



Planeador de Acciones en Ventas

*Planeador
de Acciones en
Ventas*



**Incrementando
la eficacia
en las ventas
y el servicio**

Daniel Pineda

29.09.2005

Este reporte es proporcionado por:

Daniel Pineda

Human Perspectives International

2669 Pala Way

Laguna Beach, CA 92651

Tel: (949) 376-2814

danielpineda@hpiintl.com

www.hpiintl.com

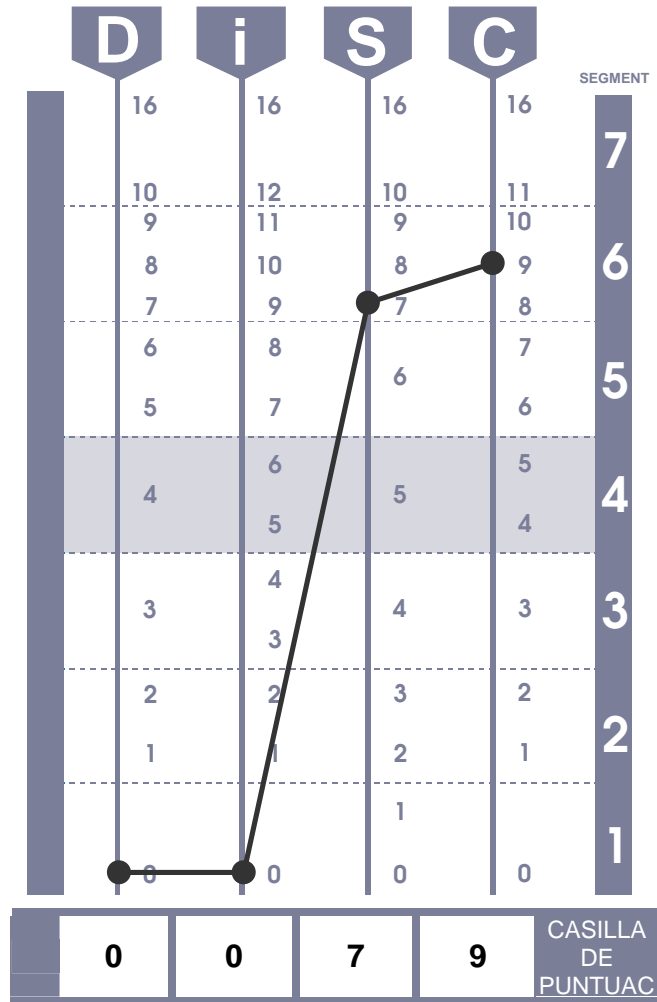


Human Perspectives International, Inc.
Market Partner of Inscape Publishing Inc.
www.hpiintl.com



Perfil DiSC® de Juan

A continuación figura el Gráfico DiSC® que muestra el perfil conductual de Juan según como usted lo describió en la situación que usted eligió como enfoque.



DETALLES DEL PERFIL	
Nombre:	Juan
Apellido:	Ejemplo
Género:	Hombre
Cargo/Título:	Gerente de Ventas
Organización/Compañía:	Empresa XYZ
Situación elegida como enfoque:	Presentacion de Producto

Motivación de estilo conductual

La tabla a continuación proporciona información sobre las metas, los temores y la base según la cual cada estilo DiSC® decide comprar, así como la estrategia para venderle a cada uno de estos estilos. Esto le ayudará a comprender mejor a Juan. Su estilo DiSC más altos según sus respuestas figura en las casillas sombreadas. Depure su conocimiento de Juan trazando un círculo alrededor de las palabras que usted considera lo describen mejor. Luego emplee el espacio suministrado para enumerar aquellos beneficios de su producto o servicio que le interesen a él, basándose en el estilo DiSC de él.

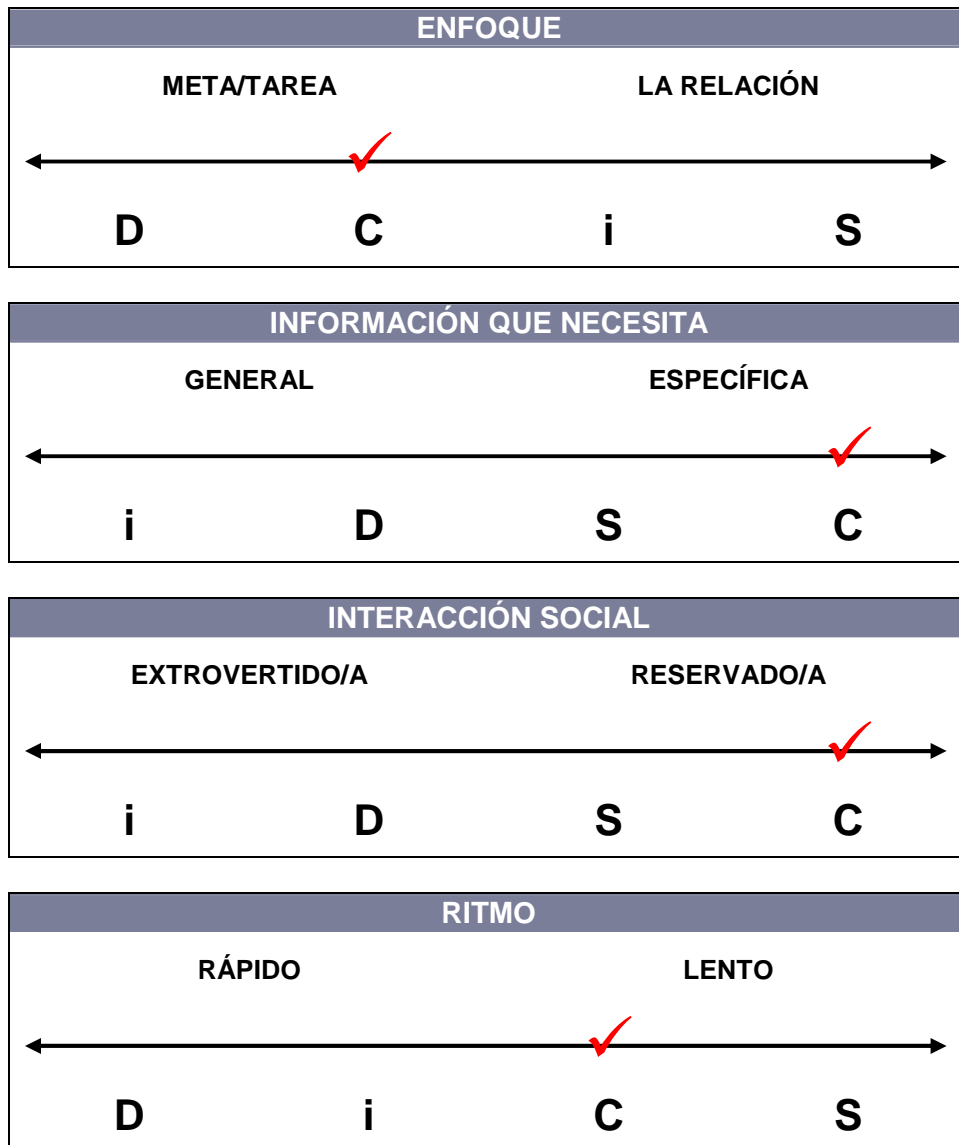
<div data-bbox="110 426 381 499" data-label="Section-Header"> <h3>D DOMINANCIA</h3> </div> <div data-bbox="110 525 779 1092" data-label="Text"> <p>Su META Resultados; control</p> <p>Su TEMOR Perder control del entorno; que otros se aprovechen de él</p> <p>BASE SEGÚN LA CUAL COMPRA (toma de decisión) Lo que el producto o servicio le brinda a él</p> <p>ESTRATEGIA GENERAL PARA VENDERLE Resultados potenciales al usar el producto o servicio</p> <p>BENEFICIOS de su producto/servicio para él</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> </div>	<div data-bbox="841 426 1096 499" data-label="Section-Header"> <h3>i INFLUENCIA</h3> </div> <div data-bbox="841 525 1510 1092" data-label="Text"> <p>Su META Relaciones; reconocimiento</p> <p>Su TEMOR Rechazo; perder la aprobación</p> <p>BASE SEGÚN LA CUAL COMPRA (toma de decisión) Quién está empleando su producto o servicio (y lo que dicen sobre éste)</p> <p>ESTRATEGIA GENERAL PARA VENDERLE El atractivo del producto o servicio para la gente</p> <p>BENEFICIOS de su producto/servicio para él</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> </div>
<div data-bbox="110 1155 381 1228" data-label="Section-Header"> <h3>C CONCIENCIA</h3> </div> <div data-bbox="110 1249 779 1816" data-label="Text"> <p>Su META Precisión, certeza; orden</p> <p>Su TEMOR Críticas sobre el desempeño; falta de estándares</p> <p>BASE SEGÚN LA CUAL COMPRA (toma de decisión) Por qué el producto o servicio sería una inversión lógica para él</p> <p>ESTRATEGIA GENERAL PARA VENDERLE Trayectoria y desempeños probados del producto o servicio</p> <p>BENEFICIOS de su producto/servicio para él</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> </div>	<div data-bbox="841 1155 1112 1228" data-label="Section-Header"> <h3>S ESTABILIDAD</h3> </div> <div data-bbox="841 1249 1510 1816" data-label="Text"> <p>Su META Seguridad; estabilidad</p> <p>Su TEMOR Cambios repentinos; perder seguridad</p> <p>BASE SEGÚN LA CUAL COMPRA (toma de decisión) Cómo el producto o servicio ayudaría a estabilizar las condiciones de para él</p> <p>ESTRATEGIA GENERAL PARA VENDERLE "Apoyo" proporcionado mediante este producto o servicio</p> <p>BENEFICIOS de su producto/servicio para él</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> </div>

Adaptación a estilos diferentes

Los cuatro estilos conductuales puros figuran en continuos comparativos entre sí. Las cuatro escalas de las tendencias conductuales indican el grado de adaptación que debe hacer para lograr una comunicación efectiva con una persona que tenga el estilo conductual de Juan.

El estilo conductual más fuerte de Juan (el punto más alto en el Gráfico) han sido señalados con una marca ✓.

Si usted ya completó su propio **Perfil DiSC®**, marque con una "X" el estilo DiSC más alto en cada una de las cuatro escalas. El índice de diferencia indica el grado adaptación que usted debe hacer para comunicarse con Juan en los términos que a él le permiten sentirse cómodo/cómoda.



Sugerencias para la interacción

Con base en sus respuestas, el estilo conductual más fuerte de Juan (el punto más alto en el Gráfico) figuran en la columna sombreada. La columna ligeramente sombreada indica un estilo DiSC que también es fuerte en Juan. Cuando desarrolle su **Plan de Acción** para él (página 6), estudie las sugerencias ofrecidas a continuación para cada paso del proceso de ventas.

	D FUERTE	i MÁS FUERTE	S FUERTE	C MÁS FUERTE
▼ Proceso	Dominancia	Influencia	Estabilidad	Conciencia
PLANEAR: Céntrese en –	Meta de lograr un control sobre su entorno.	Cómo su producto o servicio incrementa la influencia de él sobre otros y la aprobación de otros hacia él/ella	Método paso-a-paso para mantener la estabilidad y a la vez mejorar los resultados.	Trayectoria sobre el desempeño de su producto o servicio. Sea lógico, exacto y específico.
INICIAR: Hacerlo/Hacerla sentirse cómodo –	Limite el trato social o alternar. Vaya al grano. Aluda a la meta en cuanto a resultados.	Sea casual y amigable. Apele a sus sentimientos o aspiraciones.	Sea informal y libre de presiones, pero metódico.	Entre en materia rápido pero con tacto. No invada su “espacio”. Permítale ser el experto.
ENTREVISTAR: Sea –	Centrado en resultados. Céntrese en preguntas que revelen inquietudes de él respecto a los resultados deseados. Espere preguntas QUÉ.	Entusiasta. Formule preguntas abiertas que revelen sus motivaciones. Espere preguntas QUIÉN.	Sincero. Céntrese en preguntas que demuestren su inquietud por tareas y relaciones. Espere preguntas COMO.	Formal. Formule preguntas que le permitan a él expresar su conocimiento, sus estrategias y aprehensiones. Espere preguntas POR QUÉ.
PRESENTAR: Sobre características y beneficios –	Haga énfasis en la eficiencia, la economía y las ganancias.	Haga énfasis en cómo él economizará esfuerzos y lucirá bien ante los demás.	Haga énfasis en cómo él mantendrá un entorno predecible y armonioso.	Haga énfasis en la precisión, lógica y calidad de la solución.
RESPONDER ANTE INQUIETUDES:	Acepte su franqueza. Muéstrole su deseo por ayudarlo a lograr más resultados.	Responda con empatía ante sus sentimientos o dudas. Use testimonios sobre el éxito de otras personas.	Reconózcale sus sentimientos. Ofrezcale ayuda continua. Posiblemente necesite indagar para averiguar sus verdaderas inquietudes.	Responda con información ante las preguntas más apremiantes. Refuerce la lógica, suministre pruebas para tranquilizarlo y satisfacerlo.
LOGRAR UN COMPROMISO:	Dé opciones. Permítale tomar la decisión. Efectúe un cierre directo.	Emplee un enfoque optimista. Proporcione ideas sobre medidas para su implementación. Use un cierre asumido.	Apoye su decisión proporcionándole medidas de paso-a-paso. Busque un compromiso firme sin presionar.	Reconozca su necesidad de actuar con lógica. Emplee un cierre directo luego de darle tiempo para considerarlo.
BRINDAR SERVICIO: Él esperará –	Eficiencia y servicio según lo discutido. Seguimientos con evidencias de resultados.	Medidas para librarle de esfuerzos o complicaciones. Sea receptivo, informal y abierto en su trato y negociaciones.	Atención personalizada, disponibilidad y seguimientos regulares y programados para garantizar la estabilidad.	Garantías específicas sobre confiabilidad. Verificarlas periódicamente, verbalmente y por escrito.

Plan de acción para la venta

PLANEAR: Según el estilo de comportamiento DiSC de Juan, ¿cuáles son algunas cosas que usted debe asegurarse de hacer y cuáles debe procurar no hacer?

INICIAR: ¿Qué tanta y qué tipo de interacción resulta más apropiado emplear con él?

ENTREVISTAR: ¿Qué preguntas le formulará para confirmar los puntos personales y organizacionales que le apasionan?

PRESENTAR: ¿Cuáles son algunos de los enunciados efectivos que podría emplear sobre características y beneficios, los cuales se ajustan a las preferencias conductuales de Juan?

RESPONDER ANTE INQUIETUDES: ¿Cuáles son algunas de las inquietudes más probables (objeciones, temores) que pueda tener y cómo las puede aplacar?

LOGRAR UN COMPROMISO: ¿Cuál puede ser el enfoque más efectivo para el cierre, para lograr un compromiso de él?

BRINDAR SERVICIO: ¿Qué expectativas sobre el servicio resulta probable que [FirstName] tenga y cómo las puede atender usted efectivamente?

¿Qué aprendió de su reunión? ¿Cómo puede mejorar su próximo contacto con Juan?

PLANEAR: ¿El estilo de comportamiento DiSC® de él era igual a cuando usted inicialmente llenó en el perfil? De no ser así, ¿qué concluye ahora sobre el estilo actual de él?

INICIAR: ¿Qué tan cómodos se sintieron el uno con el otro? ¿Qué cambios en la siguiente reunión pueden incrementar la sensación de comodidad de cada uno?

ENTREVISTAR: ¿Cuáles aspectos que le apasionan a él descubrió usted? ¿Cuáles son algunas de las preguntas que puede formular en su siguiente encuentro?

PRESENTAR: ¿Cuáles enunciados sobre características y beneficios funcionaron? ¿Qué otros enunciados puede ensayar la próxima vez?

RESPONDER ANTE INQUIETUDES: ¿Cuáles fueron las inquietudes primordiales de Juan? ¿Qué respuestas o medidas puede usted ofrecer la próxima vez para satisfacer estas inquietudes?

LOGRAR UN COMPROMISO: ¿Trató de efectuar un cierre con él? De ser así, ¿cuáles fueron los resultados? ¿Qué estrategia empleará la próxima vez para ayudarlo a Juan a decidirse?

BRINDAR SERVICIO: ¿Cómo deben ser atendidos aquellos puntos que le apasionan a Juan en el seguimiento que le haga a esta reunión? ¿Cuáles resultados puede emplear usted y desarrollar para expandir o fortalecer su gestión con él?
