

Análise Negocial

 Vitória Exemplos

Decisões a respeito de pessoas devem, sempre que possível, contemplar diversas análises e técnicas, especialmente dinâmicas e entrevistas.



Visão Geral

Vitória Exemplos



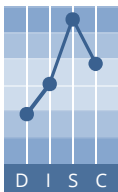
Observador

Principal Talento



Sem cargo definido

Gráfico Estrutural



32% Dominância
51% Influência
92% Estabilidade
64% Conformidade

Gráfico Adaptado



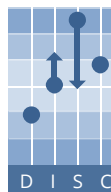
32% Dominância
67% Influência
53% Estabilidade
65% Conformidade

Gráfico Resultante



32% Dominância
59% Influência
72% Estabilidade
64% Conformidade

Gráfico de Mudança



0% Dominância
16% Influência
-39% Estabilidade
1% Conformidade

Nome

Vitória

C.P.F.

71426017014

Sobrenome

Exemplos

Telefone

21999999999

Email

vitoria@teste.com.br

Centro de Custo

ETALENT Apresentação

Link único

<http://disc.etalent.pro/?psnsEbuG5ExjEmq6Atj3u1tXg>



Comportamento Negocial

Seu estilo é de uma observadora atenta e, portanto, precisa analisar a situação de vendas para compreender bem onde está pisando e escolher o melhor curso de ação. Isso faz com que concentre sua atenção nas fases de prospecção e pós-venda, mantendo o relacionamento. Você tende a não ser assertiva para não comprometer a relação estabelecida. Precisa estar segura do que o prospect precisa e deseja para montar sua abordagem.

Pontos Fortes

Você possui boa dose de Sociabilidade e será hábil para estabelecer relacionamentos e tenacidade e Paciência para seguir o processo até o fim, assegurando-se que o cliente foi bem atendido. Está sempre conectada para melhor servir. Sua visão em perspectiva, fruto de sua capacidade de observação, será útil para consolidar os negócios.

Pontos a Desenvolver

Agir com velocidade e assertividade não são atitudes notáveis em perfis como o seu. Algumas vezes, pode faltar objetividade nos processos de vendas que conduz e poderá prolongá-los até que se sinta confortável com a relação estabelecida. Mudar uma negociação no meio do caminho também não será muito fácil.

Motivações na Venda

Você se motiva por segurança e ambiente sem pressão, o que não é muito comum no mundo comercial. Prefere também ter todas as informações à mão para saber como abordar os clientes e quer tempo para agir.

Estilo de Comunicação

Quase sempre você adotará uma comunicação diplomática e cortês, sem ser muito direta. Prestará atenção às palavras que diz, evitando prometer mais do que sente que pode cumprir. Apesar de ser comunicativa, seu senso crítico não permitirá que fale demais.

Estilo Decisório

Suas decisões no processo de vendas serão cautelosas e sempre bem fundamentadas, pois quer estar seguro dos procedimentos e seguir as políticas e normas estabelecidas. É possível que atrase uma decisão se sentir que não está preparada para agir.



Planejamento Comercial

Você costuma fazer um bom planejamento e ser bem organizada na condução de suas vendas. Dificilmente deixará de lado um roteiro de visita ou um script de vendas, além de materiais de munição.

Gerenciando a Equipe

Seu estilo é de uma líder comercial voltado para as pessoas e as boas relações, observando o histórico de cada um para tirar conclusões e orientar a equipe. Pode ter alguma dificuldade com liderados mais assertivos, objetivos e diretos.

Sendo Gerenciado

Sua preferência é ter um gestor apoiador e informal, mas que comunique com clareza os procedimentos e não coloque metas muito desafiadoras.



Abertura

Envolve a prospecção de empresas e planejamento da venda, antes do primeiro contato. Inclui selecionar empresas, segmentos ou operações para atuar, pesquisar, identificar fontes de informação, análise de oportunidades. Envolve também o contato inicial com o prospect.

Nesta Etapa, você empregará com eficiência suas características de Sociabilidade, Paciência e Conexão para fazer o contato inicial, quebrar o gelo e ganhar a confiança do interlocutor. Sabe planejar sua abordagem e identificará bem os prospects de interesse e as perspectivas de vendas nessas empresas.

Verificação

Envolve fazer perguntas, qualificar, sondar as necessidades do prospect. É uma fase investigativa, incluindo a identificação dos decisores de compra.

Entender as necessidades do prospect e identificar oportunidades não serão problemas para um estilo como o seu. É possível que não encontre a mesma facilidade para fazer perguntas de sondagem mais profunda, para não se arriscar a incomodar o contato e não parecer investigativo demais.

Envolvimento

É a fase em que comunica de forma persuasiva e tecnicamente embasada os benefícios do produto ou serviço e como ele cumprirá as necessidades do cliente.

Apesar de ser comunicativa e estruturada, você tem um senso de moderação e ponderação muito apurado e não fará apresentações entusiásticas ou contagiantes para encantar o cliente. Sua exposição será mais apoiada na fundamentação técnica. Com isso terá mais foco na Exatidão do que na Autoconfiança.

Negociação

Fase em que se obtém atenção dos decisores, é discutida uma proposta consistente, interagindo como o comprador, superando todas as possíveis objeções e tornando potente a relação custo / benefício.

Você supera objeções mais por seu conhecimento dos produtos e serviços do que pela postura assertiva e direta no processo de negociação. É possível que isso faça com que seja pressionada por compradores mais contundentes, para extrair vantagens. Deve atentar para isso, pois em certos contextos a firmeza pode funcionar mais do que o conhecimento.



Definição

Etapa em que o acordo é fechada, em que se conclui o processo da venda, com a assinatura do contrato.

Devido à sua natural ponderação e cortesia, é possível que a Etapa de fechamento, quando o cliente assina o pedido, não seja tão fácil para um perfil como o seu, mais relacional. Provavelmente haverá o predomínio do cuidado com as palavras para evitar forçar a conclusão da venda, numa abordagem mais subjetiva do que objetiva.

Ativação

Momento pós-venda, em que ocorre a manutenção do relacionamento e o acompanhamento das soluções e identificação de novas oportunidades de negócios

Para um perfil como o seu, orientado para as pessoas, não será difícil manter o relacionamento e acompanhar criteriosamente a satisfação do cliente e novas chances de vendas. O atendimento pós-venda é uma habilidade destacada em seu estilo.

**Overshift**

Superestimado.

Planejador - Pessoa que demonstra grande facilidade para organizar e estruturar atividades.

Realinhar

Alinhar ou nivelar algo novamente.

Reconfigurar

Dar a forma novamente

Resoluto - Aquele que lida com as situações de forma desembaraçada, decidida.

Subfator - Conjuntos de elementos que compõe os fatores DISC, bem como suas inter-relações.

Tenaz - Qualidade de quem tem persistência para concluir uma tarefa com ritmo constante.

Eficiência

Refere-se à realização de uma atividade com o menor custo e prazo.

Feedback

Processo de comunicação entre duas ou mais pessoas cujo objetivo é corrigir possíveis falhas de um processo ou estimular continuamente o bom desempenho.

Gregário

Aquele que tem a facilidade de unir pessoas ao redor de si.

Integridade

Qualidade que uma pessoa tem de se manter dentro dos padrões de ética e honestidade e agir de acordo com seus princípios.

Intuição

Ato de ver, perceber, discernir; percepção clara e imediata; discernimento instantâneo; visão. Ato ou capacidade de sentir; pressentimento.

Potencialidade

Relativo a quem apresenta possibilidade ou probabilidade de uma melhor realização ou aproveitamento.

Realocação

Dar novo destino a alguém ou a alguma coisa; transferir.

Resiliência - Habilidade de se adaptar, se possível melhor do que antes, a intemperes, alterações ou infortúnios.

Status quo - Nível de status atual ou condição socioeconômica atual.

Talento - Habilidade natural identificada no comportamento.

Undershift

Subestimado.

Evasivo

Aquele ou aquilo que é sutil e foge de posicionar-se; utiliza-se de subterfúgios.

Gradações

Aumento ou diminuição gradual.

Inquisitivo

Relativo a ou que envolve inquisição, interrogativo.

Interpessoal

Relação que existe ou se efetua entre duas ou mais pessoas.

Nuance

Diferença delicada entre coisas do mesmo gênero.