Portada persona

Normalizado para la población de

Erick Ejemplo

Informe XXX

5 Páginas

En comparación con

Valeria Zawadzky A	Fecha de aplicación: 2019-11-14
Puesto Ejemplo Tht	Fecha de aplicación: 2018-02-15
Equipo Tht	Fecha de aplicación: 2012-08-28
Empresa 1	Fecha de aplicación: 2019-04-30

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

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

Tabla de contenido persona

El contenido del informe de Erick Ejemplo es el siguiente:

Página	Descripción	#
Metodología Persona	Una formula para descubrir su zona de la genialidad.	3
Gráfica persona	Para visualizar el perfil de la persona.	4
Resumen persona	Para tener una clara descripción su perfil.	5
Estilo de comunicación persona	La forma como tiende a interactuar con otras personas.	6
Estilo de Emprendimiento persona	Para conocer la forma como tiende a asumir el montaje de un proyecto.	7
Estilo de Liderazgo persona	Para conocer la forma como tiende a inspirar a otras personas en función de un propósito común.	8
Estilo de Manejo del Conflicto persona	Para conocer la forma como tiende a optimizar las situaciones adversas con otras personas.	9
Estilo de Manejo Emocional persona	Para conocer la forma como regula sus emociones en las relaciones.	10
Estilo de motivación persona	Para conocer que aspectos le podrían agradar más.	11
Estilo de Negociación persona	Para conocer la forma como busca llegar a acuerdos con otras personas.	12
Estilo de Servicio al Cliente persona	Para conocer la forma como entiende y atiende a otras personas.	13
Estilo de Toma de Decisiones persona	Para conocer como tiende a escoger entre varias alternativas.	14
Estilo de Trabajo en Equipo persona	Para conocer su forma de interacción con un grupo humano, para lograr las metas.	15
Estilo de Ventas persona	Para conocer su estilo de persuación y cierre de ventas a otra persona.	16
Entrevista validación persona	Para corroborar las fortalezas y limitantes durante la entrevista.	17

Esta página incluye las hojas que fueron seleccionadas para la elaboración del informe y están listadas en el mismo orden de selección.

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

Erick
Ejemplo
Fecha aplicación
1/17/2020

Metodología persona

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

¿Qué es?

- Es una metodología para entender a la gente.
- Basada en los 4 temperamentos de Hipócrates
- Y en la teoría del DISC creada por Wiliam Moulton Marston de la Universidad de Harvard.

¿Cómo funciona?

Racionales

Pausados

Activos

Emotivos

Azul
Personas racionales y pausadas.

¿CÓMO SON?
Rigurosas, formales y metódicas.

VALOR PARA EL EQUIPO
Proponen estándares altos, son consistentes y clarificadores.

¿PARA QUÉ SIRVE?
Sea orientado al detalle, específico y exacto.

Rojo
Personas racionales y activas.

¿CÓMO SON?
Directas, pragmáticas y exigentes.

VALOR PARA EL EQUIPO
Crean caminos, son propositivas y orientadas al desafío.

¿PARA QUÉ SIRVE?
Sea claro, focalizado y ofrezca opciones.

Verde
Personas pausadas y emotivas.

¿CÓMO SON?
Aceptadoras, diplomáticas y conciliadoras.

VALOR PARA EL EQUIPO
Son jugadoras de equipo, pacientes y serviciales.

¿PARA QUÉ SIRVE?
Sea aceptador, paciente y cálido.

Amarillo
Personas activas y emotivas.

¿CÓMO SON?
Sociables, optimistas y carismáticos.

VALOR PARA EL EQUIPO
Son creativas, motivadoras y alegres.

¿PARA QUÉ SIRVE?
Sea empático, entusiasta y flexible.

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

Video de 3 minutos | Quiero Capacitarme | Libro El Lenguaje de los Colores | Suscripción Boletín Club del Talento.

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

Conozca una teoría milenaria.

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

Erick
Ejemplo
Fecha aplicación
1/17/2020

Gráfica persona

La representación visual del Perfil Natural de Erick Ejemplo con respecto a la forma como se adapta es la siguiente:

Perfil Natural

Es una persona determinante, optimista, dinámica y abierta, que busca tener el control y el reconocimiento.

Perfil Adaptado

Se adapta siendo una persona orientada al resultado, extrovertida, rápida e imaginativa, que busca lograr lo que se propone y obtener popularidad.

Explicación gráfica

Grado de Determinación
Es una persona confrontante y se adapta actuando de forma resoluta.

Grado de Influencia
Es una persona optimista y se adapta actuando de forma motivadora.

Grado de Serenidad
Es una persona inquieta y se adapta actuando de forma hiperactiva.

Grado de Concienzudez
Es una persona innovadora y se adapta actuando de forma creativa.

Los resultados del Perfil Natural y el Perfil Adaptado de esta página han sido construidos con base en las respuestas que dio la persona y un algoritmo que coteja frente a 30 grupos de preguntas similares.

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Resumen persona

El resumen descriptivo del perfil de Erick Ejemplo es el siguiente:

Resumen descriptivo del perfil Natural de Erick Ejemplo

Es una persona determinante, optimista, dinámica y abierta, que busca tener el control y el reconocimiento.

Principales características de la persona

Confrontante	Efusiva	Rápida	Imaginativa
Contundente	Carismática	Impulsiva	Arrojada

Perfil básico o Natural de Erick Ejemplo

Es una persona que tiende a cuestionar y a buscar replantear lo que ocurre a su alrededor. Normalmente prefiere actuar en función de atraer a los demás y de sugerir ideas creadoras suscitando sentimientos de emoción. Tiende a actuar en su ambiente natural de forma rápida y repentina buscando un efecto inmediato. Se comporta en esencia de forma creativa, intrépida e ingeniosa a la hora de emprender una tarea difícil.

Perfil adaptado o externo de Erick Ejemplo

Se adapta a su ambiente actual mediante un comportamiento pragmático y orientado hacia los resultados. Actualmente actúa con convencimiento y efusividad con el fin de tener mayores probabilidades de éxito. Maneja en el medio externo un comportamiento dinámico con el fin de reaccionar rápidamente. Busca ser una persona innovadora con el fin de generar mejores formas de actuar.

Aspectos por mejorar

Su gran oportunidad de mejoramiento podría ser su tendencia a actuar de forma colérica, ya que suele ser una persona impaciente.

Podría no ser tan fuerte para actuar con perspicacia, ya que es una persona algo ingenua.

Las tareas que requieran de mucha calma no son su principal virtud porque es una persona explosiva

Tiene dificultades para actuar con rigurosidad, debido a que se comporta de forma dispersa

Sugerencias

Deberá potenciar su orientación para controlar y confrontar, para lo cual le recomendamos que estudie sobre temas relacionados con la orientación hacia los resultados. Conocer más

Ser una persona optimista le ayudará a mejorar aún más su capacidad para reponerse de los contratiempos, razón por la cual le recomendamos que estudie acerca de temas relacionados con el manejo de la adversidad. Conocer más

Podría fortalecer aún más su alta velocidad para actuar, por medio del estudio de teorías relacionadas con el mejoramiento del desempeño y el pensamiento competitivo. Conocer más

Para mejorar aún más su capacidad de pensar creativamente, podría estudiar acerca de las teorías de innovación. Conocer más

Algunos de los libros recomendados podrían mostrarse parcialmente, por lo que, si desea estudiarlos en su totalidad, le sugerimos adquirirlos por su cuenta.

Conozca una teoría milenaria.

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Mega resumen persona

El super resumen, en 32 frases, acerca del Perfil Natural de Erick Ejemplo es el siguiente:

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

01 Cómo es
Es una persona confrontante, optimista, inquieta y abierta.

02 Qué busca
Le interesa tener el control, el reconocimiento y actuar de forma expedita y abierta.

03 Qué le gusta
Aprecia los desafíos, sentirse importante, moverse rápido y la flexibilidad.

04 Qué no le gusta
No le agrada la sumisión, lo monótono, las cosas demoradas ni lo rígido.

05 Fortalezas
Es fuerte para negociar, motivar, movilizar y crear.

06 Cómo es bajo presión
En situaciones extremas tiende a reaccionar de manera impositiva, cuidando su imagen, de forma reactiva y con recursividad.

07 Ambiente ideal
Prefiere un entorno libre de control, con mucha gente, dinámico y flexible.

08 Su gran limitante
Podría ser una persona poco diplomática, ingenua, alterable y poco rigurosa.

09 Cómo llegarle
Hablándole de modo claro y concreto, con simpatía, actuando con prontitud y actuando con versatilidad.

10 Principal objetivo
Su prioridad es lograr lo que se propone, obtener el apoyo de los demás, actuar rápidamente y lograr mejores formas de hacer las cosas.

11 Principal temor
No quisiera perder el poder, que le ignoren, las tareas estancadas ni los procedimientos excesivos.

12 Cómo es en conflicto
Reacciona debatiendo directamente, evitando que se dañen las relaciones, actuando de inmediato y abriéndose a nuevas opciones.

13 Qué le motiva
Le estimula un gran reto, el prestigio, la interactividad y lo novedoso.

14 Qué le desmotiva
Le desanima la falta de resultados, hacer siempre lo mismo, la inactividad y el perfeccionismo paralizante.

15 Valor para el equipo
Le aporta al grupo metas ambiciosas, entusiasmo, vitalidad y nuevos paradigmas.

16 Cómo se relaciona
Interactúa de forma contundente, optimista, diligente y flexible.

Este resumen hace referencia al perfil comportamental de la persona, para conocer acerca de inteligencia, valores, competencias y conocimientos deberá aplicar el Megatest

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Mega resumen persona

El super resumen, en 32 frases, acerca del Perfil Natural de Erick Ejemplo es el siguiente:

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

17 Cómo vende

Persuade buscando el cierre desde el principio, relacionándose muy bien, aceleradamente y generando nuevas formas de hacer las cosas.

18 Cómo atiende

Brinda apoyo de forma expedita, acudiendo al humor, respondiendo de inmediato y adaptándose a las solicitudes.

19 Cómo emprende

Inicia nuevos proyectos focalizándose en sus objetivos, de forma optimista, moviendose rápidamente y con flexibilidad hacia nuevas ideas.

20 Palabras favoritas

Suele decir con frecuencia expresiones tales como: "¿Qué hay que hacer?", "Yo lo conozco", "Muévase rápido" o "Una forma mejor".

21 Expresiones que evita

Lo que preferiría NO escuchar: "Fuera de control", "Algo va a salir mal", "Espere con paciencia" o "Siempre ha sido así".

22 Cómo lidera

Moviliza a los demás con pragmatismo, inspirando con expresiones emotivas, ejecutando con celeridad y cocreando.

23 Cómo decide

Resuelve qué hacer con determinación, de manera intuitiva, sin demoras y de forma creativa.

24 Manejo Emocional

Se relaciona con los demás declarando lo que tiene que decir con franqueza, expresando abiertamente lo que siente, actuando ágilmente y conversando de forma abierta.

25 Cómo delega

Faculta a otras personas controlando permanentemente, esperando lo mejor, esperando resultados de inmediato y aceptando algunos cambios.

26 Cómo maneja el cambio

Reacciona ante un nuevo entorno con determinación, creyendo que lo mejor está por venir, acomodándose ágilmente y con curiosidad.

27 Cómo maneja el tiempo

Gestiona su agenda controlando el tiempo de los demás, permitiendo alteraciones para socializar, con alto dinamismo y abriendo espacios de tiempo.

28 Cómo darle feedback

Para darle retroalimenación se debe argumentarle con franqueza, ante todo salvarle su orgullo, centrarse rápidamente en lo que se debe decir y darle ideas para mejorar.

29 Cómo entrenarle

Le gusta aprender por medio de actividades que tengan competición, juegos divertidos, tareas dinámicas y ejercicios innovadores.

30 Cómo negocia

Llega a acuerdos defendiendo con fuerza sus intereses, generando empatía, explicando rápidamente y con apertura a nuevas opciones.

31 Temperamento

Es una persona de temperamento predominantemente colérico y sanguineo.

32 Recomendación

Es clave que potencie su capacidad natural para hacer que las cosas sucedan, inspirar a otras personas, moverse con prontitud y actuar con recursividad.

Este resumen hace referencia al perfil comportamental de la persona, para conocer acerca de inteligencia, valores, competencias y conocimientos deberá aplicar el Megatest

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de manejo del conflicto Persona

Los aspectos que podría tener en cuenta Erick Ejemplo, de acuerdo con su perfil Natural, para neutralizar y optimizar las situaciones adversas con otras personas, son los siguientes:

- Confrontación: Tendencia a debatir, argumentar acerca de su punto de vista.
- Apasionamiento: Tendencia a expresarse de forma elocuente acerca de los temas que importan.
- Inalterabilidad: Tendencia a retener sus reacciones cuando se le presiona.
- Severidad: Tendencia para actuar un alto mayor de exigencia y rigor para que las cosas se hagan bien hechas.

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Considerar	Por lo general frente al conflicto tiende a ser una persona demasiado fuerte, razón por la cual debería considerar el actuar con mayor cortesía sin dejar de decir lo que piensa.
Razonar	Algunas veces su alto grado de excitación en un conflicto le hace reaccionar de forma explosiva, por lo que debería pensar y ordenar sus ideas antes de agredir con las palabras.
Tolerar	Tiende a manejar la confrontación de manera explosiva, por lo que debería autocontrolarse aún más.
Concretar	Tiene una percepción de la confrontación como una oportunidad para defender sus ideas de cambio, por lo cual debería proponer nuevas formas de actuar.
Sensibilizar	Es una persona arrolladora que casi siempre es quien busca la generación del conflicto, razón por la cual debería actuar con prudencia y delicadeza para no maltratar a los demás y evitar situaciones desgastantes.
Enfriar	Puede ver los efectos de un enfrentamiento como algo que le irrita demasiado, para lo cual no debería dejar que le afecte en lo personal y observar las cosas más con la razón que con el corazón.
Apagar	Tiende a buscar la resolución de una disputa con bajo autocontrol, por lo cual debería medir mejor las consecuencias.
Enfocar	El actuar sin parámetros claros es un comportamiento que podría mejorar y que le evitaría problemas con cierto tipo de personas.

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

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

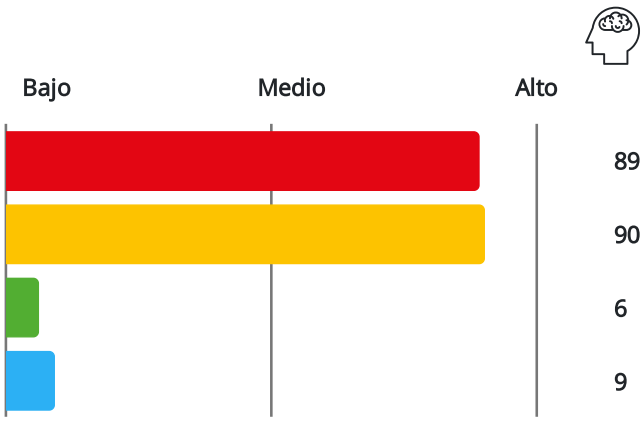
Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de comunicación Persona

La forma como Erick Ejemplo tiende a interactuar con otras personas y como podría generar una interacción óptima, de acuerdo con su Perfil Natural, es la siguiente:

- Franqueza: Sinceridad para hablar sin rodeos.
- Expresividad: Facilidad para dar a conocer sus ideas y hacerlas entender con optimismo.
- Autoregulación: Capacidad para controlar o regular lo que se dice.
- Formalidad: Comportamiento prudente y moderado para decir lo que se piensa.



Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Franca	Es una persona que expresa lo que piensa con carácter y determinación, lo cual hace que tienda a manejar las relaciones interpersonales en función de tener el control.
Festiva	Puede tener una expresión efusiva, lo cual le permite socializar con un gran número de personas.
Activa	Por lo general escucha brevemente con el fin de llegar rápido a obtener conclusiones.
Diferente	Define una postura crítica con pensamientos abiertos, naturales y sin paradigmas.
Categórica	Es de un estilo vigoroso en su gesticulación como forma de expresión, lo cual podría indicar su necesidad de tener su propio territorio.
Efusiva	Se presenta mediante una excelente retórica basada en un gran ánimo y positivismo acerca de las cosas y de la vida.
Apasionada	Tiende a generar el reconocimiento de su interlocutor con una comunicación estimulada por pensamientos y argumentos.
Distinta	La excesiva creatividad para ver las cosas y para actuar, son comportamientos que podría optimizar para relacionarse y comunicarse mejor con las demás personas.

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

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de manejo emocional Persona

La forma como Erick Ejemplo tiende a establecer acciones para regular el nivel de emotividad y racionalidad en la interacción con otras personas, de acuerdo con su perfil Natural, es la siguiente:

- Franqueza: Capacidad para decir las cosas por su nombre.
- Extroversión: Facilidad para manifestar con entusiasmo sus sentimientos o pensamientos.
- Autocontrol: Capacidad para controlar o regular su propia conducta.
- Reflexibilidad: Tendencia a pensar detenidamente las cosas.

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Reconciliar	Por lo general se ve como una persona franca, lo cual le puede generar dificultades para actuar con diplomacia.
Vigilar	Puede tener un nivel de automotivación muy alto, lo cual optimizaría siempre y cuando evite sobrevaluar a las demás personas.
Cuidar	Maneja un nivel de autorregulación muy bajo, el cual debe mejorar conteniendo aún más sus reacciones.
Medir	Es una persona asertiva para expresarse con soltura. No obstante, podría ser más rigurosa al interactuar con quienes no conoce bien.
Esperar	Podría tener mayor empatía con las personas igual de contundentes, por lo cual debería tener mayor paciencia con quienes no tienen su mismo estilo.
Evadir	Tiene una expresión emocional muy alta, por lo que debería evitar ser hiriente y evadir con cordialidad las palabras inapropiadas cuando exista una situación de fricción.
Custodiar	Tiende a manejar un nivel de conciencia emocional muy bajo, por lo que debería vigilar mejor que no se presenten reacciones explosivas.
Reflexión	Tendría una inteligencia emocional más alta si lograra actuar de acuerdo con cierto protocolo.

La información contenida en esta página hace referencia única y exclusivamente a su estilo de manejo emocional, lo cual podría incidir en su nivel de inteligencia emocional.

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

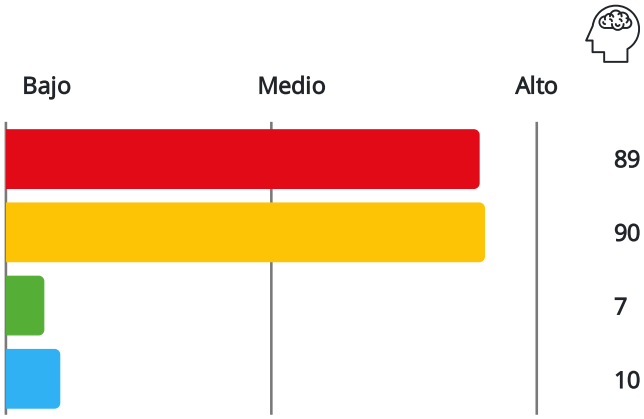
Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de negociación Persona

La forma como Erick Ejemplo tiende a interactuar en su entorno Natural, cuando busca llegar a acuerdos con otras personas, es la siguiente:

- Pragmatismo: Tendencia a valorar la utilidad y el valor práctico de las cosas.
- Capacidad de persuasión: Facilidad para convencer o disuadir a través de sus argumentos positivos.
- Calma: Tendencia para autocontrolar las reacciones y esperar el momento oportuno para actuar.
- Rigidez: Propensión a actuar de manera rigurosa, severa e inflexible.



Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Abandonar	Es una persona que tiende a dejarse llevar por su parecer, razón por la cual debería llegar a acuerdos mediante el abandono de posiciones radicales e innecesarias.
Reflexionar	Le interesa manejar el juego comercial en gran medida. No obstante, debería evitar hacer todo lo que le dicen, validando mejor antes de comprometerse.
Disimular	Ofrece cooperación para que todo se haga con prontitud, por lo cual debería evitar que se le note su urgencia para llegar a acuerdos.
Replantear	Estructura la estrategia de negociación por medio de la generación de ideas, por lo que debería impedir que sus planteamientos sean vistos como algo sin preparación.
Permitir	La combatividad en la negociación tiende a ser muy alta, por lo cual debería evitar imponer sus argumentos a las otras personas con quienes interactúa.
Dudar	Puede tener un buen nivel de empatía, lo que le podría generar entusiasmo por la negociación. No obstante, debería evitar comprometerse innecesariamente.
Ocultar	Tiende a tener un nivel de autocontrol muy bajo en la búsqueda de acuerdos, por lo cual debería impedir que se conozca toda la información crítica en la primera parte de la negociación.
Enfocar	La improvisación podría ser un aspecto por mejorar en su estilo de negociación con el establecimiento de un derrotero.

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

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de servicio al cliente Persona

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

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

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

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

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

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company

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

Erick Ejemplo

Fecha aplicación 1/17/2020

Estilo de ventas Persona

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

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

Comparado frente al Perfil Natural en el ambiente conocido

Característica	Descripción
Definitivo	Es una persona con un estilo comercial muy competitivo, lo que le permite cerrar con firmeza y negociar sin ceder demasiado.
Influenciador	Le gusta realizar la prospección o búsqueda de nuevos clientes, mediante su amplia capacidad para interactuar con un gran número de personas.
Apremiante	Tiende a manejar el acercamiento o la presentación de forma muy rápida.
Sorprendente	Hace el sondeo con preguntas abiertas e imprevisibles.
Rendidor	Su estilo cuestionador permite que pueda hacer el cierre de la venta de manera incisiva.
Innegable	Realiza el manejo de objeciones con una gran cantidad de argumentos persuasivos.
Presto	Tiende a hacer la demostración del producto o el servicio con gran agilidad.
Desinhibido	La alta dispersión es un factor de su estilo de ventas que podría optimizar para mejorar sus resultados.

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

Conozca los 4 estilos en colores

THT® 2017 © All rights reserved www.tht.company