



## FuturaADEP Ventas Nicole Lynn

---

**Fecha Realización:** 2013-08-06

---

**Nombre:** Nicole

---

**Apellido:** Lynn

---

**Género:** Femenino

---

**E-mail:** servicios@grupomultivex.com

---

**Ciudad:** United States

---

**País:** United States

---

**Perfil:** Persuasivo - Detallista (P Alto - D Alto)

---

## FuturaADEP Ventas

Esta es una Prueba para Determinar el Estilo de Ventas del aplicante basado en su Perfil ADEP

Primero vamos a definir lo que es un (a) vendedor (a):

Un (a) vendedor(a) es una persona que se dedica a vender productos y/o servicios.

Vender, en realidad significa convencer.

Por eso muchas veces oímos que alguien dice "quiero venderte una idea". Esto en realidad significa "quiero convencerte con mi idea". De la misma manera que el Modelo ADEP no establece si una persona es buena o mala para cierta tarea, sino más bien define cuáles son las tareas más afines a esta persona. El propósito de FuturaADEP Ventas parte del siguiente principio:

Todas las personas a lo largo de sus vidas efectúan labores de ventas, ya sea en forma consciente o inconsciente. La mamá que educa a su hijo para que coma con buenos modales, en realidad le está vendiendo la idea de que hacer esto es algo beneficioso para él.

Siguiendo con este ejemplo, la mamá puede intentar lograr su objetivo de diversas maneras:

1. Razonando con calma con su hijo.
2. Regañándolo.
3. Amenazando con castigarle.

¿Cuál de estos estilos es el más efectivo?

La respuesta correcta es: Depende del hijo, de la experiencia concreta y de las circunstancias del momento.

Es decir no hay una sola respuesta que sea correcta para todos los casos.

Lo mismo sucede al analizar el Estilo de Ventas de una Persona.

No podemos tener el mismo estilo para vender una oferta en TV que para vender un plan de seguro médico.

Dividimos la Función de Ventas en los siguientes componentes:

## 1. Estilo Personal

Auto Confianza (en qué basa su autoconfianza)(es seguro por naturaleza, porque ha estudiado bien los productos, etc)  
Cumplimiento de Procedimientos (cómo maneja los precios establecidos, descuentos, etc)  
Fijación de Metas (cómo fija sus metas)

## 2. Preparación

Obtención de Información Previa (sobre los productos o servicios que va a vender).  
Determinación de las Necesidades de Compra del Cliente (cómo lo hace).  
Búsqueda de Resultados (cómo los va a obtener).

## 3. Prospección

Clientes Nuevos (cómo los consigue).  
Sentido de Urgencia.

## 4. Proceso

Presentación del Producto o Servicio al Cliente (cómo lo hace).  
Seguimiento (cómo lo maneja, insistencia, persistencia, deja espacio para que el cliente analice la propuesta, etc).

## 5. Argumentación

Comparación de Productos o Servicios Similares (cómo lo hace).  
Presentación de Características Favorables de su Producto o Servicio (cómo lo hace).

## 6. Gestión

Habilidad para escuchar a sus clientes  
Estilo de Cierre (rápido, consultivo, convence lentamente pero con seguridad, etc).  
Actitud de Servicio (atención, manejo de reclamos, servicio post venta, etc)

## Instrucciones

### ¿Cómo Utilizar Este Informe?

Normalmente se tiende a creer que todos los vendedores deben tener una personalidad Persuasiva y Autoritaria.

Estos estilos pueden ser adecuados cuando se trata de ventas de productos o servicios que se adquieren de manera impulsiva. Por ejemplo las famosas ofertas por TV, las promociones de planes de viajes, etc.

Sin embargo, existen muchos productos y servicios que por el contrario, pueden ser ofrecidos y vendidos con mejores resultados por personalidades Estables y Detallistas. Las ventas de maquinaria, instrumentos, equipos hospitalarios, proyectos de inversión son ejemplos que caen en este grupo.

Antes de seleccionar y contratar vendedores, es muy importante comprender cuáles son las funciones más importantes para la venta de sus productos o servicios, según las características de estos.

En una empresa que vende tarjetas de crédito, la prospección es una función muy importante ya que cada vez que se realiza una venta se requiere disponer de un nuevo prospecto a quien venderle.

Una empresa que vende maquinaria pesada obtendrá mejores resultados contratando vendedores que puedan presentar con mucho detalle y argumentos que tengan buen respaldo, las funciones y las ventajas de estos equipos.

Con FuturaADEP Ventas, Ud. Puede crear un mapa de las funciones de ventas más importantes según las características de sus productos o servicios.

## Estilos de Personalidad

Toda persona posee dos Estilos de Personalidad:

### Estilo Natural

Es el que utiliza cuando se encuentra solo, con miembros de su familia, amigos o en un ambiente en el que no requiere interactuar con un entorno exterior.

### Estilo Adaptado

Por ejemplo, cuando se presenta en su trabajo, cuando entra al cine o cuando entra en una iglesia.

## El Modelo ADEP

El Modelo ADEP define cuatro estilos de personalidad:

### Autoritario

Conducta orientada a la acción, a la rápida solución de problemas, a la toma de decisiones y a la asunción de riesgos. Al autoritario le gusta tomar decisiones por sí mismo y para otros.

### Detallista

Conducta orientada a la explicación, a la investigación de datos para asegurarse su precisión. Al detallista le gusta llevar un plan hasta el final sin descuidar los pormenores.

### Estable

Conducta orientada a los métodos, a mantener el equilibrio y la armonía. El estable disfruta trabajar con otras personas como parte del equipo.

### Persuasivo

Conducta orientada a las personas, a la interacción, a las relaciones interpersonales y al

uso de tácticas persuasivas. Al persuasivo le gusta socializar y llevar a otros a través de la argumentación.

## Interacción entre los Estilos Natural y Adaptado

Existe un Perfil ADEP para cada uno de estos estilos. Es decir un Perfil ADEP Natural y un Perfil ADEP Adaptado. Cuando estos dos perfiles son muy diferentes, se puede producir estrés como consecuencia del esfuerzo que se debe realizar para modificar el estilo natural y adaptarse al ambiente que requiere el entorno.

## Perfil ADEP de Ventas

El Perfil ADEP de Ventas está basado en el Perfil ADEP Adaptado, ya que este es el estilo que se utiliza al poner en práctica la Gestión de Ventas.

## Estilos Natural y Adaptado

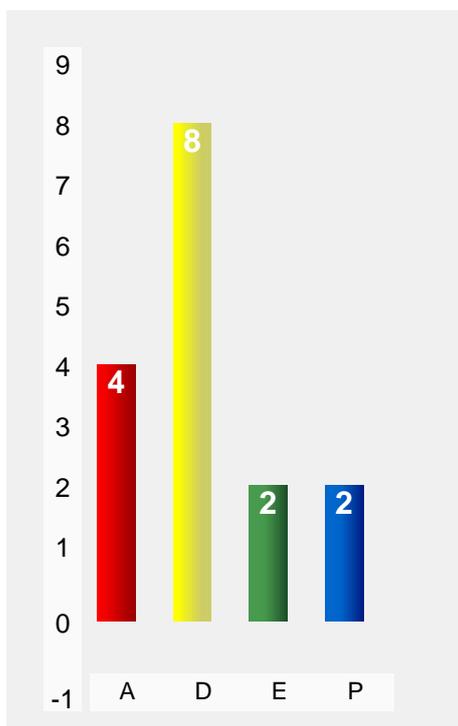
Entornos	Natural	Adaptado
<b>Comunicación</b>	Nicole no está acostumbrada a dar el primer paso, a comentar sus conocimientos y opiniones con sus amigos, no obstante cuando lo hace goza al comprobar que sabe más que ellos.	A Nicole le gusta tomar la iniciativa para entablar la comunicación con su equipo de trabajo.
<b>Retos</b>	Con frecuencia Nicole puede encerrarse en su burbuja de independencia testaruda, por lo que le resulta difícil retractarse cuando falla en un desafío.	Nicole toma los retos como un desafío o una provocación, se alegra cuando sus compañeros luchan o compiten con ella para poder resolverlo con lógica.
<b>Conflictos</b>	Ante cualquier problema o desacuerdo Nicole prefiere controlarse y ser cautelosa ya que en primera instancia trata de percibir el problema para después calificarlo de acuerdo a sus valores y principios.	Una de las principales características que posee Nicole es su impaciencia e intranquilidad, esto le ocasiona problemas con sus compañeros.
<b>Ritmo</b>	Nicole puede quedar paralizada o tardarse mucho, cuando tiene que tomar una decisión.	Nicole tiene que incrementar su capacidad para terminar las actividades que inicia, no obstante aumentaría su eficiencia si adquiriera un ritmo más constante.
<b>Relaciones</b>	Nicole tiende a no valorar o prestar atención a sus relaciones sociales, puede volverse una persona molesta con los que viven a su alrededor debido a que puede ser delicada, quisquillosa, y encontrarle defectos a todo.	Nicole elige trabajar con compañeros que sean igual de competitivos que ella y que busquen lograr resultados o metas parecidas a las que ella tiene.

<b>Reglas</b>	<p>Nicole es muy noble, al realizar cualquier actividad la hace con tal generosidad y bondad que resulta extremadamente difícil que actué de manera inapropiada o sin respetar las reglas impuestas.</p>	<p>Nicole es muy formal y cuidadosa con las reglas que hay en su trabajo, ya que quiere que sus compañeros reconozcan su lealtad y disciplina.</p>
<b>Fortalezas</b>	<p>Nicole tiene la capacidad de ser una persona que analiza y perfecciona. Le gusta hacer introspecciones de sí misma para conocer sus debilidades y desarrollar sus fortalezas y de esa forma ser una buena líder.</p>	<p>Nicole trabaja mejor cuando se le provee toda la información que tenga que ver con sus responsabilidades y se le da un plan detallado. Es una buena capacitadora cuando tiene que instruir a un colaborador.</p>
<b>Debilidades</b>	<p>Una debilidad de Nicole consiste en su tendencia a la autocrítica excesiva, además crítica a otros, es arrogante o sentenciosa con los demás. Presenta una predisposición a la desconfianza. Puede ser inflexible y guardar resentimiento por mucho tiempo.</p>	<p>Aunque Nicole es amable con sus compañeros en ocasiones puede conducirse con depresión o desanimo, puede presentar cambios bruscos de conducta y algún tipo de problema emocional.</p>

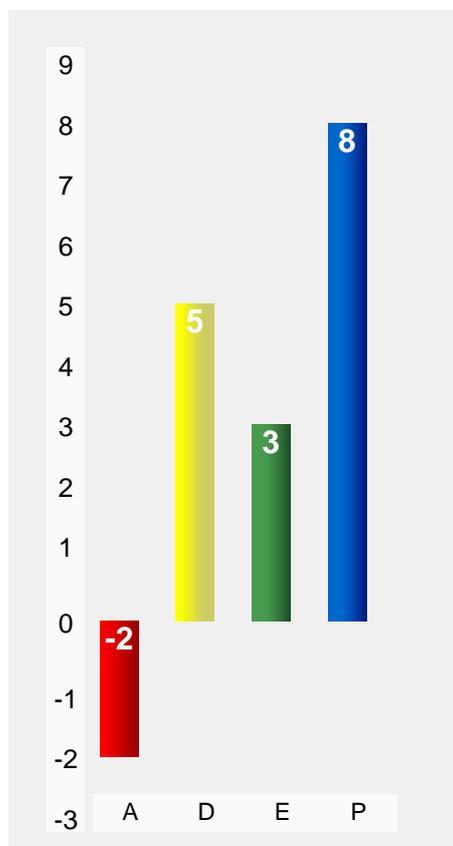
## Gráficos FuturaADEP



Estilo Natural



Estilo Adaptado



## Mapa de Prioridades

N°	Función
1	
2	
3	
4	
5	

## Estilo Personal

---

### Auto Confianza

Nicole se muestra segura y con confianza, aunque necesita contar con ciertos lineamientos básicos.

Nicole suele tener un trato agradable, es comunicativa y se muestra segura de sí misma. Es locuaz y tiene facilidad en las relaciones interpersonales Sin embargo interiormente es una vendedora insegura, aunque no lo manifieste desde una acción directa. Necesita contar con cierta información inicial con respecto al producto, para lograr la gestión comercial de manera exitosa y eficiente.

### Cumplimiento de Procedimientos

Nicole suele manejar los precios con rigurosidad, aunque al tratarse de clientes especiales puede hacer excepciones.

Nicole es ante todo una vendedora autodisciplinada y extrovertida. Le interesa desarrollar su trabajo complementando sus buenas formas sociales y un ritmo de trabajo ordenado y organizado. Por lo tanto suele cumplir fielmente con los precios prefijados. Sin embargo, en el caso de tratarse de clientes especiales puede llegar a hacer excepciones, intentando gestionar algún tipo de descuento.

### Fijación de Metas

Nicole suele fijar sus metas con precisión, aunque a veces las labores pueden llevarle más allá de lo planificado.

Nicole suele desarrollar un plan preciso con respecto a las metas comerciales que quiere alcanzar y conseguir. Sin embargo puede suceder que la concreción de tales objetivos le lleven más tiempo del previsto por su gran tendencia a la locuacidad y comunicación, aspectos que debe tener en cuenta.

## Preparación

---

### Obtención de Información Previa

Nicole suele asesorarse con precisión sobre los productos, para lo que necesita cierta información previa.

A Nicole le gusta desenvolverse en un terreno organizado y preciso. Por ello, necesita en un comienzo contar con cierta información con respecto a los productos o servicios que va a comercializar, con el fin de obtener los lineamientos generales dentro de los cuales desenvolverse. Luego tiene la posibilidad de improvisar sobre esta base sólida, mostrándose sumamente agradable y empático en su gestión comercial.

### Determinación de las Necesidades de Compra del Cliente

Nicole se comunica con los clientes con facilidad con el fin de informarse sobre las preferencias de estos y buscar suplir sus necesidades sin descuidar el éxito propio.

Nicole es una persona que para determinar cuáles son las necesidades de compra de los clientes, prefiere comunicarse con ellos a fin de informarse sobre el tema y poder llevar adelante las ventas teniendo en cuenta sus preferencias, de este modo no solamente podrá satisfacer dichas necesidades sino también alcanzar el éxito laboral esperado. Aprovechando sus habilidades sociales se informa sobre el estilo de compra que desean los consumidores.

### Búsqueda de Resultados

Nicole obtiene resultados, pues se esmera en detectar las expectativas y necesidades de los clientes para poder satisfacerlas.

Nicole suele tomarse un tiempo inicial para escuchar al cliente, con el fin de detectar las expectativas y necesidades que este pudiera llegar a tener, se orienta a satisfacerlas con clara vocación de servicio y mostrando un estilo de venta claramente organizado y

altamente profesionalizado. Suele tener la paciencia necesaria para otorgar largas explicaciones y tolerar la rutina, lo que conlleva al éxito en su gestión.

## Prospección

---

### Clientes Nuevos

Nicole usualmente consigue muchos clientes nuevos por recomendación, debido a su buena gestión comercial.

Nicole tiene un estilo de venta muy responsable y profesionalizado, muestra gran predisposición por ofrecer una buena calidad de servicio en su gestión comercial. Usualmente como realiza su labor con gran dedicación, los clientes quedan muy conformes y suelen recomendarla a otras personas. Esto genera que se amplíe su agenda comercial y que pueda tener nuevos proyectos interesantes.

### Sentido de Urgencia

Nicole busca información consultando con las personas que la rodean sin poder resolver situaciones de urgencia con rapidez.

Nicole es una persona que frente a situaciones de urgencia le cuesta llevar adelante soluciones sin consultar con otras personas, ya que es un tanto insegura para tomar decisiones con autonomía, necesita de las opiniones de los demás para decidir con mayor tranquilidad y seguridad. Si bien no tiene dificultades para buscar ayuda e intercambiar ideas le cuesta afrontar con independencia situaciones que requieren de rapidez. En momentos críticos puede volverse obstinada en querer resolver todos los conflictos a la perfección siendo quien crea y propone las soluciones, ya que debido al aumento de su ansiedad se vuelve dependiente de los detalles más que de las personas.

## Proceso

---

### **Presentación del Producto o Servicio al Cliente**

Nicole suele establecer una buena empatía presentando el producto con precisión y detalle.

Nicole suele ser sumamente empática para relacionarse, logra establecer un buen entendimiento con sus clientes. Es muy precisa para presentar el producto o servicio, comenta los detalles más importantes a tener en cuenta, y busca despejar todas las inquietudes que pudieran surgir, por lo que evidencia una actitud comercial altamente calificada y profesional.

### **Seguimiento**

Nicole es desorganizada al momento de llevar adelante sus ventas, ya que es un tanto dependiente de los demás.

Nicole es una persona que le cuesta tener un seguimiento sobre las ventas que se llevan a cabo, ya que suele ser un tanto desordenada y desorganizada y necesita de otros que la ayuden a llevar adelante las actividades con cierta continuidad. Si se encuentra bajo presión le cuesta aún más cuidar detalles importantes, que son necesarios tener en cuenta para el logro de los objetivos con éxito. En situaciones críticas puede ponerse un tanto nerviosa transformando su desorganización en una preocupación sobre el estado de las ventas, tornándose más organizada y detallista llevando con exigencia los seguimientos de sus negocios.

## Argumentación

---

### Comparación de Productos o Servicios Similares

Nicole busca hacer comparaciones con productos o servicios similares, ya que esto le brinda seguridad al momento de lanzar sus productos a la venta.

Nicole como no es muy segura al momento de llevar a cabo sus ventas necesita comparar sus productos o servicios con aquellos que circulan en el mercado para poder estar al tanto de lo que genera ventas, y al mismo tiempo para poder aumentar con seguridad el crecimiento de sus servicios y obtener las metas que desea. Se relaciona con facilidad por lo que pregunta a sus colegas sobre los servicios que ofrecen comparando los suyos con los demás y buscando tratar de sobresalir y destacarse ofreciendo mejores productos que el resto.

### Presentación de Características Favorables de su Producto o Servicio

A Nicole le agrada explicar las bondades de su producto con gran detalle, pero sin desviarse del tema principal.

Nicole al momento de ingresar a trabajar en un sitio, le agrada contar con precisión respecto de todos los detalles y particularidades del servicio o producto que va a ofrecer, para poder tener un conocimiento real y gran pericia al momento de desarrollar la gestión comercial. Por ello su estilo de venta es con detalle, precisión y cierta capacidad de razonamiento, pero sin desviarse del tema principal que la convoca.

## Gestión

---

### **Habilidad para Escuchar a sus Clientes**

Nicole escucha a los clientes con amabilidad, pero intenta imponer su punto de vista.

Nicole suele ser sumamente gentil en su trato, mostrándose educada y amable en su gestión, sin embargo es un tanto obstinada respecto a sus ideas aunque no lo muestre desde una perspectiva avasalladora o dominante. Tiende a manifestar sus convicciones sin gran posibilidad de hacerlo cambiar de opinión o percepción comercial. Sin dudas esta característica la favorece para la venta, ya que defenderá el producto con gran persistencia.

### **Estilo de Cierre**

Nicole busca generar influencia en los clientes procurando que se decidan por sus servicios, ya que espera alcanzar las ventas deseadas.

Nicole para cerrar sus ventas con eficacia se interesa por influenciar a los clientes a fin de que se decidan por los servicios que ella ofrece, sin embargo no cuenta con demasiada tolerancia para esperar a que estos se tomen su tiempo y decidan qué es lo que quieren, es muy ansiosa al momento de cerrar una venta, procura ser la mejor opción y destacarse como la mejor vendedora y aquella que puede ofrecer servicios que serán reconocidos. En situaciones de crisis puede volverse demasiado dependiente de la calidad y perfección en el estilo de las ventas tomándose demasiado tiempo para concretar una transacción y dejando de lado el acuerdo con el cliente por experimentar detalles que considera claves al momento del cierre.

### **Actitud de Servicio**

Nicole tiene una muy buena predisposición y actitud de servicio, siempre se muestra responsable.

Nicole es muy exigente con su trabajo, busca cumplirlo lo mejor posible. En caso de generarse un reclamo suele aclarar con detalle y gran amabilidad las dudas que posee el cliente, mostrándose profesional y altamente capacitada en su gestión comercial. Busca ser una vendedora honorable y reconocida por su desempeño.

## Perfil FuturaADEP



### Características Generales

A Nicole le gusta siempre generar una buena impresión. Es analítica y hábil para expresar sus ideas, siempre basa lo que dice en un plan de acción diseñado por sí misma para lograr que los resultados vayan de acuerdo con lo esperado. Con frecuencia puede impacientarse cuando los demás no se apegan a los estándares. Logra persuadir a los otros exponiendo de manera clara y sencilla cómo realizar las actividades, en lugar de estar impartiendo órdenes involucra a todos por medio de la persuasión.

### Valor Organizacional

- Influye en las personas.
- Logra metas trabajando en equipo.
- Estimula el desarrollo de la compañía.
- Expone sus ideas de manera clara.
- Saca provecho de las ideas de los demás.
- Es creativa.

### Aspectos que debe observar y mejorar

Nicole debe vigilar la forma en que realiza sus tareas, es importante que tenga claro que debe finalizar una antes de comenzar otra. A veces puede ser demasiado duro en sus críticas, por lo que debería mostrar más empatía cuando manifiesta su desaprobación.

### Reacción al estrés

Cuando Nicole es sometida a situaciones de tensión se vuelve una persona intranquila, crítica e impaciente.

## ¿Cómo es Nicole?



Nicole es una persona que posee gran capacidad para relacionarse con los demás, le gusta trabajar en grupo, y genera un buen clima laboral motivando a sus compañeros con mucho entusiasmo

## ¿Cómo Trabaja Nicole?



Nicole trabaja de una manera metódica, analítica y exhaustiva, da mucha relevancia a las actividades que le signifiquen un alto esfuerzo mental y de concentración

## ¿Qué Motiva a Nicole?



Nicole se motiva cuando encuentra relaciones interpersonales que le aporten y generen desafíos importantes en su vida. Trata por todos los medios de estar en constante crecimiento, aprendiendo de los demás y de sí misma

## Fortalezas de Nicole



En Nicole la principal fortaleza que se destaca es el entusiasmo y el optimismo con el que enfrenta sus situaciones y como lo transmite a las demás personas