

Attribute Index - Perfil de Ventas TM

Una cortesía del Perfil de Talento Innermetrix

Perfil de Talento Innermetrix de John Doe

Distribuido por:

HR Tools Center



Tools, Skills and Assessment

Vista General de los Patrones

Por más de cincuenta años la investigación científica ha revelado que existen tres estilos diferentes para la toma de decisiones. Cada uno de nosotros puede tomar decisiones de estas tres formas, pero tendemos a desarrollar una preferencia más por uno que por los otros dos. Esta preferencia se convierte en una fuerza subconsciente, afectando las decisiones que hacemos diariamente y moldeando nuestra percepción del mundo que nos rodea.

Los tres estilos dimensionales son el personal, el práctico y el analítico. Estas dimensiones pueden ser examinadas en forma de patrones basados en dos factores distintivos y únicos para la axiología.

Balanceado I=E=S (H)

Resumen del Patrón Externo de Toma de Decisiones

Usted esta bien desarrollado en las tres dimensiones de pensamiento (Personas, Tareas y Sistemas) en proporciones iguales. Usted puede ser competente en las tres dimensiones de valor, desde el pensamiento esquemático, hasta la practicidad de valorar a los demás. Usted aprecia y posee fortalezas iguales en: sistemas, reglas, estructuras, organización concreta, planeación detallada y habilidades con las personas. Usted es versátil y de rápido aprendizaje en estas áreas. Esto también puede llevarlo a aburrirse fácilmente o a sentirse ansioso en puestos que requieran demasiado o poco enfoque en cualquier dimensión de pensamiento por si solo, hasta la exclusión de otros (Ejem. ventas a domicilio requieren menos que excelente empatía). El nivel de desarrollo total en las tres dimensiones es igual y todas están altamente desarrolladas. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para ver una dimensión específica. Mientras veamos una dimensión de pensamiento con más claridad, más capaces somos de utilizarla; y por lo tanto mejores somos en ella.

Maximizadores

Versatilidad al tratar con las personas, desempeño o Sistemas por igual
 Habilidad de aprendizaje rápido en una amplia variedad de áreas del negocio
 Estabilidad, fiabilidad
 Buen potencial para dirigir a las personas y los negocios
 Entendimiento y comunicación con otros
 Planeación y organización
 Pensamiento esquemático

Minimizadores

Se aburre fácilmente con tareas y responsabilidades limitadas
 Se puede tornar ansioso si las tres áreas (personas, desempeño y Sistemas) no son utilizadas.
 Puede tener demasiada habilidad para ciertas tareas que no requieran las tres áreas de pensamiento.
 Puede aburrirse fácilmente o sentirse no retado si las tres áreas no se capitalizan

Motivadores

Libertad en toma de decisiones
 Retos multifacéticos
 Independencia
 Relaciones personales
 Estatus y reconocimiento
 Sentido de pertenencia

Necesidades para el Crecimiento

Identificación personal con necesidades personales, deseos y sistemas. Entendiendo cómo las puntuaciones altas balanceadas pueden impactar en los roles, deberes y éxito objetivo de una posición determinada.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Punto de vista empático (R)
 Pensamiento práctico(R)
 Juicio sobre los sistemas (R)

Entorno Preferido

Una atmosfera donde existe un intercambio abierto de ideas, buena voluntad para la retroalimentación; compartir decisiones y responsabilidades. Un rol que permite el uso más completo de las tres dimensiones externas de pensamiento.

Intérprete E>I=S(H)

Resumen del Patrón Interno de Toma de Decisiones

Usted se valora o aprecia a través de su trabajo o de sus roles sociales principales (negocios y personales). Usted pone más énfasis en su autoestima que al hecho de hacer o desarrollar el trabajo de estos roles principales. Usted no se valora por quien es internamente, sin importar la posición laboral o el desempeño en la misma. Como consecuencia usted podría no lograr un nivel mucho más alto de autoestima o respeto propio. Usted también tiene preguntas acerca de donde quiere ir en el futuro. Su establecimiento de misión interno puede parecerle un tanto borroso por el momento, lo que lo puede llevar a ser más reactivo que proactivo. Su nivel de desarrollo total en la dimensión de las Tareas es alto, el más alto de los tres. Usted tiene un nivel de desarrollo igual, pero moderado en las dimensiones de las Personas y los Sistemas. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para "ver" una dimensión específica. Mientras veamos con mayor claridad una dimensión del pensamiento, más capaces seremos en utilizarla; por lo tanto, seremos mejores en ella.

Maximizadores

Identificación de uno mismo con su rol social o profesional principal
Comprender lo que usted quiere hacer
Altamente comprometido a sus tareas "manténgase en ello" actitud

Minimizadores

Vulnerabilidad en la autoestima debido a la pérdida del rol social o profesional
Sentido interno de la dirección o de la misión a seguir
Enfoque en objetivos

Motivadores

Retos profesionales o del rol o requerimientos
Posesiones materiales

Necesidades para el Crecimiento

Mejorar su valor propio aparte de su éxito profesional o de su rol.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Auto-control interno (D) Auto-disciplina/Sentido del deber (D) Persistencia (R)

Attribute Index - Perfil de Ventas Resumen

Resumen del Reporte

Esta gráfica resume el 6 las categorías que componen este Perfil de Talento Innermetrix. Una descripción y puntuación media para cada categoría se encuentra en la siguiente página. This Sales Assessment Profile is designed to objectively measure those capacities which are vital to success in a sales capacity. This report seeks to provide valuable insight into John's specific aptitudes and abilities in a multitude of sales related categories.

Componentes Gráficos del Reporte

A. PROSPECTAR



B. SALUDAR



C. CALIFICAR



D. DEMOSTRAR



E. INFLUENCIAR



F. CERRAR



John Doe

Vista General de la Categoría

A. PROSPECTAR (8.0)

Este es el primer paso de cualquier venta. Esta es la fase de la venta donde se identifican los prospectos, donde se recolecta la información detallada de antecedentes, se coordina la actividad física de la prospección tradicional y se desarrolla una estrategia global de venta cara-a-cara.

B. SALUDAR (8.2)

El primer encuentro cara a cara entre el prospecto y el vendedor, este paso está diseñado para permitir al vendedor mostrar su interés sincero en el prospecto... para ganar una aceptación positiva y desarrollar un sentido de respeto mutuo y armonía. Se trata de la primer fase de construcción de la confianza cara-a-cara y pone el proceso de venta cara-a-cara en movimiento.

C. CALIFICAR (8.4)

El análisis detallado necesario de la fase cara-a-cara. Este paso de la venta, permite al vendedor descubrir lo que el prospecto comprará, cuándo comprará y bajo qué condiciones comprará. Se le permite al prospecto identificar y verbalizar su nivel de interés, sus deseos y necesidades específicas y detalladas del producto o del servicio que el vendedor le está ofreciendo.

D. DEMOSTRAR (8.9)

Este paso permite al vendedor presentar su conocimiento sobre el producto de tal forma que cumpla lo declarado o con los deseos implícitos, las necesidades o las intenciones del prospecto son identificadas y verbalizadas en la fase de calificación de la venta.

E. INFLUENCIAR (8.5)

Sobre aquello en que la gente cree lo suficiente, actúa en consecuencia. Este paso está diseñado para permitir al vendedor construir valor y superar la tendencia que muchos prospectos tienen de poner poca fe o confianza en lo que se les dice. Es esta fase de la venta la que consolida la creencia del prospecto en el proveedor, el producto o servicio y el vendedor.

F. CERRAR (8.3)

La fase final está cerrando. Esa fase de la venta está pidiendo al prospecto que compre, frente a las objeciones, manejando cualquier negociación necesaria y completando la transacción a satisfacción mutua.

A. PROSPECTAR

Descripción de la Categoría

Este es el primer paso de cualquier venta. Esta es la fase de la venta donde se identifican los prospectos, donde se recolecta la información detallada de antecedentes, se coordina la actividad física de la prospección tradicional y se desarrolla una estrategia global de venta cara-a-cara.

Componentes Gráficos de la Categoría

Iniciativa



Toma Intuitiva de Decisiones



Persistencia



Role de Confianza



Habilidad para Auto Arrancar



John Doe

Descripción de la Categoría

Iniciativa (8.0)

Evalúe la capacidad de John para dirigir su energía en la realización de una meta sin contar con un catalizador externo.

Toma Intuitiva de Decisiones (7.7)

Evalúe la capacidad de John para organizar con precisión su percepción intuitiva respecto de una situación en una decisión o acción.

Persistencia (7.9)

Evalúe la capacidad de John para mantenerse en curso en tiempos de dificultad.

Role de Confianza (8.0)

Evalúe la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en la creencia de su propio triunfo.

Habilidad para Auto Arrancar (8.4)

Evalúe la capacidad de John en encontrar sus propios motivadores para completar la tarea y el grado en que mantendrá ese curso en mira de la adversidad.

B. SALUDAR

Descripción de la Categoría

El primer encuentro cara a cara entre el prospecto y el vendedor, este paso está diseñado para permitir al vendedor mostrar su interés sincero en el prospecto... para ganar una aceptación positiva y desarrollar un sentido de respeto mutuo y armonía. Se trata de la primer fase de construcción de la confianza cara-a-cara y pone el proceso de venta cara-a-cara en movimiento.

Componentes Gráficos de la Categoría

Actitud hacia los Demás



Iniciativa



Relacionarse con Otros



Sensibilidad hacia Otros



Descripción de la Categoría

Actitud hacia los Demás (8.3)

Evalúe la capacidad de John para mantener una positiva, objetiva y abierta actitud hacia otros.

Iniciativa (8.0)

Evalúe la capacidad de John para dirigir su energía en la realización de una meta sin contar con un catalizador externo.

Relacionarse con Otros (8.3)

Evalúe la capacidad de John para coordinar los puntos de vista personales y conocimiento de otros en interacciones efectivas.

Sensibilidad hacia Otros (8.3)

Evalúe la capacidad de John para ser consciente y sensible de los sentimientos de otros, mas, sin permitir que esta consciencia interfiera en su camino cuando se trata de tomar decisiones objetivas.

John Doe

C. CALIFICAR

Descripción de la Categoría

El análisis detallado necesario de la fase cara-a-cara. Este paso de la venta, permite al vendedor descubrir lo que el prospecto comprará, cuándo comprará y bajo qué condiciones comprará. Se le permite al prospecto identificar y verbalizar su nivel de interés, sus deseos y necesidades específicas y detalladas del producto o del servicio que el vendedor le está ofreciendo.

Componentes Gráficos de la Categoría

Toma de Decisiones Equilibrada



Punto de Vista Empático



Análisis de Problemas y Situaciones



Confianza en si Mismo



Descripción de la Categoría

Toma de Decisiones Equilibrada (7.8)

Evalúe la capacidad de John para ser objetivo y evaluar objetivamente los diferentes aspectos (gente y otros) de una situación; así como su capacidad para tomar decisiones éticas tomando en cuenta todos los aspectos y componentes de la situación.

Punto de Vista Empático (8.3)

Evalúe la capacidad de John para percibir y entender los sentimientos y actitudes de otros o para colocarse en los zapatos de otros.

Análisis de Problemas y Situaciones (9.9)

Evalúe la capacidad de John para identificar los elementos de una situación problemática y para entender qué componentes son críticos.

Confianza en si Mismo (7.6)

Evalúe la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en su deseo de triunfar y en la creencia de que posee las capacidades para hacerlo.

John Doe

D. DEMOSTRAR

Descripción de la Categoría

Este paso permite al vendedor presentar su conocimiento sobre el producto de tal forma que cumpla lo declarado o con los deseos implícitos, las necesidades o las intensiones del prospecto son indentificadas y verbalizadas en la fase de calificación de la venta.

Componentes Gráficos de la Categoría

Organización Concreta



Solución de Problemas



Agendar Proyectos



Sentido del Tiempo



Descripción de la Categoría

Organización Concreta (8.6)

Evalúe el entender de John sobre las necesidades inmediatas y concretas de una situación, a fin de establecer un plan efectivo de acción que las cubra.

Solución de Problemas (9.4)

Evalúe la capacidad de John para identificar las soluciones alternativas a un problema y para elegir la mejor opción.

Agendar Proyectos (8.8)

Evalúe la capacidad de John para entender la correcta asignación de los recursos con el propósito de hacer las cosas dentro de un plazo definido.

Sentido del Tiempo (8.8)

Evalúe la capacidad de John para evaluar la situación de tal manera que sus declaraciones, decisiones y acciones sean las mas efectivas, precisas y oportunas.

John Doe

E. INFLUENCIAR

Descripción de la Categoría

Sobre aquello en que la gente cree lo suficiente, actúa en consecuencia. Este paso está diseñado para permitir al vendedor construir valor y superar la tendencia que muchos prospectos tienen de poner poca fe o confianza en lo que se les dice. Es esta fase de la venta la que consolida la creencia del prospecto en el proveedor, el producto o servicio y el vendedor.

Componentes Gráficos de la Categoría

Flexibilidad



Persuadir a Otros



Entendimiento de la Actitud



Entender Qué Motiva



Descripción de la Categoría

Flexibilidad (8.1)

Evalúe la capacidad de John para integrar fácilmente, modificar y responder al cambio con una mínima resistencia personal.

Persuadir a Otros (8.2)

Evalúe la capacidad de John para presentar su punto de vista de tal manera que sea aceptada por otros.

Entendimiento de la Actitud (8.3)

Evalúe la capacidad de John para leer entre líneas, entender el lenguaje corporal, el retraimiento, el estrés y las emociones.

Entender Qué Motiva (9.2)

Evalúe la capacidad de John para entender las necesidades y deseos de los empleados y para utilizar este conocimiento en su motivación hacia el éxito.

John Doe

F. CERRAR

Descripción de la Categoría

La fase final está cerrando. Esa fase de la venta está pidiendo al prospecto que compre, frente a las objeciones, manejando cualquier negociación necesaria y completando la transacción a satisfacción mutua.

Componentes Gráficos de la Categoría

Atención en los Detalles



Manejo del Rechazo



Orientación en Resultados



Confianza en si Mismo



Descripción de la Categoría

Atención en los Detalles (8.8)

Evalúe la capacidad de John para ver y prestar atención a los detalles.

Manejo del Rechazo (7.9)

Evalúe la capacidad de John para evitar adoptar el rechazo o la crítica, de una manera excesivamente personal.

Orientación en Resultados (9.0)

Evalúe la capacidad de John para identificar las acciones necesarias para completar la tarea y obtener resultados.

Confianza en si Mismo (7.6)

Evalúe la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en su deseo de triunfar y en la creencia de que posee las capacidades para hacerlo.

John Doe

Balance Dimensional

Externo

Empatía



Pensamiento Práctico



Juicio de Sistemas



Interno

Autoestima



Conciencia del Rol



Auto Dirección



John Doe

Listado principal de atributos

Seguimiento de Direcciones (10.0)	Pensamiento Proactivo (8.3)
Análisis de Problemas y Situaciones (9.9)	Persuadir a Otros (8.2)
Solución de Problemas (9.4)	Administración de los Problemas (8.2)
Desarrollar a Otros (9.2)	Diplomacia (8.2)
Libre de Prejuicios (9.2)	Enfoque a Metas y Proyectos (8.1)
Habilidad para Integrar (9.2)	Actitud Enfocada a la Honestidad (8.1)
Fijar Metas Realistas a Otros (9.2)	Flexibilidad (8.1)
Ver Problemas Potenciales (9.2)	Control Emocional (8.0)
Resolver Problemas Teóricamente (9.2)	Evaluar lo Dicho (8.0)
Entender Qué Motiva (9.2)	Iniciativa (8.0)
Pensamiento Conceptual (9.0)	Auto empuje (8.0)
Respeto a las Políticas (9.0)	Transmitir el Rol de Valores (8.0)
Orientación en Resultados (9.0)	Placer por el Trabajo (8.0)
Sentido de Pertenencia (9.0)	Role de Confianza (8.0)
Juicio de Sistemas (9.0)	Persistencia (7.9)
Uso del Sentido Común (9.0)	Planeación a Largo Plazo (7.9)
Corregir a Otros (8.9)	Manejo del Rechazo (7.9)
Atención en los Detalles (8.8)	Toma de Decisiones Equilibrada (7.8)
Posesiones Materiales (8.8)	Creatividad (7.7)
Agendar Proyectos (8.8)	Adquirir Compromiso (7.7)
Orientación a la Calidad (8.8)	Toma Intuitiva de Decisiones (7.7)
Conciencia del Rol (8.8)	Satisfacer los Estándares (7.7)
Sentido del Tiempo (8.8)	Compromiso Personal (7.7)
Consistencia y Confiabilidad (8.7)	Rendir el Control (7.7)
Organización Concreta (8.6)	Confianza en si Mismo (7.6)
Pensamiento Práctico (8.6)	Fijarse Metas Personales Realistas (7.3)
Respeto a la Propiedad (8.6)	Manejo del Stress (7.1)
Reconocimiento y Estatus (8.6)	Autoestima (7.1)
Liderar a Otros (8.5)	Auto Mejora (7.1)
Habilidad para Auto Arrancar (8.4)	Auto Dirección (6.8)
Ética en el Trabajo (8.4)	Auto Dirección (6.7)
Actitud hacia los Demás (8.3)	Auto Disciplina y Sentido del Deber (6.7)
Punto de Vista Empático (8.3)	Sentido del Deber (6.7)
Evaluar a Otros (8.3)	Responsabilidad Personal (6.6)
Conciencia Humana (8.3)	Auto Control (6.4)
Observar a Otros (8.3)	Sentirse Responsable por Otros (6.0)
Relaciones Personales (8.3)	Auto Evaluación (6.0)
Expectativas Realistas (8.3)	
Relacionarse con Otros (8.3)	
Sensibilidad hacia Otros (8.3)	
Entendimiento de la Actitud (8.3)	