Perfil Laboral

Características Laborales

Cada puesto de trabajo requiere una serie de tendencias de comportamiento inherentes al desempeño esperado para dicho puesto. Cuando el estilo de personalidad concuerda con los requisitos del puesto, es más fácil para la persona desempeñar dichas actividades de forma natural, sintiéndose además más feliz, realizado y productivo. Cuando no concuerdan necesitamos realizar un gran esfuerzo de adaptación, lo que supone un gran gasto energético y por lo tanto es más difícil de mantener en el tiempo con un desempeño alto.

Estas son algunas características que debería tener un puesto de trabajo para que concuerde con tu estilo de personalidad conductual

- Donde se requieren capacidades muy especializadas.
- Donde la diplomacia, a la vez que la objetividad sean un valor añadido.
- En la que se siguen procesos establecidos.
- Donde los problemas se resuelvan de forma lógica y contando con el tiempo y la información necesarios.
- Un entorno con cierta tolerancia, cooperador y poco agresivo.
- En la que es importante los detalles pequeños.

Estas son algunas características adicionales de un puesto de trabajo que puedes gestionar exitosamente sin necesidad de una alta adaptación

- Donde se precisa un trabajo en equipo con procesos establecidos.
- Donde se necesita un pensamiento lógico y un proceso de planificación.
- En la que hay que llevar las tareas comenzadas hasta el final.
- En la que se pueden establecer relaciones leales a largo plazo.

Estas son algunas de las características que menos se adaptan a tu estilo de personalidad, por lo que deberías evitar puestos de trabajo que las requieran como claves para el éxito

- Donde se requiere mucho contacto con personas y altos niveles de persuasión.
- En la que se requiere una rápida adaptación a cambios repentinos.
- Donde la improvisación es una necesidad.
- Una labor muy independiente de la de los demás.
- Un carácter emprendedor e innovador.

© People Performance International LLC

Perfil Comercial

Estilo Comercial

Cada comercial tiene fortalezas y debilidades que pueden tanto ayudarle como obstaculizarle en sus objetivos de ventas. Cuando somos conscientes de nuestras fortalezas podemos capitalizarlas para obtener resultados extraordinarios, y a la vez cuando somos conscientes de nuestras debilidades, podemos hacer estrategias para que no nos impidan conseguir nuestros objetivos. Esta sección le ayuda a entender mejor sus áreas más fuertes y más débiles a nivel comercial.

Las fortalezas comerciales de son:

- Su mejor arma comercial es el manejo de la información sobre su producto o servicio
- Sigue los métodos y utiliza los argumentos de venta que le proporciona la empresa
- Gran preparación para rebatir objeciones reales.
- Desea dar un buen servicio a los clientes
- Gran capacidad de trabajar en proyectos comerciales complejos o largos
- Gran capacidad para mantener clientes a largo plazo
- Gran capacidad para escuchar las necesidades del cliente

Las áreas comerciales que pueda quere mejorar son:

- Enfocarse tanto en dar servicio y soporte que no realice nuevas ventas.
- No hacer nada con clientes que quieren pensárselo.
- Ser algo pesimista respecto a nuevos proyectos y requerir más apoyo del que en realidad necesita
- Creer que el método de venta es siempre suficiente para conseguir la venta.
- Aburrir a los clientes con demasiados detalles e información.
- No conectar emocionalmente con el cliente.
- Contestar todas objeciones posibles para que el cliente no le confronte.

Uno de los mejores atributos comerciales de es: Capacidad de adaptarse a diferentes estilos de clientes y su actitud amigable

© People Performance International LLC

Perfil Comercial

Adaptación al Mercado Actual

Existen muchos tipos de vendedores y usted tiene su propio estilo, sin embargo cuando las circunstancias o el mercado no concuerdan con nuestra forma innata de vender somos capaces de adaptarnos para cumplir con las demandas de dicho entorno. Puede ocurrir que nuestra adaptación esté basada en nuestra percepción y no necesariamente en los requisitos reales de la situación. Sería muy útil si proporciona esta página a un compañero o su Director Comercial que sabe qué se requiere para su actividad actual y comprueben si hay afirmaciones que en realidad no se corresponden a lo que se requiere para que usted averigüe por qué está realizando esta adaptación innecesaria.

- Considera que trabajar de forma más independiente le hará más efectiva
- Piensa que para cerrar ventas puede ser necesario saltarse algunas reglas
- Entiende que la competencia le puede hacer más efectiva
- Considera que debe planificar su propio programa de ventas
- Percibe que debe enfocarse con decisión y dedicación en alcanzar los resultados comerciales esperados
- Percibe que debe esforzarse en encontrar maneras nuevas en las que presentar soluciones al cliente
- Cree que debe incrementar su capacidad para manejar más líneas de productos o servicios
- Entiende que debe mostrar mucha confianza frente a los clientes

© People Performance International LLC

Perfil Comercial

Contribución al Equipo Comercial

Esta sección identifica las habilidades y comportamientos específicos que aporta al trabajo. Al observar estas conclusiones se puede identificar cuales son las fortalezas que aporta al equipo comercial.

- Es muy concienzuda y constante
- Reúne toda la información necesaria, define, clarifica y comprueba
- Orientada a las tareas
- Agota todas las posibilidades cuando se enfrenta a algún problema
- Está muy preparada en su área comercial
- Da buen servicio al cliente
- Paciente y empática
- Adaptable, se amolda a la situación

© People Performance International LLC

Auditoría DISC

Características Conductuales

La siguiente información refleja la forma natural en la que usted actúa. Estas características no son su respuesta frente a las demandas de su entorno o situación actual, sino la forma en la que usted se comporta de forma innata y con la que se sentiría más a gusto o sería más productiva si le dieran a elegir cómo desempeñarse. Esta información es muy importante para conocerse a sí misma.

Lucía Prueba espera que todo el mundo sea capaz de llegar a sus estándares, por lo que juzgará a los demás en función de la calidad de sus resultados. Uno de sus puntos fuertes son las tareas que precisan de exactitud y atención a los detalles. Da mucha importancia tanto a la tarea como al proceso en sí. No muestra mucho sus emociones por lo que puede dar la sensación de ser fría, no es fácil llegar a conocerla en profundidad. Conoce y sigue las normas de la empresa y le molesta cuando otros no las siguen. Le gusta obtener resultados medibles, pero a la vez excelentes. No soporta las cosas que considera que están mal, y mostrará mucha iniciativa para corregirlas, quiere conseguir resultados tangibles. Se esfuerza mucho por hacer las cosas de la mejor manera posible, por lo que puede tomarse la crítica hacia su trabajo como un ataque personal. Antes de tomar una decisión quiere armar el puzle con toda la información y datos que pueda conseguir, esto le da los factores que necesita para tomar una decisión fundamentada. Pone la calidad del trabajo por encima de la eficiencia, a veces incluso de forma irracional.

Lucía Prueba quiere que se le reconozca por su trabajo, quiere ser aceptado por sus compañeros que saben que su labor será realizada con la máxima calidad. Mide a los demás por la calidad de su desempeño y puede que debido a su altos estándares y búsqueda de la perfección pocos sean los que considere al nivel que desea, puede costarle reconocer las fortalezas de los demás. Cuando se encuentra bajo presión o conflicto suele mantener la calma, aunque también puede suceder que reaccione a destiempo. Analiza con cuidado los pros y contras antes de decidirse por algo. Tiene bastante intuición por lo que es muy buena haciendo las preguntas correctas o extrayendo conclusiones que otro pueden pasar por alto. No le gusta mucho cuando le presentan información de forma poco ordenada o sin un orden lógico, esto le confunde y exaspera. No es fácil que confíe en los demás, por lo que en ocasiones los extraños pueden sentirse interrogados por sus preguntas. Disfruta en compañía de personas con su misma área de especialización. Cuando lleva adelante un plan, tiene que seguir el orden correcto y cumplir con los procedimientos establecidos, y puede frustrarse si otros no lo hacen. Suele examinar las situaciones en detalle, en ocasiones analizándolas demasiado, hasta retrasar demasiado la decisión o acción que debe tomar.

Lucía Prueba se preocupa mucho de que se cumplimenten los informes necesarios, lo que hace que sea bastante fácil supervisar su trabajo. Su mente analítica le permite extraer conclusiones y nuevas perspectivas que otros no perciben. Su proceso de decisión es muy racional y lógico, y sólo el miedo puede alterar este proceso. Su estilo de comunicación es suave y calmado, lo que puede confundir a algunos ya que su comportamiento es concienzudo y exhaustivo y esto puede no ser evidente a simple vista. Su meticulosidad puede resultar exasperante para otras personas que no comprenden sus exigencias para que todo se haga correctamente. Prefiere evitar la confrontación directa, y en ocasiones cuando sucede puede que sus emociones no estén en consonancia con la intensidad del conflicto, sino que sean incluso mayores. Suele darle vueltas al por qué de los demás, lo que le ayuda a mejorar su intuición. Prefiere que los demás acudan a ella en busca de ayuda o consejo antes que dar el paso y ofrecerse voluntaria. Aunque no le gusta la confrontación directa, si tiene que presentar su caso, lo hará con tanta información que lo apoya, que probablemente saldrá vencedora. Prefiere trabajar con un equipamiento y material en buen estado y apto para desempeñar su cometido.

© People Performance International LLC