

Perfil Comportamental DiSC® de:

**Paul Persuader**

## **Descrição Individual e Estratégias de Sucesso do Programa de Perfil Pessoal®**

- **Estratégias para Gerenciar em Vendas**



**Dimensões do Comportamento**

**HICON CONSULTORIA E TREINAMENTO**

[www.hiconconsultoria.com.br](http://www.hiconconsultoria.com.br)

[www.hicontreinamento.com.br](http://www.hicontreinamento.com.br)

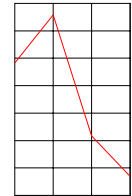
TEL:(11) 3819-4966 FAX:(11) 3816-4625

**16/07/07**



## Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas

As pessoas não são iguais. Uma estratégia gerencial bem sucedida com uma pessoa pode ser desastrosa com outra. O método de tentativa e erro sobre qual a estratégia mais eficaz e para quem, pode ter um custo muito alto, tanto em tempo como em vendas perdidas. Esta seção fornece a base para desenvolver uma estratégia de vendas baseada no perfil comportamental de Paul. Analisando as estratégias sugeridas para cada fase da atividade de vendas, será possível elaborar um plano eficaz para gerenciar Paul no seu trabalho em vendas.



D I S C

### Desenvolvendo

- Empregue descrições entusiasmadas do processo de venda e como funciona com os clientes
- Envolve-o o mais rápido possível no processo para que ele possa começar a relacionar-se com clientes
- Reduza a ênfase em detalhes durante o treinamento
- Verifique sua compreensão, solicitando periodicamente seu feedback sobre aspectos práticos da tarefa
- Auxilie-o ao elaborar os procedimentos para aquelas atividades que requeiram atenção a detalhes e abordagens metódicas
- Ajude-o a tornar-se produtivo o mais rápido possível
- Mostre-lhe as soluções mais rápidas, simples e práticas
- Dê ênfase aos aspectos chave necessários para obter as vendas
- Defina com clareza os limites de sua autoridade e os recursos disponíveis para obter os resultados de vendas

### Motivando

- Dê-lhe a possibilidade de interagir com outras pessoas de maneira positiva e entusiasmada
- Em debates, dê o tempo necessário para que ele possa verbalizar seus pensamentos, idéias e emoções
- Faça com que ele tenha a oportunidade de mostrar seu valor e obter reconhecimento
- Dê-lhe a oportunidade de trabalhar com independência
- Permita-lhe dirigir o esforço de outras pessoas para obter resultados significativos
- Deixe-o ser flexível na escolha de opções para obter resultados
- Dê-lhe desafios e oportunidades de vitórias



# Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas

--Continuação--

## Elogiando

- Elogie em público e de modo entusiasmado sua habilidade verbal e interpessoal para conseguir vendas
- Reconheça seu otimismo em situações de venda que desanimariam outras pessoas
- Reconheça sua capacidade de contagiar os outros com seu entusiasmo
- Empregue afirmativas diretas, objetivas, enfocando seus sucessos, resultados e habilidade de liderança em seu campo
- Reconheça sua competência em lidar bem com situações difíceis com clientes
- Reconheça a natureza inovadora e criativa de seus pensamentos e abordagens

## Aconselhando

- Dê oportunidade para que ele expresse seus pensamentos e sentimentos após você ter-lhe dado seu feedback
- Demonstre que você dá importância aos sentimentos dele, mas direcione sua atenção aos fatos e resultados objetivos
- Resista às tentativas dele de desviar-se dos fatos, redirecionando a conversa
- Empregue perguntas abertas (do tipo "o que", "onde", "quando", "como") para manter o debate concentrado nos fatos e não nas emoções
- Direcione o debate para como ele poderá melhorar seu desempenho em vendas, evitando analisar outras pessoas ou outras situações
- Procure estabelecer planos de ação concretos e detalhados para melhorar o desempenho dele em vendas, evitando generalizações do tipo "como melhorar a postura"
- Termine a reunião especificando seus resultados: quais os resultados concretos a serem atingidos, em quanto tempo, e quais os benefícios que ele terá com os resultados, em termos de aumento de vendas e maior reconhecimento
- Dirija a análise para as barreiras à obtenção de resultados nas vendas e o que ele poderia fazer para eliminá-las
- Analise as mudanças desejadas no comportamento dele, mostrando o impacto favorável nas vendas
- Diminua sua postura defensiva solicitando que ele proponha soluções
- Seja firme e direto, especificando tanto os resultados esperados como o desempenho presente



## Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas

--Continuação--

### Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas (Continuação)

- Dirija a análise para o que ele fará para eliminar os problemas no desempenho
- Estabeleça um cronograma para as mudanças e diga quais serão as consequências positivas ou negativas

### Comunicando

- Costuma preferir debates informais em situações sociais, tais como almoços
- Gosta de poder partilhar experiências, idéias e vivências em debates animados e entusiasmados
- Pode necessitar de direcionamento para não se desviar do assunto e terminar sua análise em tempo razoável
- Às vezes não presta atenção a detalhes do que está sendo dito, tendo dificuldades em lembrá-los mais tarde
- Pode ter dificuldades em assimilar informações negativas
- Verifique sua compreensão sobre a importância do que foi debatido
- Prefere comunicações diretas, objetivas, sem perda de tempo com amenidades
- Prepare-se para ouvir as idéias dele antes de mudar de assunto
- Ele costuma lembrar-se apenas daquilo com o quê concorde
- Verifique que ele compreendeu tudo, solicitando sua recapitulação ao término da análise/debate

### Solucionando Problemas

- Tende a evitar problemas complexos, que requeiram acompanhamento
- Talvez necessite ser treinado em análise lógica de problemas ao invés de confiar apenas na intuição
- Talvez necessite que lhe sejam explicadas todas as implicações do problema para que possa entender a necessidade de uma solução bem fundamentada
- Tende a usar uma abordagem prática, voltada para resultados, preferindo soluções simples e fáceis
- Talvez necessite de orientação para avaliar aspectos de longo prazo na busca de soluções
- Pode necessitar de aconselhamento ao lidar com problemas complexos, devido a sua tendência de simplificar na busca de resultados imediatos



## Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas

--Continuação--

### Gerenciando Paul no Ambiente de Vendas (Continuação)

- Talvez deva aprender a avaliar o impacto negativo, a longo prazo, da sua pressa em obter resultados de vendas imediatos

### Delegando

- Esclareça as expectativas de vendas e garanta sua compreensão e aceitação dessas expectativas e dos prazos
- Defina as datas de aferição de resultados, e assegure-se de que ele compreendeu o que deverá ter realizado nestas datas
- Ajude-o na elaboração dos procedimentos e na realização das tarefas, especialmente as complexas ou as que requeiram uma abordagem metódica
- Diga-lhe qual o resultado esperado; deixe-o determinar como fazê-lo
- Especifique os limites da autoridade dele, os recursos de que dispõe, e qual a sua autonomia

### Tomando Decisões

- Tende a evitar decisões que impliquem em consequências negativas e/ou conflito interpessoal
- Mostre-lhe como a decisão terá impacto favorável no longo prazo
- Mostre como sua indecisão frustra as pessoas e o coloca em posição desfavorável
- Tende a decidir baseado em impulsos ou intuição
- Oriente-o para usar abordagens mais lógicas e impessoais
- Tende a tomar decisões com rapidez
- Pode precisar de orientação sobre como avaliar todas as alternativas antes de decidir
- Mostre-lhe as vantagens de dedicar mais tempo a análise, em termos de melhores resultados em vendas





## Folha de Trabalho - Estratégia na Gerência de Vendas

---

5. Ao Comunicar-se com Paul, qual seria a abordagem mais bem sucedida?

6. Ao gerenciar as atividades de Solução de Problemas de Paul, o que você terá que fazer para aumentar sua eficácia, neste ambiente de vendas?

7. Ao Delegar para Paul, o que você terá que fazer para assegurar resultados de desempenho satisfatórios?

8. Ao gerenciar o comportamento na Tomada de Decisões de Paul, o que você terá que fazer para assegurar que este seu comportamento esteja de acordo com as exigências deste ambiente de vendas?



## GARANTIA LIMITADA

O Programa e o material escrito que o acompanha são fornecidos no estado em que se encontram, sem garantia de espécie alguma. Todo o risco associado ao conteúdo, resultados e desempenho do Programa e do material produzido por ele são assumidos pelo usuário. A Inscape Publishing/Human Perspectives, Inc. e a Gary Little Company especificamente rejeitam todas as garantias, expressas ou implícitas, incluindo mas sem estar limitadas a possibilidades de comercialização ou adequação a algum fim determinado, com respeito ao Programa, disquete(s) e material impresso ou escrito.

Em nenhuma circunstância, a Inscape Publishing/Human Perspectives Inc., ou a Gary Little Company serão responsabilizadas por perda de lucros ou outros prejuízos comerciais, incluindo mas não limitados a perdas incidentais, consequentes ou especiais derivando da impossibilidade de uso do(s) disquete(s) ou dos materiais escritos ou impressos, mesmo se a Inscape Publishing ou a Gary Little Company tiverem sido avisados da possibilidade de tais perdas.

©1998 by Inscape Publishing. All rights reserved. Original version ©1994 by Inscape Publishing.

©1998 The Gary Little Company, Inc. All rights reserved. Original version ©1994 by The Gary Little Company.

Todos os direitos reservados. Copyright assegurado no Brasil e demais países. Impresso no Brasil.

Esta publicação não pode ser reproduzida ou usada em qualquer forma ou por qualquer meio eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer outro sistema de armazenamento, sem permissão por escrito do editor: Inscape Publishing, C.P. 59159, Minneápolis, MN 55459-8247.

"Personal Profile System" é uma marca registrada da Inscape Publishing. "DiSC" é uma marca registrada da Inscape Publishing. Os nomes de outros produtos mencionados aqui são marcas registradas de suas respectivas companhias.

Personal Profile System® for Windows® Version 2.0