



## **Informe Disc Comercial**

**Juan Ejemplo**

02-12-2016



## Perfil Comercial

### Introducción a la metodología D.I.S.C

---

Este informe está basado en la metodología D.I.S.C. y su objetivo es contribuir a su auto-conocimiento y desarrollo.

D.I.S.C. es el lenguaje del comportamiento, no pretende medir la inteligencia, los valores ni sus aptitudes, sino que evalúa cómo actuamos comercialmente en diferentes entornos, situaciones o frente a distintos tipos de clientes.

El D.I.S.C. mide:

- Nuestro nivel de **Decisión**, es decir, cómo respondemos ante los problemas y los desafíos.
- Nuestro nivel de **Interacción**, es decir, cómo nos relacionamos e influimos en los demás.
- Nuestro nivel de **Serenidad**, es decir, cómo respondemos a los cambios y el ritmo de las cosas.
- Nuestro nivel de **Cumplimiento**, es decir, como respondemos ante las reglas y los procedimientos establecidos.

Actuamos y reaccionamos de acuerdo a la combinación de estos 4 factores que cada uno de nosotros poseemos en distintas intensidades. Todos tenemos una forma de vender natural, que es nuestra manera innata de actuar, es decir, la forma en la que nos sentimos más cómodos, y una forma adaptado, es decir, la forma en la que creemos que la situación o circunstancia requieren que actuemos.

Conocer su perfil, hará más fácil que aprenda a mejorar sus aptitudes comerciales. Conocernos a nosotros mismos, facilitará nuestra habilidad para adaptar nuestro comportamiento dependiendo de las situaciones o circunstancias con las que estemos tratando en cada momento, y mejorará de forma sustancial nuestro poder de comunicación.

Recuerde que cada persona es ÚNICA y mucho más compleja de lo que mide el DISC. Este informe refleja las tendencias conductuales en un entorno específico en base a las respuestas que usted dio en la evaluación, para la mayoría de las personas es totalmente certero, si usted no se siente identificado con algunas declaraciones de este informe, sencillamente páselas por alto, pero no sin antes comprobar con otra persona que le conozca bien que esa área no sea un "punto ciego" que usted no ve de sí mismo. Ningún perfil es mejor que otros y todos tienen el potencial para tener éxito en la misma proporción.

Esperamos que esta herramienta le ayude en su desarrollo comercial, a mejorar sus ventas, su comunicación y sus relaciones con los clientes, porque las personas con éxito tienen algo en común, se conocen a sí mismas.



# Perfil Comercial

## Índice

---

Características Conductuales	4
Gráfico de Perfil Conductual	5
Estilo Personal	6
Habilidades Interpersonales	7
Consejos para una Comunicación Efectiva	8
Tendencias de Actuación Comercial	9
Adaptación al Mercado Actual	10
Factores Competenciales Comerciales	11
Contribución al equipo comercial	12
Mapa Conductual	13
Áreas de Mejora	14
Dirección Efectiva	14
Desarrollo Comercial	15
Autopercepción	19



## Perfil Comercial

### 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 productivo si le dieran a elegir cómo desempeñarse. Esta información es muy importante para conocerse a sí mismo.

Juan Ejemplo puede vender cualquier tipo de producto, aunque si le dan a elegir probablemente prefiera los tangibles, ya que le es más fácil vender algo que se puede ver y tocar, que algo que hay que proyectar en la mente del cliente. En los caso en los que se enfrenta a clientes más enfocados en resultados rápidos o más directivos y acelerados puede encontrar algunas dificultades para adaptarse a ellos. Consigue desarrollar una relación de confianza con los clientes por lo que suelen llegar a ser clientes bastante fieles. Suele ser bastante autónomo y seguirá adelante por sí mismo, pero esto no significa que trabaje de forma independiente, ya que tratará de seguir las directrices que le hayan marcado. No suele mostrar demasiado sus sentimientos y trata de proyectar a los clientes una imagen de estabilidad y solidez. Le gusta preparar tanto la prospección como las presentaciones con anticipación. Prefiere conocer bien el producto o servicio y saber como tiene o va a presentarlo, esto le ayuda a hacerlo en una secuencia lógica y organizada. Suele usar de todas las herramientas de apoyo con las que pueda contar para hacer la venta, a veces incluso puede que quiera usar demasiado material, tratará de explicarle al cliente todas y cada una de las características de lo que vende. Prefiere trabajar usando un sistema que seguirá una y otra vez, esto es positivo porque da estabilidad a su desempeño, pero puede costarle algo adoptar nuevos sistemas o aceptar ajustes fuertes en el sistema que está usando. Puede que no capte bien las objeciones que realmente son excusas, o aquellas que provienen de clientes con un estilo más directivo o "agresivo", puede llegar a sentirse "amenazado" por éstos. Puede que para tratar de evitar que el cliente le ponga objeciones, intente contestar cualquier posible objeción al realizar su presentación, de esta forma, evitará lo que en ocasiones puede considerar como algo conflictivo.

Aunque Juan Ejemplo tiene una gran capacidad a adaptarse al estilo de personalidad del cliente, no es tan flexible en su forma de presentar sus productos o servicios y tratará de hacerlo siempre de la misma forma, sea apropiado para ese tipo de cliente o no. Cuando el cliente no muestra señales claras de compra, puede que elija retirarse y volver en otra ocasión sin tratar de probar algún cierre. Quizá prefiera volver a llamarle o visitarle más adelante o tratar de cerrarle por teléfono donde no se sienta expuesto a un posible "no" cara a cara. Uno de sus objetivos como comercial puede ser que el cliente esté contento y satisfecho. Al establecer una relación estable con los clientes, puede que le cueste tratar de que incrementen sus pedidos o venderles nuevas cosas. Se puede volver muy fiel a los clientes fijos, lo que puede ser muy bueno para fidelizarlos, pero en ocasiones puede llegar a ser algo permisivo con ellos. Si confluyen el momento apropiado y el tema indicado, no dudará en defender lo que cree. Puede que los demás utilicen su tiempo más allá de lo que desea o por encima de sus obligaciones. Es muy tenaz y se puede contar con que cumplirá lo que se le ha encomendado, incluso cuando se siente bajo presión. Puede que a veces se vea superado por el ritmo de las cosas y la cantidad de actividades que nos exige el mundo actual. Busca la ayuda y estímulo de los que le rodean para tratar de alcanzar sus objetivos.

Juan Ejemplo puede trabajar en solitario si tiene que hacerlo, a pesar de que se desempeña muy bien en equipo. Puede resultar obstinado con las decisiones que ha tomado, ya que ha llegado a ellas después de mucho meditar y de obtener los datos necesarios y no quiere volver a pasar por ello. Cuando hay una gran decisión que tomar, lo meditará con cuidado antes de dar el primer paso. Puede que cuando tiene que dar un mensaje negativo o malas noticias, las "maquille" para no dañar a la persona o por miedo a la reacción. Puede ser celoso a la hora de compartir la información que maneja, lo que puede ser en ocasiones positivo, pero en otras todo un desafío para sus superiores o asociados. Soporta bastante bien la confrontación, aunque no le guste, adopta como estrategia una actitud pasiva y paciente lo que piensa le dará resultados a largo plazo. Generalmente es muy comprensivo, considerado y amable, pero si se ponen en entredicho sus valores o creencias puede mostrarse bastante terco. Prefiere trabajar en un entorno cooperativo donde reine la armonía, suele mantener la calma y controlar sus emociones. Funciona mejor en proyectos que puede empezar y terminar por sí mismo en vez de tareas de las que sólo realiza una parte. Necesita trabajar a su propio ritmo para conseguir los mejores resultados, si se le presiona puede sentirse molesto y rebelarse.



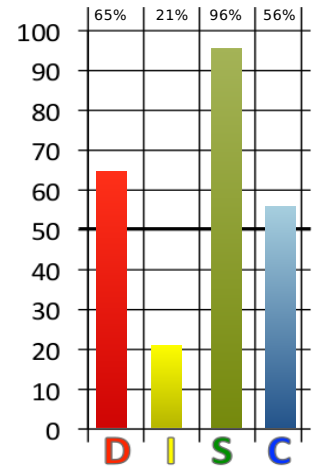
# Perfil Comercial

## Gráficos de Perfil Conductual

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

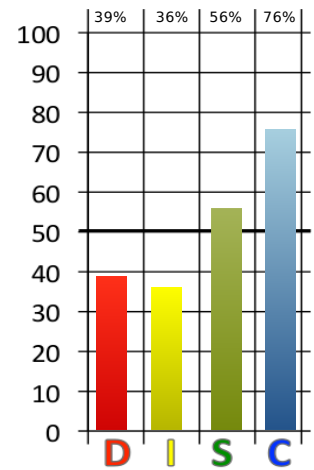
### Perfil Natural

Este gráfico representa su respuesta conductual natural, es decir, la forma innata en la que responde a los cuatro factores de comportamiento D.I.S.C.



### Perfil Adaptado

Este gráfico representa la forma en la que usted cree que debe actuar en función de su situación presente, es decir, cómo está adaptando su comportamiento frente a las demandas de su entorno.





## Perfil Comercial

### Estilo Personal

En esta sección encontrará las características de su estilo de personalidad conductual que le ayudará, y ayudará a los demás, a entender su forma de actuar en diferentes áreas.

#### Descriptorios de su perfil

Asertivo Emprendedor Fuerte Determinado	Analítico Crítico Calculador Escéptico	Sistemático Metódico Prudente Rutinario	Pulcro Conservador Discreto Diplomático
--	---	--	--

#### Cuál es su entorno ideal

- Un entorno estable y predecible
- Espíritu de equipo
- Pocos conflictos
- Su propio espacio de trabajo aislado
- Trabajar con datos e información

#### Tendencias motivacionales

- Pocos cambios en los procedimientos
- Seguridad
- Procedimientos y sistemas prácticos
- Un ambiente dinámico
- Proyectos que producen resultados tangibles

#### Estilo personal

- Método de control: Adaptación
- Evalúa a los demás: Por su empatía
- Reacción frente a la presión: Dudar
- Posible temor predominante: Cambios inesperados
- Posible emoción predominante: Mantener sus emociones ocultas
- Cómo trata de influir en otros: Bajando el ritmo
- Posible área a trabajar: Indecisión



En esta sección encontrará cómo usted tiende a relacionarse con los demás, esto le ayudará a trazar estrategias para mejorar su comunicación y aprovechar al máximo el potencial de su personalidad, así como a ver áreas en las que quizá requiera trabajar para que no representen un impedimento en su desempeño actual. Sacará el máximo provecho de esta sección, si les da una copia de esta página a las personas que suelen interactuar con usted.

**Tiene tendencia a relacionarse con los demás de la siguiente forma:**

- Tiene algunos amigos muy íntimos
- Muy paciente
- Soporta lo bueno y lo malo
- Fino sentido del humor
- Posible falta de disciplina
- Indiferente a los planes

**La forma en la que prefiere que se comuniquen los demás con usted es:**

- Dejar claro lo que se espera de él.
- Aportar razones para el cambio y asegurar su estabilidad en el proceso.
- Dar sus argumentos de forma amable y no amenazadora.
- Utilizar preguntas del tipo "¿cómo...?" para que comparta sus opiniones.
- Comprobar que no se han herido sus sentimientos.
- Dar todos los detalles necesarios por escrito.
- Ofrecer todos los puntos de vista posibles respecto a lo que dice.
- Respetar su espacio, no usar demasiado el contacto físico.

**Lo que los demás deberían evitar al comunicarse con usted es:**

- No intente que se decida en el momento.
- Trate de no entrar en discusión sobre la información aportada.
- No use técnicas de manipulación ni fuerce un cierre agresivo sabiendo que cederá.
- No le minusvalore, o le trate con condescendencia usando artimañas o incentivos.
- No trate de que confíe en usted sin una razón.
- No deje las cosas sin definir ni los temas sin cerrar.
- Trate de no parecer muy superficial.



A continuación encontrará algunos consejos que pueden ayudarle a mejorar la comunicación con otros tipos de personalidad. Si repasa y practica esta sección puede incrementar significativamente su poder de influencia y la efectividad de su comunicación.

**Cuando trate con personas que son de ritmo rápido, directas, decididas, enfocadas en alcanzar objetivos...**

- No se ande por las ramas, vaya al grano.
- No sea desafiante pero no se deje amedrentar.
- Trate de estar preparado.
- Deje las cosas claras, nada en el aire.

**Cuando trate con personas que son sociables, habladoras, de ritmo rápido, simpáticas, extrovertidas...**

- No sea demasiado cortante, frío o seco.
- No vaya directo al negocio, socialice primero.
- Trate de usar el humor, cree un ambiente distendido.
- Pregunte cómo se siente al respecto.
- No controle la conversación no sea demasiado detallista.

**Cuando trate con personas tranquilas, de ritmo lento, amables, confiables, modestas, reservadas pero entrañables...**

- Trate de comenzar empatizando o buscando un punto común.
- No se muestre demasiado agresivo, dominante o exigente.
- Comuníquese con tranquilidad y suavidad.
- Indague para saber lo que piensa, use preguntas tipo ¿cómo?
- No fuerce una decisión, dele tiempo para pensar.

**Cuando trate con personas que son perfeccionistas, de ritmo lento, pulcras, detallistas, cumplidoras y enfocadas en tareas...**

- No les toque, respete su espacio personal, no trate de socializar.
- Vaya bien organizado y manténgase en el ámbito profesional.
- Aporte todos los detalles e información posible.
- No fuerce una decisión deje que analice, reúna información y decidirá lo mejor
- Sea conservador y realista





## Perfil Comercial

### Tendencias de Actuación Comercial

Esta es su tendencia natural al tratar con problemas, personas, acontecimientos y procedimientos de acuerdo a las cuatro variables del DISC y cuál es la necesidad de cambio o adaptación que percibe en su situación actual.

#### **VARIABLE DECISIÓN - Cómo trata con Problemas y Desafíos**

Juan Ejemplo muestra mucha determinación a la hora de la resolución de problemas y no duda en superar cualquier obstáculo que se le ponga por delante. No titubea a la hora de tomar decisiones.

Juan Ejemplo percibe que en las circunstancias que tiene por delante debe ser prudente y cauto a la hora de afrontar problemas y desafíos. Por ello opta por que se traten y resuelvan en equipo y de común acuerdo, no percibe que deba imponer su opinión, sino resolver las cosas por consenso donde nadie sienta que ha "perdido".

#### **VARIABLE INTERACCIÓN - Cómo trata con Personas**

Juan Ejemplo no suele ser muy expresivo cuando trata de influir sobre los demás y prefiere que los datos hablen por sí mismos. Considera que convencer a los demás debe estar basado en la objetividad y la franqueza, por ello no adorna lo que dice. Evalúa la confianza en los demás en cada ocasión que trata con ellos, no da nada por sentado.

Juan Ejemplo considera que su forma actual de influenciar y convencer a los demás es la más adecuada para su entorno o situación, y por lo tanto no ve ninguna necesidad de cambiarla.

#### **VARIABLE SERENIDAD - Cómo trata con Cambios y Acontecimientos**

Juan Ejemplo prefiere trabajar en equipo y en un entorno en el que se sienta seguro. Trabaja mejor con pocos proyectos a la vez en los que es muy constante y dónde no hay muchos cambios de actividad, si le dan a elegir prefiere trabajar en un proyecto de principio a fin.

Juan Ejemplo considera en su situación actual que debería estar abierto a cambios de dirección si están en consonancia con lo que se ha hecho en el pasado y son coherentes. Cree que actualmente se necesita estabilidad y prudencia para fomentar la seguridad.

#### **VARIABLE CUMPLIMIENTO - Cómo trata con Problemas y Desafíos**

Para Juan Ejemplo saber que las cosas se están haciendo bien es un motivador, y es muy consciente de las implicaciones de no seguir las reglas, pero a la vez, tiene la mente abierta y puede mostrar muy buen juicio a la hora de revisar los procesos antiguos.

Juan Ejemplo considera que en su situación actual debería conocer con exactitud las reglas para poder guiarse por ellas y cumplirlas. Le preocupa mucho la calidad y los procedimientos que aseguran conseguir dicha calidad.



## Perfil Comercial

---

### Adaptación al Mercado Actual

Cada persona tiene una forma natural de hacer las cosas, sin embargo cuando las circunstancias o el entorno no concuerdan con nuestra forma innata de comportarnos 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 u otra persona 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.

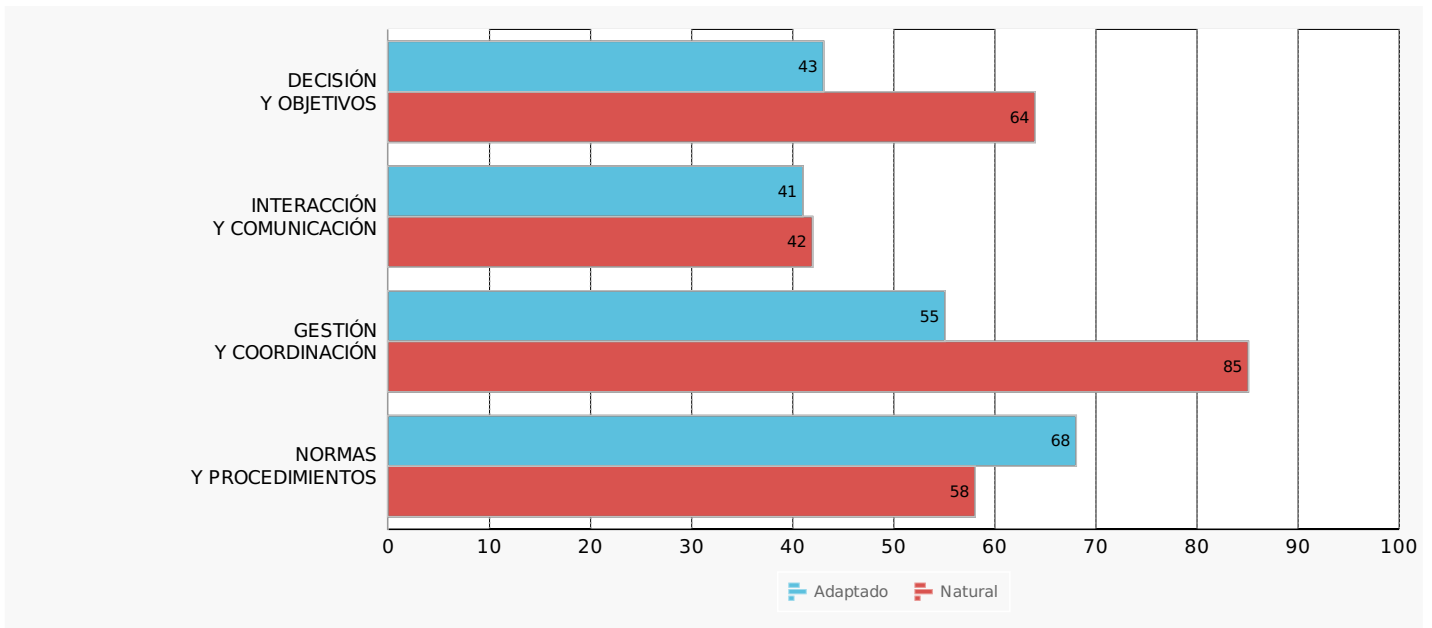
- Percibe que debe seguir un sistema de ventas probado
- Considera que no debe mezclar emociones al tratar de vender
- Estima que seguir las directrices y regulaciones de la compañía es fundamental
- Entiende que debe poner mucha atención a todos los detalles involucrados en la venta
- Percibe que el cliente se sentirá más seguro si respalda el producto o servicio con toda la información posible
- Estima que lo mejor es dar presentaciones pragmáticas e incluso técnicas
- Cree que debe usar preguntas del tipo lógico para captar las necesidades del cliente



## Perfil Comercial

### Áreas Competencias Comerciales

A continuación encontrará su valoración general respecto a las 4 áreas clave competenciales relacionadas con los factores de comportamiento. Estas áreas generales están compuestas del valor medio de las competencias clave que se presentarán a continuación. Su valoración Natural representa su tendencia innata de actuación, es decir, su desempeño le supone menos esfuerzo adicional. Su valoración Adaptada representa dónde está invirtiendo su energía o dónde percibe debe invertirla para un desempeño exitoso en esa área.

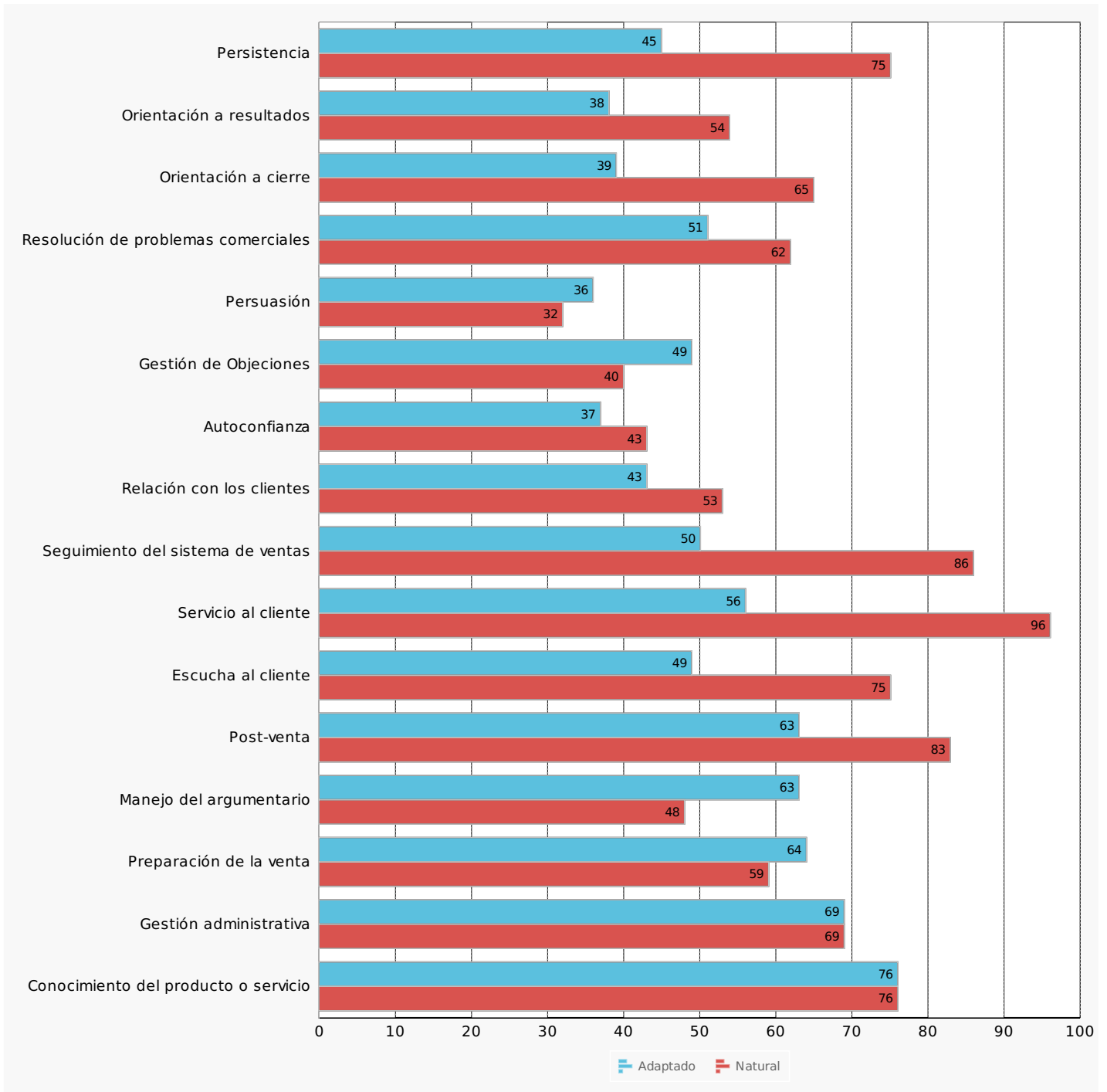




## Perfil Comercial

### Competencias Conductuales Clave

A continuación encontrará su valoración frente a 16 competencias comerciales clave. La valoración de estilo natural es su tendencia o enfoque natural al desempeñar la competencia. La valoración de estilo adaptado, muestra su percepción de cuál debería ser su enfoque frente a su situación presente, es decir, dónde está invirtiendo su energía. Ninguna de las dos valoraciones es limitativa respecto a cómo usted puede haber desarrollado o podría llegar a desarrollar cualquiera de las competencias presentadas.





## 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 cuáles son las fortalezas que aporta a la organización.

- Se basa en hechos objetivos
- Cumplirá con todo lo necesario es constante
- Orientado a las tareas
- Es muy diplomático
- No pasa por alto los pequeños detalles
- Es escéptico hasta que le aportan pruebas
- Expresa los hechos sin dejarse llevar por las emociones
- No se deja seducir fácilmente

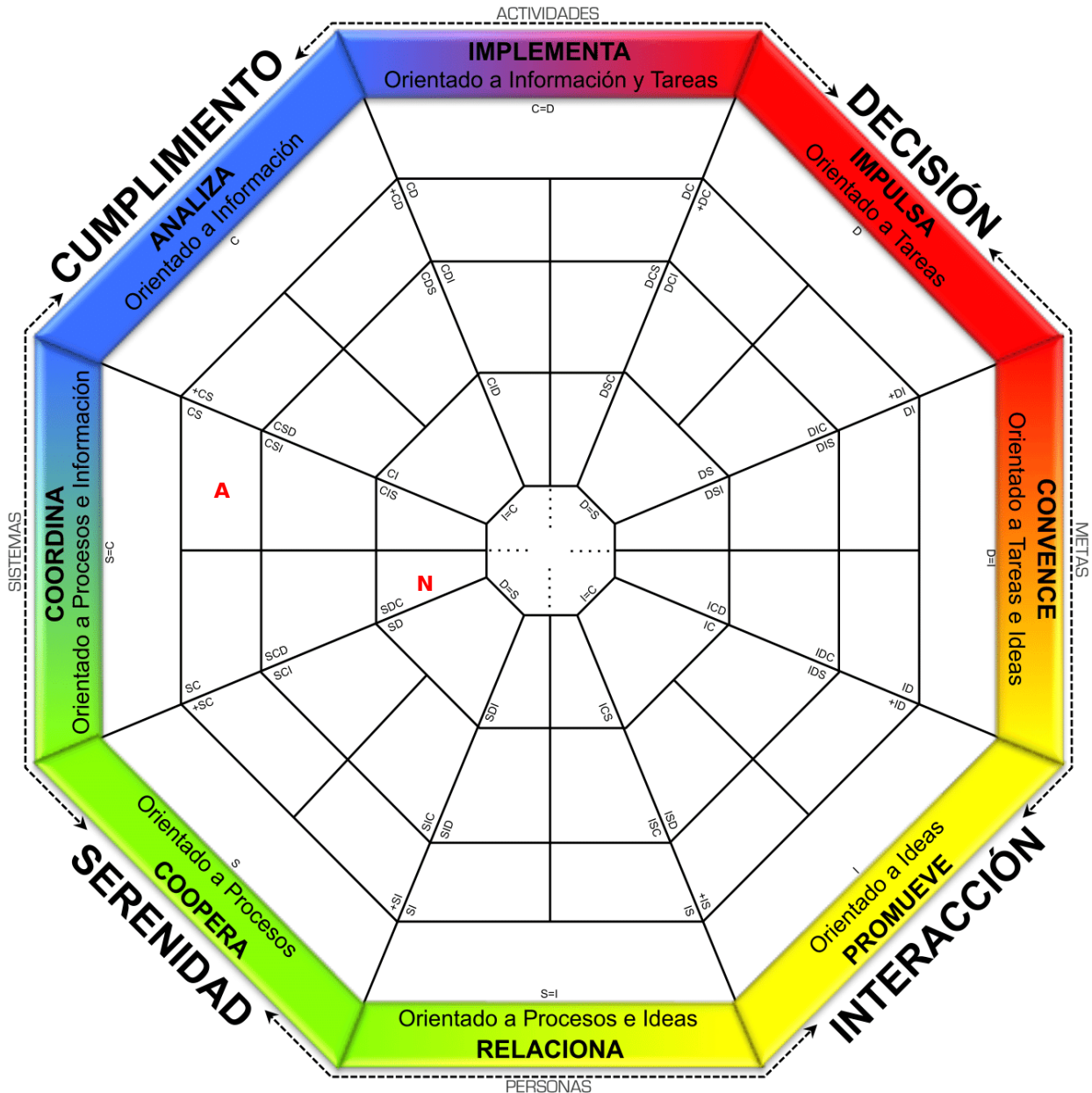


# Perfil Comercial

## Mapa Conductual

El Mapa Conductual es un gráfico en el que se muestra de forma muy visual dónde se sitúa usted respecto a los diferentes estilos de comportamiento. En el gráfico aparecen 8 tendencias o estilos de comportamiento principal bajo las que se agrupan diferentes combinaciones de factores D.I.S.C. Esto le ayuda específicamente a:

- Situar su perfil de comportamiento natural
- Situar su perfil de comportamiento adaptado
- Analizar su esfuerzo de adaptación de su forma natural de actuar a la forma en la que considera que su situación actual requiere que actúe.





## Perfil Comercial

### Áreas de Mejora

---

En este apartado se incluye una lista de aquellas áreas en las que hay oportunidad para el desarrollo personal y profesional. Revise la lista y seleccione al menos tres áreas en las que piensa que necesita mejorar y que ayudarían a incrementar su desempeño, y trace un plan para minimizar su impacto negativo. Si trabaja con un Coach puede utilizar esta sección para fijar metas de desarrollo.

- Aceptar las cosas de cara hacia afuera, pero negarlas de cara hacia adentro
- Convertirse en un enemigo en la sombra cuando se siente traicionado o herido
- Preferir dejar correr el tiempo y evitar las cosas nuevas, ser demasiado conservador
- Guardar rencor si le han atacado u ofendido
- Poco sentido de urgencia, no suele pedir ayuda aunque la necesite
- Tomarse la crítica a su trabajo como algo personal
- No informar de la evolución de su trabajo



# Dirección Efectiva

## Claves para una Dirección Efectiva

---

Cada persona es diferente y por lo tanto debe ser tratada y dirigida de forma diferente. En esta sección encontrará la forma en la que puede motivar y liderar a Juan Ejemplo de una manera más efectiva. Puede que algunas de estas cosas ya las esté realizando de forma intuitiva, pero si revisa esta lista con él y obtiene al menos 3 áreas que considere importantes, no sólo le dará las claves fundamentales para un desempeño y relación excelentes con él, sino que será Juan Ejemplo mismo quien le estará facilitando una dirección exitosa.

### **La forma más efectiva de dirigir a Juan Ejemplo es:**

- Prepararle para los cambios que se avecinan y aportar la información necesaria.
- Premiar su desempeño con recompensas materiales y no sólo verbales.
- Reconocer su valor para el proyecto y el equipo.
- Darle los detalles y el camino a seguir cuando se le delegan responsabilidades.
- Comunicarle las cosas de forma lógica y ordenada.
- Asegurarse que está convencido del producto o proyecto que tiene entre manos.
- Feedback periódico sobre la marcha de su trabajo.
- Ayudarle a que encuentre formas de hacer las cosas más eficientes sin comprometer la calidad.
- Estrategias para mostrarse más sociable y accesible a los demás cuando es preciso.
- Dejarle su espacio a solas o su trabajo aislado cuando lo precisa.
- El espacio que necesita para meditar las cosas antes de actuar.
- Un ambiente en el que se promueve la retroalimentación abierta y sincera.





# Dirección Efectiva

---

## Cómo Motivar con Éxito

La motivación es uno de los factores principales en el rendimiento y el compromiso con la empresa. Es muy difícil motivar a una persona de forma duradera, más allá de momentos de ánimo emocional, porque los elementos que nos motivan están profundamente arraigados en nuestros valores, y por lo tanto la motivación no funciona de fuera a dentro, sino desde dentro hacia afuera. Sin embargo si podemos crear la atmósfera y los elementos que faciliten que la persona mantenga su motivación, y especialmente podemos evitar las cosas que le desmotive. A continuación encontrará elementos que ayudarán a Juan Ejemplo a mantener su motivación. Revíselos con él para averiguar cuáles de ellos son en los que debe fijar más su atención cuando dirija o lidere a Juan Ejemplo.

### **La forma más efectiva de mantener a Juan Ejemplo motivado es:**

- Paciencia cuando tenga que asumir nuevos cambios.
- Sentirse conectado con sus compañeros de trabajo.
- Sentirse seguro y un entorno estable.
- Mantener los sistemas de trabajo sin demasiados cambios.
- Saber de antemano qué se espera y qué va a pasar.
- Poder desarrollar la tarea de principio a fin.
- Un equipo estable, en el que se sienta cómodo y valorado.
- Formas de hacer las cosas que ya han funcionado anteriormente.
- Donde se valore y practique la honestidad, imparcialidad y objetividad.
- Presentar las cosas de forma organizada, coherente y lógica.
- Entornos en los que no necesita desarrollar relaciones o contactos con multitud de personas.
- Un entorno que no demande respuestas emocionales ni se espere que comparta sus sentimientos.



# Desarrollo Comercial

## Entender los Estilos de Compradores

Esta sección nos ayuda a identificar cuál es el perfil de cada cliente y por lo tanto ayuda a enfocar de forma distinta la comunicación de cada servicio o producto en función de su perfil.

Tipo De Perfil DISC	Características del Perfil		
	Comportamiento del Cliente	Estilo del Cliente	
<b>D</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directivo</li> <li>• Aventurero</li> <li>• Competitivo</li> <li>• Valiente</li> <li>• Directo</li> <li>• Emprendedor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovador</li> <li>• Persistente</li> <li>• Resuelve problemas</li> <li>• Orientado a resultados</li> <li>• Se arriesga</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Fuerte, clara, segura, con ritmo rápido</li> <li>• <b>Volumen:</b> Más alto</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Usa contacto directo con los ojos</li> <li>◦ Señala con el dedo</li> <li>◦ Se inclina hacia usted</li> </ul> </li> </ul>
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encantador</li> <li>• Seguro</li> <li>• Convincente</li> <li>• Entusiasta</li> <li>• Sociable</li> <li>• Inspirador</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abierto de mente</li> <li>• Optimista</li> <li>• Persuasivo</li> <li>• Popular</li> <li>• Hablador</li> <li>• Confiado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Animada, amistosa, muchas explicaciones</li> <li>• <b>Volumen:</b> Bastante alto</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Sonríe mucho</li> <li>◦ Es muy expresivo</li> </ul> </li> </ul>
<b>S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Amigable</li> <li>• Amistoso</li> <li>• Buen escuchador</li> <li>• Paciente</li> <li>• Predecible</li> <li>• Sincero</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estable</li> <li>• Ayudador</li> <li>• Sistemático</li> <li>• "Jugador" de equipo</li> <li>• Comprensivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Tono bajo, cálido</li> <li>• <b>Volumen:</b> Suave</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Poca gesticulación</li> <li>◦ Relajado, no muestra sus emociones</li> </ul> </li> </ul>
<b>C</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preciso</li> <li>• Cumplidor</li> <li>• Conciencioso</li> <li>• Cortés</li> <li>• Diplomático</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigador</li> <li>• Maduro</li> <li>• Paciente</li> <li>• Sobrio</li> <li>• Sistemático</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Poca modulación, preciso, frío o distante</li> <li>• <b>Volumen:</b> Tranquilo</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Pocos gestos con las manos</li> <li>◦ Contacto directo de ojos</li> <li>◦ Controlado</li> </ul> </li> </ul>



# Desarrollo Comercial

## Cómo Adaptarse a cada Cliente

Esta sección nos ayuda a “hablar el mismo lenguaje” que nuestro cliente y por lo tanto mejora nuestra interacción con él, facilita la comunicación, promueve la confianza y rompe barreras relacionales.

Tipo De Perfil DISC	Cómo actuar frente al cliente		
	Lenguaje no Verbal	Lenguaje Verbal	Acciones a Evitar
<b>D</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Fuerte, clara, segura, con ritmo rápido</li> <li>• <b>Volumen:</b> Alto</li> <li>• <b>Ritmo:</b> Rápido</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Mantener la distancia</li> <li>◦ Contacto ocular directo</li> <li>◦ Gesticulación controlada</li> <li>◦ Inclinado hacia adelante</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser claro</li> <li>• Específico</li> <li>• Breve</li> <li>• Conciso y concreto</li> <li>• Mantenerse en el tema</li> <li>• Preparar material de apoyo</li> <li>• Presentar de manera organizada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hablar de cuestiones no relacionadas con el asunto</li> <li>• Dejar lagunas o temas sin definir</li> <li>• Competir con el cliente</li> <li>• Que el cliente tenga sensación de que pierde</li> </ul>
<b>I</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Entusiasta, con mucha modulación, amistoso</li> <li>• <b>Volumen:</b> Medio</li> <li>• <b>Ritmo:</b> Rápido</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Corta distancia, cercano</li> <li>◦ Contacto físico</li> <li>◦ Contacto ocular amistoso</li> <li>◦ Expresividad</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear un clima amigable y cálido</li> <li>• No tratar con demasiados detalles</li> <li>• Hacer preguntas relacionadas con motivaciones y sentimientos</li> <li>• Uso de humor</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser seco, frío o callado</li> <li>• Controlar la conversación (al cliente le encanta hablar)</li> <li>• Insistir en hechos o cifras</li> </ul>
<b>S</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Cálida, suave, constante</li> <li>• <b>Volumen:</b> Bajo</li> <li>• <b>Ritmo:</b> Lento</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Relajado y metódico</li> <li>◦ Inclinado hacia atrás</li> <li>◦ Contacto ocular amistoso</li> <li>◦ Poca gesticulación</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Romper el hielo</li> <li>• Usar comentarios personales</li> <li>• Presentar las propuestas de forma calmada</li> <li>• Usar preguntas abiertas (cómo, cuándo)</li> <li>• Usar palabras tipo (paso a paso, ayúdame, garantizado, prometido, piensa en ello)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ir demasiado rápido al tema (ser demasiado directo)</li> <li>• Ser dominante, exigente</li> <li>• Forzar a tomar una decisión rápida</li> </ul>
<b>C</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Voz:</b> Controlada, amable, poca modulación</li> <li>• <b>Volumen:</b> Bajo</li> <li>• <b>Ritmo:</b> Lento</li> <li>• <b>Lenguaje corporal:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>◦ Mantener la distancia</li> <li>◦ Postura firme, no gesticular</li> <li>◦ Contacto ocular directo</li> <li>◦ No usar contacto físico</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar la propuesta con antelación</li> <li>• No desviarse del tema</li> <li>• Ser preciso y realista</li> <li>• Usar palabras como (estos son los hechos, probado, sin riesgo, análisis, garantizado)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dar demasiadas vueltas al tema</li> <li>• Ser muy informal o ruidoso</li> <li>• Presionar demasiado</li> <li>• Ser desorganizado</li> <li>• Ser irreal con las fechas límite</li> </ul>



# Desarrollo Comercial

## Hoja de Trabajo Estrategia de Presentación

Esta hoja de trabajo le ayudará a implementar estrategias con sus clientes actuales.

Nombre del cliente	Estilo D.I.S.C.	Cómo interactuar y presentar mi producto/servicio



# Desarrollo Comercial

## Hoja de Trabajo Tipos de Cierre a Aplicar

Esta hoja de trabajo le ayudará a implementar estrategias con sus clientes actuales.

Nombre del cliente	Estilo D.I.S.C.	Cómo llegar al cierre



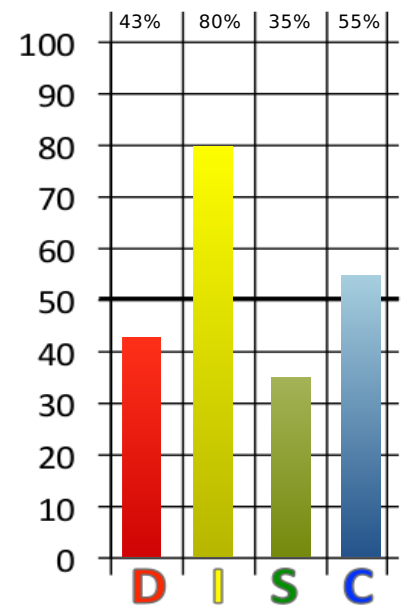
# Autopercepcion

## Cómo me percibo a mi mismo

El siguiente gráfico está basado en sus respuestas a la evaluación y muestran su perfil de autopercepción.

### Autopercepción

Este gráfico representa cómo usted piensa que los demás le están percibiendo, es decir, la respuesta a los cuatro factores de comportamiento que cree está proyectando.



Si este gráfico es muy diferente al gráfico adaptado puede indicar que se encuentra en un momento de transición, ya sea debido a un proceso de desarrollo o de cambio, y por lo tanto puede que su comportamiento sufra variaciones hasta que se estabilice.

Si este gráfico es similar al natural y adaptado indica que su forma innata de comportarse es la que usted piensa la situación, circunstancias o personas requieren, por lo tanto no ve necesidad de ajustes y percibe que proyecta la imagen que concuerda con la situación.