



DISCOVERY

Alejandro Moreno
29/06/2007

Informe Personal

Capítulo Base
Capítulo de Gestión
Capítulo: Venta Eficaz
Capítulo: Desarrollo Personal
Capítulo: Entrevista Personal



Detalles Personales

Alejandro Moreno
Gerente de Desarrollo Organizacional
alejandro.moreno@gmd.com.mx

GMD
Mexico

Fecha de Realización **29/06/2007**

Fecha de Impresión **02/07/2007**

Insights Learning and Development Ltd.
Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com



Contenido

Introducción	5
Visión Global	6
Estilo Personal	6
Cuando Interactúa con los demás	7
Toma de Decisiones	7
Puntos fuertes y Debilidades clave.	9
Puntos Fuertes	9
Posibles Debilidades	10
Valor para el Equipo	11
Comunicación	12
Comunicación Eficaz	12
Obstáculos para la Comunicación Eficaz	13
Posibles Puntos Ciegos	14
Tipo Opuesto	15
Comunicación con el Tipo Opuesto a Alejandro	16
Sugerencias para el Desarrollo	17
Gestión	18
Crear el Ambiente Ideal	18
Gestionar a Alejandro	19
Motivar a Alejandro	20
Estilo de Gestión	21
Capítulo: Venta Eficaz	22
Visión Global del Estilo de Venta	23
Antes de que Comience la Venta	24
Identificar Necesidades	25
Formular la Propuesta (Oferta)	26
Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones)	27



Conseguir el Compromiso	28
Seguimiento y Continuidad	29
Indicadores sobre Preferencias en la Venta	30
Capítulo: Desarrollo Personal	31
Tener un Norte en la Vida	32
Organizar el Tiempo y la Vida	33
Creatividad Personal	34
Aprendizaje Continuo	35
Estilos de Aprendizaje	36
Preguntas para la Entrevista	37
□ 38	
Dinámica de los Colores Insights	39
Preferencias de Jung	40



Introducción

Este informe Insights Discovery está basado en las respuestas de Alejandro Moreno al Evaluador de Preferencia Insights que se hizo el 29/06/2007.

Los orígenes de la teoría de la personalidad se remonta al siglo V a. C cuando Hipócrates identificó cuatro manifestaciones diferentes de la energía en cuatro diferentes tipos de personas. El sistema Insights está construido sobre el modelo de personalidad identificado en primer lugar por el psicólogo suizo Carl Gustav Jung. Este modelo fue publicado en 1921 en su obra "Tipos Psicológicos" y fue desarrollado en escritos posteriores. Desde entonces el trabajo de Jung sobre la personalidad y las preferencias ha sido adoptado como el trabajo fundamental para entender la personalidad y ha sido objeto de estudio de miles de investigadores hasta el momento actual.

Usando la tipología de Jung, este informe Insights Discovery ofrece un marco para el auto entendimiento y el desarrollo personal. La investigación sugiere que un buen entendimiento de uno mismo así como de sus puntos fuertes y sus debilidades capacita a los individuos para que desarrollen estrategias eficaces para la interacción y puede ayudarles a entender mejor las demandas de su entorno.

Este informe, generado a partir de varios cientos de miles de afirmaciones, es único. Contiene afirmaciones que sus respuestas al Evaluador indican que pueden aplicársele a usted. Modifique o elimine cualquier afirmación que no sea aplicable pero sólo tras haberlo consultado con colegas o amigos que puedan decirle si dicha afirmación constituye para usted un "punto ciego".

Use esta información pro-activamente. Es decir, identifique las áreas clave en las que pueda usted desarrollarse y actuar. Comente esos aspectos con amigos y colegas. Pídales sus opiniones sobre áreas que le parezcan particularmente relevantes y desarrolle un plan de acción para su crecimiento personal e interpersonal.



Visión Global

Estas afirmaciones proporcionan un entendimiento amplio del estilo de trabajo de Alejandro. Use esta sección para lograr un mejor entendimiento de su manera de enfocar sus actividades, relaciones y decisiones.

Estilo Personal

Alejandro se esfuerza en mejorar las cosas en vez de limitarse a aceptarlas tal como son. Le encanta conseguir que se hagan las cosas - a veces a costa de los demás. No suele confiar en ninguna idea ni teoría hasta haberlas comprobado y probado personalmente. Siempre encuentra dónde mejorar y puede pasar su tiempo de ocio intentando, según lo ve él, mejorar él mismo y a los demás. Su visión más bien impersonal de la vida puede hacer que sea poco tolerante y compasivo ante sus propios sentimientos o los de los demás o que les dedique poco tiempo.

Alejandro suele intuir fácilmente qué estructura y organización son necesarias para conseguir metas de gran alcance aprovechando las ideas y personal disponibles. Lo que se le da mejor es planificar con adelanto y llevar esos planes a la práctica. Cuando da lugar a que se ignoren los sentimientos o que no se expresen, a veces puede tener reacciones emocionalmente exageradas ante situaciones interpersonales difíciles. No le gusta la confusión, la ineficiencia, las medias tintas y cualquier cosa que ve como inútil o ineficaz. Ama la disciplina y puede ser duro cuando lo requiere la situación. Podría ver su eficacia incrementada si se permitiera a sí mismo buscar y aceptar la ayuda de los demás.

Las personas con las que trabaja Alejandro son conscientes de sus excelentes cualidades de organización y de su buena aptitud comercial. Tiene éxito a menudo en la mejora de la eficacia y reduciendo la pérdida de tiempo de los demás. Alejandro, al mismo tiempo despierto y sin pelos en la lengua, puede ver el defecto de una propuesta o posición pero a menudo tomará cualquiera de las partes de un tema (y le encanta discutir) adoptando una postura de "abogado del diablo". Las experiencias positivas le sirven de referencia, las recuerda, y se basa en ellas. Alejandro tiene un don natural para el marketing y la venta, por lo que necesita un trabajo que suponga un reto para él y atraiga su atención.

Alejandro es optimista y positivo, vive principalmente en el aquí y el ahora. Se le da bien manejar situaciones de crisis y se hará cargo con prontitud organizando y transmitiendo a los demás una sensación de calma, seguridad y confianza. Aunque suele mostrar una tendencia a abarcar demasiado, de algún modo todo se hace a su debido tiempo. Se le da bien conseguir que las cosas se hagan, para lo que usa un modo asertivo. La capacidad de Alejandro para enfocar la tarea nos sugiere que tiene una habilidad especial para resolver problemas.

Tiene un claro afán de alcanzar logros tangibles y corrección; tiende a ser perfeccionista. Suele ser más eficaz cuando se toma su tiempo para analizar cómo se siente verdaderamente. Se siente más seguro cuando puede controlar una situación asegurándose de que todos aceptan su forma de pensar. Suele valorar la tradición y está interesado en el mantenimiento de las reglas y los procedimientos establecidos. No siempre le resultan importantes las opiniones de



los demás, especialmente cuando no concuerdan con sus propias opiniones, con las que puede llegar a estar ligado emocionalmente.

Cuando Interactúa con los demás

Debido a su aparente fijación con el trabajo, los demás pueden sorprenderse cuando descubren que Alejandro es bastante aficionado a estar con su familia y amigos. A veces se presenta a sí mismo como un "experto", gran conocedor de un tema y ávido por educar a los demás sobre él. A veces puede verse en un apuro cuando le reta alguien más preparado. Invierte una enorme cantidad de energía en asegurar el bienestar y la seguridad de los suyos, partiendo de una posición de fuerte proteccionismo. Necesita aprender a valorar los sentimientos "ilógicos" de los demás y aceptar que también tienen una razón y son válidos. Se siente frustrado si las necesidades de los demás interfieren en su camino. Le disgusta que le digan lo que tiene que hacer o cómo, y puede irritar a los demás por su insistencia de hacer las cosas a su manera.

Los errores de los demás le afectan y le hacen reaccionar con vehemencia. Si escucha con atención las reacciones de los demás puede evitar que se le considere bastante terco a veces. La indiferencia y la crítica no le afectan mucho. Es un buen innovador, negociador y gerente. Es excelente en el establecimiento y uso ordenado de procedimientos, normas y regulaciones y puede mostrarse impaciente con aquellos que no llevan a cabo los trabajos o tareas designados según las normas.

Una gran parte de su verdadero estilo puede ocultarse a los demás en el trabajo, dado que no suele expresar sus sentimientos hasta que conoce a alguien. No aprecia los comentarios críticos acerca de sus cualidades personales, puesto que ve estos comentarios como ataques personales a su integridad. Podría aprender a expresar su valoración hacia los demás regularmente y podría venirle bien escuchar más y tener en cuenta como se sienten los demás realmente. Será bueno para él consultar las opiniones de los demás. Puede necesitar reducir la marcha para tomar en cuenta los sentimientos de las personas con las que está involucrado y escuchar y aceptar regularmente los puntos de vista opuestos a los suyos.

Toma de Decisiones

Alejandro es práctico y realista, es un individuo muy flemático y meticuloso. Si algo no parece racional, corre el riesgo de rechazarlo sin más, incluso si es un tema crítico. Es extrovertido, versátil y perspicaz, y puede ofrecer un sin fin de soluciones a cualquier reto en el que se encuentre. En su pensamiento activo y a largo plazo, y cuando planifica, es lógico, analítico objetivamente crítico y prefiere dejarse convencer por la razón. Para tomar decisiones rápidamente le gusta que los asuntos sean lógicos, así que exige y espera racionalidad en la mayoría de las situaciones.

Alejandro es auto suficiente y no tiene miedo de escoger "el camino más difícil" en su esfuerzo por producir los mejores resultados. Recorrerá todas las posibles vías de solución a un problema que capte su interés. Prefiere la experiencia personal y no limitarse a estudiar o leer para aprender. Ante los retos, busca soluciones realistas y satisfactorias. Políticamente despierto, Alejandro se siente cómodo normalmente con sus decisiones incluso frente a



posibles conflictos con otros en posiciones más altas.

A Alejandro se le considera un líder natural y que toma decisiones. Se considera a sí mismo realista, práctico y flemático, aunque los demás no siempre pueden ver el lado práctico de algunas de sus decisiones. Su lema es "Hazlo ahora" A Alejandro le encanta tomar decisiones. Le gusta controlar las cosas y valora la toma de decisiones eficiente y eficaz. Alejandro es extremadamente realista y depende y se fía de lo que le sugieren sus sentidos sobre su mundo.

Notas Personales













Puntos fuertes y Debilidades clave.

Puntos Fuertes

Esta sección identifica los puntos fuertes clave que Alejandro aporta a la organización. Alejandro tiene capacidades, técnicas y atributos en otras áreas, pero las afirmaciones siguientes probablemente constituyan algunos de los atributos fundamentales que puede ofrecer.

Puntos fuertes de Alejandro:

-  Acepta la autoridad fácilmente.
-  Realista, adaptable y solucionador de problemas pragmáticos.
-  Se motiva a sí mismo y a los demás para alcanzar resultados.
-  Fuerte ética de trabajo.
-  Asertivo, buen comunicador que improvisa sobre la marcha.
-  Da a los detalles la importancia que tienen dentro del proceso.
-  Orientado hacia la acción - a la altura de los riesgos.
-  Analítico y sistemático.
-  Agente del cambio.
-  Confiado y directo.

Notas Personales













Puntos fuertes y Debilidades clave.

Posibles Debilidades

Jung dijo "el sabio acepta que todas las cosas tienen dos caras". También alguien dijo que una debilidad es un punto fuerte del que se ha abusado. De las respuestas de Alejandro al Evaluador se pueden extraer estas áreas como posibles debilidades.

Posibles debilidades de Alejandro:

-  Reacio a pedir ayuda a los demás.
-  Puede obsesionarse con alcanzar un resultado.
-  "Manda" en vez de "pedir".
-  A menudo no toma las opiniones de los demás lo suficientemente en cuenta.
-  Puede confiar demasiado en la experiencia pasada.
-  Algunas veces es un perfeccionista, impaciente e intolerante.
-  Su confianza a veces puede ser interpretada como arrogancia.
-  No siempre se para a escuchar las opiniones de los demás.
-  No siempre considera todas las implicaciones de sus acciones.
-  Inflexible, obstinado, abrupto e impersonal.











Notas Personales



Valor para el Equipo

Cada persona aporta un conjunto único de dones, atributos y expectativas al ambiente en el que se mueve. Añada a esta lista cualquier otra experiencia técnica o atributo que aporte Alejandro y ponga a disposición de los demás miembros del equipo los puntos más importantes de la lista.

Como miembro de un equipo, Alejandro:

-  Afronta la resolución de problemas de una manera sistemática.
-  Le gusta estar en el centro de la acción.
-  Asumirá responsabilidad pero desviará las culpas.
-  Puede hacer planes de acción para reducir riesgos.
-  Responde bien ante retos inmediatos.
-  Puede enfocar igualmente la "tarea" y el "proceso"
-  Tiene una actitud de "puedo hacerlo".
-  Elimina los obstáculos para el cumplimiento.
-  Comunica con claridad y eficacia.
-  Aporta orden y estructura gracias a sus cualidades de organización.

Notas Personales















Comunicación

Comunicación Eficaz

La comunicación solamente puede ser eficaz si el receptor la recibe y entiende. Según cada persona, ciertas estrategias de comunicación son más eficaces que otras. Esta sección identifica algunas de las estrategias clave que conducirán a una comunicación eficaz con Alejandro. Identifique las afirmaciones más importantes y hágaselas llegar a sus colegas.

Estrategias para la comunicación con Alejandro:

-  Pídale cosas, no se las mande.
-  Hable con rapidez y claridad.
-  Sea claro/a sobre las expectativas y plazos de tiempo.
-  Aporte pruebas y evidencias sobre el rendimiento.
-  Asegúrese de que ve pruebas de su apoyo.
-  Presente solamente hechos sólidos y fiables.
-  Esté atento/a a las señales que indiquen "Estoy perdiendo interés".
-  Sea diplomático/a, o si no...
-  Sea amable y vaya al grano.
-  Sea franco/a, sincero/a, decisivo/a y confiado/a.
-  Haga las cosas paso a paso.
-  Déle hechos verificables.

Notas Personales















Comunicación

Obstáculos para la Comunicación Eficaz

Ciertas estrategias serán menos eficaces en la comunicación con Alejandro. Abajo se enumeran algunas de las cosas que deben evitarse. Esta información se puede usar para desarrollar estrategias de información poderosas, eficaces y mutuamente aceptables.

En la comunicación con Alejandro NO:

-  Le diga qué hacer y cómo hacerlo.
-  Divague ni se emocione.
-  Ofrezca opiniones sobre asuntos personales a menos que él las pida.
-  Se sorprenda si rompe las normas.
-  Le deje dominar la conversación.
-  Sea vago/a o impreciso/a.
-  Use comentarios improvisados.
-  Le tenga desinformado o él hará lo mismo.
-  Critique sus ideas o se oponga a ellas.
-  Se acerque a él con conclusiones inevitables.
-  Ignore o descarte sus puntos de vista.
-  Sea aburrido/a, terco/a o redundante.

Notas Personales



Posibles Puntos Ciegos

La percepción que tenemos de nosotros mismos puede ser diferente de la idea que los demás tienen de nosotros. Nosotros proyectamos quienes somos al mundo exterior a través de nuestra "personalidad" y no somos siempre conscientes del efecto que nuestros comportamientos menos conscientes tiene sobre los demás. Estos comportamientos menos conscientes se llaman "Puntos Ciegos". Subraye las afirmaciones importantes de esta sección de las que no es usted consciente y pregunte por su validez a sus amigos y colegas.

Posibles Puntos Ciegos de Alejandro:

A Alejandro se le considera un persuasor zalamero, y puede parecer indiferente hacia las personas que dan la impresión de ser menos extrovertidos y triunfadores que él mismo. Intenta adoptar un estricto código de ética y valores tanto para sí mismo como para los demás y se le puede considerar dictatorial si intenta imponer sus criterios. Como normalmente no pregunta "qué pasa si", a menudo se pierde posibles significados, implicaciones y conexiones. Alejandro puede tener que ser más consciente de que tiende a negar sus sentimientos y emociones y a suprimirlos. Se fija a sí mismo un estilo de vida de disciplina, estructura, esquema y orden, y dirige mejor cuando aprende a controlar su tendencia a frustrarse e impacientarse con los demás.

Corre el riesgo de decidir demasiado rápido y debería pararse a escuchar los puntos de vista de los demás antes de precipitarse. Algunas veces, está tan absorto en sus propios planes que no se molesta en escuchar lo que tienen que decir los demás. Aunque Alejandro aprecia el buen trabajo, sus miradas críticas pueden revelar su impaciencia para con los errores o rendimientos de baja calidad. Particularmente formal si las cosas van como él quiere, se resiente cuando le dicen qué hacer o cómo hacer las cosas mejor. Debería ralentizar el ritmo cuando está en interacción con otras personas en un proyecto limitado en el tiempo. Puede que no se dé cuenta de lo gritón que les puede parecer a los demás.

Puede ser extremadamente difícil para él y hasta vergonzante expresar gratitud por cualquier ayuda que haya recibido. Quizás se le puede considerar uno de los organizadores natos de la vida, puesto que es práctico, de fuerte voluntad y si no se sale con la suya puede volverse rebelde. Su raciocinio puede ser tan extremadamente afilado que pasará por alto todo lo que es preocupante para los demás.

Notas Personales



Tipo Opuesto

La descripción en este apartado se basa en el tipo opuesto a Alejandro en la Rueda de Insights. A menudo, la mayor dificultad en la comprensión y la interrelación, la tenemos con aquellas personas cuyas preferencias son diferentes de las nuestras. Saber reconocer estas características puede ayudarnos a la hora de desarrollar estrategias para el desarrollo personal y la mejora de las relaciones interpersonales.

Reconocer a su Tipo Opuesto:

El tipo Insights opuesto a Alejandro es el Solidario, el tipo "Emotivo Introverso" de Jung.

Los Solidarios son individuos afables, amables, constantes y leales que se llevan bien con los demás. Construyen una estrecha relación con un pequeño grupo de asociados en el ámbito laboral. Alejandro verá que los esfuerzos del Solidario se dirigen a retener lo familiar y predecible. Los Solidarios buscan constantemente la apreciación de los demás y su adaptación a los cambios puede ser lenta. Pueden hacer esfuerzos suplementarios para ayudar a alguien a quien tienen por amigo.

Alejandro puede sospechar que el Solidario requiere ayuda para dejar atrás lo viejo y abrir los brazos a lo nuevo. Los Solidarios son cautos, convencionales, diplomáticos y sinceros y pueden evitar tomar decisiones hasta que tienen a su disposición muchos de los hechos y detalles. El Solidario trata de pasar inadvertido. Para rendir bien el Solidario necesita instrucciones específicas y detalladas antes de empezar un trabajo.

Alejandro se sentirá frustrado cuando el Solidario ante un desafío se vuelva terco e insolente. Los Solidarios son personas de trato fácil y bajo perfil y les gusta sentir que son necesarios y significativos en las vidas de los demás. Aún si otra persona comete un error, el Solidario puede dedicar mucho tiempo a simpatizar e intentará difundir la responsabilidad. Para los Solidarios, los desacuerdos o las opiniones opuestas pueden ser estresantes. Si el conflicto en el lugar de trabajo llega a ser demasiado grande, pueden volverse inquietos e inseguros y a menudo se apartan para evitar mayores conflictos.

Notas Personales









Tipo Opuesto







Comunicación con el Tipo Opuesto a Alejandro

Esta sección ha sido escrita específicamente para Alejandro, y le sugiere algunas estrategias que podría poner en práctica para mejorar la relación con una persona que sea su tipo opuesto en la Rueda de Insights

Alejandro Moreno : Cómo puede adaptarse a las necesidades de su Tipo Opuesto:

-  Reconozca sus sólidos esfuerzos y valore su aportación.
-  Elogie su contribución antes de buscar los defectos.
-  Refleje su naturaleza normalmente calmada y equilibrada.
-  Valore su capacidad para acumular una gran cantidad de información.
-  Los mensajes importantes póngalos por escrito, en aras de la claridad.
-  Déle tiempo para la reflexión interna.

Alejandro Moreno : Cuando trate con su Tipo Opuesto NO:

-  Adopte una posición intransigente, de enjuiciamiento.
-  Suponga que la pasividad es aceptación tácita.
-  Le haga muchas preguntas una detrás de otra.
-  Suponga que la pasividad es desacuerdo tácito.
-  Se ponga demasiado impersonal.
-  Descarte a la ligera su trabajo, ideas u opiniones.











Notas Personales



Sugerencias para el Desarrollo

Insights Discovery no ofrece mediciones directas de habilidades, inteligencia, educación o formación. Sin embargo, a continuación se enumeran algunas sugerencias para el desarrollo de Alejandro. Identifique las áreas más importantes que aún no hayan sido tomadas en cuenta. Posteriormente, pueden ser incorporadas a un plan de desarrollo personal.

Alejandro se puede beneficiar de:

-  Modificar su tono de voz a veces duro y adaptarlo a unos niveles más apropiados.
-  Recordar constantemente la necesidad de considerar alternativas y anticipar las consecuencias.
-  Reflexionar un momento antes de responder.
-  Reflexionar acerca de lo considerado que piensan los demás que es él.
-  Recordar que él también es vulnerable.
-  Volverse más generoso, afectuoso y cariñoso.
-  Considerar soluciones alternativas a cada decisión.
-  Defender la posición contraria para reconocer su valor.
-  Comprometerse para mantener las buenas relaciones.
-  Reconocer que su estilo de elefante en una tienda de porcelana algunas veces es inapropiado.

Notas Personales













Gestión

Crear el Ambiente Ideal

Generalmente, cualquier persona es más eficaz cuando se le proporciona un ambiente adaptado a sus preferencias y estilo. Trabajar en otro ambiente puede resultar incómodo. Esta sección debería usarse para asegurar el mayor ajuste entre el ambiente ideal de Alejandro y su ambiente actual y para identificar posibles frustraciones.

El Ambiente Ideal de Alejandro es aquel en el que:

-  Existen reglas y procedimientos claros.
-  No se pierde el tiempo.
-  Pueden florecer la innovación y el estilo entrepreneur.
-  Puede trabajar ininterrumpidamente.
-  Constantemente tienen lugar actividades, variedad y cambios.
-  Todo está bien ordenado y todos los materiales clave de referencia están al alcance.
-  Tiene un jefe que no interviene.
-  Hay espacio para gráficos, tablas y otros puntos de referencia.
-  Tiene acceso fácil a fuentes de información relevantes.
-  Puede hincar el diente a nuevos proyectos.

Notas Personales













Gestión

Gestionar a Alejandro

Esta sección identifica alguna de las estrategias más importantes para gestionar a Alejandro. Algunas de esas necesidades puede satisfacerlas el propio Alejandro o sus colegas o jefes. Siga la lista para identificar las necesidades actuales más importantes, y úsela para construir un plan personal de gestión.

Alejandro necesita:

-  Tiempo para ajustarse a otros puntos de vista.
-  Que se le gestione por excepción - ¡permítale que siga con ello!
-  Un equipo de respaldo capaz y rápido.
-  Controlar el ritmo y las fechas límite.
-  Que se le anime a explorar nuevas ideas.
-  Un ambiente a ritmo rápido en el que pueda alcanzar resultados.
-  La oportunidad de intentar lo que no ha sido probado.
-  Negociar cara a cara.
-  La posibilidad de pensar en voz alta.
-  Opciones y alternativas antes de tener que tomar decisiones.











Notas Personales

Gestión

Motivar a Alejandro

A menudo se dice que no es posible motivar a nadie - solamente proporcionar el ambiente en el que se motivarán a sí mismos. He aquí algunas sugerencias que pueden ser una ayuda para proporcionar motivación a Alejandro. Con su acuerdo, incorpore las más importantes en su Sistema de Gestión del Rendimiento y Areas Clave de Resultados para una máxima motivación.

A Alejandro le motiva/n:

-  La participación en reuniones o en planificación para el futuro.
-  Estar capacitado para tomar el control de las situaciones.
-  Estar exento de restricciones y supervisión.
-  El cambio, la variedad y los nuevos proyectos.
-  La "realidad" en vez de teorías abstractas.
-  Establecer metas que le hagan esforzarse, a él mismo y a los demás, para alcanzarlas.
-  Arriesgarse y "sentir cerca el peligro".
-  El diálogo crítico, analítico y lógico.
-  Moldear y remoldear a las personas y las cosas.
-  El estatus, la influencia y el prestigio.











Notas Personales



Estilo de Gestión

Hay muchos enfoques diferentes para la gestión, la mayoría de los cuales tienen diferentes aplicaciones situacionales. Esta sección identifica el enfoque natural de la gestión de Alejandro y ofrece pistas para su estilo de gestión, destacando tanto los dones como los posibles obstáculos que se pueden seguir explorando.

Cuando gestiona a los demás, Alejandro puede mostrar una tendencia a:

-  Dirigir desde delante, ofreciendo un ejemplo personal.
-  Frustrarse con aquellos que no comparten y no perciben su punto de vista.
-  Establecer rígidas pautas para completar las tareas.
-  Mantener ante sus ojos el premio y no el coste.
-  Ofrecer recompensas tangibles por esfuerzos extra.
-  Enfrentarse a la gente que no está trabajando tanto como debería.
-  Alabar por cumplir, o ignorar completamente, tanto reacciones positivas como negativas.
-  No escuchar activamente los puntos de vista y opiniones de los demás.
-  Basar las decisiones en los hechos y la lógica.
-  Querer ser el mejor.

Notas Personales



Capítulo: Venta Eficaz

Una venta eficaz ha de cumplir tres requisitos principales:

Primero, el vendedor ha de conocerse a sí mismo, saber cómo potenciar sus puntos fuertes y mejorar en los débiles, y ser consciente de cómo es percibido por los diferentes clientes.

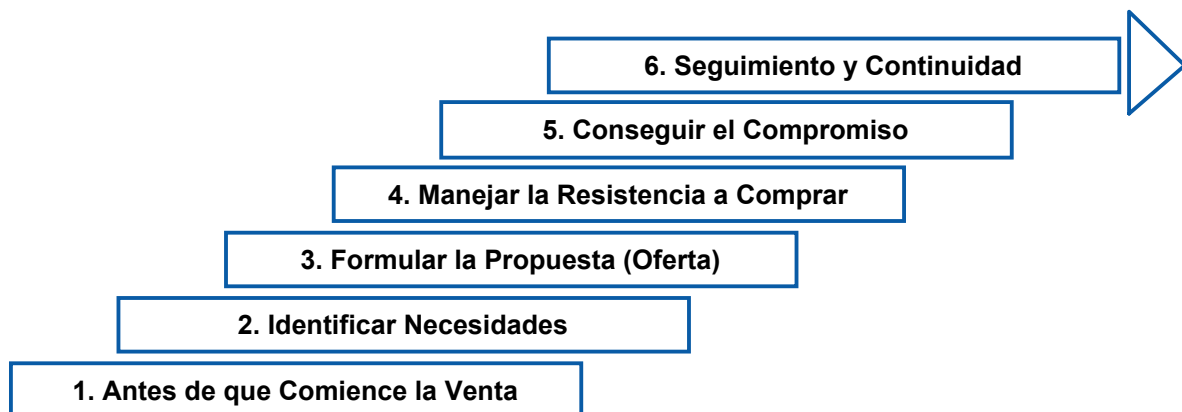
Segundo, el vendedor ha de comprender a los demás, especialmente a los clientes, que son personas diferentes a él. Con frecuencia, los clientes tendrán necesidades, expectativas, deseos y motivaciones diferentes a las del vendedor. Es necesario conocer y valorar estas diferencias.

Tercero, el vendedor ha de aprender a adaptar su comportamiento para relacionarse de forma más eficaz, conectar e influir en el cliente.

Este capítulo ha sido diseñado para servir de apoyo al desarrollo de cada uno de estos requisitos en las distintas etapas del proceso de venta.

El modelo que figura a continuación nos muestra la visión global de cada una de estas etapas, que se corresponden con los distintos apartados que se exploran en este capítulo.

Utilice el Capítulo de Venta Eficaz para desarrollar estrategias para la mejora de la relación con sus clientes, para un mejor conocimiento y comprensión de sí mismo y para conseguir más y mejores ventas.



Visión Global del Estilo de Venta

Las siguientes afirmaciones proporcionan una visión global del estilo de venta de Alejandro. Utilice esta sección para obtener una mejor comprensión de su forma de plantear la relación con el cliente.

Alejandro suele exigirse mucho a sí mismo y tiene las mismas expectativas respecto a sus clientes y compañeros. A menudo se muestra indiferente a las restricciones impuestas por la dirección y prefiere una estructura horizontal en la que todo el mundo tiene acceso a los clientes potenciales. Puede sentirse frustrado con aquellos clientes que tengan dificultad a la hora de articular sus ideas de un modo claro y conciso. Necesita esforzarse constantemente para tener en cuenta los sentimientos de los demás. Aprender a expresar más fácilmente el aprecio que realmente siente por los clientes puede ayudarle a que cambie la percepción que éstos tienen de él. Destaca a la hora de determinar e implantar procedimientos y normas útiles, y posiblemente confíe en que los demás se adapten a su sistema.

Su tono autoritario puede hacer que algunos clientes le encuentren arrogante o incluso algo prepotente. Puede encontrarse tan inmerso en su propia estrategia para generar la venta que se olvide de otras alternativas igualmente válidas. Alejandro suele proceder con franqueza y objetividad. Quizás por eso convenga que le recuerden que algunos de sus clientes pueden tener puntos de vista muy distintos sobre un mismo tema. Puede enfrentarse tanto con los compañeros como con los clientes cuando no se cumplen sus expectativas, pero es poco probable que este enfado le dure mucho tiempo. A veces, está tan convencido de sus objetivos y metas que no puede ver que pueden existir otros enfoques y posibilidades alternativas realmente válidas.

Al comunicar sus opiniones a los clientes tendrá que tener cuidado de hacerlo con sensibilidad y con una actitud positiva. Tiene un talento carismático para la venta. Alejandro tiene un don para conseguir que las personas sigan sus consejos.







Notas Personales









Antes de que Comience la Venta

La venta empieza mucho antes de su inicio "formal" y continúa mucho tiempo después de que haya "finalizado". A continuación se exponen algunas de las ideas clave que Alejandro debería tener en cuenta en las fases iniciales de planificación y aproximación al cliente.

Los principales puntos fuertes de Alejandro antes de que comience la venta:

-  Pone en marcha y mantiene el control de las actividades comerciales.
-  Adopta un actitud mental positiva.
-  Identifica los objetivos a corto y a largo plazo en el proceso de venta.
-  Se centra en los resultados a la hora de planificar sus ideas.
-  Mantiene al día, y de modo exhaustivo, sus conocimientos de productos y servicios.
-  Tiene un alto porcentaje de éxitos al confirmar sus citas.

Antes de que comience la venta, Alejandro podría:







-  Concentrarse en conseguir la confianza y la aceptación en sus relaciones comerciales.
-  Ser menos crítico con la postura del cliente, si no está de acuerdo con ella.
-  Ser consciente de que su estilo a algunos les puede resultar violento o intimidatorio, tanto al teléfono como en persona.
-  Prestar mayor atención a entablar buenas relaciones y desarrollar las.
-  Evitar el centrarse excesivamente sólo en los resultados inmediatos.
-  Adoptar un enfoque más flexible, sin prejuzgar los posibles resultados.

Notas Personales







Identificar Necesidades

A la hora de identificar necesidades, el objetivo es averiguar cuáles son los verdaderos problemas con los que se enfrenta el cliente. Ofrecemos una visión global y algunas recomendaciones que podrían ayudar a Alejandro a identificar las necesidades del cliente.

Los principales puntos fuertes de Alejandro al identificar necesidades:

-  Sabe utilizar un estilo directo al preguntar, para avanzar con rapidez.
-  Hace que los clientes potenciales reconozcan la necesidad de introducir cambios de forma inminente.
-  Amplía la percepción que los clientes tienen sobre sus necesidades.
-  Se centra en la tarea que tiene entre manos.
-  En la entrevista utiliza un estilo directo, versátil y sólido.
-  Mantiene con determinación su estrategia para el análisis de necesidades.

Cuando Alejandro identifica las necesidades podría:

-  Asegurarse de llegar a un mutuo acuerdo.
-  Añadir a su estilo un enfoque real de consultoría.
-  Reconocer que la habilidad para pensar de forma concreta y directa no es el único requisito previo para poder identificar las necesidades del cliente.
-  Evitar la tentación de saber la respuesta antes de que le hagan la pregunta.
-  Presuponer menos que sabe qué es lo mejor para su cliente.
-  Evitar realizar preguntas cerradas durante la fase exploratoria.







Notas Personales









Formular la Propuesta (Oferta)

Tras identificar las necesidades del cliente, la fase de "formular la propuesta" debe servir de puente para cubrir la distancia entre lo que necesita el cliente y la situación en la que se encuentra ese momento. Enumeramos a continuación algunas ideas clave con el objetivo de ayudar a Alejandro a desarrollar un estilo convincente y efectivo a la hora de formular sus propuestas.

Los principales puntos fuertes de Alejandro al formular la propuesta:

-  Mantiene todo bajo control durante el proceso de generación de la propuesta.
-  Estructura sus propuestas de forma lógica.
-  Demuestra absoluta convicción en su propuesta.
-  Transmite seguridad en que su solución es la correcta.
-  Proyecta una imagen positiva y de profesionalidad.
-  Se adapta bien a lo inesperado.

Cuando Alejandro formula la propuesta podría:

-  Esforzarse para caer bien a los clientes potenciales.
-  Confiar tanto en el contenido emocional como en los razonamientos lógicos.
-  Evitar presionar demasiado para llegar a una decisión final sobre la solución.
-  Pedir feedback con frecuencia sobre cómo "se siente" el cliente.
-  Dedicar más tiempo a sintonizar con los sentimientos de su cliente.
-  Aceptar mejor las críticas y estar dispuesto a hacer algo al respecto.







Notas Personales









Manejar la Resistencia a Comprar (Objeciones)

Si la relación con el cliente se ha ido construyendo eficazmente, la resistencia a la compra debería ser moderada. No obstante, este apartado ofrece estrategias para que Alejandro pueda manejar con eficacia la resistencia a comprar.

Los principales puntos fuertes de Alejandro al manejar la resistencia a comprar:

-  Trata satisfactoriamente la mayoría de las objeciones utilizando su sólida base de conocimientos.
-  Mantiene las ideas claras y la capacidad de análisis durante todo el proceso.
-  Asume la responsabilidad de tratar personalmente las objeciones y avanzar en la venta.
-  Disfruta con las oportunidades de demostrar su agilidad de pensamiento.
-  Acepta la resistencia a comprar simplemente como un reto que hay que superar.
-  Plantea respuestas lógicas y sensatas a las objeciones.

Cuando maneja la resistencia a comprar, Alejandro podría

-  Buscar con tacto y sensibilidad lo que de verdad le importa al cliente.
-  Analizar el aspecto emocional que hay detrás de la objeción antes de ocuparse de la objeción misma.
-  Dar importancia a las objeciones y valorar las buenas preguntas.
-  Adaptar su planteamiento para sintonizar con las preocupaciones menos racionales de su cliente.
-  Evitar el rechazar el punto de vista de su cliente sin haberlo analizado detenidamente.
-  Escuchar con más atención los intereses del cliente.







Notas Personales









Conseguir el Compromiso

El progreso natural de la venta debe redundar en la firma del pedido, ¡no en un conflicto final! Cuando el cliente confía en usted, tiene claro qué es lo que quiere comprar y necesita lo que usted tiene a la venta, es el momento de plantear el cierre. Se exponen a continuación los puntos fuertes y las sugerencias para que Alejandro desarrolle su técnica a la hora de cerrar la venta.

Los principales puntos fuertes de Alejandro al conseguir el compromiso son:

-  Deja bien atados todos los detalles a través del razonamiento y de la lógica.
-  Si es necesario, es duro y tenaz en el proceso de cierre.
-  Realiza el cierre generando expectativas positivas.
-  Lleva a los clientes al cierre de la venta con entusiasmo y seguridad.
-  Consigue el cierre gracias a su entusiasmo y persistencia.
-  Convince y motiva para lograr el cierre de la venta.

Al conseguir el compromiso, Alejandro podría:

-  Recordar que lo que para unos es un "bálsamo" para otros puede ser un "veneno".
-  Hacer las concesiones con tacto y por decisión propia.
-  Saber que perder una parte determinada de una operación no necesariamente implica perder la venta.
-  Formular más preguntas.
-  Prestar mayor atención al comportamiento del cliente y estar preparado para adaptarse a éste.
-  Ser menos controlador y estar menos preocupado por los resultados.







Notas Personales









Seguimiento y Continuidad

Tras construir una relación con el cliente, le corresponde a usted la responsabilidad de asegurar que esta relación siga adelante y de seguir dando servicio a su cliente más allá de la venta inicial. Ofrecemos algunas ideas que a Alejandro le servirán para apoyar, informar y realizar una labor de seguimiento con el cliente.

Los principales puntos fuertes de Alejandro en el seguimiento y al dar continuidad a la venta son:

-  Está continuamente pendiente de oportunidades futuras de negocio.
-  Suele adaptar las expectativas del cliente a sus procedimientos preferidos.
-  Considera al cliente como un medio para llevar un negocio a un buen fin.
-  Se atiene a procedimientos de eficacia probada.
-  Controla todo el proceso de servicio postventa.
-  Le gusta medir lo que hace.

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

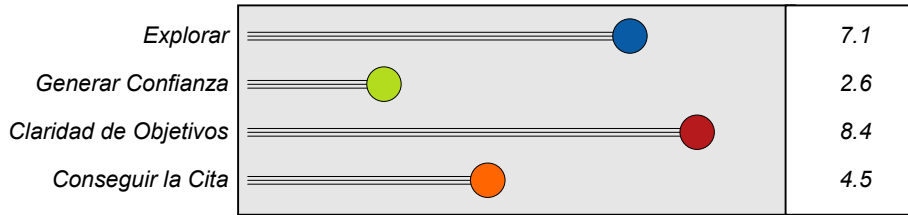
-  Dejar que sea el cliente el que controle el proceso cuando esto sea lo más práctico.
-  Tomarse menos a pecho el hecho de que las cosas salgan mal.
-  Mantener la relación con el cliente incluso aunque no haya garantía de que vaya a surgir una nueva operación.
-  Refrenar el deseo de conseguir las cosas y eludir las responsabilidades derivadas, en repeticiones de compra o acuerdos de servicio postventa.
-  Pedir que las referencias y opiniones las aporten por escrito.
-  Interesarse más por las preocupaciones del cliente.

Notas Personales

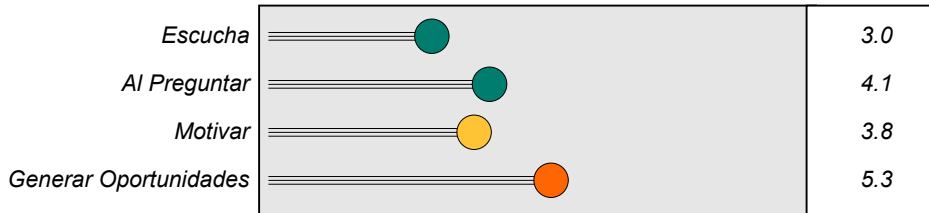


Indicadores sobre Preferencias en la Venta

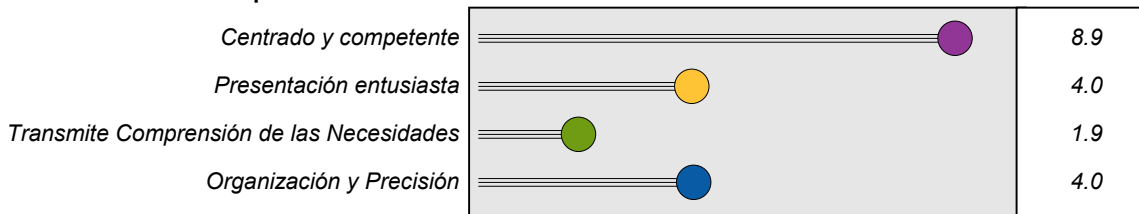
Antes de que Comience la Venta



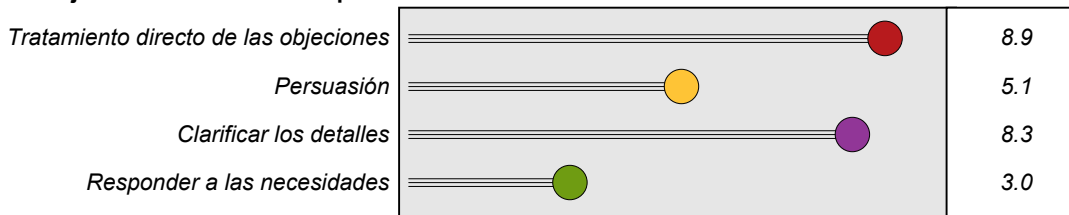
Identificar Necesidades



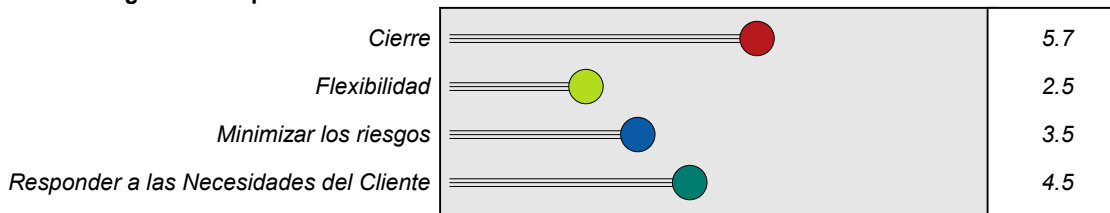
Formular la Propuesta



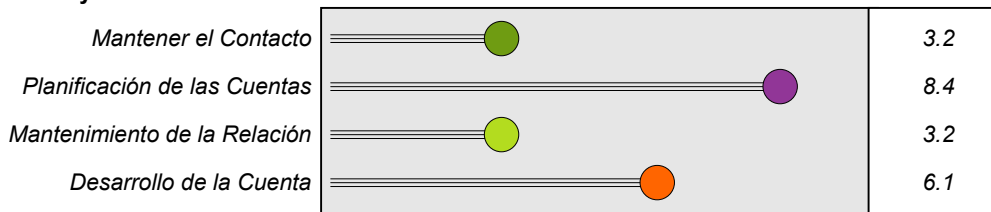
Manejar la Resistencia a Comprar



Conseguir el Compromiso



Seguimiento y Continuidad



Capítulo: Desarrollo Personal

Cuando se vive plenamente, la vida es un viaje gratificante de exploración y desarrollo personal.

Este capítulo se ha creado con el objetivo de centrarse en los aspectos más importantes del tema: Desarrollo Personal. Aplicar los consejos contenidos en estas páginas puede llevarnos a conseguir cambios importantes y tener un fuerte impacto en nuestro camino hacia el éxito en la vida.

Este capítulo ayudará a Alejandro a definir su propósito en la vida, marcarse sus objetivos y organizarse el tiempo para poder conseguirlos. Ofrece sugerencias sobre cómo puede aprovechar al máximo su creatividad y liberar un mayor potencial creativo a partir de facetas escondidas de su personalidad, para poder superar cualquier obstáculo.

Finalmente, aporta ideas con gran potencial para que Alejandro entienda y desarrolle su estilo preferido de aprendizaje.

Si se aplican en la práctica, las ideas que aparecen en este perfil pueden aportar claridad y dar un apoyo importante en nuestro camino hacia el desarrollo de nuestro potencial.



Tener un Norte en la Vida

Tener un rumbo claro en la vida y unas metas que merezcan la pena es una base importante para tener éxito en nuestra existencia. A continuación se citan algunas de las cosas que Alejandro debería tener presentes al marcarse objetivos y definir su norte en la vida.

Tener un Norte en la Vida

Alejandro valora el trabajar duramente para conseguir los objetivos. Debido a su orientación, un tanto individualista, puede olvidar que a veces es ventajoso solicitar ayuda a los demás. Se centrará en la consecución de la meta señalada. Deberá también tener en cuenta el impacto que sus acciones pueden tener en los demás, ya que algunas decisiones pueden parecerles demasiado rígidas en sus planteamientos. Para él lo más importante es que las cosas se hagan de inmediato, lo que a veces puede bloquear su capacidad para centrarse en su desarrollo a largo plazo. Tiene altas expectativas de sí mismo y de los demás. Debería acordarse, con más frecuencia, de expresar voluntariamente su reconocimiento por el trabajo bien hecho.

Es un maestro en trabajar duro cuando se trata de escalar nuevas cimas. Alejandro mide con frecuencia el éxito en términos de la capacidad empresarial adquirida, más que en términos de habilidades sociales. Alejandro es una persona bastante pragmática, que puede mostrarse impaciente con aquellos que considera se ponen el listón muy bajo. Cuando se da cuenta de que es posible que no se consiga el objetivo, puede que se vuelva más exigente y crítico con los demás. Alejandro pone el mismo énfasis en los objetivos profesionales que en los personales.

Dedica poco tiempo a los asuntos triviales y se centra en los temas relevantes y concretos que tiene entre manos. Puede que descuide el cultivar amistades sinceras, al no verlas directamente relacionadas con la consecución de sus ambiciones. En la organización, normalmente es Alejandro el que mantiene a las personas centradas en lo fundamental.







Notas Personales:



Organizar el Tiempo y la Vida

Benjamin Franklin dijo: "¿Amas la vida?, entonces no desperdicias el tiempo, porque es es la materia de la que está hecha la vida". Este apartado contiene algunas estrategias que Alejandro puede aplicar para ser aún más eficaz en el área de gestionar su tiempo y su vida. Elija las que considere más importantes y póngalas en práctica en su día a día para alcanzar mayores niveles de eficacia personal.

Al gestionar su tiempo, Alejandro:

-  Se propone conseguir lo que quiere conseguir.
-  Se marca fechas límite muy apretadas a sí mismo y a los demás.
-  Tiene una habilidad práctica manifiesta para poner en marcha cualquier proyecto.
-  A menudo da por sentado que otros trabajarán en línea con sus prioridades.
-  Con frecuencia siente la necesidad de disponer de más tiempo para terminar las cosas.
-  Es una persona enormemente ética en el trabajo.

Acción Sugerida para el Desarrollo

Tener presente no culpar a los demás de los errores o fracasos.

Implicar a otros para determinar plazos de tiempo realistas.

Permitir que también se impliquen otras personas en los procesos de puesta en marcha.

Ser consciente de que los demás tienen agendas diferentes.

Ser consciente de que tiene todo el tiempo que hay - administrarlo de forma inteligente.

Pasar revista con cierta frecuencia a su equilibrio entre vida profesional y familiar.







Notas Personales:



Creatividad Personal

A la creatividad se la ha definido como, ver la misma cosa que otra persona pero ocurrírsele algo diferente. Las personas tienen distinto potencial creativo. Este apartado identifica algunas de las características de la creatividad de Alejandro y cómo desarrollarlas.

Quando desarrolla su creatividad, Alejandro:

-  Se centra en el cambio estratégico.
-  A veces ve su camino como el mejor para todo el mundo.
-  A menudo actúa sin analizar las últimas consecuencias de sus acciones.
-  Ve los "huecos en los ciclos" como "nichos de oportunidad".
-  Actúa de forma valiente e independiente.
-  Utiliza el pensamiento creativo para generar ideas.

Acción Sugerida para el Desarrollo

*Las pequeñas mejoras graduales ayudan a mantener el impulso.
Valorar todas las aportaciones - incluso las que difieren de las suyas.*

"¡Mira antes de saltar!".

Estar preparado para la resistencia al cambio por parte de los demás.

No tener miedo de pedir ayuda a los demás.

Programar intervalos regulares para estar solo.







Notas Personales:









Aprendizaje Continuo

El aprendizaje continuo es un elemento clave del crecimiento y del desarrollo personal. Este apartado identifica varias ideas que Alejandro puede utilizar para que su aprendizaje sea aún más eficaz. Utilice estas afirmaciones para desarrollar una estrategia de aprendizaje y crear el entorno adecuado para un óptimo desarrollo personal.

El estilo de aprendizaje que Alejandro prefiere se ve reforzado cuando:

-  Puede desafiar las teorías con un planteamiento robusto.
-  Puede aprender del conocimiento y la experiencia de los expertos.
-  Tiene fechas límite muy ajustadas que ha de cumplir, y posibilidades de cambiar con rapidez de un trabajo a otro.
-  Puede proceder con lógica para ir analizando el problema.
-  Tiene una idea clara de los resultados esperados, antes de comenzar el proceso.
-  Tiene posibilidades de hacer frente a la tarea que tiene entre manos y ésta le supone un desafío.

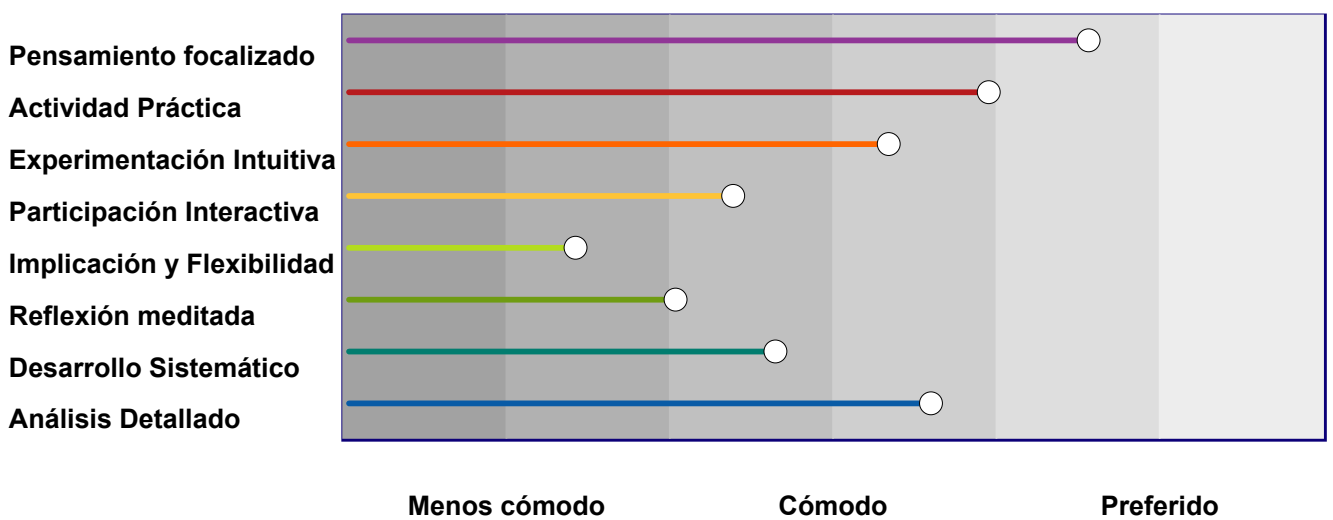
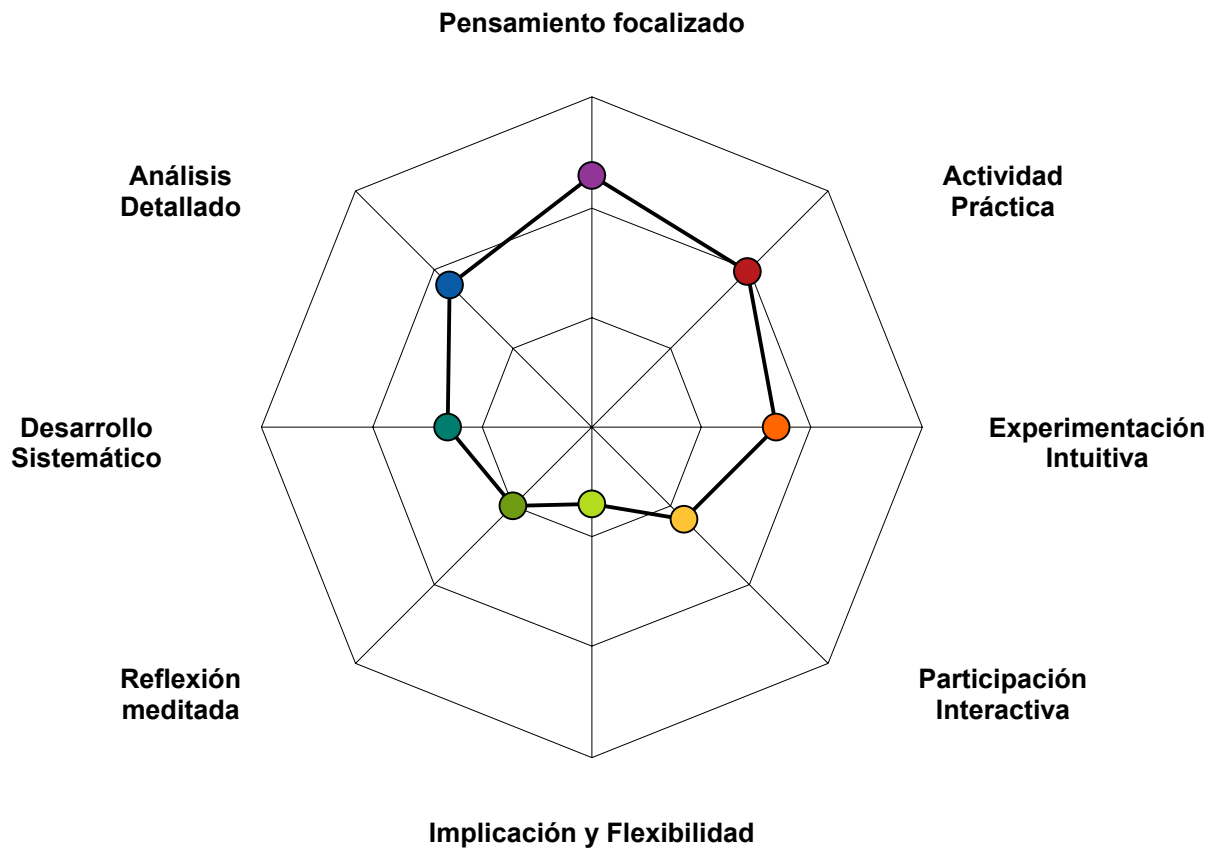
Alejandro puede sacar el máximo provecho de su aprendizaje:

-  Ayudando al desarrollo personal de los demás, cuando se lo pidan.
-  Mostrándose más abierto a los sentimientos e ideas de los demás.
-  Presionándose a sí mismo en menor medida, para conseguir la perfección.
-  Pensando antes de actuar. Escuchando antes de hablar.
-  Facilitando el diálogo, más que liderándolo y tomando las decisiones.
-  Valorando las aportaciones emocionales de los miembros del equipo.

Notas Personales:

Estilos de Aprendizaje











Alejandro Moreno
29/06/2007



Preguntas para la Entrevista

Este apartado enumera una serie de preguntas que pueden ser utilizadas al entrevistar a Alejandro Moreno. Se pueden utilizar tal como aquí aparecen o pueden adaptarse al estilo personal del que conduce la entrevista o a sus necesidades. Las preguntas se basan en temas en los que Alejandro puede que se sienta menos cómodo - las áreas de desarrollo en las que posiblemente tenga menos puntos fuertes. Algunas de las preguntas, o todas ellas es recomendable usarlas intercalándolas con otras que se refieran directamente al puesto de trabajo. Su utilización puede ayudarnos a conocer el nivel de autoconocimiento y desarrollo personal de Alejandro.

Preguntas para la Entrevista:

-  ¿Compara usted su rendimiento o sus resultados con los de los demás?
-  ¿Qué ventajas le encuentra a guardarse sus opiniones?
-  ¿Cómo organiza su vida fuera del trabajo?
-  ¿Qué pone a prueba su paciencia y le hace sentirse intranquilo? ¿Qué hace para remediarlo?
-  ¿Cómo reaccionaría ante un fallo que haya usted cometido?
-  ¿Con cuánta atención escucha y valora los puntos de vista de los demás?
-  ¿Cómo ayudaría a un compañero que tuviera un problema de tipo personal?
-  Puede explicar los principales aspectos positivos de evaluar los acontecimientos del día y comunicar este análisis al equipo?
-  ¿Con qué frecuencia se para a pensar en cómo pueden verle los demás?
-  ¿Cuándo pide ayuda a los demás?

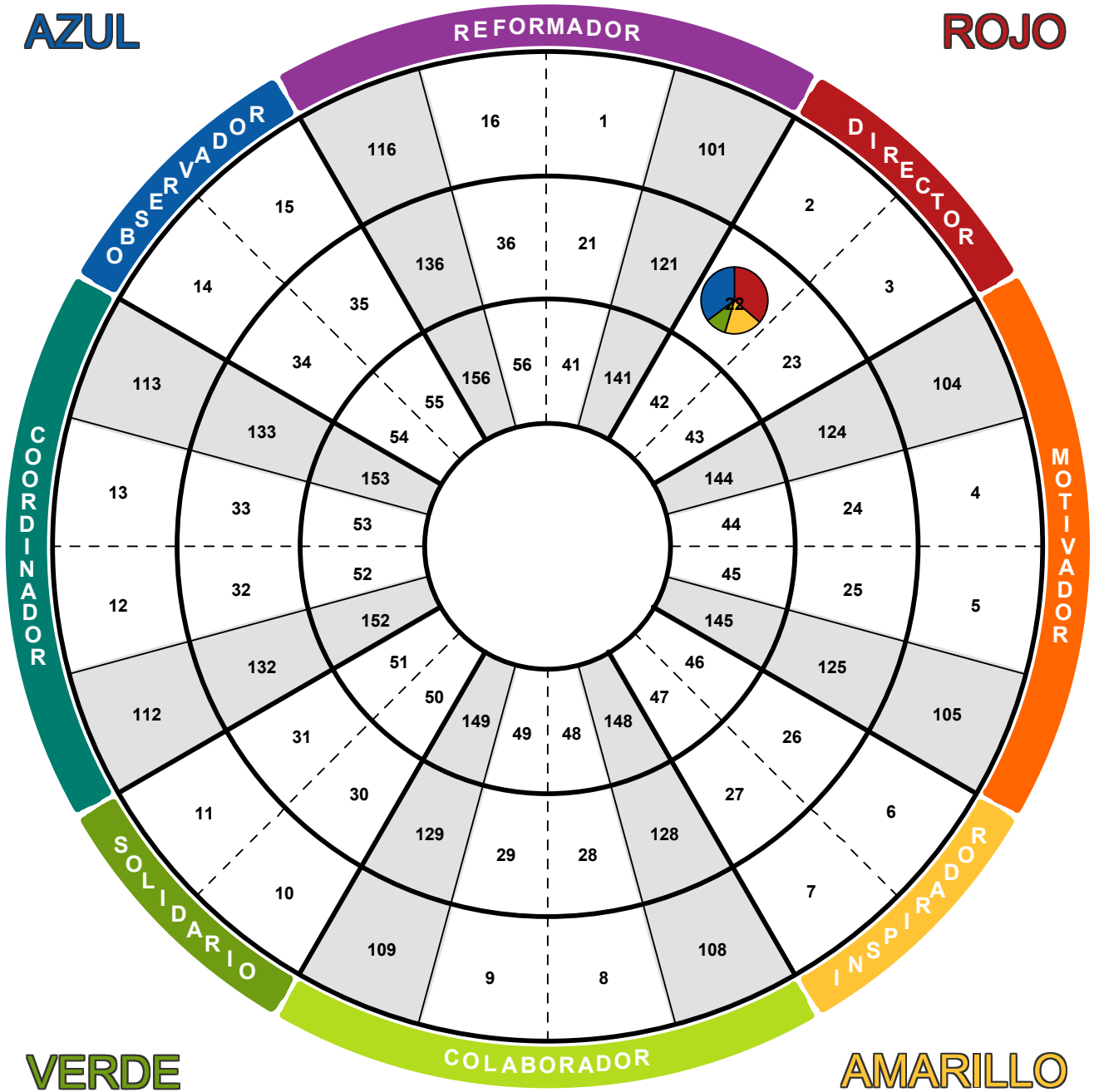
Notas Personales:



Alejandro Moreno
29/06/2007

AZUL

ROJO



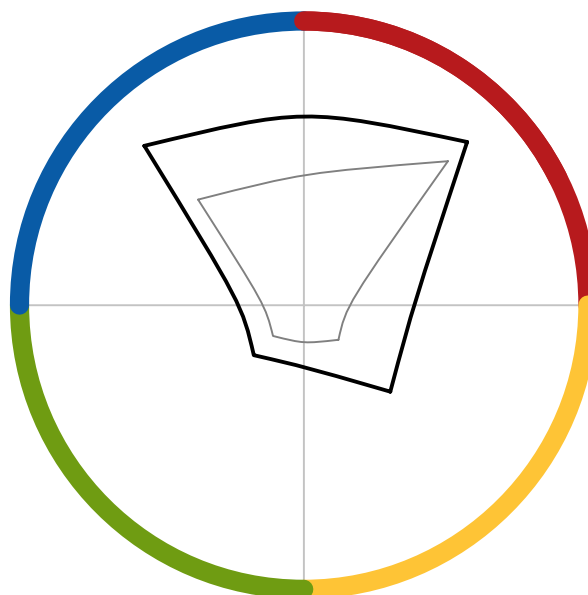
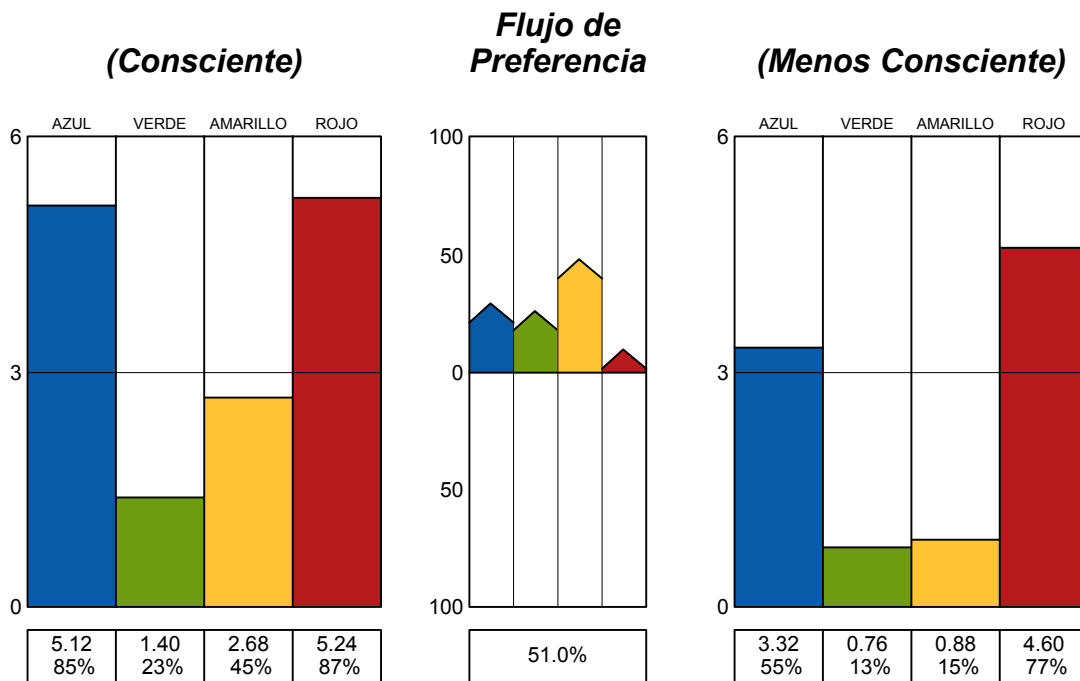
Posición Consciente en la Rueda
22: Director Reformador (Clásico)

Posición Personal (Menos Consciente) en la Rueda
22: Director Reformador (Clásico)



Dinámica de los Colores Insights

Alejandro Moreno
29/06/2007



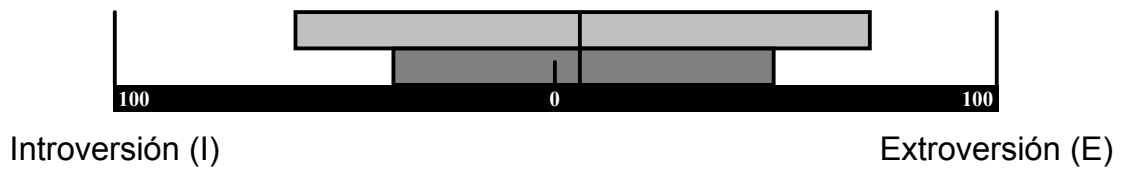
(Consciente) ——— (Menos Consciente)



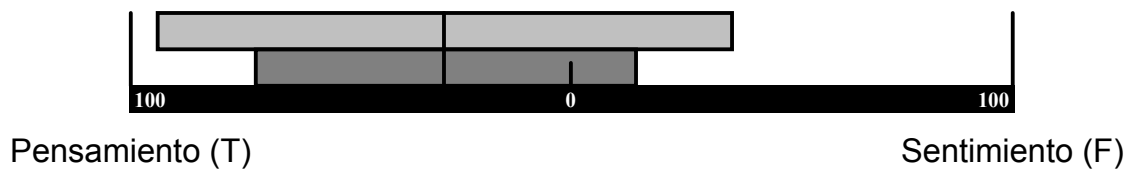
Preferencias de Jung

Alejandro Moreno
29/06/2007

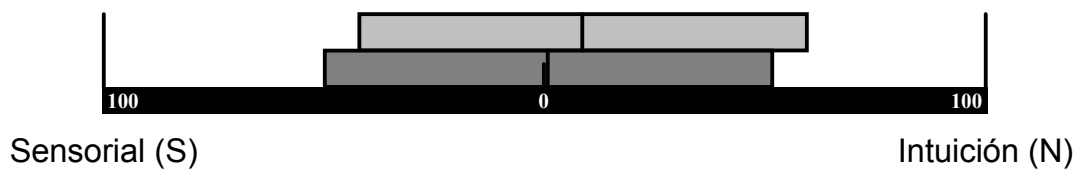
Actitud/Orientación:



Funciones Racionales (Capacidad de Juicio):



Funciones Irracionales (Percepción):



(Consciente) (Menos Consciente)

