

**Manuel García**  
**16 Mar 2024**

**NIVEL: TOMA DE DECISIONES**

# **INFORME GENERAL DE DESARROLLO DE VENTAS**

**SOLUCIONES  
DESARROLLO**



## GUÍA PARA UTILIZAR ÉSTE INFORME

### INTRODUCCIÓN

La función comercial es el alma de la mayoría de las organizaciones. Ésta puede hacer crecer de manera exponencial los ingresos y consolidar el éxito de una empresa. Los estudios han demostrado consistentemente que la importancia y dedicación que se le asigne a las personas responsables de la fuerza de ventas está directamente relacionada al éxito de ventas y al crecimiento de la organización. Afortunadamente, la efectividad en las ventas es una habilidad que puede ser identificada y desarrollada. El cuestionario de ventas permite evaluar una serie de características de la personalidad y de la motivación personal que están relacionadas a los comportamientos más relevantes que forman los procesos y las tareas de la venta profesional.

Éste informe utiliza los resultados del perfil de Manuel García para investigar la probabilidad que él pueda presentar ciertos tipos de comportamientos relacionados a las ventas. El informe pretende ser una herramienta para apoyar los procesos de desarrollo, puede ser utilizado como punto de partida para facilitar las entrevistas de retroalimentación y desarrollo.

- Para explorar posibles necesidades de desarrollo con él y utilizar una estrategia participativa para promover su competencia en éstas dimensiones que son relevantes en el trabajo, o
- Para considerar razones de las posibles discrepancias entre su potencial para las ventas y su desempeño actual como fue evaluado por la puntuación de sus pares, evaluaciones de desempeño, etc.

### SECCIONES DEL INFORME

El informe de "Desarrollo" presenta los resultados del perfil de Manuel García en las siguientes secciones:

#### Descripción General del Proceso de Venta

Proporciona un resumen de los resultados de Manuel García frente al proceso de ventas. Ésta sección también desataca la fuerza del potencial de Manuel García en las áreas de riesgo del potencial dentro de las fases del proceso de ventas.

#### Plan de Desarrollo

Proporciona información más detallada respecto al potencial de Manuel García en cada una de las dimensiones del perfil. En esa sección también se presentan recomendaciones de cada sección y un marco para crear un plan de desarrollo.

#### Encaje en la cultura de ventas

Proporciona un resumen de los diferentes tipos de papeles o ambientes de trabajo en los que Manuel García puede adaptarse.

### INFORMES COMPLEMENTARIOS

La información de éste informe, puede ser utilizada junto con los informes complementarios. Los informes complementarios del Perfil General de Ventas son:

#### Informe de Selección

El reporte de "Selección" proporciona una descripción del potencial de habilidad para las ventas de Manuel García. También incluye preguntas para la entrevista que pueden ser usadas para probar su tendencia a mostrar conductas efectivas de ventas en un ambiente laboral, de la misma forma muestra aquellas áreas de preocupación y si pueden representar áreas de riesgo potencial en el lugar de trabajo.



## ACLARACIÓN

El perfil General de Ventas es sólo un indicador. Por lo tanto, se recomienda que las decisiones sobre contratación, promoción, orientación profesional y desarrollo se realicen en conjunto con otras fuentes de información relevante y no únicamente con la información contenida en este informe. Los autores y distribuidores no asumen la responsabilidad por las decisiones tomadas al utilizar ésta herramienta y no se hacen responsables por las consecuencias directas o indirectas de las mismas.



## DIMENSIONES

Los comportamientos / dimensiones utilizados en el cuestionario se derivan de la estructura típica y los pasos que lleva el proceso de venta. Este modelo en particular fue seleccionado para proporcionar una imagen clara de las capacidades de las personas evaluadas dentro de un marco conceptual que es conocido para la mayoría de los profesionales de ventas y para quienes se dedican a entrenarlos.

### FASES DEL PROCESO DE VENTAS

#### Prospección y Acercamiento

Investiga la capacidad del individuo para establecer contactos Incluye las siguientes dimensiones:

- **Búsqueda de oportunidades** - La habilidad para buscar oportunidades y sacar ventaja de ellas.
- **Extroversión y acercamiento a otros** - La habilidad para acercarse a otros e iniciar contacto para crear una red de contactos y posibles clientes.
- **Crear relaciones personales cercanas** - Se refiere a la habilidad para crear relaciones personales cercanas con los clientes.

#### Evaluación de Necesidades y Clasificación de Prospectos

Investiga las habilidades individuales para evaluar las necesidades de los clientes. Incluye las siguientes dimensiones:

- **Busca entender las necesidades** - La habilidad para estar atento a las necesidades de sus clientes mientras selecciona clientes potenciales.
- **Busca encontrar valor** - La habilidad para crear valor vinculando las necesidades de los clientes con los productos o servicios pertinentes.
- **Seleccionar oportunidades** - La habilidad para categorizar de acuerdo a los resultados prácticos de ventas, e identificar cuándo descalificar posibles clientes que no sean susceptibles de producir resultados.

#### Estilo y Presentación del Mensaje

Investiga la capacidad individual para presentar ideas y conceptos a los demás. Incluye las siguientes dimensiones:

- **Presencia social** - La habilidad para atraer y mantener la atención de otros.
- **Persuasión** - La habilidad de ser un hablante persuasivo y convencer a los demás de su punto de vista.
- **Adaptación y conformación** - La habilidad para adaptar su estilo de venta dependiendo de la situación de ventas y de las expectativas del comprador.

#### Negociación y Cierre

Investiga la habilidad individual para negociar con los clientes y cerrar las ventas. Incluye las siguientes dimensiones:

- **Aserividad** - Es la habilidad de sacar adelante las situaciones de venta sin ser agresivo o coactivo.
- **Manejo de objeciones** - La habilidad para manejar las objeciones de los clientes de una manera profesional y constructiva.
- **Diligencia y perseverancia** - La habilidad para esforzarse en una venta hasta haber explorado y agotado todas las posibilidades.

#### Seguimiento y Post Venta

Investiga la habilidad individual para seguir una venta luego de haberla cerrado. Incluye las siguientes dimensiones:

- **Servicio y soporte** - La habilidad para mostrar interés en la satisfacción del cliente y proporcionar soporte a los clientes luego de la venta.
- **Orientación a procesos** - La habilidad para trabajar con procesos y procedimientos de venta, completar el papeleo relacionado a las ventas y hacer el seguimiento de los resultados de las ventas.
- **Manejo del estrés** - La habilidad para sobreponerse a las dificultades y enfrentarlas con confianza y optimismo.



Además de hacer una descripción de las posibilidades de Manuel García para desarrollarse frente al modelo de proceso de venta, el informe también proporciona información detallada sobre los tipos de roles o entornos en los que es más probable que se sienta cómodo trabajando.

## CONDICIONES DE LA CULTURA DE VENTAS

Roles que requieren que los vendedores trabajen bajo presión

Roles que requieren que los vendedores tengan diplomacia

Roles que requieren que los vendedores se dirijan al público y hagan presentaciones

Roles que requieren que los vendedores trabajen en equipo

Roles que requieren que los vendedores trabajen en un ambiente competitivo

Roles que requieren que los vendedores trabajen muchas horas

Roles que requieren que los vendedores mantengan altos estándares

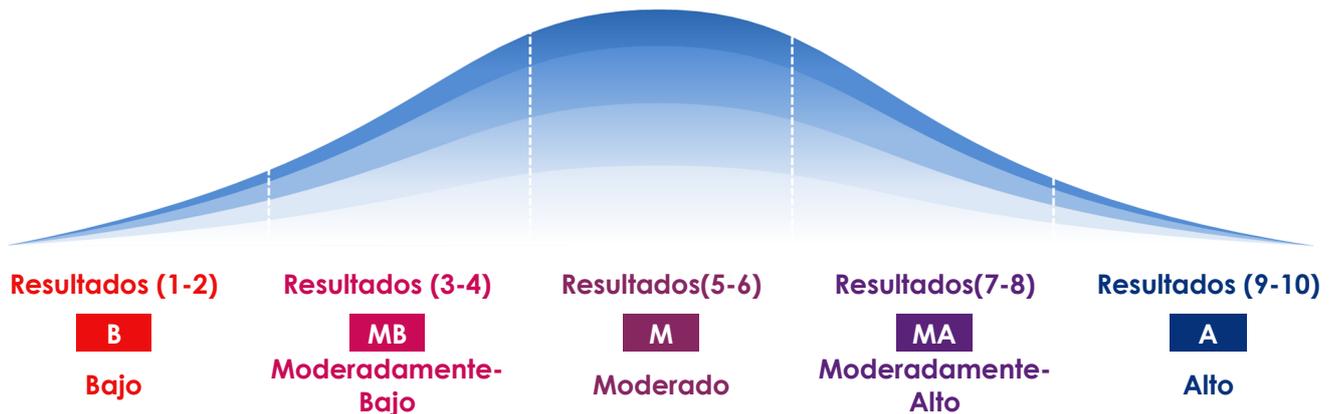
Roles que requieren que los vendedores sean capaces de trabajar bajo condiciones que cambian constantemente

Roles que requieren que los vendedores estén motivados por los incentivos y recompensas económicas

## ESCALA DE RESULTADOS

Se utiliza una referencia de grupo para evaluar los resultados de Manuel García y determinar su tendencia a presentar comportamientos de venta eficaces en comparación con los otros. Sus resultados son presentados como resultados estandarizados en la escala de 1 a 10.

La siguiente tabla, representa una distribución de individuos en una escala en particular, donde las puntuaciones altas representan una mayor tendencia a comportarse de una determinada manera y las puntuaciones bajas representan una menor probabilidad de comportarse de una determinada manera. Una puntuación que va desde una "Baja" a una "Alta" tendencia se ofrece para ayudar a resaltar las áreas de interés.



## GRUPOS UTILIZADOS COMO REFERENCIA

Dimensiones de la Personalidad: 2168 Working Age Adults

## ESTILO DE RESPUESTA

El patrón de respuestas que Manuel obtuvo en la prueba indica que es ligeramente improbable que haya tenido el deseo de presentarse de una manera favorable e irreal.



## DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PROCESO DE VENTAS

El marcador potencial de ventas global estima la tendencia de Manuel García para mostrar comportamientos de venta eficaces en el lugar de trabajo. Esto refleja una combinación de características de personalidad y motivación relacionadas con el comportamiento en ventas en las diferentes fases del proceso de ventas.

### GRÁFICO DEL PERFIL DEL PROCESO DE VENTAS





## ASPECTOS A DESTACAR DEL PERFIL

En las tablas siguientes se enumeran los principales puntos fuertes y las áreas potenciales de preocupación que pueden inferirse a partir de las respuestas de Manuel García al cuestionario. Están disponibles más detalles en la Guía de Entrevista Conductual.

### FORTALEZAS POTENCIALES

- Probablemente sea muy bueno para la construcción de relaciones personales cercanas con los clientes. Sin embargo, existe el riesgo de que él esté demasiado familiarizado e involucrado con los clientes y puede perder de vista sus objetivos de venta.
- Él puede buscar beneficiarse económicamente, vinculando las necesidades de sus clientes con productos y servicios pertinentes.
- Es probable que Manuel saque adelante las ventas y cierre tratos, sin embargo, él puede no ser tan propenso a utilizar tácticas de venta agresivas para obligar a los clientes a estar de acuerdo con él.
- Es probable que proporcione servicio posventa.

### RIESGOS POTENCIALES

- Mientras que él es tan apto como la mayoría para darse cuenta si una oportunidad se le ha presentado, se encuentra significativamente menos motivado que la mayoría para la búsqueda de oportunidades.
- Mientras que Manuel es posible que trabaje para superar los retos con confianza y optimismo, es menos probable que esté motivado para hacer un seguimiento diligente después de las ventas.



## PLAN DE DESARROLLO

Esta sección proporciona la oportunidad para reflexionar y auto desarrollarse. Trabaje con Manuel García para definir metas de desarrollo basadas en los resultados de su perfil. Antes de trabajar con Manuel García en su plan de desarrollo, por favor asegúrese de usar como referencia los resultados de las competencias y las recomendaciones provistas en la sección anterior.

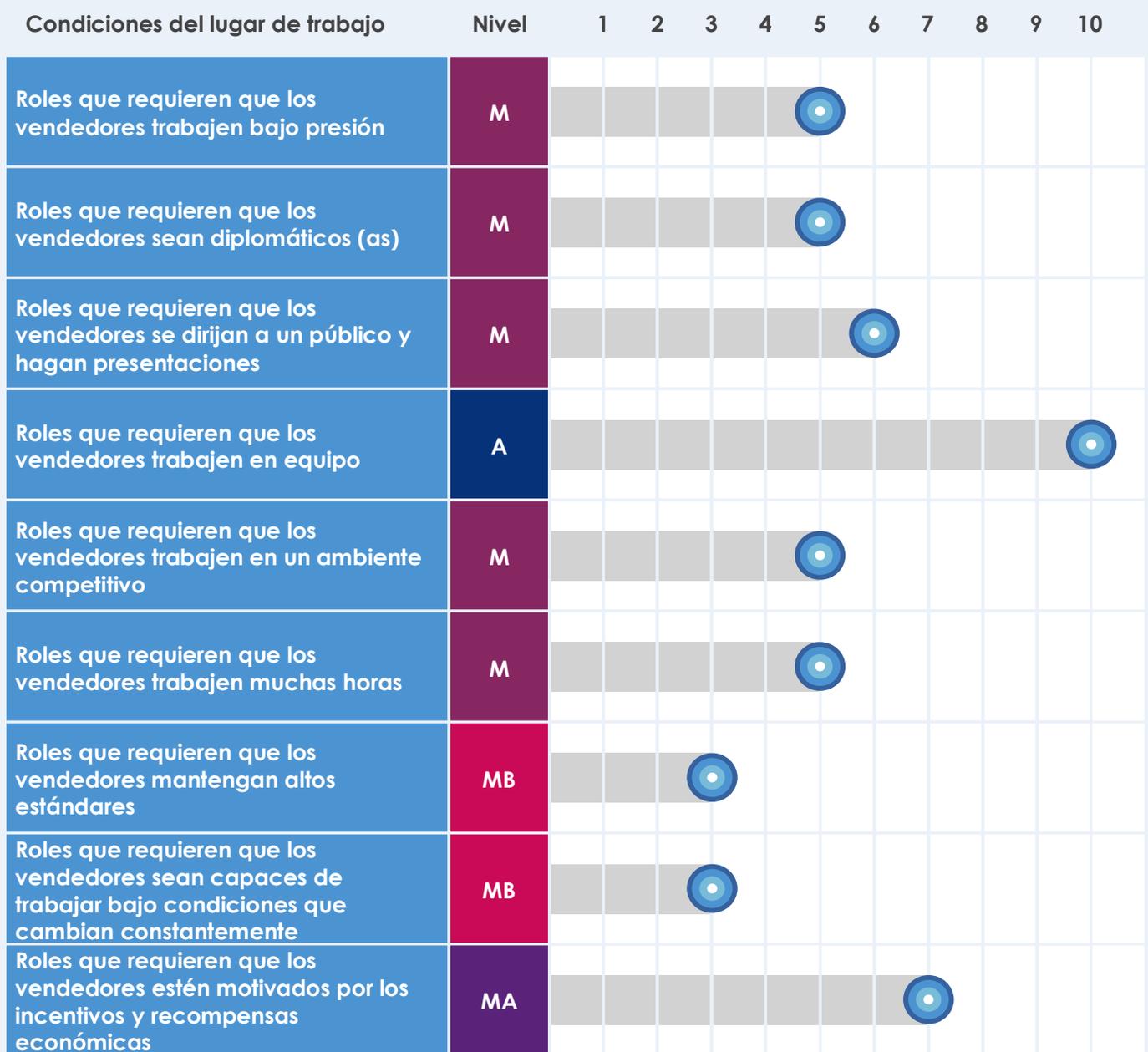


## ENCAJE EN LA CULTURA DE VENTAS

Las puntuaciones de ajuste a la cultura de ventas estiman las preferencias de Manuel García por trabajar bajo ciertas condiciones en el lugar de trabajo. No todas las condiciones proporcionadas son relevantes para la organización, por lo cual se recomienda identificar cuáles condiciones encajan mejor en la cultura de la organización antes de explorar las preferencias laborales de Manuel García.

Los resultados de calce o encaje entre el perfil y la cultura de la organización pueden ayudar a determinar los tipos de motivadores y ambientes estimulantes para Manuel García con los cuales puede lograr un mejor desempeño.

### GRÁFICO PERFIL CULTURA DE VENTAS





## DESCRIPCIONES DEL PERFIL DE CULTURA DE VENTAS

### **M** Roles que requieren que los vendedores trabajen bajo presión

Los resultados de Manuel sugieren que es probable que funcione tan bien como la mayoría en ambientes bajo presión en los cuales, en plazos muy cortos, se han de cumplir exigentes objetivos que se fijan de forma rutinaria. Debería esperarse que disfrute trabajar en labores que le presenten un considerable número de retos y problemas por resolver. Además, es de esperar que supere tales retos, como la mayoría de las personas lo harían, de una manera un poco más optimista.

### **M** Roles que requieren que los vendedores sean diplomáticos (as)

Es probable que él sea tan capaz como la persona promedio para manejar asuntos que requieren un alto grado de prudencia y diplomacia.

### **M** Roles que requieren que los vendedores se dirijan a un público y hagan presentaciones

Se espera que él esté tan cómodo como la mayoría con los roles que requieren charlas públicas y dar presentaciones a grandes grupos de personas.

### **A** Roles que requieren que los vendedores trabajen en equipo

Su perfil sugiere que se espera que sea muy confiado con los demás y que busque activamente el apoyo entre colegas, así como ocasiones para desarrollar relaciones de trabajo cercanas con sus colegas.

### **M** Roles que requieren que los vendedores trabajen en un ambiente competitivo

Probablemente se sienta tan entusiasmado como la mayoría por trabajar en ambientes altamente competitivos.

### **M** Roles que requieren que los vendedores trabajen muchas horas

El perfil que Manuel obtuvo en la prueba sugiere que es moderadamente diligente en su trabajo. Es probable que crea que el trabajo es razonablemente importante y, en consecuencia, se espera que esté más dispuesto a trabajar que la mayoría de las personas. Como resultado, es probable que se sienta bien trabajando en ambientes que tienen una cultura de largas jornadas laborales. Además, es de esperar que prefiera las cuestiones donde hay pocas cosas que hacer y donde esté razonablemente ocupado.

### **MB** Roles que requieren que los vendedores mantengan altos estándares de precisión

El perfil de Manuel sugiere que no está orientado a los objetivos y que no se espera que esté motivado para producir un trabajo de gran calidad. Además, es poco probable que para él sea importante que los demás le consideren bueno en su trabajo y, como consecuencia, no es de esperar que funcione bien en entornos en los que le espera un alto nivel de precisión.

### **MB** Roles que requieren que los vendedores trabajen bajo condiciones que cambian constantemente

El perfil de Manuel, indica que es muy convencional y que es probable que prefiera trabajar en tareas de rutina. Como resultado, puede no disfrutar el trabajo en ambientes que cambian rápidamente.

### **MA** Roles que proporcionan a los vendedores recompensas e incentivos financieros

Se espera que él esté más cómodo que mayoría en una cultura donde la motivación principal



---

del personal es la recompensa financiera.

---

**Proceso de desarrollo sugerido:**

1. Comparta con Manuel su perfil de habilidades para las ventas, usando el reporte de retroalimentación y evalúe sus reacciones al ver sus resultados.
2. Trabaje con Manuel para decidir cuáles competencias mejorar.
3. Ayude a Manuel a completar la plantilla de "Plan de Desarrollo" para las áreas críticas para el desarrollo.

Una descripción detallada del potencial de Manuel García en cada una de las dimensiones del proceso de ventas se muestra junto con recomendaciones para el desarrollo en esta siguiente sección. Por favor revise éstas antes de trabajar con él en su plan de desarrollo.



## M GUÍA DE DESARROLLO: PROSPECTACIÓN Y ACERCAMIENTO

**B** **Búsqueda de oportunidades** - La habilidad de buscar oportunidades y sacar ventaja de ellas.

### Descripción del perfil

- Las respuestas de Manuel sugieren que podría estar muy poco orientado a buscar oportunidades de vender un producto. Él es moderadamente enérgico por lo que podría mantenerse un poco atento a las oportunidades que surjan mientras busca clientes potenciales, sin embargo puede estar muy poco motivado para alcanzar grandes resultados.

### Recomendaciones de Desarrollo

- La búsqueda de posibles clientes puede ser una de las actividades más difíciles durante el proceso de ventas. Recuérdele a Manuel que en esta etapa del proceso de ventas se requiere de iniciativa y esfuerzo. Ayúdele a Manuel a fijarse metas del número de clientes potenciales que él necesite contactar cada día y trabaje con él para establecer un plan y una rutina para contactar listas de clientes potenciales.

**M** **Extroversión y acercamiento a otros** - Se refiere a la habilidad para acercarse a otros e iniciar contacto.

### Descripción del perfil

- Su patrón de resultados indica que Manuel es tan extrovertido y socialmente confiado como la persona promedio, es probable que se acerque fácilmente a otras personas e inicie relaciones con el fin de construir una red de prospectos potenciales. Además, es resiliente frente al rechazo, lo que significa que debería tener mucha capacidad para realizar gestiones de venta en frío.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No existen recomendaciones de desarrollo, éstas pueden derivarse del perfil de Manuel en esta dimensión.

**MA** **Crear relaciones personales cercanas** - Se refiere a la habilidad para crear relaciones personales cercanas con los clientes.

### Descripción del perfil

- Su perfil indica que es probable que proyecte un nivel promedio de empatía y calidez cuando trata con los demás, Manuel suele tener mucha apertura con personas que poco conoce, como consecuencia, es probable que Manuel sea hábil para la construcción de relaciones personales cercanas con los clientes.

### Recomendaciones de Desarrollo

- Recuérdele a Manuel mantener siempre una relación profesional con los clientes con base en la confianza y el entendimiento, y si es bueno para construir relaciones, debe mantener siempre un cierto nivel de distancia con los clientes.



## M GUÍA DE DESARROLLO: ATENCIÓN DE LAS NECESIDADES (SELECCIÓN)

**M** **Busca entender las necesidades de los clientes** - Es refiera a la habilidad de estar atento a las necesidades de sus clientes mientras selecciona clientes potenciales.

### Descripción del perfil

- Las respuestas de Manuel al cuestionario indican que tiene tanto interés en las personas como la persona promedio. Como resultado, es probable que se muestre tan atento como la mayoría, a las necesidades de sus clientes, mientras selecciona prospectos potenciales.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No existen recomendaciones de desarrollo éstas pueden derivarse del perfil de Manuel en esta dimensión.

**MA** **Busca agregar valor a los clientes** - Se refiere a la habilidad de crear valor vinculando las necesidades de los clientes con los productos o servicios.

### Descripción del perfil

- Manuel tiene un perfil que sugiere que es una persona motivada por los bienes financieros, es probable que busque beneficiarse económicamente vinculando las necesidades de sus clientes con los productos y servicios pertinentes.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M** **Selección de oportunidades** - Se refiere a la habilidad para categorizar los posibles clientes de acuerdo a los resultados prácticos de venta.

### Descripción del perfil

- Los resultados de Manuel sugieren que tiene una alta habilidad para evaluar el potencial de ventas de los prospectos. Sus resultados señalan que puede clasificar sus clientes de acuerdo a los resultados bastante prácticos de ventas y capacidad de compra. Esto le permitirá darse cuenta de cuando un cliente no generará resultados para así enfocar sus esfuerzos en clientes con más potencial.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.



## M GUÍA DE DESARROLLO: ESTILO Y PRESENTACIÓN DEL MENSAJE

**M Presencia social** - Se refiere a la habilidad de atraer y mantener la atención de los demás.

### Descripción del perfil

- Como indican los resultados del cuestionario, Manuel es animado en cuestiones sociales. En consecuencia, es de esperar que tenga una fuerte presencia social, aunque puede no ser tan activo buscando atraer y mantener la atención de otros, como algunos de sus colegas más extrovertidos.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M Persuasión** - Se refiere a la habilidad de ser un comunicador persuasivo y convencer a otros de su punto de vista.

### Descripción del perfil

- El perfil de Manuel sugiere que es probable que disfrute moderadamente de convencer a otros de su punto de vista. Como resultado, es de esperar que sea un vendedor más persuasivo que la mayoría. Sin embargo, en ocasiones puede evitar conocer e iniciar la relación con los clientes para persuadirlos activamente.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M Adaptabilidad y conformidad** - Es la habilidad de adaptar su estilo de ventas para cumplir con las expectativas del cliente.

### Descripción del perfil

- El perfil de Manuel indica que suele mostrar un estilo de venta moderadamente flexible a la situación en la que se encuentra. Por otro lado, se muestra moderadamente diplomático y discreto. Como consecuencia es probable que adapte su estilo de venta para ajustarse a cualquier situación en la que se encuentre. También, es probable que esté muy motivado por presentarse a sí mismo de una manera positiva y que esté decidido a no decir cosas que otros puedan considerar ofensivas, extrañas o fuera de lugar.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.



## M GUÍA DE DESARROLLO: NEGOCIACIÓN Y CIERRE

**A Asertividad** - Es la habilidad de sacar adelante las situaciones de venta sin ser agresivo o coercitivo.

### Descripción del perfil

- Manuel es asertivo y moderadamente competitivo, es probable que obtenga ventas y cierre negocios. Se puede esperar que sea asertivo dominando las discusiones cuando trata con los clientes, pero bastante propenso a utilizar tácticas coercitivas con los clientes para obligarlos a cerrar un negocio. Mientras este estilo puede intimidar y alejar a algunos clientes, puede ser efectivo siempre y cuando él sea asertivo sin cruzar la barrera hacia ser agresivo con los clientes.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M Manejo de objeciones** - Se refiere a la habilidad de manejar las objeciones de los clientes de una manera constructiva.

### Descripción del perfil

- Los resultados que Manuel obtuvo en la prueba indican que es, por naturaleza, tan calmado y tranquilo como la persona promedio. Como consecuencia, se espera que sea paciente cuando maneja las objeciones de los clientes. Sus resultados también sugieren que es tan prudente y diplomático como la mayoría. Además, es probable que enfrente el conflicto de una manera relativamente constructiva.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**MB Diligencia y perseverancia** - Se refiere a la habilidad de esforzarse en una venta hasta haber agotado todas las posibilidades.

### Descripción del perfil

- El perfil de Manuel indica que suele ser moderadamente adaptable ante situaciones difíciles. Aunque es probable que se esfuerce para superar cualquier reto con gran confianza y optimismo, suele estar muy poco orientado hacia sus objetivos. Como resultado a puede ser propenso a rendirse ante las ventas difíciles.

### Recomendaciones de Desarrollo

- La mayoría de vendedores profesionales dicen que la persistencia y la perseverancia son algunas de las características más importantes para el éxito en ventas. Recuérdele a Manuel la importancia de intentar diferentes acercamientos y de encarrilar todas las objeciones y preocupaciones antes de aceptar que el cliente no va a cerrar. Sea diligente y persistente también para promover un negocio con clientes. Si Manuel tiene problemas con promover las ventas, ayúdele a realizar un acercamiento consistente y organizado para la promoción.



## M GUÍA DE DESARROLLO: SEGUIMIENTO Y POST VENTA

**MA Servicio y soporte** - Se refiere a la habilidad de mostrar interés en la satisfacción del cliente.

### Descripción del perfil

- Las respuestas de Manuel al cuestionario indican que es probable que se esfuerce para apoyar a los clientes incluso después de completar la venta, con el fin de asegurarse de que estén satisfechos con los productos o servicios proporcionados.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M Orientación de procesos** - Se refiere a la habilidad de manejar las objeciones de los clientes de una manera constructiva.

### Descripción del perfil

- Las respuestas de Manuel al cuestionario sugieren que es probable que crea que es importante trabajar con procesos de ventas y procedimientos. Como consecuencia, es de esperar complete los papeleos relacionados con las ventas y que siga de cerca el proceso de ventas.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.

**M Manejo del estrés.** - Se refiere a la habilidad de enfrentar los cambios con confianza y optimismo.

### Descripción del perfil

- El perfil de Manuel indica que es probable que sea tan optimista y paciente como la mayoría. Como consecuencia, no es de esperar que se irrite mucho si las cosas van mal o cuando se enfrenta a objetivos difíciles. Como consecuencia, sus resultados más allá de sugerir que tiene una mediana creencia en su habilidad de superar las dificultades, también señalan que es probable que enfrente los retos con confianza y optimismo.

### Recomendaciones de Desarrollo

- No se pueden derivar recomendaciones de desarrollo para Manuel en ésta dimensión.



## 1. RETROALIMENTACIÓN Y REACCIONES

Evalúe la reacción de Manuel García para el perfil es esencial a la interpretación de los resultados y es útil en determinado un plan de desarrollo. Use las siguientes preguntas para evaluar la reacción para la retroalimentación.

¿Qué aprendió de estos resultados?

¿Cuál es su percepción acerca de la comparación entre su conducta profesional y este perfil?

¿Con cuáles áreas está usted más de acuerdo?

¿Con cuáles áreas está usted más en desacuerdo?



## 2. SELECCIONANDO LAS POSIBLES ÁREAS DE DESARROLLO

Discuta con Manuel García la competencia que quisiera desarrollar y enfocarse en ella, luego de haber revisado los resultados del informe. Utilice esta hoja de registro para documentar todos los acuerdos del plan de desarrollo establecidos.

	Este plan de desarrollo es para:	Este plan de desarrollo es supervisado por:
<b>Nombre</b>	Manuel García	
<b>Cargo</b>		
<b>Firma</b>		
<b>Fecha</b>		

La siguiente tabla enumera los resultados de Manuel García. Algunas competencias han sido determinadas como probables "necesidades de desarrollo", aparecen marcadas con un gancho en la columna "necesidades de desarrollo", Aunque Manuel García puede también seleccionar otras competencias que considere son necesidades de desarrollo.

Sales Process Phase	Dimensiones	Necesidad	Prioridad
Posibles Clientes	Búsqueda de oportunidades	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Posibles Clientes	Extroversión y acercamiento a otros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Posibles Clientes	Crear relaciones personales cercanas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selección	Busca entender las necesidades de los clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selección	Busca agregar valor a los clientes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selección	Selección de oportunidades	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Discurso	Presencia social	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Discurso	Persuasión	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Discurso	Adaptabilidad y conformidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cierre	Asertividad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cierre	Manejo de objeciones	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cierre	Diligencia y perseverancia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soporte	Servicio y soporte	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soporte	Orientación de procesos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soporte	Manejo del estrés.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



Las competencias seleccionadas que forman parte de "necesidad" y aquellas que también han sido seleccionadas como "Prioridad" deben ser consideradas como parte del plan de desarrollo de Manuel García.



### 3. PLAN DE DESARROLLO

Por favor considere los siguientes puntos a fin de obtener mejores resultados del plan de desarrollo.

- Concéntrese en las dimensiones identificadas para desarrollar en la página anterior.
- Las guías de desarrollo son provistas en la sección de recomendaciones generales para el desarrollo, utilícelas para determinar cuáles actividades puede seguir para desarrollar cada competencia.
- Escoja objetivos sencillos y medibles.
- Defina estrategias para monitorear y evaluar el progreso.
- Use la hoja provista para escribir su plan de desarrollo.
- Evalúe el progreso de Manuel García a través de reuniones regulares.

**¿Qué competencias usted desea desarrollar?**

**¿Por qué es importante o necesario desarrollar éstas áreas?**

**¿Cómo desarrollará éstas áreas?**

**¿De quién necesita apoyo para alcanzar sus objetivos de desarrollo?**

**¿Cuándo desea alcanzar el nivel de competencias deseado?**