



# DISC Básico Comercial

Juan Prueba, 18-11-2016

Los siguientes gráficos están basados en sus respuestas a la evaluación y muestran su perfil natural y adaptado.

## Estilo personal

- Método de control: Dirección
- Evalúa a los demás: Por lo que consiguen
- Reacción frente a la presión: Agresividad
- Posible temor predominante: Que le ganen
- Posible emoción predominante: La ira
- Cómo trata de influir en otros: Por su autoridad
- Posible área a trabajar: La flexibilidad

## ¿Dónde se desempeñara con éxito?

- Un ambiente cambiante, dinámico y desafiante.
- Un entorno abierto a la competición.
- Una profesión que aporta desafíos y oportunidades.
- Donde puede tomar iniciativa, generar actividad.
- En la que pueda desafiar los estándares pre-establecidos.
- Donde se requiera tenacidad, empuje, dirección, decisiones.

## ¿Dónde adicionalmente se puede desempeñar con éxito?

- Que no haya demasiada presión para decidir con rapidez.
- 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.

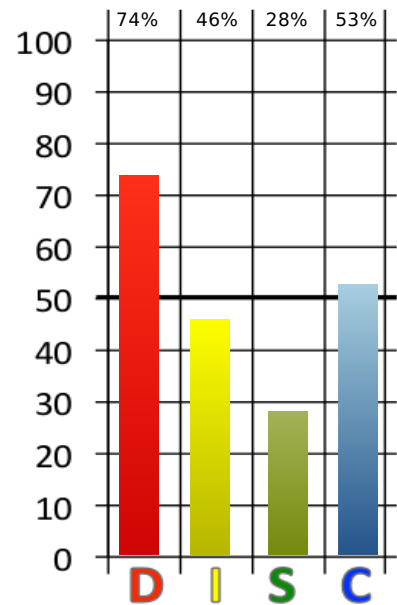
## Sus fortalezas comerciales

- Muy capaz de trabajar por objetivos y motivado por las recompensas
- Muy bueno argumentando
- Capaz de manejar nuevos productos y nuevas áreas de venta
- Buena capacidad de negociación y cierre
- Vendedor directo, rápido, decidido y valiente
- Capaz de conocer en profundidad las características del producto.
- Gran capacidad de trabajar en proyectos comerciales complejos o largos

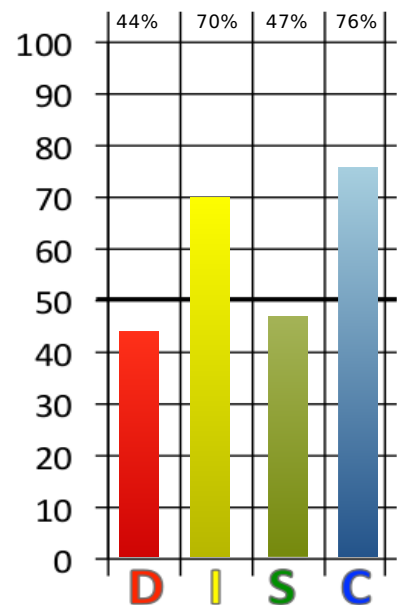
## Uno de sus mejores atributos comerciales

- Aporta nuevas soluciones de venta a entornos comerciales, gran creatividad comercial

Natural



Adaptado





# DISC Básico Comercial

---

Juan Prueba, 18-11-2016

## ¿Cuál es su tendencia a relacionarse con los demás?

- No necesita demasiados amigos
- Establece metas
- Es efectivo en las emergencias
- Conoce las respuestas correctas
- Posesivo
- Puede estar en lo correcto pero no ser lo popular

## ¿Cuáles son sus tendencias motivacionales?

- Autoridad para tomar riesgos
- Poder sobre otras personas
- Proyectos que producen resultados tangibles
- Entorno donde prime la lógica
- Procedimientos y reglas establecidos

## ¿Qué puede aportar al equipo o la organización?

- Es un agente de cambio
- Piensa a lo grande
- Acelera el ritmo de los procesos y las personas cuando es necesario
- Es emprendedor, inicia actividades
- Es tenaz, superará cualquier obstáculo
- Es muy versátil
- Se relaciona bien con los demás
- Puede variar su ritmo sin problemas

## ¿En qué áreas puede necesitar refuerzo?

- No delegar debido a su urgencia por que se hagan las cosas, terminar haciéndolo todo
- Resistirse a trabajar en equipo, a no ser que sea el líder
- No ser constante ni consistente debido a sus cambios de interés y ritmo
- Mantener demasiadas "pelotas en el aire" y dejar caer las que menos le motivan
- Usar la presión excesiva o el temor para que los demás hagan lo que quiere
- Falta de paciencia tanto con personas como con situaciones
- Escuchar sólo lo que le interesa o no escuchar activamente