



DISC Versión Comerciales

Herramientas para la
Evaluación y el
Desarrollo del
Talento



Evaluando el TALENTO COMERCIAL

4 claves



1. Conocer su equipamiento natural, su estilo de personalidad, fortalezas y debilidades



2. Entender su estilo aplicado en áreas clave de la actividad comercial



3. Comprender cómo se adapta a las demandas de sus clientes, el mercado y sus actividades



4. Aplicar sus descubrimientos a su desarrollo y actividad comercial

DISC es el acrónimo de las palabras Decisivo, Influyente, Sereno y Cumplidor. Estos adjetivos reflejan 4 dimensiones del comportamiento humano que se encuentran en diferentes grados en cada persona.

Generalmente las personas tienen una o dos dimensiones que sobresalen sobre las demás resultando en una cierta combinación, esto es lo que se llama el perfil DISC.

Este perfil nos permite determinar cómo se relaciona la persona con su entorno, sus actividades y otras personas

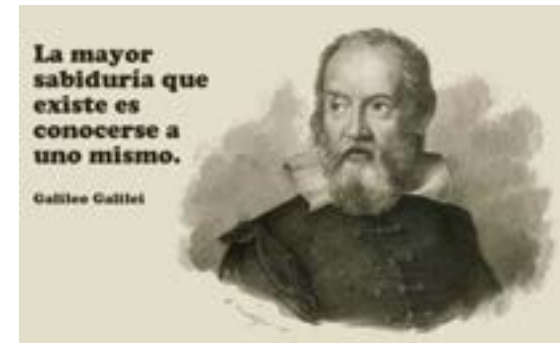
La aplicación de la metodología e informes DISC han demostrado ser una pieza clave para el descubrimiento y desarrollo del talento comercial





Conocer su equipamiento natural, su estilo de personalidad, fortalezas y debilidades

- ✓ El objetivo de los informes y metodología D.I.S.C. es contribuir al auto-conocimiento y desarrollo de la persona
- ✓ El D.I.S.C. mide:
 - ✧ Nuestro nivel de Decisión, es decir, cómo respondemos ante los problemas y los desafíos.
 - ✧ Nuestro nivel de Interacción, es decir, cómo nos relacionamos e influimos en los demás.
 - ✧ Nuestro nivel de Serenidad, es decir, cómo respondemos a los cambios y el ritmo de las cosas.
 - ✧ Nuestro nivel de Cumplimiento, es decir, como respondemos ante las reglas y los procedimientos establecidos.
- ✓ El informe DISC nos ayuda a entender nuestra fortalezas y debilidades, aquello que debemos aprovechar al máximo y lo que debemos reforzar



“La Evaluación D.I.S.C. nos muestra los ingredientes con los que podemos trabajar en nuestro desarrollo como comerciales”



Entender su estilo aplicado en áreas clave de la actividad comercial

El Informe DISC Comerciales incluye:

- ✓ Nuestro estilo de personalidad marca la forma en la que entendemos el mundo e interactuamos con él
- ✓ Entender nuestros patrones de reacción nos ayuda a saber cómo reaccionaríamos frente a distintas circunstancias en la actividad comercial
- ✓ Comprender cómo nuestro estilo de personalidad afecta las distintas áreas de mi desempeño comercial, es clave para mejorar

- Características conductuales
- Gráficos de perfil
- Estilo personal
- Habilidades interpersonales
- Consejos para una comunicación efectiva
- Tendencias de actuación comercial
- Adaptación al mercado actual
- Factores competenciales comerciales
- Contribución al equipo comercial
- Mapa conductual
- Áreas de mejora

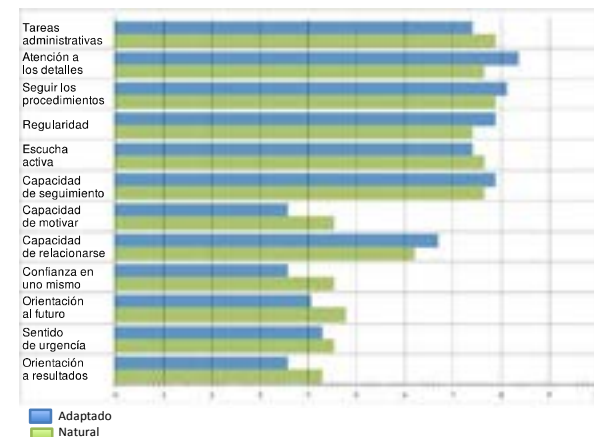
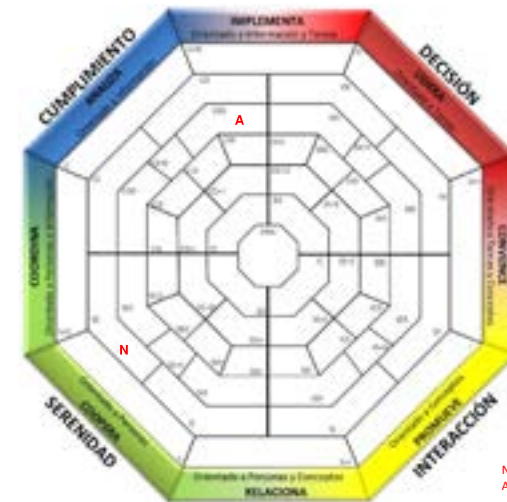
Además cuenta con módulos adicionales opcionales que incluyen:

- Dirección efectiva
- Desarrollo comercial
- Auto percepción



Comprender cómo se adapta a las demandas de sus clientes, el mercado y sus actividades

- ✓ El informe DISC Comerciales mide tanto nuestro perfil natural (la forma innata en la que vendemos), como el adaptado (cómo actuamos frente a las demandas del entorno)
- ✓ Comprender nuestros niveles de adaptación es fundamental, porque:
 - Ayuda a entender si estamos adaptándonos de forma apropiada
 - Indica dónde estamos poniendo nuestra energía
 - Descubre una posible brecha de estrés entre cómo somos y cómo estamos vendiendo





Aplicar sus descubrimientos a su desarrollo y actividad comercial

- ✓ Nuestros informes DISC son tremendamente prácticos, fáciles de entender y aplicar
- ✓ Las aplicaciones más comunes son:
 - Desarrollo y formación de comerciales
 - Selección y reclutamiento
 - Ascensos y planes de carrera
 - Desarrollo y fortalecimiento de equipos
 - Dirección efectiva de personas
 - Resolución de conflictos
- ✓ Los informes DISC son utilizados por:
 - Departamentos de RRHH
 - Head Hunters
 - Consultores, Coaches, Formadores
 - Terapeutas



El éxito en la economía del conocimiento lo obtienen los que se conocen a sí mismos, sus fortalezas y sus debilidades, y cómo dar lo mejor de sí mismos

Peter Drucker

Vender es Adaptarse al Estilo y Necesidad del Cliente




AbasLink
Desarrolla personas

 People
Performance

© People Performance International LLC

DISC Versión Comerciales

Nota Técnica

- El sistema DISC más avanzado del mercado, genera millones de combinaciones
- Test de 24 grupos de 4 frases con elección valorativa
- Rápido, se contesta en 10-12 minutos
- Genera un reporte detallado de 13 a 30 páginas
- Certificada por el “International DISC Institute”
- Utilizada con plena satisfacción en todo tipo de empresas y por consultores, coaches, formadores, head hunters, ejecutivos y departamentos de recursos humanos



La imagen no muestra el informe completo, sólo algunas páginas



Calle Salvia, 5.
28232 Las Rozas (Madrid)

e-mail: info@abaslink.com

Consulte nuestra web:

www.abaslink.com

¡POSICIÓNATE EN EL MAÑANA!