



**Confidencial
Reporte Individual**

para

Sr. Ejemplo

14/03/2008

**Profiles de Costa Rica
San Rafael de Escazu, Escazú
(506) 2228-7000**

Profiles Sales Indicator - Resumen

Profiles Sales Indicator revisa las cinco cualidades que, con frecuencia, se consideran importantes para el éxito en ventas. Estas afirmaciones puede ser consideradas como parte de un programa de auto-desarrollo.

Competitividad

- A veces eres uno de los primeros en aceptar un rol de liderazgo, pero rara vez te incomoda seguir a otros.
- Tu dinamismo es muy apropiado para el desarrollo efectivo de actividades de ventas.
- Cuando surge la competencia, generalmente estás preparado para enfrentar el reto.
- No tienes problemas en comandar a otros y dirigir la estrategia, pero también eres capaz de ceder el mando a otra persona.

Autonomía

- Algunos dicen que trabajan mejor cuando no tienen ni idea de lo hay "a la vuelta de la esquina", pero para ti, saber un poco lo que viene puede representar una gran diferencia hacia el logro de tu satisfacción personal.
- Probablemente te desempeñas mejor cuando un supervisor establece las metas específicas que debes alcanzar.
- Puede resultarte frustrante trabajar con un supervisor distante y que no está disponible.
- Ocasionalmente, puede ser necesario que ensayes una entrevista de ventas usando un guión, de manera que te sientas cómodo, con confianza y transmitas credibilidad en tu presentación.

Persistencia

- Te complace superar las expectativas de tus superiores, pero también estás consciente de las horas adicionales que se requieren y el efecto que ello causa en tu motivación a largo plazo.
- Si al emprender un proyecto de grupo se genera tensión entre tus colegas, usualmente insistes, casi sin titubear.
- Estás listo para aceptar un reto, pero si el fracaso es un resultado posible, también estás dispuesto a considerar la necesidad de volver a analizar un objetivo tan riesgoso.
- Presiones de tiempo o reveses menores, ocasionalmente, pueden afectar tu tenacidad, pero la mayoría de las veces parece que tienes fortaleza emocional.

Energía

- Puede ser pesado para ti tener que atender al mismo tiempo una carga de responsabilidades superior a lo normal.
- Tiendes a rendir más cuando la carga de trabajo te permite repartir equitativamente tu atención.
- Aquellos que viven permanentemente de prisa pueden crearte fastidio si insisten en que sigas siempre sus pasos.
- Probablemente aprecias un descanso ocasional para recuperar fuerzas a la mitad de un día de trabajo pesado.

Impulso de Ventas

- De vez en cuando, tomar acción sin una norma a seguir puede ser un obstáculo para ti.
- A veces, los demás pueden tener la impresión que estás menos comprometido con un reto específico de lo que realmente sientes.
- En general, la satisfacción del cliente es más importante para ti que ganar a toda costa.
- Puedes dejar de percibir la urgencia de una situación debido a que ocasionalmente eres metódico.

NOTA: Las breves afirmaciones proporcionadas en este reporte describen típicamente a aquellos que respondieron de manera similar a ti. Este contenido debe ser tomado en cuenta, en combinación con otras fuentes de información, para el desarrollo de cualquier programa de auto-superación.

Profiles Sales Indicator - Gráfico

Competitividad

- Reservado
- Conciliador
- Colaborador



- Persuasivo
- Seguro de sí mismo
- Emprendedor

Autonomía

- Acepta el apoyo
- Valora la necesidad de procedimientos



- Independiente
- Individualista

Persistencia

- Flexible
- Buena receptividad
- Seguimiento limitado



- Perseverante
- No se da por vencido
- Emocionalmente fuerte

Energía

- Sistemático
- Ritmo constante
- Paciente



- Alta resistencia
- Espontáneo
- Ritmo acelerado

Impulso de Ventas

- Calmado
- Sobrio
- Enfocado al proceso



- Orientado al éxito
- Enfocado al resultado
- Empuje interno