




## Portada persona

Normalizado para la población de 



# Erik Ejemplo

Potencial Ventas

11 Páginas



La presente página ofrece información básica de la persona evaluada y el número de páginas seleccionadas para el diseño de este informe.



## Metodología persona

Esta página permite conocer la Metodología del Lenguaje de los Colores, sus posibilidades de uso y acceder al libro.

### ¿Qué es?



Es una metodología para entender a la gente.



Basada en los 4 temperamentos de Hipócrates



Y en la teoría del DISC creada por Wiliam Moulton Marston de la Universidad de Harvard.

### ¿Cómo funciona?



- Identificar el perfil de una persona.
- Entender la cultura de una organización.
- Definir y evaluar competencias.
- Realizar selección de personal.
- Definir pautas para el cambio organizacional.
- Optimizar las relaciones entre las personas.
- Estructurar el perfil ideal de puesto.
- Preparar una negociación.
- Potenciar a las personas nuevas en su puesto de trabajo.
- Analizar equipos de trabajo.
- Construir planes de desarrollo individual.
- Apoyar el acoplamiento de una persona dentro de una

Video de 3 minutos

Quiero Capacitarme

Libro El Lenguaje de los Colores

Suscripción Boletín Club del Talento.



Para conocer más sobre THT The Talent System, por favor visítenos en nuestra página web: <https://www.tht.company>



Perfil Natural 97 96 23 26

Perfil Adaptado 82 77 22 3

Erik Ejemplo

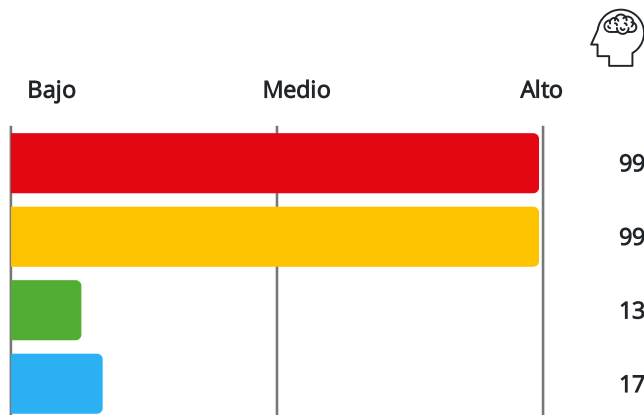
Fecha de aplicación 31/07/2020



## Estilo de ventas Persona

El estilo de comportamiento y la forma como ejerce el estilo de ventas Erik Ejemplo, de acuerdo con su perfil Natural, es el siguiente:

- **Concreción:** Tendencia a concretar el cierre de la venta.
- **Elocuencia:** Facultad para hablar de modo eficaz para deleitar y conmovir.
- **Escucha:** Capacidad para observar con atención lo que otras personas realmente necesitan.
- **Rigurosidad:** Tendencia a buscar la exactitud por encima de las nuevas ideas.



### 🏠 Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

#### Característica

#### Descripción

**Definitivo**

Es una persona con un estilo comercial muy competitivo, lo que le permite cerrar con firmeza y negociar sin ceder demasiado.

**Influenciador**

Le gusta realizar la prospección o búsqueda de nuevos clientes, mediante su amplia capacidad para interactuar con un gran número de personas.

**Apremiante**

Tiende a manejar el acercamiento o la presentación de forma muy rápida.

**Sorprendente**

Hace el sondeo con preguntas abiertas e imprevisibles.

**Rendidor**

Su estilo cuestionador permite que pueda hacer el cierre de la venta de manera incisiva.

**Innegable**

Realiza el manejo de objeciones con una gran cantidad de argumentos persuasivos.

**Presto**

Tiende a hacer la demostración del producto o el servicio con gran agilidad.

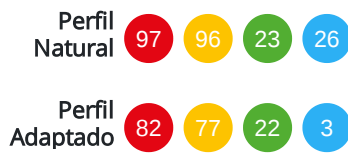
**Desinhibido**

La alta dispersión es un factor de su estilo de ventas que podría optimizar para mejorar sus resultados.



La información contenida en esta página hace referencia única y exclusivamente a su estilo de ventas, lo cual podría incidir en su capacidad para lograrlo.

Conozca los 4 estilos en colores



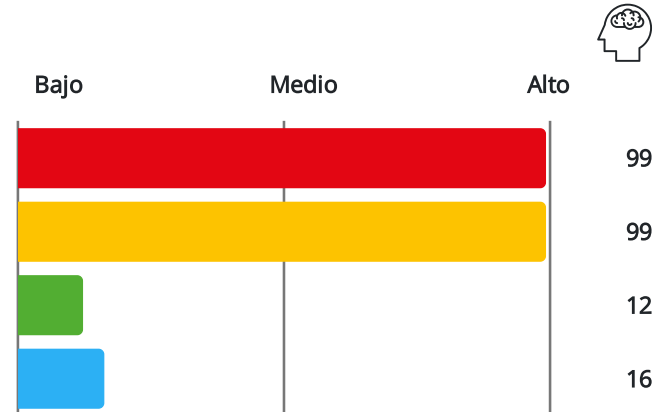
Erik Ejemplo  
Fecha de aplicación: 31/07/2020



## Estilo de servicio al cliente Persona

La tendencia comportamental de Erik Ejemplo para entender, atender y actuar en función de los requerimientos específicos de otra persona en su entorno Natural es la siguiente:

- Contundencia:** Actuar con fuerza dirigida para solucionar los problemas de los clientes.
- Influencia:** Posibilidad de tener relaciones con personas e incidir sobre su pensamiento.
- Paciencia:** Capacidad para esperar a que se hagan las tareas sin perder la calma.
- Atención al detalle:** Verificación constante de los pormenores y fragmentos de las tareas.



### Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Conductor	Es una persona con un estilo de servicio muy controlador, lo que le podría generar mayor éxito con clientes con requerimientos demasiado altos.
Arrollador	Le gusta tener una actitud sociable frente a los clientes.
Exaltado	Permite identificar las necesidades del cliente de forma acelerada.
Independiente	Estructura fórmulas para la solución de problemas del cliente con pensamiento independiente.
Perseguidor	Si fuera posible exceder las expectativas de un cliente, lo haría para cerrar más y mejores negocios.
Animado	Puede tener un lenguaje corporal efusivo en el momento de atender al cliente.
Impulsivo	Podría tener un comportamiento explosivo ante una situación de conflicto con un cliente molesto.
Osado	Debido a su estilo arrojado, podría mejorar la forma como realiza el servicio al cliente verificando con mayor rigor los procedimientos.



La información contenida en esta página hace referencia única y exclusivamente a su estilo de servicio al cliente, lo cual podría incidir en su capacidad para lograrlo.

Conozca los 4 estilos en colores



Tipo de vendedor  
Cazador: Resultado en las ventas



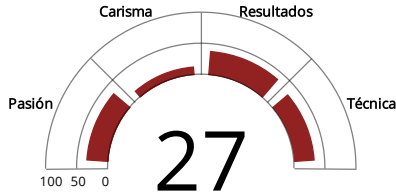
Erik  
Ejemplo

Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Capacidad y Técnica de Ventas

La capacidad de ventas de Erik Ejemplo es la siguiente

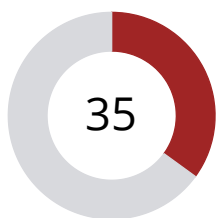


Es una persona que actúa con un mínimo nivel de apasionamiento hacia las ventas, con parquedad, baja orientación hacia los resultados y un insuficiente conocimiento de técnicas de ventas, lo cual debe ser validado.

## Técnica de Ventas

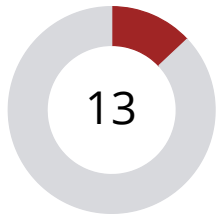


Conoce poco acerca de técnicas de venta consultiva, ya que no tiene claro cómo vender escuchando, validando o focalizándose en las necesidades del cliente, lo cual le imposibilita lograr más y mejores cierres al tener dificultades para presentar una oferta de valor de forma más clara y convincente.



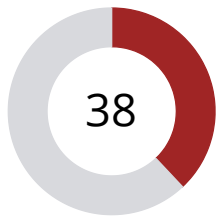
### Pasión por las Ventas

Tiene un nivel mínimo de apasionamiento por las ventas, probablemente porque no le atrae la idea de tener que convencer a otras personas a que le compren algo a cambio de una recompensa económica u otro tipo de beneficio.



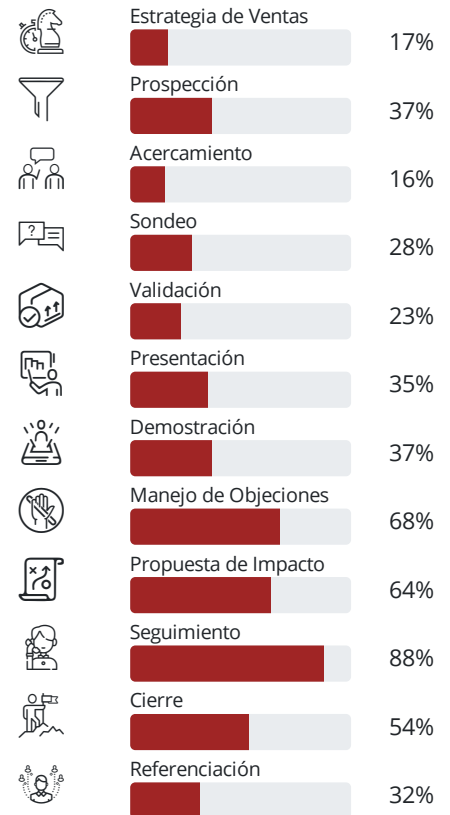
### Carisma en las Ventas

El nivel de magnetismo tiende a ser bajo, debido a que probablemente su facilidad para cautivar a otras personas no es fuerte, razón por la cual su capacidad para llamar la atención de los demás tiende a ser mínima.



### Resultados en las Ventas

Su capacidad para actuar con orientación hacia la acción y de forma focalizada, es restringida, en parte debido a que muchas veces evita asumir riesgos, actuar con firmeza o de forma ambiciosa, lo que probablemente le dificulta actuar con alguna certeza, flexibilidad o perseverancia.



## Experiencia en ventas

ha sido una experiencia satisfactoria ya que he logrado a lo largo de un tiempo un acercamiento y entendimiento de la necesidad del cliente, y esto me a ayudado a poder brindar un mejor servicio.



Tenga en cuenta que el puntaje principal ha sido generado únicamente con base en las dimensiones de pasión, carisma y orientación a resultados y no teniendo en cuenta el puntaje de técnica ni la manera como la persona describió su experiencia.



Erik Ejemplo  
Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Pasión por las Ventas

La capacidad de ventas de Erik Ejemplo es la siguiente



Tiene un nivel mínimo de apasionamiento por las ventas, probablemente porque no le atrae la idea de tener que convencer a otras personas a que le compren algo a cambio de una recompensa económica u otro tipo de beneficio.

## Motivadores Externos

Los aspectos que definen los Motivadores Externos son los siguientes:

Gusto por el dinero

Logro

Interés por el cliente

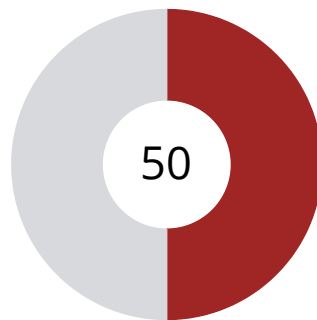
Gusto por la gente

Gusto por convencer

Necesidad de reconocimiento

Sentido de pertenencia

Deseo por prosperar



### Recomendaciones

1-¿Qué tanto se esfuerza realmente? ¿Qué tendría que hacer para lograr mejores resultados y el reconocimiento del grupo?



2-Lea el libro: Hábitos para ser millonario: Duplica o triplica tus ingresos con un poderoso método de Brian Tracy. [Ver Recomendación.](#)



3-Sentido de Pertenencia: Identifique los cinco aspectos con los que usted más se identifica frente al grupo y/o la organización y expréselos.

## Motivadores Internos

Los aspectos que definen los Motivadores Internos son los siguientes:

Orgullo de vendedor

Autoestima

Automotivación

Entusiasmo

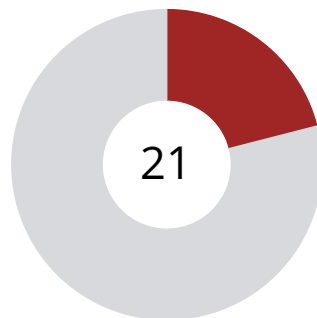
Compromiso

Optimismo

Capacidad de sacrificio

Vitalidad

Deseo de lucha



### Recomendaciones

1-¿Que actividades le generan mayor entusiasmo? ¿Vender es una de ellas? ¿Qué parte de las ventas le gusta más? ¿Qué parte de vender le gusta menos y que hace al respecto?



2-Lea el libro: El elemento - Descubrir tu pasión lo cambia todo de Ken Robinson y Lou Aronica. [Ver Recomendación.](#)



3-Entusiasmo: Haga una lista de los 10 aspectos que más le gustan en la vida y defina cuáles de estos están relacionados con la labor comercial.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Erik  
Ejemplo  
Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Carisma en las Ventas

La capacidad de ventas de Erik Ejemplo es la siguiente

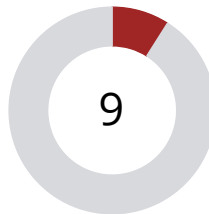


El nivel de magnetismo tiende a ser bajo, debido a que probablemente su facilidad para cautivar a otras personas no es fuerte, razón por la cual su capacidad para llamar la atención de los demás tiende a ser mínima.

### Inspiración

Los aspectos que definen el nivel de carisma son los siguientes:

- Capacidad de persuasión
- Seguridad de si mismo(a)
- Elocuencia para hablar en público
- Presencia
- Magnetismo
- Capacidad de influencia



#### Recomendaciones

1-¿Cuál es su estilo de presentación personal? ¿Cómo podría mejorarlo aún más? ¿Qué impacto cree que tendría en los negocios?



2-Lea el Libro: Cómo Ganar Clientes e Influir en su Decisión de Compra: La única guía que necesitas para ser un vendedor espectacular de Rodolfo Urdain. [Ver Recomendación.](#)

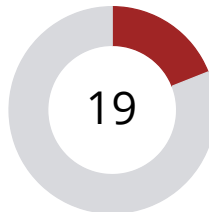


3-Seguridad personal: Defina tres situaciones en las cuales usted se haya comportado de forma impactante frente al cliente y defina qué aprendió de las mismas.

### Conexión

Los aspectos que definen el nivel de conexión con los demás son los siguientes:

- Gusto por la gente
- Sin prejuicios
- Capacidad de escucha
- Empatía
- Lenguaje no verbal
- Simpatía
- Encanto
- Conexión emocional



#### Recomendaciones

1-¿Tiene usted alguna idea preconcebida de los clientes? ¿Esa idea le genera a usted una mejor o peor disposición para atenderles? ¿Cómo cree que lo perciben los clientes?



2-Lea el Libro: El pequeño libro rojo de las ventas: 12,5 grandes secretos para vender más de Jeffrey Gitomer. [Ver Recomendación.](#)

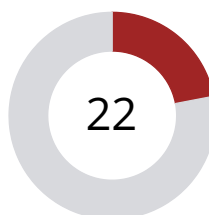


3-Gusto por la gente: Haga un listado de los clientes con los que se siente más a gusto, posteriormente defina qué ve en ellos y cómo podría llegarle mejor a más gente.

### Confianza

Los aspectos que definen la capacidad para generar confianza son los siguientes:

- Presentación personal
- Generación de confianza
- Autocontrol
- Autenticidad
- Flexibilidad
- Sencillez
- Asertividad



#### Recomendaciones

1-¿Cuál es su estilo de presentación personal? ¿Cómo cree que podría vestirse mejor? ¿Cómo podría mejorarlo aún más? ¿Qué impacto cree que tendría en los negocios?



2-Lea el libro: Inteligencia Emocional: La transformación mental de 21 días para dominar sus emociones, mejorar sus habilidades sociales de James W. Williams. [Ver Recomendación.](#)



3-Autenticidad: Identifique 3 aspectos que le hacen una persona única, defina qué impacto tienen en la labor comercial y establezca cómo potenciarlas o neutralizarlas.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Erik Ejemplo  
Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Resultado en las Ventas

La capacidad de ventas de Erik Ejemplo es la siguiente

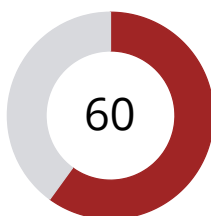


Su capacidad para actuar con orientación hacia la acción y de forma focalizada, es restringida, en parte debido a que muchas veces evita asumir riesgos, actuar con firmeza o de forma ambiciosa, lo que probablemente le dificulta actuar con alguna certeza, flexibilidad o perseverancia.

### Foco

Los aspectos que definen el nivel de focalización al actuar son los siguientes:

- Visión de futuro
- Ambición
- Capacidad de negociación
- Capacidad para Priorizar
- Focalización
- Pragmatismo



#### Recomendaciones

1-¿Cómo diferencia usted lo urgente de lo importante? ¿Conoce cuáles son el 20% de las actividades en ventas que generan el 80% de los resultados?



2-Lea el libro: Administración del Tiempo de Brian Tracy. [Ver Recomendación.](#)

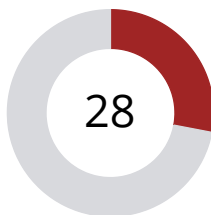


4-Realice una lista de lo que "no" estaría dispuesto a negociar y posteriormente defina lo que "sí" y hasta qué punto cedería.

### Persistencia

Los aspectos que definen el nivel de persistencia son los siguientes:

- Resiliencia
- Disciplina
- Coraje
- Sentido de responsabilidad
- Carácter
- Valentía



#### Recomendaciones

1-Cuando le proponen algo que usted no quiere ¿cómo dice "no"? ¿Si tuviera que llamarle la atención a un cliente cómo lo haría? ¿Alguna vez ha ido contra la corriente?



2-Lea el Libro: Crea, persigue y logra tus metas: Cómo lograr todo lo que tú quieres más rápido de lo que jamás pensaste que fuera posible de Brian Tracy. [Ver Recomendación.](#)

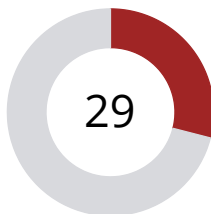


3-Sentido de Responsabilidad: Defina 5 aspectos fuera de lo normal que estaría dispuesto a realizar con el objetivo de lograr un negocio o retener un cliente.

### Orientación a la acción

Los aspectos que definen el nivel de orientación hacia la acción son los siguientes:

- Sentido de urgencia
- Capacidad para asumir riesgos
- Capacidad de Planificación
- Eficiencia
- Orientación al cierre
- Recursividad
- Rapidez



#### Recomendaciones

1-¿Cómo tomaría usted una decisión con la mitad de la información? ¿Cuál trabajo se debe posponer y cuál no? ¿En qué ayuda actuar con rapidez en las ventas y en qué no?



2-Lea el libro: La solución a la procrastinación de Timothy A. Pychyl. [Ver Recomendación.](#)

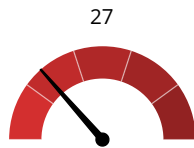


3-Sentido de Urgencia: Defina 10 ideas que podría implementar para lograr el doble de velocidad en la labor comercial.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.





Capacidad y Técnica de Ventas

Erik  
Ejemplo

Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Técnica de Ventas

La técnica de ventas de Erik Ejemplo es la siguiente



Conoce poco acerca de técnicas de venta consultiva, ya que no tiene claro cómo vender escuchando, validando o focalizándose en las necesidades del cliente, lo cual le imposibilita lograr más y mejores cierres al tener dificultades para presentar una oferta de valor de forma más clara y convincente.



## Libros recomendados

	<b>Estrategia de Ventas</b> 17%	▶ Zig Ziglar Ventas: El manual definitivo para el vendedor profesional de Zig Ziglar.	
	<b>Prospección</b> 37%	▶ Prospeccionar es la Clave: Cómo lograr tener siempre una cartera llena de clientes de Alejandro Beauroyre.	
	<b>Acercamiento</b> 16%	▶ Primeras Frases Para Redes De Mercadeo: Cómo Rápidamente Poner a los Prospectos de tu Lado de Tom Big Al Schreiter.	
	<b>Sondeo</b> 28%	▶ El arte de saber escuchar de Francesc Torralba.	
	<b>Validación</b> 23%	▶ Cómo Analizar a las Personas: Maneje sus relaciones y detecte instantáneamente el lenguaje corporal de Tina Madison.	
	<b>Presentación</b> 35%	▶ Véndele a la mente, no a la gente: Neuroventas: una ciencia nueva para vender más hablando menos de Jürgen Klarić Canedo.	
	<b>Demostración</b> 37%	▶ Magia para vender - Cómo generar ideas en la mente del público de Txema Gicó.	
	<b>Manejo de Objeciones</b> 68%	▶ Aprende científicamente a vender: La objeción al precio no existe de Juan Carlos Martín.	
	<b>Propuesta de Impacto</b> 64%	▶ Cómo componer una propuesta comercial de Silvia Estrés.	
	<b>Seguimiento</b> 88%	▶ Vendes o vendes: Cómo salirte con la tuya en los negocios y la vida de Grant Cardone.	
	<b>Cierre</b> 54%	▶ Cierre esa Venta: Nunca hay crisis para quien es capaz de cerrar ventas de Ángel Moraleda García de los Huertos.	
	<b>Referenciación</b> 32%	▶ ¡Lo que logró hasta aquí no lo llevaré al siguiente nivel en ventas! de Marshal Goldsmith, Don Brown y Bill Hawkins	

## Tipo de vendedor

Cazador:

Por su orientación al resultado.



Apasionado:

Por su gusto por las ventas.



Experto:

Por su técnica de ventas.



Carismático:

Por su magnetismo con la gente.



Tenga en cuenta que el puntaje principal ha sido generado únicamente con base en las dimensiones de pasión, carisma y orientación a resultados y no teniendo en cuenta el puntaje de técnica ni la manera como la persona describió su experiencia.



Erik  
Ejemplo  
Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Experiencia en ventas

La experiencia en ventas de Erik Ejemplo es la siguiente

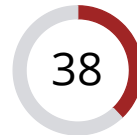
Pasión por las Ventas



Carisma en las Ventas



Resultado en las Ventas



Técnica de Ventas



1



### Autodescripción

Una persona orientada al resultado, responsable. Minuciosa al momento de saber que requiere el cliente para así orientarlo a encontrar una solución a su necesidad.

2



### Preferencias

No tengo preferencias con productos o servicios un buen comercial se reconoce por su buena orientación al servicio y que tan dispuesto esta a vender lo que se propone

3



### Conocimiento

Clinica de ventas

4



### Experiencia

ha sido una experiencia satisfactoria ya que he logrado a lo largo de un tiempo un acercamiento y entendimiento de la necesidad del cliente, y esto me a ayudado a poder brindar un mejor servicio.



La pasión, el carisma y los resultados en ventas están relacionados con el perfil y las preferencias de la persona, mientras que la técnica y la experiencia pueden ser intervenidos en mayor medida vía entrenamiento y tiempo de trabajo.



Perfil Natural 97 96 23 26  
Perfil Adaptado 82 77 22 3

Erik Ejemplo  
Fecha de aplicación  
31/07/2020



## Entrevista de validación persona

Las 8 preguntas por incidentes críticos para validar la existencia de fortalezas y limitantes por parte de Erik Ejemplo son las siguientes:

### 🏠 Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

## Fortalezas

**Resistencia** ¿Cómo responde usted a la presión? Ponga un ejemplo.

Notas

## Limitantes

**Dureza** ¿Qué tanta diplomacia maneja para decir algo? Ponga un ejemplo.

Notas

**Variedad** ¿Qué tantas actividades ha llegado a manejar usted a la vez? ¿Cuál fue su mayor acierto?

Notas

**Escucha** ¿Usted tiende más a hablar o a escuchar? Dé un ejemplo.

Notas

**Dinamismo** ¿Qué proyectos impulsó usted en el último trabajo? ¿Cómo fue su experiencia y qué logró?

Notas

**Impulsividad** ¿Cómo hace para trabajar con personas con las cuales no se entiende muy bien?

Notas

**Flexibilidad** ¿Alguna vez tuvo que implementar un proyecto en un tema que usted no conocía?

Notas

**Desorganización** ¿Cómo es un día suyo? ¿Cómo administra el tiempo?

Notas



La selección de personal es un proceso complejo que requiere de la conjunción de varios factores. Este conjunto de preguntas contribuye en ese proceso, pero no puede sustituir a los demás factores del mismo.