



Perfil de estilos de personalidade

Relatório confidencial de Juan Martinez

(ID do candidato: (Sample))

Apresentando

- Estilos de venda

Administrador: Roberto Hernandez, Companhia Dos (América latina)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Versão do teste: Perfil de estilos de personalidade caracterizando estilos de venda

ID do teste: 1115

Perguntas? Entre em contato com o coordenador do ExSel, envie um e-mail para exsel@limra.com ou ligue para
(0) +1 888-785-4672 (EUA).

Para Juan Martinez
ID do candidato: (Sample)
Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Estilos de venda

Estilo de venda dominante: Dinâmico

Juan tem um estilo de venda dominante Dinâmico. Vendedores Dinâmicos geralmente são ativos, entusiasmados, emotivos, empenhados, ambiciosos, incisivos, persuasivos, vigorosos, independentes e competitivos. Para eles, fechar uma venda é a vitória definitiva. Às vezes eles podem parecer insistentes e autoritários e podem não ouvir as necessidades do cliente. Consulte mais informações sobre o estilo de venda Dinâmico de Juan na seção Comportamentos de venda.

Interpretação da precisão do teste

Este relatório pode ser interpretado com confiança.

Sumário deste relatório

Parte 1	Indicadores de desempenho de vendas Comportamentos de venda Características de personalidade Orientação e desenvolvimento do estilo Dinâmico
Parte 2	Guia de recrutamento e seleção Personalização da experiência de recrutamento

O Relatório de feedback pessoal pode ser impresso separadamente acessando a guia Relatórios no site do ExSel.

Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Os Estilos de venda foram desenvolvidos para ajudar a identificar a abordagem natural de uma pessoa durante a venda. Eles fornecem uma percepção das qualidades pessoais do indivíduo e de como elas podem determinar seu desempenho em uma carreira de vendas.

Os Estilos de venda avaliam 14 características de personalidade que descrevem o "estilo de venda" dominante de um indivíduo, ou seja, como ele utiliza suas qualidades pessoais ao interagir com outras pessoas. Embora o comportamento de todos varie até certo ponto dependendo da situação, a maioria das pessoas utiliza um dos estilos dominantes a seguir ao vender:

Dinâmico	Usa energia e empenho para fechar vendas
Analítico	Usa lógica e fatos para fechar vendas
Interpessoal	Usa relacionamentos pessoais para fechar vendas

Os Estilos de venda podem ser utilizados para ajudar a compreender os pontos fortes e fracos de candidatos a vendedores ou vendedores atuais. Dependendo da situação, conhecer o estilo de venda pode ajudar os gerentes a:

- **Identificar** indivíduos com um estilo de venda que melhor se adapte ao produto, mercado e tipo de abordagem de vendas usado.
- **Personalizar** o discurso de recrutamento de acordo com os fatores motivadores conhecidos de cada estilo de venda.
- **Desenvolver** um plano de treinamento individualizado que se baseie nos pontos fortes do estilo de venda do indivíduo.
- **Orientar e gerenciar** com base nas preferências de comunicação conhecidas de cada estilo de venda.

Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Parte 1 - Indicadores de desempenho de vendas

O estilo dominante de venda de Juan é Dinâmico. As informações nas páginas a seguir o ajudarão a determinar como Juan:

- Executará tarefas básicas de vendas.
- Interagirá com clientes atuais e em potencial.
- Se desempenhará em vendas, de modo geral.

Eficácia de vendas	Baixa	Moderada	Alta
---------------------------	-------	----------	-------------

As pessoas têm níveis diferentes de eficácia de vendas. Pessoas bem-sucedidas na área de vendas geralmente também são muito orientadas para resultados, persuasivas, sociáveis e ativas. Juan recebeu a pontuação Alta em eficácia de vendas.

Eficácia empresarial	Baixa	Moderada	Alta
-----------------------------	-------	----------	-------------

Os cargos de vendas diferem quanto ao grau em que a eficácia empresarial (administrar negócio próprio) é importante para o sucesso. Embora algumas das características da eficácia empresarial se sobreponham àquelas da eficácia de vendas, há algumas diferenças importantes. A maioria dos empreendedores de sucesso também são inovadores, adaptáveis e independentes, além de serem orientados para resultados e ativos. Juan recebeu a pontuação Alta em eficácia empresarial.

Desempenho geral esperado em vendas	Abaixo da média	Média	Acima da média
--	-----------------	-------	-----------------------

Em geral, vendedores Dinâmicos com pontuação Alta em eficácia de vendas podem ser muito bem-sucedidos em cargos de vendas. Pode-se esperar produtividade Acima da média desses indivíduos. A pontuação Alta em eficácia empresarial sugere que Juan é capaz de trabalhar sem supervisão próxima.





Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Comportamentos de venda

Para a maioria das pessoas, há áreas em que atividades de desenvolvimento podem levar a aumento nos resultados de vendas. Na tabela abaixo, uma bandeira vermelha indica um ponto fraco para este estilo de venda. Este relatório contém perguntas para entrevista relacionadas a áreas com Bandeira vermelha mais adiante, para que seja possível discutir essas áreas com Juan.

Planejamento: geralmente ignorado ou executado superficialmente. O vendedor Dinâmico deseja estar no meio da ação. Ele fica ansioso por começar a vender e entedia-se rapidamente com o nível de detalhes envolvidos no processo de planejamento.		Moderada	Alta
Prospecção: fácil. O vendedor Dinâmico é autoconfiante e possui um ar natural de autoridade. Ele deseja assumir o controle imediato da situação de venda. Uma possível desvantagem: o vendedor Dinâmico pode não investir tempo adequado para criar um relacionamento com o cliente em potencial.	Baixa	Moderada	Alta
Análise de necessidades: superficial; pode até não ser feita. O vendedor Dinâmico fica impaciente para ir direto à apresentação de vendas. Ele pode não incentivar clientes em potencial a falar sobre suas necessidades. Nesse caso, o cliente em potencial pode ter a impressão de que o vendedor não se preocupa com suas necessidades.		Moderada	Alta
Apresentações: curtas, bem organizadas e impactantes. O vendedor Dinâmico não aborrece o cliente em potencial com muitos detalhes irrelevantes. Por sua vez, os clientes em potencial consideram o vendedor muito competente, entusiasmado e confiante. Entretanto, como a Análise de necessidades foi fraca, a apresentação de vendas pode não estar diretamente relacionada às necessidades do cliente em potencial.	Baixa	Moderada	Alta
Fechamento: principal ponto forte. O vendedor Dinâmico não hesita em pedir um compromisso (repetidamente, se necessário).	Baixa	Moderada	Alta
Tratamento de objeções: As objeções raramente são analisadas. A tendência do vendedor Dinâmico de falar, em vez de ouvir, significa que ele pode não esclarecer as verdadeiras objeções do cliente em potencial. Ou pior, o vendedor Dinâmico pode responder às objeções do cliente com argumentos e pressão.	Baixa	Moderada	Alta
Acompanhamento/atendimento: realizado muito raramente. Após fechar o negócio, o vendedor Dinâmico considera a batalha vencida. Ele está pronto para passar à próxima oportunidade de venda.		Moderada	Alta
Vendas cruzadas: as oportunidades podem ser limitadas. O vendedor Dinâmico não hesita em agir quando surge uma oportunidade de vendas cruzadas. Entretanto, como ele tende a evitar atividades de acompanhamento para conquistar novas vendas, as oportunidades de vendas cruzadas talvez não ocorram com frequência.	Baixa	Moderada	Alta
Conformidade: ponto fraco. Como vencer é tão importante, o vendedor Dinâmico pode usar atalhos, ignorar regras ou fazer exceções, o que for necessário para fechar a venda, que é a única coisa que realmente conta.		Moderada	Alta

Para Juan Martinez
 ID do candidato: (Sample)
 Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Características de personalidade

Os Estilos de venda mensuram 14 características de personalidade. A tabela a seguir mostra as pontuações de Juan para cada característica de personalidade.

DINÂMICO

		BAIXA	MODERADA	ALTA
Liderança	Capacidade de assumir responsabilidades, motivar, liderar	1	2 3 4 5 6 7	8 9 10
Persuasivo	Capacidade de influenciar, negociar, discutir	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Resultados	Define metas e se empenha para alcançá-las ou ultrapassá-las	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Energia	Ritmo acelerado, ativo, gosta de realizar diversas tarefas simultâneas	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10
Autoconfiança	Autoconfiante, otimista, não pode ser intimidado	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10

ANALÍTICO

		BAIXA	MODERADA	ALTA
Analítico	Coleta fatos, é lógico, pode identificar padrões ou correlações em questões complexas	1 2	3 4 5 6 7	8 9 10
Adaptável	Ajusta-se rapidamente a mudanças, lida com incertezas, adota novas formas de se fazer coisas	1	2 3 4 5 6 7	8 9 10
Atenção aos detalhes	Cuidadoso, minucioso, preciso, organizado	1 2	3 4 5 6 7	8 9 10
Persistência	Supera barreiras, é perseverante diante de obstáculos ou desafios, nunca desiste	1 2 3	4 5 6 7	8 9 10

Para Juan Martinez
 ID do candidato: (Sample)
 Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

INTERPESSOAL

		BAIXA	MODERADA	ALTA
Sociável	Acessível, amigável, de fácil comunicação, cria empatia rapidamente, cria uma rede de conhecidos	1	2	3 4 5 6 7 8 9 10
Cooperativo	Colabora, ajuda, apóia, aumenta o moral, resolve conflitos	1 2 3 4	5	6 7 8 9 10
Preocupação	Sensível, compreensivo, prestativo e compassivo	1	2	3 4 5 6 7 8 9 10
Tolerância ao estresse	Calmo, aceita críticas, recupera-se rapidamente de decepções	1 2 3 4 5 6 7 8	9	10
Consciência emocional	Perceptivo, consciente das próprias emoções e de como elas afetam outras pessoas	1 2 3	4	5 6 7 8 9 10

Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Orientação e desenvolvimento do estilo Dinâmico

A principal motivação de pessoas com um estilo de venda Dinâmico é a necessidade de auto-estima elevada e independência. Seu talento natural para vendas será evidente. Entretanto, outros aspectos do cargo de vendas podem exigir um gerenciamento mais ativo para que o estilo de venda Dinâmico seja bem-sucedido. Direcione seu plano de desenvolvimento para desenvolver os pontos fortes e gerenciar os pontos fracos.

Desenvolver os pontos fortes

- Prospecção
- Apresentações
- Fechamento
- Tratamento de objeções
- Vendas cruzadas

Gerenciar os pontos fracos

- Planejamento
- Análise de necessidades
- Acompanhamento/atendimento
- Conformidade

O que um indivíduo com um estilo de venda Dinâmico deseja de seu gerente

Às vezes, o empenho e a determinação do estilo de venda Dinâmico podem resistir à orientação da gerência. Pode ser útil considerar as preferências a seguir.

Um indivíduo com estilo de venda Dinâmico deseja um gerente que:

- Valoriza seus resultados
- Melhora sua auto-imagem
- Apóia suas metas
- Oferece liberdade
- Cooperar com ele
- Fornece o "quadro geral" em vez de detalhes

Um indivíduo com estilo de venda Dinâmico se aborrece mais quando seu gerente:

- É um obstáculo para suas metas
- É muito lento ao fazer apresentações
- Fala muito
- Tenta manter o controle
- Desperdiça muito tempo

Um indivíduo com estilo de venda Dinâmico é mais bem orientado por um gerente que:

- É firme
- Lida primeiro com as preocupações do indivíduo
- Vai direto ao assunto
- Enfatiza a estima e a independência

Para Juan Martinez
 ID do candidato: (Sample)
 Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Parte 2 - Guia de Recrutamento e Seleção

Próxima Etapa: Conduzir Uma Entrevista

Bandeiras
vermelhas



Juan possui muitas qualidades essenciais para o sucesso em vendas. Entretanto, as pontuações baixas em alguns dos Comportamentos de venda indicam algumas áreas com Bandeiras vermelhas, isto é, áreas que levantam preocupações que devem ser exploradas adicionalmente. Uma entrevista bem conduzida pode fornecer percepções adicionais para ajudá-lo a tomar uma decisão de seleção embasada. A seguir, uma lista com algumas perguntas para a entrevista relacionadas a áreas com Bandeira vermelha.

Perguntas para entrevista



Planejamento

Pense sobre uma situação recente na qual você teve muito que fazer em pouquíssimo tempo. Como você lidou com essa situação? Você consegue pensar em algo que deveria ter feito de forma diferente? Descreva uma situação na qual você tenha criado um plano que levou a um resultado bem-sucedido. Fale sobre sua experiência.

Preste atenção em: Habilidades organizacionais e de gerenciamento do tempo; capacidade de selecionar e priorizar tarefas; capacidade de delegar trabalho a outras pessoas; capacidade de cumprir prazos; capacidade de criar planos realistas e eficazes

Pontuação da entrevista para Planejamento:

①

②

③

④

⑤

Fraca

Média

Excelente

Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Acompanhamento/atendimento

Descreva a última vez em que você se desdobrou para oferecer acompanhamento pós-venda a alguém. A pessoa apreciou o esforço? Você já passou pessoalmente por uma situação em que um vendedor fez acompanhamento pós-venda para verificar seu nível de satisfação? Como você se sentiu em relação a isso? Descreva uma ocasião em que você se "desdobrou" para ajudar alguém com um desafio ou problema. Qual foi a situação? O que você fez?

Preste atenção em: Interesse em concluir tarefas; disposição de ir "além do esperado" de forma proativa; convicção de que o atendimento é parte integrante do trabalho do vendedor; desejo de oferecer um atendimento excelente

Pontuação da entrevista para Acompanhamento/atendimento:

① ② ③ ④ ⑤

Fraca Média Excelente

Conformidade

Fale sobre uma situação na qual seguir as regras impediu a concretização das metas. Como você lidou com a situação? O que você faria se visse um colega violando as regras para fechar uma venda?

Preste atenção em: Crenças éticas e morais; firmeza; capacidade de reconhecer comportamentos de vendas impróprios; disposição de fazer algo a respeito

Pontuação da entrevista para Conformidade:

① ② ③ ④ ⑤

Fraca Média Excelente

Para Juan Martinez

ID do candidato: (Sample)

Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008



Análise de necessidades

Se lhe pedissem para analisar e resolver um problema complicado, como você faria isso? Quais medidas tomaria? Você poderia dar um exemplo? Fale sobre uma ocasião em que foi necessário coletar informações detalhadas sobre um problema ou situação específica. Qual foi sua abordagem?

Preste atenção em: Habilidades de resolução de problemas; capacidade de fazer as perguntas apropriadas; habilidades de coleta de informações; habilidades de interpretação

Pontuação da entrevista para Análise de necessidades:

①

②

③

④

⑤

Fraca

Média

Excelente

Para Juan Martinez
ID do candidato: (Sample)
Data de conclusão do teste: 5 novembro 2008

Personalização da experiência de recrutamento

Caso decida continuar com o processo de seleção com Juan, pode ser útil adaptar seu discurso de recrutamento para incluir os motivadores conhecidos de pessoas com um estilo de venda Dinâmico. Os motivadores conhecidos e um exemplo de roteiro para o estilo de venda Dinâmico são apresentados a seguir.

Motivadores conhecidos:

- Resultados
- Fechar a venda

Exemplo de roteiro:

Juan, estou muito empolgado por seus resultados terem nos levado a investir em seu futuro conosco. Seu estilo de venda Dinâmico indica que você tem um enorme potencial para fechar vendas e que pode ser bem-sucedido neste setor. Compreendendo como você aborda o processo de vendas, agora posso ajudá-lo a se adaptar e a desenvolver seu método exclusivo de vendas para torná-lo ainda mais eficaz.