



Discovery[®]

Personal Profile

John Sample

quinta-feira, 19 de maio de 2005

Capítulo de fundação

Capítulo de Gestão

Capítulo de venda efetiva

Capítulo de realização pessoal

Capítulo de entrevista

Dados Pessoais :

John Sample
johnsample@hotmail.com

Telefone :

Data em que foi
completado: quinta-feira, 19 de maio de 2005

Data da impressão: terça-feira, 27 de setembro de 2016

Índice

Introdução	5
Visão Geral	6
Estilo pessoal	6
Interação com outras pessoas	7
Tomando decisões	7
Principais Pontos Fortes e Fracos	9
Pontos fortes	9
Possíveis Pontos fracos	10
Valor para a Equipe	11
Comunicação eficiente	12
Barreiras para comunicação eficaz	13
Possíveis Pontos Cegos	14
O Tipo Oposto	15
Sugestões para o Desenvolvimento	17
Gerenciando	18
Criando o ambiente ideal	18
Gerenciando John	19
Motivando John	20
Estilo de gerenciamento	21
Módulo Vendas Eficientes	22
Visão Geral do Estilo de Vendas	23
Antes de Começar a Venda	24
Identificando Necessidades	25
Apresentando uma Proposta	26
Lidando com Resistências à Compra	27
Conquistando o Comprometimento	28

Acompanhamento e Conclusão	29
Indicador de Preferências de Vendas	30
Módulo Realização Pessoal	31
Vivendo com Propósitos	32
Gerenciamento do Tempo e da Vida	33
Criatividade Pessoal	34
Aprendizagem ao Longo da Vida	35
Estilos de Aprendizagem	36
Perguntas para a Entrevista	37
Roda de 72 tipos Insights Discovery®	38
Dinamica de cores Insights Discovery®	39

Introdução

Este Relatório do Insights Discovery está baseado nas respostas de John Sample ao Avaliador de Preferências do Insights que foi completado em quinta-feira, 19 de maio de 2005.

As origens de algumas teorias da personalidade podem ser remontadas ao século 5 a.C, quando Hipócrates identificou quatro energias distintas apresentadas por pessoas diferentes. O Sistema do Insights é construído com base nos tipos psicológicos propostos inicialmente por Carl Gustav Jung. O modelo de Jung foi publicado em 1921 no seu livro "Tipos Psicológicos" e desenvolvido em publicações posteriores. O trabalho de Jung sobre diferenças de personalidades e preferências tem sido adotado como base para a compreensão da personalidade, além de ser foco de estudos para milhares de pesquisadores da atualidade.

Usando a tipologia de Jung, o seu relatório do Insights Discovery oferece uma referência para seu desenvolvimento e autocompreensão. As pesquisas sugerem que um bom conhecimento de si mesmo, tanto de seus pontos fracos quanto de seus pontos fortes, permite às pessoas desenvolverem estratégias eficazes para a interação e pode auxiliá-las a responder melhor às exigências de seu ambiente.

Gerado a partir da combinação de milhares de sentenças, este relatório é único. Ele relata, a partir das respostas dadas no Avaliador, colocações que podem ser aplicadas a você. Modifique ou exclua qualquer colocação que não se aplicar a você, mas apenas após checar com seus colegas e amigos se tal declaração é ou não um possível "ponto cego" seu.

Use este relatório de forma pró-ativa. Ou seja, identifique as áreas-chave que você possa desenvolver e colocar em ação. Compartilhe os aspectos mais importantes com amigos e colegas. Solicite um feedback deles em áreas que pareçam especialmente relevantes para você e desenvolva um plano de ação para o desenvolvimento pessoal e interpessoal.

Visão Geral

Estas colocações oferecem uma visão geral do estilo de trabalho de John. Use esta seção para obter uma melhor compreensão da abordagem que ele usa frente as suas atividades, relacionamentos no trabalho e tomada de decisões.

Estilo pessoal

John tem um instinto natural para enxergar tendências e desenvolvimentos futuros, antes mesmo que os outros estejam conscientes deles. Ele concentra a sua atenção em alcançar sucesso e adquirir símbolos de status como evidência desse sucesso. John É uma pessoa com muitos recursos de ação, que vive para o futuro, fazendo com que cada momento tenha sua importância. Propenso a buscar o sucesso, principalmente para reforçar sua auto-estima, gosta de experimentar uma série de novas idéias que possam ajudá-lo a atingir seus objetivos. John gosta de trabalhar com problemas complexos e é incessante na procura de dominar qualquer tema que considere intrigante.

Quando uma inspiração se materializa, ele se entrega de corpo e alma a ela. Ele normalmente tem uma teoria que explica tudo. Ele pode até preferir soluções estabelecidas, ao invés de tentar alguma coisa inovadora, mas é adepto de enxergar as situações de uma perspectiva incomum. John é um solucionador de problemas original e engenhoso. Sua vida tenderá a se tornar uma série de projetos iniciados, mas não concluídos. Com um entusiasmo contagiante e um mundo repleto de possibilidades, ele vislumbra tantas idéias que tem grande dificuldade para se concentrar em apenas uma delas.

Ele é inventivo, independente e pode ser extremamente perceptivo do potencial existente nos pontos de vista alheios. Ele prefere improvisar e ter um início rápido, do que preparar e planejar antecipadamente. Sua capacidade de fazer trabalhos detalhados estende-se apenas para aquelas tarefas nas quais é necessário alcançar um objetivo específico - essa capacidade se expressa particularmente, quando o objetivo é claramente definido. Escrever num papel fatos importantes ou passos a serem seguidos, pode ajudá-lo a não se desviar do caminho, mas pode faltar-lhe a disciplina necessária para fazer isto. Ágil em vislumbrar as possibilidades de novas idéias e projetos, John se destaca ao iniciar tais idéias e projetos e ao persuadir pessoas a apoiá-lo.

Ele está convencido quanto às suas próprias capacidades e constantemente busca ambientes onde as pessoas possam apreciá-lo. Somente quando um valor pessoal que ele considere muito estiver sob risco, é que ele se dedicará voluntariamente ao exame dos detalhes e fatos importantes. Ele tem a tendência a ver o meio que o cerca como receptivo, desafiador e divertido e, caso não seja assim, tentará criar essa atmosfera. Ele contribui com o processo de inovação ao propor regularmente novas idéias. John está interessado tanto nas possibilidades que vão além do que já é óbvio, quanto nas formas em que estas possibilidades podem afetar as outras pessoas.

Sabe como trabalhar com indivíduos e grupos, e pode encontrar-se rapidamente em uma situação que o leve a assumir uma função de liderança. John é um observador curioso e perspicaz de tudo o que acontece ao seu redor. Ele é um visionário imaginativo e criativo que é fonte de inspiração para muitos. John é enérgico, entusiástico, responsável, consciente e

persuasivo. Seu ritmo rápido de articulação das idéias pode gerar alguns pontos pouco claros na conversação.

Interação com outras pessoas

O estilo de trabalho de John é sensato, assertivo e persuasivo. Ele é particularmente um bom comunicador e usa seu dom de expressão verbal com frequência e de forma eficaz. Ele encoraja a liberdade e a independência e é bom em fazer com que os outros realizem aquilo que deve ser feito quando ele diminui o ritmo e dedica o seu tempo para delegar as atividades a eles. Ele prefere aquilo que pode ser, ao invés da realidade daquilo que já existe. Ele prefere trabalhar em conjunto com outra pessoa, mesmo que seja em uma fase pouco interessante do projeto, do que trabalhar sozinho.

Ele se destaca por sua capacidade inata para inspirar e encorajar as pessoas ao seu redor e apresenta excelentes habilidades no trato interpessoal. Sua natureza despreocupada e o bom humor que John apresenta faz dele uma companhia interessante. Por causa disso, ele tem muitos conhecidos e gosta de ter um grande círculo de amizade. John permanece aberto e disponível às atitudes e pontos de vista alheios, normalmente buscando entendê-los ao invés de julgá-los. Ele prefere tentar entender e se relacionar com os pontos de vista das pessoas, ao invés de julgá-los. Ele mostra muito entusiasmo em ajudar com que as pessoas dêem o melhor de si e é hábil em fazer muitos contatos.

Ele pode se tornar hiper-emotivo, quando estressado. O foco preferido de John consiste nos aspectos positivos, harmoniosos e elevados das pessoas e das relações humanas. Ao proporcionar entusiasmo e energia à maioria das atividades, ele pode fazer com que, por meio de persuasão e interesse, uma tarefa administrativa maçante se transforme em um jogo e as pessoas envolvidas permaneçam interessadas e comprometidas com ele. Sua capacidade de fortalecer o poder de decisão e a capacidade de realização de outros, é uma de suas qualidades mais marcantes. Visto como uma pessoa adaptável, ele tem a capacidade de adaptar-se às várias funções e de reconhecer as características do atual trabalho em grupo.

Tomando decisões

Para levar a cabo as suas idéias inovadoras, John confia em sua energia impulsiva. Ele é um ardente iniciador de projetos, que considera estimulante a maioria dos problemas. Sempre gerando idéias, ele às vezes tem dificuldade em abordar apenas um assunto por vez e pode achar difícil tomar decisões que sejam consistentes e duradouras. Ele provavelmente usará constantemente sua intuição nas partes mais importantes e desafiadoras de um problema. Ele prefere tarefas ou projetos que permitem flexibilidade de prazos. Ele enxerga tantas possibilidades que às vezes tem dificuldade para escolher a melhor atividade ou o interesse que quer seguir, ou ainda, para se manter no caminho que foi determinado anteriormente.

Escolher cuidadosamente onde concentrar as suas energias pode ajudá-lo a evitar perdas consideráveis de tempo e talento. Decisões tomadas apenas com base na lógica, não têm para ele muito valor. Ele pode ter tantas idéias que isso pode acabar dificultando que ele se concentre no melhor curso da ação. Ele pode estar pensando em tantos assuntos que suas decisões às vezes podem parecer mal ponderadas. Ele pode as vezes tomar decisões baseado mais em como uma situação o afeta, do que baseado naquilo que a situação realmente é.

O entusiasmo e espontaneidade de John trazem uma abordagem mais animada para o processo de tomada de decisão. Otimista, espontâneo, criativo e confiante, ele possui uma

mentalidade original e um forte senso daquilo que é possível realizar. Constantemente se entusiasma com as novas idéias. Os outros podem encarar suas decisões como irrealis, sob certas circunstâncias. Ele é estimulado pelas dificuldades e usa de engenhosidade para resolvê-las. Por achar a fase de coleta de informações a mais chata de um projeto, ele corre o risco de jamais passar da fase inicial ou, uma vez iniciado, jamais completá-lo.

Notas pessoais

Principais Pontos Fortes e Fracos

Pontos fortes

Esta seção identifica as principais qualidades que John proporciona à organização. John tem capacidades, habilidades e atributos em outras áreas, mas as colocações abaixo são provavelmente alguns dos talentos fundamentais que ele tem a oferecer.

Os principais pontos fortes de John são:

- Investigador, interessado e inventivo.
 - Exibe altos níveis de energia.
 - Visionário criativo.
 - Adaptável e ousado.
 - Habilidade para comunicar suas visões aos demais.
 - Perceptivo e inovador.
 - Entusiasma as pessoas e as coisas que o cercam.
 - Generoso e muito atencioso.
 - Pode atuar com espontaneidade.
 - Vê inovações como algo necessário.
-

Notas pessoais

Principais Pontos Fortes e Fracos

Possíveis Pontos fracos

Jung disse que "Ter sabedoria é aceitar que todas as coisas possuem lados opostos". Muitas vezes também se fala que um ponto fraco é simplesmente um lado forte usado ao extremo. As respostas de John ao Avaliador sugerem as seguintes áreas como sendo possíveis pontos fracos.

Os possíveis pontos fracos de John são:

- Evita, e se aborrece com facilidade, com detalhes.
- Pode falhar em avaliar a seriedade de determinadas situações.
- Pode ter dificuldade em estabelecer prioridade, devido a vários interesses.
- Às vezes precisa esforçar-se muito para manter um enfoque específico.
- Pode às vezes deixar a impressão de ser superficial ou mesmo fútil.
- Pode levar críticas ao seu trabalho de forma pessoal.
- Tende a julgar e criticar de forma marcante.
- Quando desafiado, chega a defender enfaticamente mesmo suas falhas.
- Produz tantas idéias que freqüentemente o levam ao caos.
- Não gosta de trabalhar sozinho.

Notas pessoais

Valor para a Equipe

Cada pessoa oferece uma série única de talentos, atributos e expectativas ao ambiente em que opera. Acrescente a esta lista quaisquer outras experiências, habilidades ou outros atributos proporcionados por John e disponibilize os mais importantes itens da lista para outros membros da equipe.

Como um membro da equipe, John:

- É inovador e imaginativo.
 - Está sempre disposto a oferecer ajuda aos colegas.
 - Evita apatia com apresentações vivas.
 - Demonstra liderança e envolvimento.
 - Compartilha os pontos de vista dos outros, como um membro da equipe.
 - Estimula a auto-estima dos outros.
 - Comunica-se de forma clara e efetiva.
 - Fornece uma perspectiva diferente.
 - Pode assumir várias funções ao mesmo tempo.
 - É visto como um membro positivo da equipe.
-

Notas pessoais

Comunicação

Comunicação eficiente

A comunicação somente pode ser eficaz se for recebida e entendida pelo receptor. Para cada pessoa certas estratégias de comunicação são mais eficazes do que outras. Esta seção identifica algumas das estratégias chaves que proporcionarão uma comunicação eficaz com John. Identifique as colocações mais importantes e torne-as disponíveis aos colegas.

Estratégias para se comunicar com John:

- Seja entusiástico e positivo.
- Esteja preparado para fazer concessões de eventuais erros dele.
- Encorage a visão do todo e a orientação geral que ele possui.
- Respeite o ponto de vista "global" dele.
- Reconheça o talento dele para liderança.
- Espelhe o seu estilo de ritmo rápido.
- Não espere sempre respostas curtas e específicas.
- Pergunte pelos seus pensamentos e suas idéias.
- Tempere o otimismo dele com uma dose de realidade.
- Durante uma conversa, use uma linguagem jovial e arrojada.
- Estimule a intuição criativa dele.
- Dê incentivos e encorajamento.

Notas pessoais

Comunicação

Barreiras para comunicação eficaz

Certas estratégias serão menos eficientes ao comunicar-se com John. Algumas das atitudes a serem evitadas são listadas abaixo. Esta informação pode ser usada para desenvolver estratégias de comunicação importantes, eficazes e mutuamente aceitáveis.

Quando estiver se comunicando com John, NÃO:

- Não deixe que a imaginação dele cresça exuberantemente à suas próprias custas.
 - Não tente ganhar crédito com as idéias dele.
 - Não se prenda rigidamente aos assuntos de trabalho.
 - Não o aborde com conclusões óbvias demais.
 - Não limite ou reprima a sua forma espontânea e exuberante de ser.
 - Não o aborde de uma forma bombástica ou autocrática.
 - Não deixe de reservar tempo suficiente para falar com ele.
 - Não limite a capacidade dele de tomar uma ação.
 - Não fique surpreso se ele quebrar algumas regras.
 - Não fale vagarosamente ou de forma hesitante.
 - Não demonstre ser lento, preguiçoso ou muito formal.
 - Não iniba ou restrinja oportunidades de estabelecer uma rede de contatos.
-

Notas pessoais

Possíveis Pontos Cegos

A percepção que temos de nós mesmos pode ser diferente das percepções que os outros têm a nosso respeito. Projetamos quem somos no mundo externo por meio de nossa 'Persona' e nem sempre estamos conscientes do efeito que nossos comportamentos têm nos outros. Alguns destes comportamentos são pouco conscientes e são aqui denominados "Possíveis Pontos Cegos". Destaque as colocações importantes nesta seção e teste a validade delas solicitando as opiniões de amigos e colegas próximos.

Os possíveis Pontos Cegos de John são:

John deve tomar cuidado para não agir de forma espontânea demais do tipo "bateu-levou", tentar cooperar mais, e aprender a considerar mais os sentimentos das pessoas. Como ele pode às vezes ser considerado um tanto frio e não tão preocupado com os efeitos das decisões sobre as pessoas, ele deve estar mais atento aos seus próprios sentimentos e também considerar mais os pensamentos e sentimentos dos outros. Para evitar erros, ele precisaria assimilar toda a informação, antes de partir para a ação.

Há quem o considere superficial ou diletante, devido em parte ao seu jeito loquaz no uso das palavras e por estar orientado para o futuro. Às vezes ele fala tanto e pensa tão rapidamente, que os outros têm a impressão de que suas contribuições não são necessárias. Ele pode acabar chegando a conclusões sem ter analisado toda a informação necessária, ou sem ter investido tempo para realmente compreender a situação. Considera-se que ele desempenha melhor suas funções quando usa sua audácia, energia e alegria de estar no controle num nível em que as outras pessoas são a prioridade. John empenha-se em prol da justiça e quer corrigir injustiças onde e quando ele as encontrar - mas são seus valores que devem prevalecer.

A relutância de John em permanecer em um só projeto vem, em parte, da sua preocupação de que, assim fazendo, pode estar desperdiçando outras oportunidades de maior apelo. Às vezes, ele pode parecer agressivo e impondo demais suas opiniões. Às vezes, John pode acabar desperdiçando oportunidades por não dar a devida atenção à conclusão dos detalhes do planejamento. Ele é honesto e justo, mas pode ser visto como rude e sem tato devido ao seu criticismo em relação aos outros. Frequentemente, depois de gostar de uma experiência inicial, caso os dados indiquem que o resultado não será de acordo com o esperado, ele tende a ignorar esta informação e seguir em frente.

Notas pessoais

O Tipo Oposto

Esta seção dá um panorama do tipo de pessoa com a qual John terá provavelmente mais dificuldade de lidar e de compreender. A descrição baseia-se no Tipo do Insights oposto a John. Reconhecer essas características pode ajudar a desenvolver estratégias para o crescimento pessoal e aumento da eficácia interpessoal.

Reconhecendo o seu "Tipo Oposto":

O Tipo do Insights oposto de John é o Coordenador, o tipo 'Sensação Introvertido' de Jung.

O Coordenador é um indivíduo metódico, cuidadoso e convencional, além de diplomático e sincero. Os Coordenadores tendem a ser muito fiéis, precisos e disciplinados com altos padrões e expectativas de si mesmos. Os Coordenadores podem aparentar uma certa falta de autoconfiança e preferem operar de uma forma estruturada e ordenada, centrados em normas de procedimento estabelecidas ao invés de em vagas possibilidades futuras.

John com frequência observará o Coordenador adiar uma decisão até que todos os fatos e detalhes estiverem disponíveis. John pode também ver o Coordenador como um pensador crítico e ideológico que se manterá quieto e reservado entre pessoas desconhecidas. Os Coordenadores não gostam de estresse ou caos e tendem a ser reservados, precisando de estímulo e reconhecimento. Eles preferem construir relacionamentos próximos com pequenos grupos de pessoas e gostam de guardar consigo aquilo que é familiar e previsível. O Coordenador torna-se teimoso se pressionado, particularmente por John!

Os Coordenadores preocupam-se com aquilo que é "certo" e, para John, parecem lentos para tomarem decisões. Eles preferem um ambiente com ritmo constante e firme, com pouca agressão interpessoal e tendem a desconfiar de pessoas expansivas demais. Eles são motivados por cronogramas e ordem e estão dentre os mais reservados dos tipos do Insights. John vê o Coordenador como eternamente preocupado com a eficiência, tornando-se estressado com pessoas que não seguem estritamente aos prazos estabelecidos e ao planejamento.

Notas pessoais

O Tipo Oposto

Comunicação de John com o seu "Tipo Oposto"

Escrita especialmente para John, esta seção sugere algumas estratégias que ele poderia usar para uma interação efetiva com seu tipo oposto.

John Sample: Como você pode atender melhor as necessidades do seu Tipo Oposto:

- Dê um tempo para que ele responda as suas solicitações e perguntas.
- Pergunte como ele se sente sobre as coisas que faz.
- Sintonize com sua natureza, normalmente calma e tranqüila.
- Certifique-se de que ele tem todas as informações de que necessita, antes de pressioná-lo a tomar uma decisão.
- Busque confirmar a sua aceitação para o comprometimento com novas tarefas.
- Permita-lhe explicar a lógica que está por trás de seu ponto de vista.

John Sample: Quando tratar com o seu oposto NÃO:

- Não interrompa os processos de pensamento dele.
 - Não substitua a informação precisa pela retórica.
 - Não fale emocional, rápida ou espalhafatosamente.
 - Não espere que ele seja um visionário.
 - Não solicite mudanças que ignorem seus valores e/ ou crenças pessoais.
 - Não seja enfático e caloroso demais.
-

Notas pessoais

Sugestões para o Desenvolvimento

O Insights Discovery não oferece medidas diretas de habilidades, inteligência, educação ou treinamento. Listadas abaixo, entretanto, estão algumas sugestões para o desenvolvimento de John. Identifique as áreas mais importantes que ainda não tenham recebido a devida atenção. Elas podem, então, ser incorporadas em um plano de desenvolvimento pessoal.

John poderia se beneficiar de:

- Tornar-se mais organizado e metódico, de forma mais sistemática e ordenada.
 - Considerar que há circunstâncias em que ordem e estrutura são essenciais.
 - Aceitar, ao invés de rejeitar feedback negativo.
 - Ser menos extravagante e um pouco mais formal.
 - Concentra-se na lista de coisas a fazer que você mesmo elabora.
 - Maior consciência de que pula constantemente de um projeto para outro.
 - Resolver problemas de forma mais lenta e metódica.
 - Uma série de regras e regulamentações que ele deve seguir.
 - Questionar as pessoas quanto aos seus pressupostos.
 - Terminar e refletir a respeito de cada livro que lê, antes de começar um novo.
-

Notas pessoais

Gerenciando

Criando o ambiente ideal

As pessoas são geralmente mais eficazes quando trabalham em um ambiente que combina com suas preferências e seu estilo pessoal. Pode ser desconfortável trabalhar em um ambiente que não preenche certas expectativas. Esta seção deve ser usada para aproximar o ambiente de trabalho ideal de John e seu ambiente real e para identificar possíveis causas para algumas frustrações.

O ambiente de trabalho ideal para John é aquele onde:

- Atividades, variedade e mudança aconteçam constantemente.
- Haja ampla oportunidade para se expressar idéias.
- Ele tenha certa liberdade de ação, em relação à autoridade e à burocracia.
- Sempre surjam novos desafios.
- A "batalha" diária possa ser realizada em várias frentes e com poucos limites.
- Existam poucas interrupções "sérias" que façam a atmosfera ficar pesada.
- Tarefas detalhadas e rotineiras sejam levadas a cabo por outras pessoas.
- Haja motivação e estímulo.
- Possam estar expostos os certificados de realização de atividades e prêmios de qualidade.
- Ele veja o impacto e resultados dos seus esforços.

Notas pessoais

Gerenciando

Gerenciando John

Esta seção identifica algumas das estratégias mais importantes para gerenciar o trabalho de John. Algumas dessas necessidades já podem ter sido descobertas pelo próprio John e outras podem já estar sendo realizadas por seus colegas ou pela chefia. Observe esta lista para identificar as necessidades comuns mais importantes, e use-as para criar um plano de gerenciamento pessoal.

John necessita de:

- Ouvir com mais atenção os pontos de vista dos outros.
- Compreender totalmente a missão da corporação.
- Ser aconselhado para saber receber melhor e refletir bem sobre um feedback negativo.
- Um ambiente de ritmo acelerado onde ele pode alcançar resultados.
- Um gerente "falante", cuja presença seja facilmente notada.
- Ser muito exato ao delegar alguma tarefa.
- Experienciar o trabalho com vários grupos semelhantes, para desenvolver perspectiva e equilíbrio.
- Espaço para poder se tornar um funcionário de excelente desempenho.
- Manter o foco e a direção.
- A ajuda do seu gerente com maior frequência do que ele sente ser necessário.

Notas pessoais

Gerenciando

Motivando John

Diz-se com freqüência que não é possível motivar uma pessoa - mas apenas proporcionar o ambiente no qual ela possa motivar a si mesma. Eis aqui algumas sugestões que podem ajudar a proporcionar motivação para John. Com o consentimento dele, busque incluir as sugestões mais importantes no Sistema de Gerenciamento de Desempenho e nas Áreas Chave de Resultados para obter uma otimização da motivação.

John é motivado por:

- Ter "montanhas altas para poder escalar".
- Status, influência e prestígio.
- Liberdade para articular idéias "malucas".
- Gratificações que supram as necessidades do momento.
- Fazer apresentações em público.
- Pessoas que expressam perspicácia, talento e criatividade.
- Remuneração baseada no mérito - gratificação pelo sucesso.
- Desafio e competição.
- Um alto grau de liberdade e independência.
- Atingir o sucesso contra todas a probabilidades.

Notas pessoais

Estilo de gerenciamento

Há várias abordagens diferentes de gerenciamento, a maioria das quais tem diferentes aplicações situacionais. Esta seção identifica a abordagem natural de gerenciamento usada por John e oferece dicas para descobrir seu estilo de gerenciamento, destacando tanto os talentos quanto as possíveis dificuldades que poderiam ser trabalhadas subsequentemente.

Ao gerenciar outras pessoas, John pode ter a tendência de:

- Não buscar ouvir os pontos de vista e opiniões dos outros.
 - Escolher "favoritos" na sua equipe e oferecer a eles estímulos individuais para alcançarem objetivos.
 - Ser visto como "manipulador do processo", quando "vende" uma solução à equipe.
 - Dar inspiração à equipe, com suas grandes visões.
 - Inspirar as outras pessoas com sua orientação para o futuro.
 - Sentir-se ineficiente, se perder o controle de uma tarefa ou de um processo.
 - Investir mais energia do que a tarefa merece.
 - Mostrar grande orgulho e exigir reconhecimento de sua equipe.
 - Motivar os outros por meio de sua criatividade e imaginação.
 - Liderar no estilo "sigam-me".
-

Notas pessoais

Módulo Vendas Eficientes

Vendas eficientes têm três requisitos básicos:

Primeiro, os profissionais de vendas precisam compreender a si mesmo e como planejar sua ação com base nas suas áreas fortes e como desenvolver as áreas fracas e, mais importante, como se é percebido pelos diferentes clientes.

Segundo, os profissionais de vendas precisam compreender os outros – particularmente os clientes – que são diferentes. Os clientes têm diferentes estilos, diferentes expectativas, necessidades, desejos e motivações, diferente dos profissionais de vendas. Estas distinções precisam ser entendidas e consideradas na ação.

Terceiro, os profissionais de vendas precisam aprender a adaptar seu comportamento para se conectar eficientemente com o cliente para influenciá-lo.

Este relatório está desenhado para apoiar o desenvolvimento de cada um desses requisitos, acompanhado do apoio de um Consultor Insights ou de workshops Avançados de Vendas.

O modelo abaixo ilustra a visão conceitual do processo de vendas e as seções usadas no Relatório do Insights Discovery. Use o relatório para desenvolver estratégias para construir um relacionamento mais efetivo com seus clientes, para ampliar sua compreensão pessoal e vender mais e melhor.



Visão Geral do Estilo de Vendas

Estas afirmações fornecem uma compreensão ampla do estilo de vendas de John. Use esta seção para obter uma melhor compreensão de suas abordagens nos relacionamentos com seus clientes.

Quadro Geral do Estilo de Vendas

John gosta de estar junto com clientes de mentalidade parecida - uma relação que lhe permite a oportunidade de socializar e desfrutar a interação. Ele é competente em lidar com pessoas complexas ou difíceis. É importante ele ter contato regular com clientes, para manter seus níveis de motivação.

Embora as interações sociais com os clientes possam não parecer tão importantes como as interações de vendas, ele procura manter consistência nas duas áreas. Manterá um alto nível de interação social, como meio de fazer a venda acontecer. Clientes vêem John como entusiástico, engenhoso, imaginativo e dinâmico, com habilidades interpessoais altamente desenvolvidas. Nas negociações do dia-a-dia, os clientes o vêem como flexível, compreensivo e adaptável. John é imaginativo, aberto e amigável no estilo de vender. Isto ajuda a deixar seus clientes à vontade desde o início.

Prefere trabalhar com uma base de clientes maior. Sua visão do resultado das vendas pode deixar alguns clientes inspirados e alguns confusos! Devido ao forte desejo de atingir suas metas, ele pode precisar ser lembrado do trabalho de base necessário, antes de concluir a venda completamente. Influencia o estabelecimento de novas tendências e se considera apreciado por pessoas chave como um importante motivador. Possuindo um entusiasmo contagiante, John usa sua grande habilidade de fazer contatos para tirar o máximo proveito.

Notas pessoais

Antes de Começar a Venda

A venda começa bem antes que o processo formal de venda se inicie e continua bem mais à frente antes que se encerre. Aqui estão algumas das idéias-chave para as quais John precisa estar atento nos estágios iniciais de planejamento e quando abordando o cliente.

Forças de John antes do início das vendas:

- Gera caminhos de qualidade, passando tempo com outros.
- Frequentemente usa abordagens inovadoras, para informar-se a respeito do cliente e do mercado.
- Demonstra uma abordagem de vendas intuitiva e otimista.
- Mantém seu planejamento mental focado em resultados.
- Cria novas idéias no planejamento da conta.
- Adapta-se a inusitadas situações e problemas do cliente.

Antes do início das vendas John poderia:

- Se necessário, estar preparado para justificar suas estratégias de alto risco com o apoio de evidência.
- Manter uma abordagem ordenada e organizada no planejamento.
- Escutar cuidadosamente, desacelerar e procurar se adaptar e conectar sistematicamente.
- Refletir sobre os objetivos da chamada e colocá-los por escrito.
- Ficar mais atento às opiniões e contribuições de outros.
- Considerar estratégias alternativas e posições de recuo no caso do plano inicial falhar.



Notas pessoais

Identificando Necessidades

O objetivo na identificação de necessidades é descobrir quais são os problemas reais do cliente. Aqui vão um resumo e alguns conselhos sobre como John pode identificar as necessidades dos clientes.

Forças de John na identificação de necessidades

- Encoraja a franqueza no diálogo, sendo ele mesmo franco.
- Motiva seus clientes a ampliar seus horizontes.
- Gosta de participar de reuniões animadas, com muita variedade.
- Rapidamente sintoniza as preocupações do cliente.
- Faz perguntas inovadoras.
- Acolhe prontamente os clientes que compartilham sua personalidade e estilo abertos.

Quando identificando necessidades John poderia:

- Estar menos preocupado em demonstrar conhecimento e mais em entender as necessidades.
- Evitar tentar chegar a um acordo muito rapidamente.
- Pensar antes de precipitar-se com soluções que podem parecer apressadas.
- Confiar mais nas necessidades dos clientes, baseado na experiência passada deles - não na própria.
- Aderir a uma estrutura predeterminada quando questionar os clientes.
- Desenvolver formas mais práticas de ligar as necessidades do cliente ao seu produto ou serviço.



Notas pessoais

Apresentando uma Proposta

Tendo identificado as necessidades dos clientes, a fase de proposta deve fechar o "gap" entre as necessidades deles e a situação atual. Aqui vão algumas sugestões para John desenvolver um estilo de apresentação da proposta poderoso e efetivo.

Forças de John quando propondo:

- Gosta de uma abordagem tranqüila e divertida.
- Está sempre disposto a considerar a solução não convencional.
- É desvolto e tranqüilizador ao articular as metas do cliente.
- Pode seguir o fluxo e deixar ser interrompido no caminho.
- Faz apresentações seguras, que podem gerar resultados positivos.
- Pinta rapidamente imagens verbais que ilustram o potencial.



Notas pessoais

Quando fazendo a proposta John poderia:

- Evitar uma tendência de salientar demais as vantagens.
- Ter certeza de moderar áreas de risco potencial.
- Ao recomendar propostas de alto risco, oferecer uma justificativa completa e válida.
- Considerar necessidades imediatas em conjunto com possibilidades futuras.
- Levar mais em conta os assuntos subjacentes mais sutis.
- Apoiar o uso de sistemas e procedimentos no processo.

Lidando com Resistências à Compra

Se os relacionamentos com os clientes foram construídos eficientemente, a resistência à compra deve estar baixa. No entanto, esta seção apresenta algumas estratégias para John lidar mais eficientemente ainda com as resistências à compra.

Pontos fortes de John ao lidar com resistências a compras:

- Transforma rapidamente objeções em motivos para comprar.
- Lida com a resistência de forma pragmática e adaptável.
- Evita réplicas, utilizando sua forte habilidade com pessoas.
- Articula respostas poderosas, quando pressionado.
- Usa a intuição para descobrir os obstáculos ocultos para a venda.
- Tem confiança de que um resultado positivo pode ser encontrado.

Quando lidando com resistências John poderia:

- Evitar ser visto como polêmica ou defensivo.
- Regularmente, repetir e confirmar as necessidades do cliente.
- Pausar e refletir antes de passar a lidar com a objeção.
- Esconder seus sentimentos mais profundos se vigorosamente desafiado.
- Interpretar "feedback negativo" como "feedback construtivo", e evitar levar isto para o lado pessoal.
- Persistir na solução das questões mais difíceis, na hora.



Notas pessoais

Conquistando o Comprometimento

O fechamento da venda deve ser uma evolução natural da venda, e não se ter um conflito no final! Quando o cliente confia em você, está convicto a respeito do que ele está comprando e precisa daquilo que você está vendendo, então você está pronto para propor um comprometimento dele com a compra. Aqui vão algumas sugestões para que John desenvolva ainda mais seu estilo no momento dos fechamentos.

Forças de John na obtenção de compromisso:

- É empático com as reações do seu cliente, às soluções propostas.
- Negocia resultados preconcebidos, com convicção.
- Conduz os clientes à conclusão da venda, entusiástica e assertivamente.
- Pode usar autoridade e envolvimento para conduzir seu cliente através do processo.
- Ajuda clientes a identificar resultados ótimos.
- Persegue resultados e rápidas conseqüências.

Quando obtendo comprometimento John poderia:

- Buscar esclarecimento, mesmo quando pensa que poderia ser desnecessário.
- Cuidado com a tendência de falar, durante ou depois da venda.
- Evitar a tentação de prometer ainda mais, depois de ter alcançado um acordo.
- Evitar parecer insincero e superficial ao ser entusiástico demais.
- Evitar ser pretensioso durante o processo de vendas. Tente, às vezes, dar passos menores.
- Concentrar-se mais cuidadosamente em amarrar todos os detalhes.



Notas pessoais

Acompanhamento e Conclusão

É seu trabalho, tendo construído um bom relacionamento com seu cliente, continuar o relacionamento e estar à disposição do seu cliente além da venda inicial. Aqui vão algumas idéias que John poderá usar para sustentar, informar e fazer um acompanhamento com seus clientes.

Forças de John no acompanhamento e conclusão das vendas:

- Mantém um foco nas necessidades futuras, ao longo da fase de apoio.
- Gosta da companhia dos clientes e vê muitos deles como amigos.
- Pode envolver pessoas relevantes, nos processos pós-vendas.
- Fica muito atento às novas oportunidades de desenvolvimento.
- Mantém contato regular com seus clientes.
- Conta com a interação social para manter os relacionamentos com clientes.



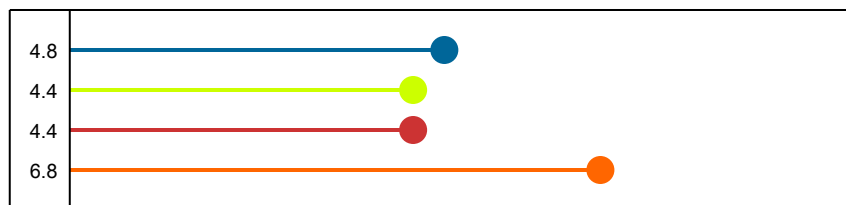
Notas pessoais

Quando fazendo o acompanhamento e finalização John poderia:

- Planejar visitas mais regulares em seu diário.
- Conferir os níveis de satisfação de seus clientes mais regularmente.
- Assegurar-se de que a ação está sendo feita do modo que o cliente solicitou.
- Fazer telefonemas de follow-up mais regularmente.
- Checar duas vezes toda a documentação, antes de entregá-la ao cliente.
- Confirmar, por escrito, os detalhes do acordo de atendimento.

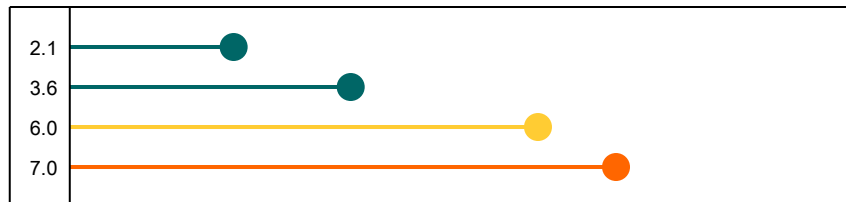
Indicador de Preferências de Vendas

Antes de Começar a Venda



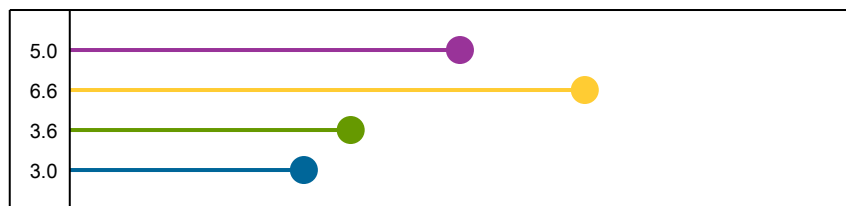
- Pesquisa
- Construção da confiança
- Objetivos claros
- Obtendo agendamentos

Identificando Necessidades



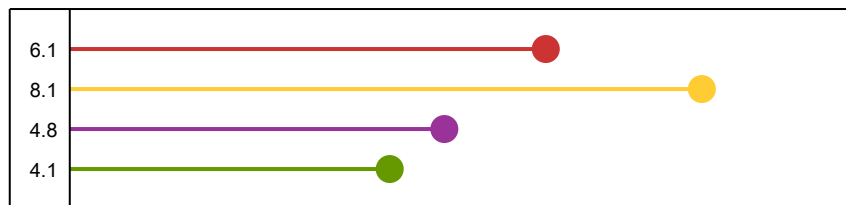
- Ouvindo
- Questionador
- Encorajamento
- Criando oportunidades

Apresentando uma Proposta



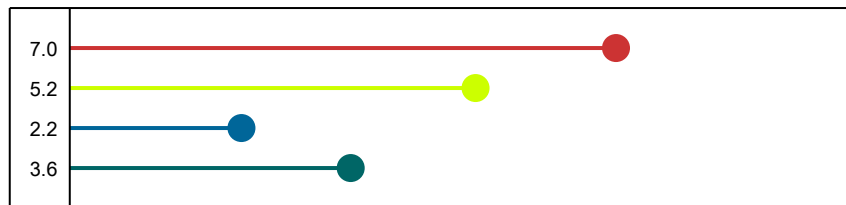
- Focado e relevante
- Apresentação entusiasmada
- Mostrar empatia com as necessidades
- Organização e Precisão

Lidando com Resistências à Compra



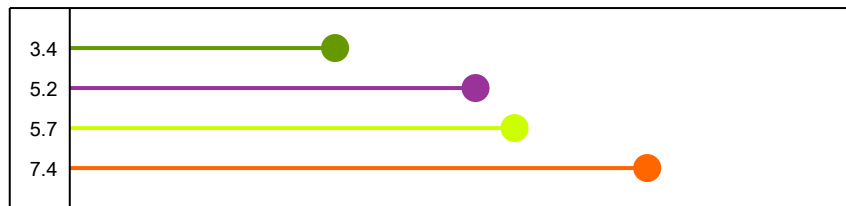
- Tratamento direto das objeções
- Persuasão
- Esclarecendo detalhes
- Acomodar reclamações

Conquistando o Comprometimento



- Encerramento
- Flexibilidade
- Minimizar riscos
- Atendendo as necessidades do cliente

Acompanhamento e Conclusão



- Mantém contatos
- Planejamento da conta
- Manutenção dos relacionamentos
- Desenvolvendo a conta

Módulo Realização Pessoal

No melhor, a vida é uma jornada recompensadora da investigação e do crescimento pessoal.

Este capítulo destina-se a focar vários aspectos altamente importantes do desenvolvimento pessoal. Aproveitar as diretrizes sugeridas nessas páginas poderá levar a mudanças extraordinárias e poderá ter um impacto grande no sucesso.

As seções auxiliarão John a definir seus propósitos de vida, a estabelecer seus objetivos e a organizar seu tempo e sua vida para alcançá-los. São oferecidas sugestões sobre como ele pode acessar sua criatividade natural e liberar outros potenciais criativos a partir dos aspectos mais profundos de sua personalidade para superar quaisquer obstáculos.

Finalmente, são oferecidas sugestões poderosas para que John possa entender e melhorar seus estilos de aprendizagem preferidos.

Quando aplicadas, as idéias contidas nesse relatório podem fornecer insights e suporte para a jornada de desenvolvimento da vida.

Vivendo com Propósitos

Ter senso de propósito e objetivos valiosos é importante para construir uma base sólida para uma vida bem sucedida. Aqui apresentamos alguns pontos que John poderia levar em conta para definir seus objetivos e firmar seus propósitos.

Vivendo com Propósitos

John coloca a mesma ênfase nos objetivos profissionais e pessoais. Pode estar na sua melhor condição, quando os resultados de longo prazo estiverem estabelecidos e ele os colocar em ação. Tende a aceitar trabalho extra sem pensar demais. Ele deveria delegar mais e proporcionar a outros a experiência de lidar com a tarefa.

As grandes questões da vida estão com John na maior parte do tempo. Poderia ser aconselhado a passar um pouco mais de tempo pensando no aparentemente mundano e trivial. John dá grande valor ao desenvolvimento e crescimento pessoais, e em viver uma vida de significado e propósito. É fortemente consciente da necessidade de dar uma contribuição significativa. Sua curiosidade natural pode tender a desviá-lo de seu caminho original. Ele deveria acima de tudo ater-se à sua agenda acordada. Poderá desanimar se suas metas pessoais forem seriamente questionadas por outros que ele respeita.

Ele espera o melhor da vida e dá o melhor para viver. Ele tende a por a mão na massa no trabalho dos outros, ao invés de permitir um atraso ou o abandono de tarefas vitais. Isto pode ser visto como interferência no processo ou nas atividades dos outros. Deve decidir se está respondendo ao urgente ou ao importante. Suas energias estarão focadas no que ele considera ser o mais relevante num dado momento. Esforça-se para obter o reconhecimento tangível de seus êxitos e realizações.

Notas pessoais

Gerenciamento do Tempo e da Vida

Benjamin Franklin disse "Você ama a vida? Então não perca tempo, pois é disso que a vida é feita". Esta seção apresenta algumas estratégias que John pode usar para se tornar mais eficiente no gerenciamento do tempo e da vida. Escolha as mais significativas e aplique-as todos os dias para obter altos níveis de eficiência.

No gerenciamento do seu tempo, John poderia:

Ações sugeridas para desenvolvimento

- | | | |
|--|---|--|
| Evita a rotina ou tarefas repetitivas em favor das novas. | → | Aprenda com os colegas estruturados, como maximizar sua eficiência pessoal. |
| Deixa sua imaginação guiar o caminho. | → | Concentre-se no processo também e elabore um plano. |
| É um fantástico iniciador, apesar de não tão fantástico no acompanhamento. | → | Utilize processos comprovados para garantir a conclusão. |
| Gosta de manter um ritmo rápido. | → | Leve mais em consideração as necessidades dos outros que podem estar envolvidos. |
| Desenvolve objetivos que podem ter impacto negativo nos outros. | → | Lembre de que as prioridades de alguns serão diferentes. |
| Pode superestimar a velocidade na qual uma tarefa pode ser executada. | → | Decida o tempo exigido e acrescente mais 25 a 50% de segurança. |

Notas pessoais

Criatividade Pessoal

Criatividade pode ser definida como ver as mesmas coisas que os outros vêem, mas pensar em algo bem diferente. As diferentes pessoas têm diferentes forças criativas. Esta seção identifica os diferentes traços criativos de John e como pode se beneficiar deles.

Em sua criatividade, John,

Avaliará a viabilidades das idéias e poderá fazer recomendações claras e detalhadas.

Possui um entusiasmo contagiante por novos conceitos e possibilidades.

Pode criar uma visão entusiasmante de futuro.

Gera muitas idéias em sua mente.

É voltado para a ação e preparado a assumir riscos.

É entusiasta e estimulador com grupos de pessoas.

Ações sugeridas para desenvolvimento

→ Mostre sua flexibilidade ao seu público, oferecendo mais de uma opção, quando possível.

→ Junte entusiasmo com fatos bem refletidos.

→ Adicione práticos blocos de montar.

→ Dedique um tempo para colocar as idéias no papel e avaliar sua viabilidade.

→ "Pensar antes de agir" é um ditado útil.

→ Cuidado, pois outros podem achar essa abordagem exageradamente poderosa e poderão ter dificuldade em acompanhar.

Notas pessoais

Aprendizagem ao Longo da Vida

Aprendizagem contínua é um elemento-chave do desenvolvimento e crescimento pessoal. Esta seção identifica variadas idéias que John pode usar para aprender com mais eficiência. Use estas afirmações para definir uma estratégia e de aprendizagem e para criar um ambiente ótimo para o crescimento pessoal.

O estilo preferido de John é sustentado quando ele:

- Explora várias possibilidades diferentes.
- Tem a habilidade de testar o desconhecido.
- Envolve-se plenamente no processo.
- Fica animado e se diverte durante o processo de aprendizado.
- Assume novas oportunidades ou problemas que se agregam à sua experiência e o permitem ir além.
- Encontra novas aplicações e ligações para as teorias existentes.

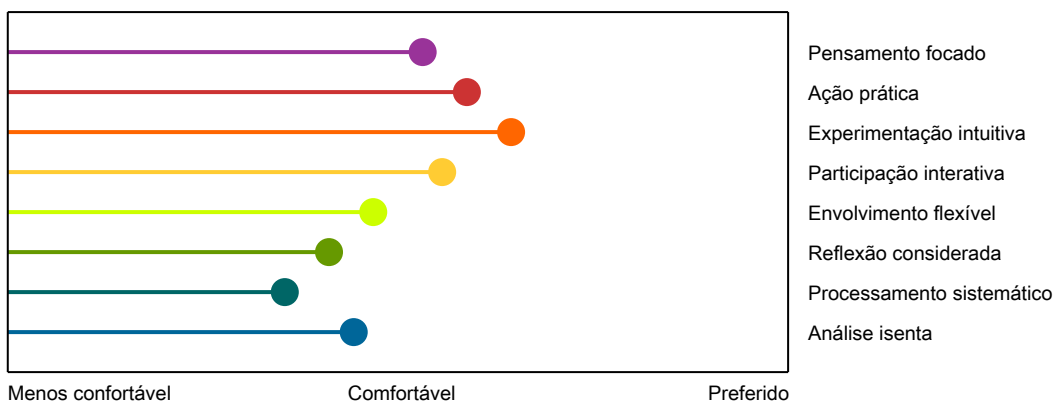
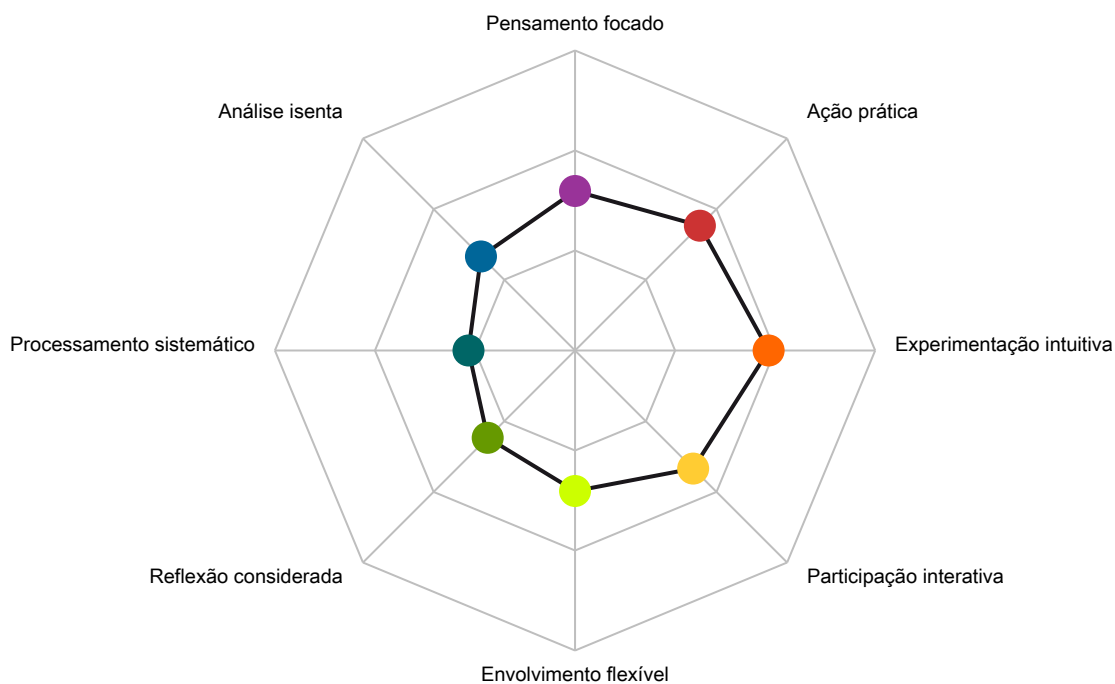
John pode crescer na aprendizagem através de:

- Lendo a pergunta inteira, antes de dar a resposta.
 - Sujeitando-se a um escrutínio com "especialistas", para que possam ver sua técnica e orientá-lo em como melhorá-la.
 - Tentando dar um passo atrás, para observar desapaixonadamente.
 - Considerando cuidadosamente o que ocorreu antes.
 - Ouvindo atentamente uma apresentação teórica ou complexa sobre uma matéria que ele acha difícil ou tediosa.
 - Mudar alguma coisa só pelo prazer de mudar.
-

Notas pessoais

Estilos de Aprendizagem

quinta-feira, 19 de maio de 2005



Perguntas para a Entrevista

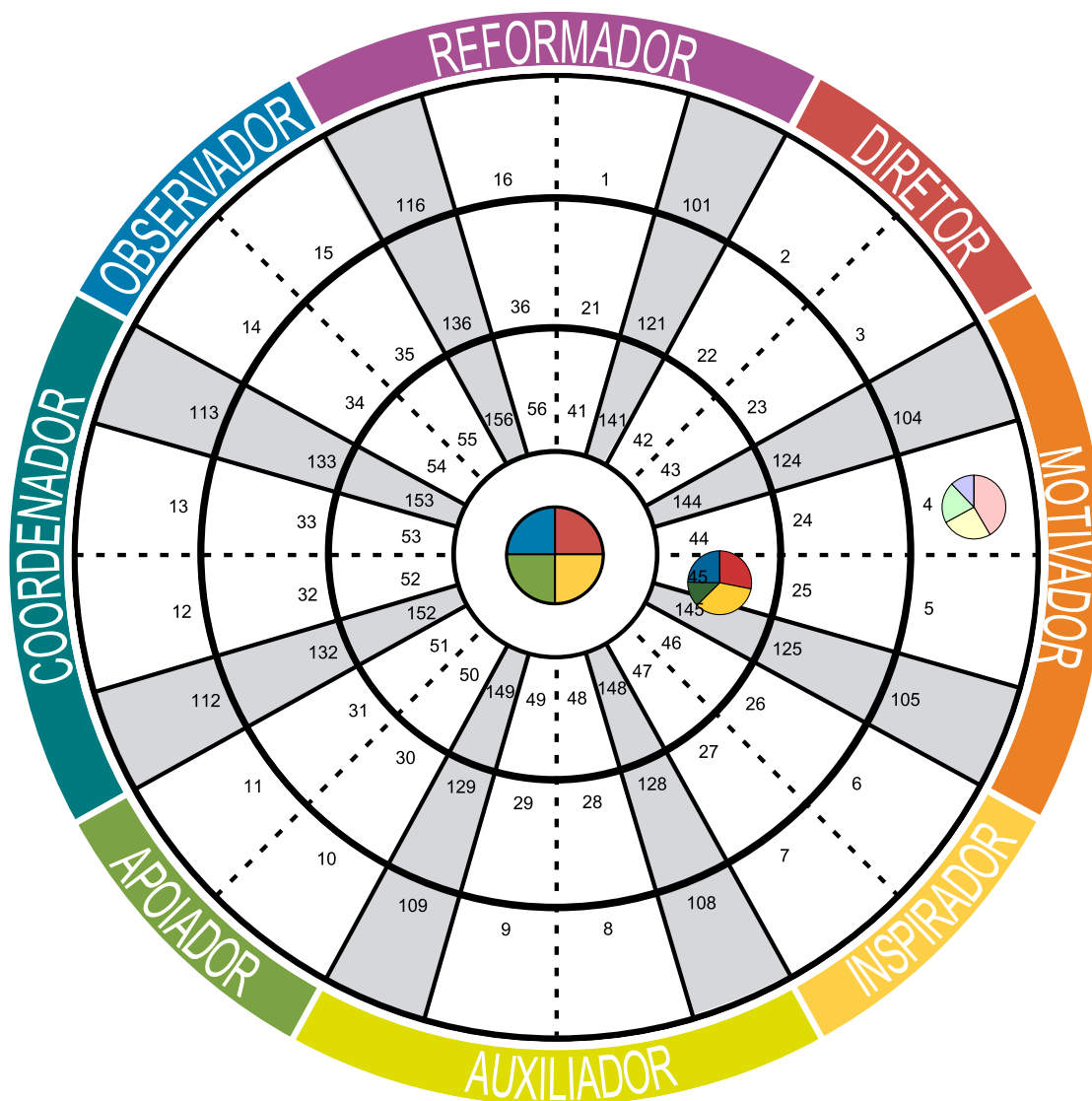
Esta seção lista várias questões que podem ser utilizadas ao entrevistar John Sample. As questões podem ser usadas tal como aparecem aqui, ou podem ser adaptadas ao estilo ou necessidade do entrevistador. As perguntas propostas levam em conta os pontos com os quais John pode se sentir menos confortável - aquelas áreas de desenvolvimento nas quais pode ter menor habilidade. Alguns destes tópicos, ou mesmo todos eles, podem ser usados junto com outras perguntas, que podem ser específicas ao trabalho em questão. Usando-os pode-se estabelecer o nível de autoconhecimento de John e o seu crescimento pessoal.

Perguntas para a Entrevista:

- Quando é apropriado ter relacionamentos informais e mais estreitos com seus colegas de equipe?
- Como você se sentiria se eu lhe pedisse relatórios diários das atividades?
- Você diria que é um bom ouvinte?
- Quanto de atenção você coloca nos detalhes, antes de chegar a uma conclusão?
- Como você organiza sua vida fora do trabalho?
- Você consideraria assumir um trabalho com Customs & Excise como uma mudança positiva de carreira?
- Você gosta de completar uma atividade antes de seguir para uma outra?
- Como você se sentiria frequentando um curso de uma semana de "Economia nos Negócios"?
- Fale-me sobre o lado positivo de seu último chefe.
- Quando foco e ser solícito é apropriado no trabalho?

Notas pessoais

Roda de 72 tipos Insights Discovery®



Posição Consciente na Roda

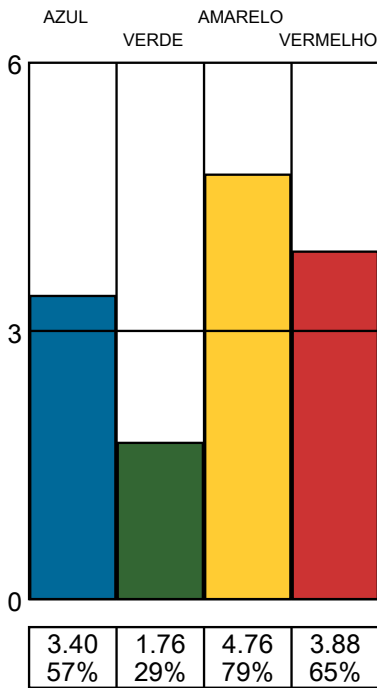
45: Motivador Inspirador (Flexível)

Posição menos consciente da roda

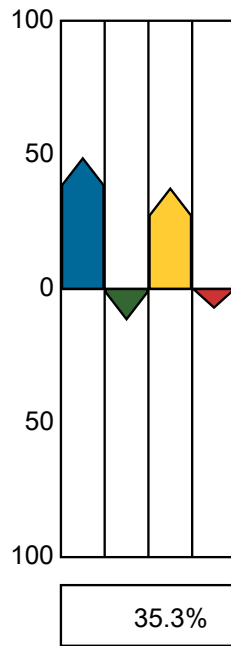
4: Motivador Diretor (Concentrado)

Dinamica de cores Insights Discovery®

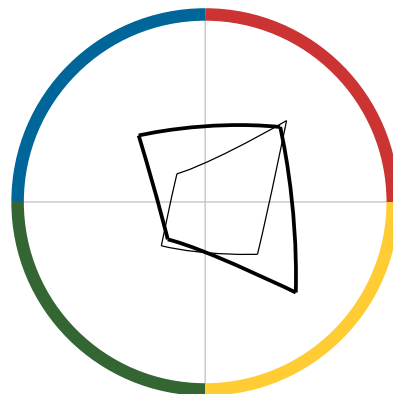
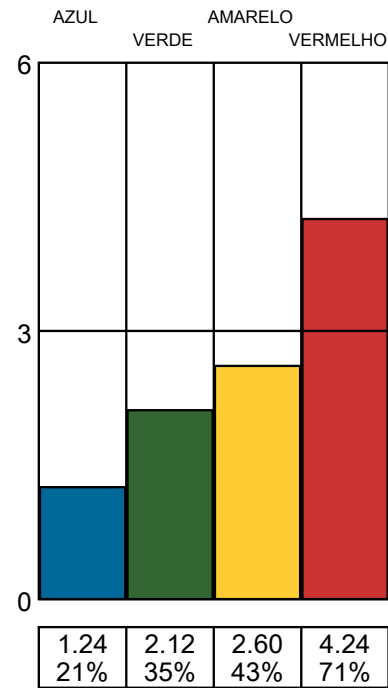
Persona (Consciente)



Fluxo de preferências



Persona (Menos Consciente)



— Consciente
— Menos Consciente



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
EMAIL: insights@insights.com INTERNET: www.insights.com