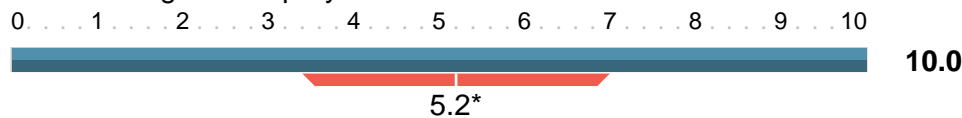
2. COMPETITIVIDAD - Tenacidad, decisión, asertividad y una actitud de "querer ganar" en todas las situaciones.



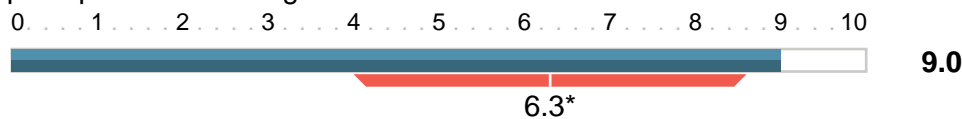
3. VERSATILIDAD - Aportar con múltiples talentos y con mucha voluntad para adaptarse a los requerimientos y retos que requiera cada proyecto o tarea.



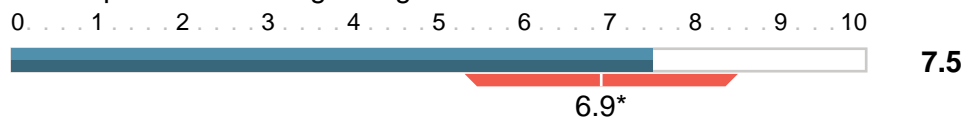
4. CAMBIO FRECUENTE - Cambiar de tarea constantemente y estar disponible cuando se le solicite dejar lo que está haciendo para hacerse cargo de un proyecto nuevo.



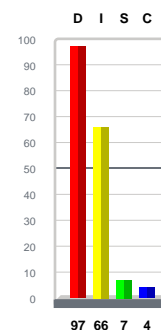
5. INTERACCIÓN FRECUENTE CON LOS DEMÁS - Encontrarse en un ambiente en el que tenga muchas interrupciones no es un problema, pues procura ser amigable con todos.



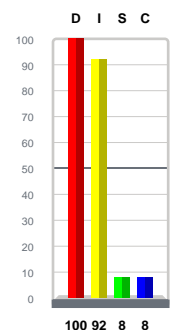
6. ORIENTACIÓN A LAS PERSONAS - Emplear la mayor parte del tiempo con un grupo heterogéneo de personas para lograr resultados en los que la meta sea ganar-ganar.



Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



* El 68% de la población cae dentro de este rango.

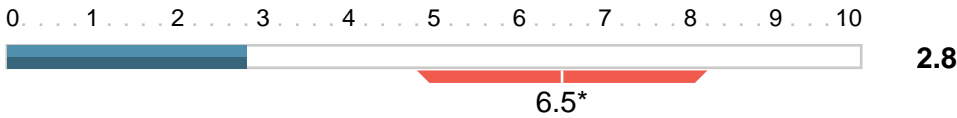


JERARQUÍA CONDUCTUAL

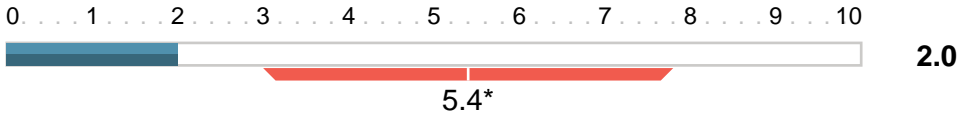
7. RELACIÓN CON EL CLIENTE - Un deseo para demostrar un interés sincero en ellos.



8. CONSISTENCIA - La habilidad de realizar un trabajo siempre de la misma manera.



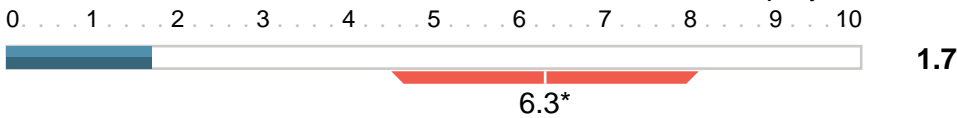
9. ANÁLISIS DE DATOS - La información se mantiene de manera precisa y se evalúa cada vez que sea necesario.



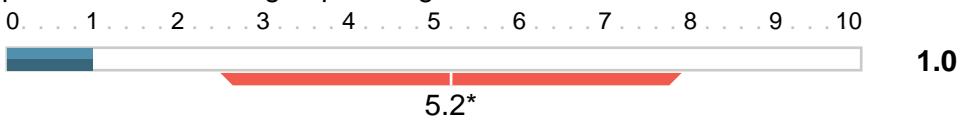
10. SEGUIMIENTO DE POLÍTICAS - Hacer las cosas de acuerdo a las políticas de la empresa, si éstas no están bien definidas, hacer las cosas de acuerdo a como se hacían antes.



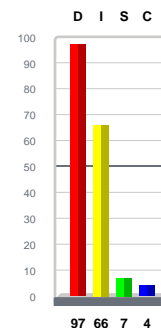
11. SEGUIMIENTO - La necesidad de involucrarse en los proyectos.



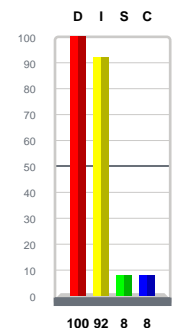
12. LUGAR DE TRABAJO ORGANIZADO - Sistemas y procedimientos a seguir para llegar al éxito.



Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



SIA: 97-66-07-04 (11) SIN: 100-92-08-08 (12)
* El 68% de la población cae dentro de este rango.

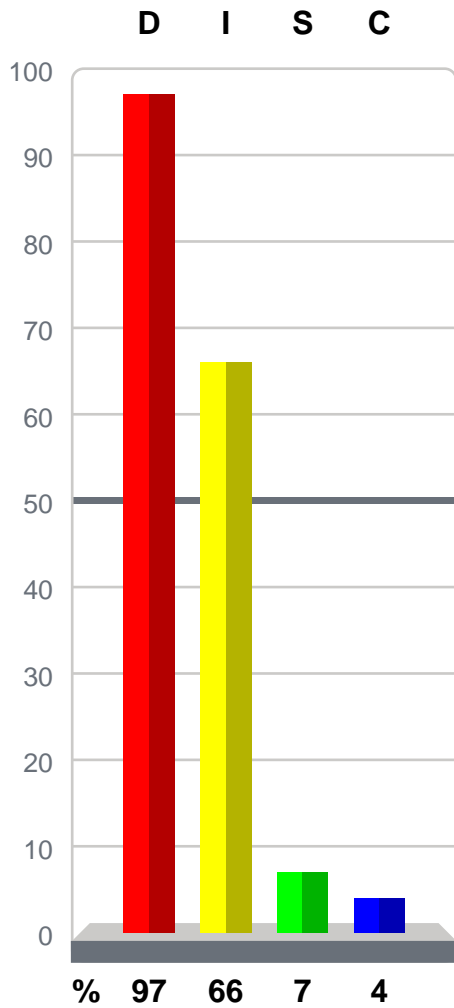


GRAFICAS STYLE INSIGHTS®

15/11/2017

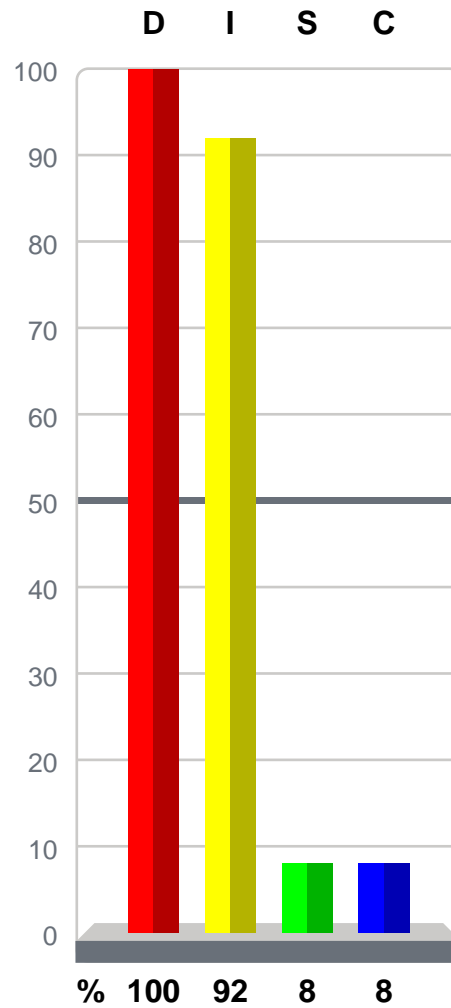
Respuesta al Medio Ambiente

Gráfico I



Estilo Básico

Gráfico II



Norma española-américas 2014 R4



RUEDA DE PERFIL PERSONAL SUCCESS INSIGHTS® WHEEL

La Rueda de Perfil Personal es una poderosa herramienta muy popular en el mundo. Además de la información donde se le explica a detalle su comportamiento, la Rueda le ofrece una representación visual que le permite a usted:

- Observar su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Observar su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Darse cuenta de cuánto está adaptando su comportamiento.
- Si cuenta con el reporte del Perfil de Comportamiento del Puesto, puede ver la relación de su comportamiento con su trabajo.

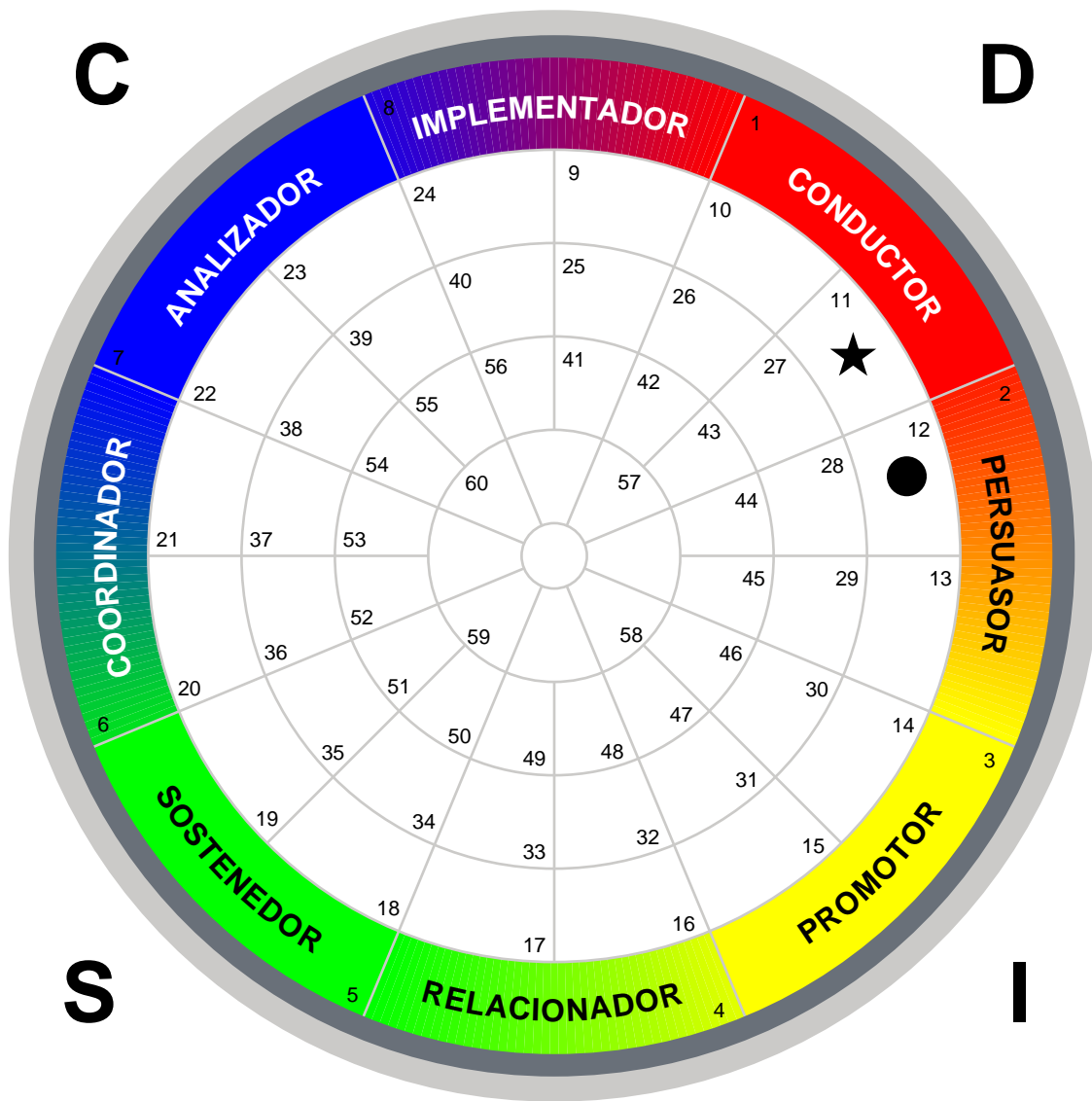
Ubique en la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella). Ambos están colocados en la Rueda. Si se encuentran ubicados en zonas diferentes, significará que usted está adaptando su comportamiento. La distancia entre ambas figuras muestra cuánto está adaptando su conducta y cuánto esfuerzo esto le representa.

Si es parte de un grupo o equipo cuyos miembros también hayan realizado la evaluación de comportamiento DISC, puede sacar aún más provecho del reporte. Ubicando el comportamiento de cada uno de ellos dentro de la Rueda, podrá darse cuenta de la variedad de comportamientos que conforman el equipo. Existe una función en el sistema de Success Insights que permite realizar Gráficas de las Ruedas de Equipo, ubicando tanto el comportamiento natural como el adaptado de cada miembro. Esto permite darse cuenta de manera rápida de las posibles áreas de conflicto. También podrá identificar si la comunicación, la comprensión y integración del mismo pueden incrementarse.



RUEDA DE PERFIL PERSONAL SUCCESS INSIGHTS® WHEEL

15/11/2017



Adaptado: ★ (11) CONDUCTOR PERSUASIVO
Natural: ● (12) PERSUASOR CONDUCTIVO

Norma española-américas 2014 R4