

Test DISC

testsdisc.com
Laura Smith

Fecha Realización: 2014-08-20

Nombre: Laura

Apellido: Smith

Género: Femenino

E-mail: info@futuraSuite.com

Ciudad: Miami

País: United States

Perfil: Detallista - Estable (D Alto - E Medio)

FuturaVentas

Esta es una Prueba para Determinar el Estilo de Ventas del aplicante basado en su Perfil ADEP

Primero vamos a definir lo que es un (a) vendedor (a):

Un (a) vendedor(a) es una persona que se dedica a vender productos y/o servicios.

Vender, en realidad significa convencer.

Por eso muchas veces oímos que alguien dice "quiero venderte una idea". Esto en realidad significa "quiero convencerte con mi idea". De la misma manera que el Modelo ADEP no establece si una persona es buena o mala para cierta tarea, sino más bien define cuáles son las tareas más afines a esta persona. El propósito de FuturaADEP Ventas parte del siguiente principio:

Todas las personas a lo largo de sus vidas efectúan labores de ventas, ya sea en forma consciente o inconsciente. La mamá que educa a su hijo para que coma con buenos modales, en realidad le está vendiendo la idea de que hacer esto es algo beneficioso para él.

Siguiendo con este ejemplo, la mamá puede intentar lograr su objetivo de diversas maneras:

1. Razonando con calma con su hijo.
2. Regañándolo.
3. Amenazando con castigarle.

¿Cuál de estos estilos es el más efectivo?

La respuesta correcta es: Depende del hijo, de la experiencia concreta y de las circunstancias del momento.

Es decir no hay una sola respuesta que sea correcta para todos los casos.

Lo mismo sucede al analizar el Estilo de Ventas de una Persona.

No podemos tener el mismo estilo para vender una oferta en TV que para vender un plan de seguro médico.

Dividimos la Función de Ventas en los siguientes componentes:

1. Estilo Personal

Auto Confianza (en qué basa su autoconfianza)(es seguro por naturaleza, porque ha estudiado bien los productos, etc)

Cumplimiento de Procedimientos (cómo maneja los precios establecidos, descuentos, etc) Fijación de Metas (cómo fija sus metas)

2. Preparación

Obtención de Información Previa (sobre los productos o servicios que va a vender). Determinación de las Necesidades de Compra del Cliente (cómo lo hace). Búsqueda de Resultados (cómo los va a obtener).

3. Prospección

Clientes Nuevos (cómo los consigue).

Sentido de Urgencia.

4. Proceso

Presentación del Producto o Servicio al Cliente (cómo lo hace).

Seguimiento (cómo lo maneja, insistencia, persistencia, deja espacio para que el cliente analice la propuesta, etc).

5. Argumentación

Comparación de Productos o Servicios Similares (cómo lo hace).

Presentación de Características Favorables de su Producto o Servicio (cómo lo hace).

6. Gestión

Habilidad para escuchar a sus clientes

Estilo de Cierre (rápido, consultivo, convence lentamente pero con seguridad,etc).

Actitud de Servicio (atención, manejo de reclamos, servicio post venta, etc)

Instrucciones

¿Cómo Utilizar Este Informe?

Normalmente se tiende a creer que todos los vendedores deben tener una personalidad Persuasiva y Autoritaria.

Estos estilos pueden ser adecuados cuando se trata de ventas de productos o servicios que se adquieren de manera impulsiva. Por ejemplo las famosas ofertas por TV, las promociones de planes de viajes, etc.

Sin embargo, existen muchos productos y servicios que por el contrario, pueden ser ofrecidos y vendidos con mejores resultados por personalidades Estables y Detallistas. Las ventas de maquinaria, instrumentos, equipos hospitalarios, proyectos de inversión son ejemplos que caen en este grupo.

Antes de seleccionar y contratar vendedores, es muy importante comprender cuáles son las funciones más importantes para la venta de sus productos o servicios, según las características de estos.

En una empresa que vende tarjetas de crédito, la prospección es una función muy importante ya que cada vez que se realiza una venta se requiere disponer de un nuevo prospecto a quien venderle.

Una empresa que vende maquinaria pesada obtendrá mejores resultados contratando vendedores que puedan presentar con mucho detalle y argumentos que tengan buen respaldo, las funciones y las ventajas de estos equipos.

Con FuturaADEP Ventas, Ud. Puede crear un mapa de las funciones de ventas más importantes según las características de sus productos o servicios.

Estilos de Personalidad

Toda persona posee dos Estilos de Personalidad:

Estilo Natural

Es el que utiliza cuando se encuentra solo, con miembros de su familia, amigos o en un ambiente en el que no requiere interactuar con un entorno exterior.

Estilo Adaptado

Por ejemplo, cuando se presenta en su trabajo, cuando entra al cine o cuando entra en una iglesia.

El Modelo ADEP

El Modelo ADEP define cuatro estilos de personalidad:

Autoritario

Conducta orientada a la acción, a la rápida solución de problemas, a la toma de decisiones y a la asunción de riesgos. Al autoritario le gusta tomar decisiones por sí mismo y para otros.

Detallista

Conducta orientada a la explicación, a la investigación de datos para asegurarse su precisión. Al detallista le gusta llevar un plan hasta el final sin descuidar los pormenores.

Estable

Conducta orientada a los métodos, a mantener el equilibrio y la armonía. El estable disfruta trabajar con otras personas como parte del equipo.

Persuasivo

Conducta orientada a las personas, a la interacción, a las relaciones interpersonales y al

uso de tácticas persuasivas. Al persuasivo le gusta socializar y llevar a otros a través de la argumentación.

Interacción entre los Estilos Natural y Adaptado

Existe un Perfil ADEP para cada uno de estos estilos. Es decir un Perfil ADEP Natural y un Perfil ADEP Adaptado. Cuando estos dos perfiles son muy diferentes, se puede producir estrés como consecuencia del esfuerzo que se debe realizar para modificar el estilo natural y adaptarse al ambiente que requiere el entorno.

Perfil ADEP de Ventas

El Perfil ADEP de Ventas está basado en el Perfil ADEP Adaptado, ya que este es el estilo que se utiliza al poner en práctica la Gestión de Ventas.

Estilos Natural y Adaptado

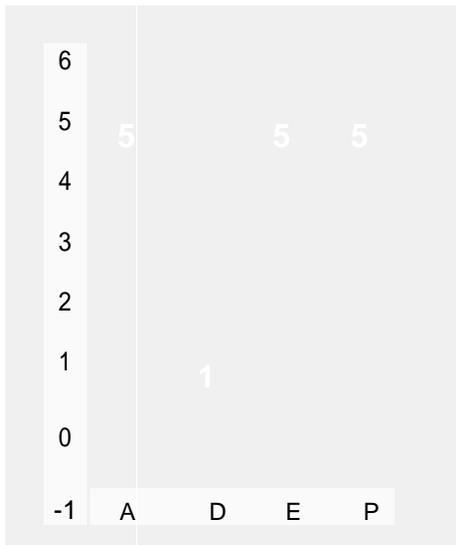
Entornos	Natural	Adaptado
Comunicación	Laura tiende a ser una persona equilibrada emocionalmente, puede desempeñarse como una excelente líder.	Laura tiende a aceptar las opiniones de su grupo de trabajo y a asumirlas como propias, es posible que no se detenga a ver las consecuencias de ir en contra de sus criterios por favorecer los de los demás.
Retos	Laura tiende a buscar apoyo en los demás por medio de la persuasión, suele ser una persona convincente que habla con seguridad.	Laura suele ser una persona que evita comunicar sus sueños a personas con las que no tenga mucha confianza, puede ser pausada y temerosa ante los cambios bruscos en su vida.
Conflictos	Laura no cede fácilmente ante una negociación, incluso cuando percibe que es injusta o que la otra parte perderá, suele ser ambiciosa y persistente.	Laura es una persona cálida, pero no ofrece mayores acciones de las que le corresponden, no suele ser conflictiva, pero cuando afloran sentimientos de intolerancia, es posible que se ausente y no discuta con facilidad.
Ritmo	Laura puede llegar a ser una persona acelerada, que no escucha razones, ni reprime emociones, tiende a ser pasional y explosiva.	Laura puede llegar a adaptarse fácilmente al ritmo de trabajo de los demás, puede modificar fácilmente su conducta en cuanto a tiempos de acción.
Relaciones	Laura suele estar rodeada de mucha gente, sin embargo, eso no es garantía de tener muchos amigos, pues le rodean por el poder que puede tener y no por el sentimiento que genera.	Laura tiende a ser una persona adaptable al medio, no se siente insatisfecha fácilmente con su grupo de trabajo, tolera y respeta las diferencias sin mayores inconvenientes.

Reglas	Laura está en capacidad de potenciar sus habilidades de autoridad y reconoce sus limitaciones frente a las diferencias que existen entre empatía y amistad.	Laura tiende a ser una persona sumisa, acepta las reglas sin cuestionar, se adapta a ellas sin inconvenientes y procura total cumplimiento por su parte y la de sus compañeros de trabajo.
Fortalezas	La fortaleza más destacada en Laura es la capacidad para transmitir, discernir y describir las ideas de otras personas.	Laura actúa rápidamente, tiende a ser ágil y oportuna en sus labores cotidianas.
Debilidades	Laura tiende a ser una persona obstinada, se le dificulta detenerse, respirar y tomar decisiones con cautela.	Laura debe reforzar sus habilidades comunicativas, es posible que tienda a sentirse insegura al expresarse oralmente ante los demás.

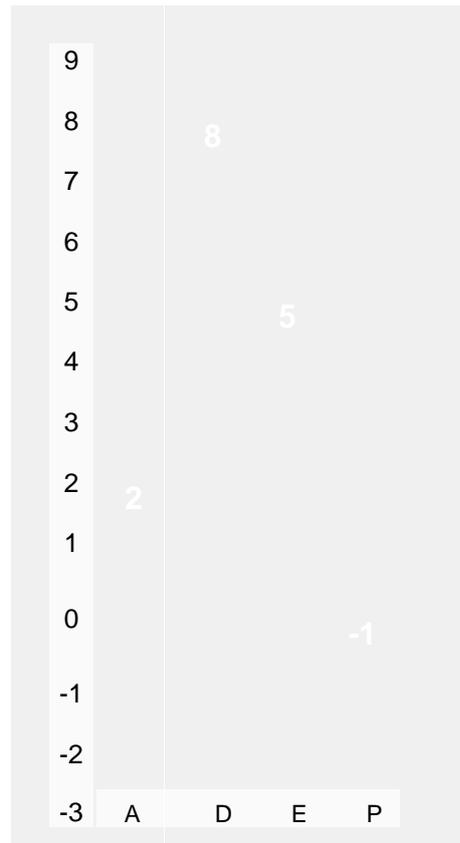
Gráficos FuturaADEP



Estilo Natural



Estilo Adaptado



Auto Confianza

Laura basa su confianza en trabajos ordenados y estructurados.

Laura es una vendedora que se siente confiada en ambientes pautados, organizados, estructurados y donde siente que tiene todo bajo control y que es mínima la posibilidad de que se presenten imprevistos o problemas que no haya podido planificar. Su seguridad aumenta a medida que se siente familiarizada con la labor comercial que le toca desempeñar.

Auto Confianza

Laura basa su confianza en trabajos ordenados y estructurados.

Laura es una vendedora que se siente confiada en ambientes pautados, organizados, estructurados y donde siente que tiene todo bajo control y que es mínima la posibilidad de que se presenten imprevistos o problemas que no haya podido planificar. Su seguridad aumenta a medida que se siente familiarizada con la labor comercial que le toca desempeñar.

Auto Confianza

Laura basa su confianza en trabajos ordenados y estructurados.

Laura es una vendedora que se siente confiada en ambientes pautados, organizados, estructurados y donde siente que tiene todo bajo control y que es mínima la posibilidad de que se presenten imprevistos o problemas que no haya podido planificar. Su seguridad aumenta a medida que se siente familiarizada con la labor comercial que le toca desempeñar.

Auto Confianza

Laura basa su confianza en trabajos ordenados y estructurados.

Laura es una vendedora que se siente confiada en ambientes pautados, organizados, estructurados y donde siente que tiene todo bajo control y que es mínima la posibilidad de que se presenten imprevistos o problemas que no haya podido planificar. Su seguridad aumenta a medida que se siente familiarizada con la labor comercial que le toca desempeñar.

Auto Confianza

Laura basa su confianza en trabajos ordenados y estructurados.

Laura es una vendedora que se siente confiada en ambientes pautados, organizados, estructurados y donde siente que tiene todo bajo control y que es mínima la posibilidad de que se presenten imprevistos o problemas que no haya podido planificar. Su seguridad aumenta a medida que se siente familiarizada con la labor comercial que le toca desempeñar.

Perfil FuturaADEP



Características Generales

Cuando Laura emprende un proyecto, éste debe estar debidamente planeado. Tiene una gran habilidad para trabajar bajo presión, ya que puede mantenerse con la mente fría. Tiene la capacidad de analizar, sintetizar y supervisar personas. Puede vérselo organizando grupos de personas, proyectos, fiestas o cualquier tipo de evento. Se caracteriza por ser una persona amable e inteligente, escucha a los demás con respeto y tolerancia, por lo que se le hace fácil ganarse la voluntad de las personas, de manera que logra integrarlas a sus respectivas tareas sin oposiciones.

Valor Organizacional

- Propone soluciones y diseña estrategias.
- Trabaja en grupo.
- Participa activamente en la ejecución de proyectos.
- Posee creatividad.
- Es organizada y controladora.
- Mueve a las personas.

Aspectos que debe observar y mejorar

Laura suele ser obstinada y demasiado sistemática, estas características pueden ser buenas hasta cierto grado, ya que en ocasiones llegan a volverse en su contra, puede que las personas tiendan a revelarse y a alejarse de ella.

Reacción al estrés

Laura suele ser muy estable a pesar del estrés, pero cuando está en situaciones extremas tiende a quedarse paralizada e indecisa.

¿Cómo es Laura?



Laura no suele ser impositiva ante sus compañeros, acepta fácilmente las opiniones de las demás personas, incluso se siente más cómoda y tranquila realizando obras que hayan sido pensadas por otra persona, ya que le teme al fracaso tanto como a los disgustos generados por opiniones contrarias

¿Cómo Trabaja Laura?



Laura busca trabajos seguros y estables, alejándose de las eventualidades que la inquietan y le generan incertidumbre. Es muy ordenada y organizada en sus procedimientos de trabajo.

Prefiere trabajar sola y orientarse plenamente a lo suyo. Es organizada para trabajar y su actividad esta mediada por la razón. Se desempeña de manera metódica, consecuente y rutinaria.

Frente a situaciones de extrema presión se vuelve excesivamente tenaz y precisa. Su exceso de responsabilidad la puede llevar a ser muy crítica y

auto controlada. Los mejores resultados los obtiene si se le exigen.

¿Qué Motiva a Laura?



Laura se motiva en aquellas actividades en las que haya que investigar, pensar críticamente y analizar. Su eficiencia está dada por la exactitud y calidad, aspectos fundamentales para ella

Fortalezas de Laura



Laura es una persona que sigue normas para emprender un proyecto y se fija en planificar detalladamente los pasos a seguir. Le gusta ser organizada y formar parte de un ambiente estable y armonioso