



DISCOVERY

Peter Rot
09.01.2002

Informe Personal

Capítulo de Fundación
Capítulo de Gestión
Effective Selling Chapter
Personal Achievement Chapter
Capitulo Interview



Detalles Personales

Peter Rot

Musterreport

Fecha de Realización **09.01.2002**

Fecha de Impresión **23.10.2002**

Insights Learning and Development Ltd.
4 Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9BZ, Scotland
Telephone: +44(0)1382 908050
Fax: +44(0)1382 908051
E-mail: insights@insightsworld.com



Contenidos

Introducción	5
Visión Global	6
Estilo Personal	6
Cuando Interactúa con los demás	7
Toma de Decisiones	8
Puntos fuertes y Debilidades clave.	9
Puntos Fuertes	9
Posibles Debilidades	10
Valor para el Equipo	11
Comunicación	12
Comunicación Eficaz	12
Obstáculos para la Comunicación Eficaz	13
Posibles Puntos Ciegos	14
Persona Difícil	16
Comunicación con la Persona Difícil para Peter Rot	17
Sugerencias para el Desarrollo	18
Gestión	19
Crear el Ambiente Ideal	19
Gestionar a Peter Rot	20
Motivar a Peter Rot	21
Estilo de Gestión	22
Effective Selling Chapter	23
Selling Style Overview	24
Before The Sale Begins	25
Identifying Needs	26
Proposing	



27

Handling Buying Resistance	28
Gaining Commitment	29
Follow-up and Follow Through	30
Sales Preference Indicators	31
Personal Development Chapter	32
Living on Purpose	33
Time and Life Management	34
Personal Creativity	35
Lifelong Learning	36
Learning Styles	37
Interview Questions	38
La Rueda Insights	39
Dinámica de los Colores Insights	40
Preferencias de Jung	41



Introducción

Este informe Insights Discovery está basado en las respuestas de Peter Rot al Evaluador de Preferencia Insights que se hizo el 09.01.2002.

Los orígenes de la teoría de la personalidad se remonta al siglo V a. C cuando Hipócrates identificó cuatro manifestaciones diferentes de la energía en cuatro diferentes tipos de personas. El sistema Insights está construido sobre el modelo de personalidad identificado en primer lugar por el psicólogo suizo Carol Gustav Jung. Este modelo fue publicado en 1921 en su obra "Tipos Psicológicos" y ha sido desarrollado en escritos posteriores. Desde entonces el trabajo de Jung sobre la personalidad y las preferencias ha sido adoptado como el trabajo germinal para entender la personalidad y ha sido objeto de estudio de miles de investigadores hasta el momento actual.

Usando la tipología de Jung, este informe Insights Discovery ofrece un marco para el auto entendimiento y el desarrollo. La investigación sugiere que un buen entendimiento de uno mismo así como de sus puntos fuertes y sus debilidades capacita a los individuos para que desarrollen estrategias eficaces para la interacción y puede ayudar a entender mejor las demandas de su entorno.

Este informe, generado a partir de varios cientos de miles de afirmaciones, es único. Contiene afirmaciones que sus respuestas al Evaluador indican que pueden aplicársele a usted. Modifique o elimine cualquier afirmación que no sea aplicable pero sólo tras haberlo consultado con colegas o amigos que puedan decirle si dicha afirmación constituye para usted un "punto ciego".

Use esta información pro-activamente. Es decir, identifique las áreas clave en las que pueda usted desarrollar y actuar. Comente los aspectos con amigos y colegas. Pídales sus opiniones sobre áreas que le parezcan particularmente relevantes y desarrolle un plan de acción para su crecimiento personal e interpersonal.



Visión Global

Estas afirmaciones proporcionan un entendimiento amplio del estilo de trabajo de Peter Rot. Use esta sección para lograr un mejor entendimiento de su manera de enfocar sus actividades, relaciones y decisiones.

Estilo Personal

A Peter Rot se le considera pragmático, formal y capaz de conseguir que las cosas lleguen a su fin. El prestigio personal es importante para él y da la apariencia de ser natural aunque algo desorganizado con una fuerte orientación hacia posibilidades futuras. Es una persona que necesita emociones y variedad o puede llegar a perder el interés por llevar los proyectos a su fin. Una vez que se ha fijado un objetivo en su cabeza, se pone manos a la obra sin dudar un momento. Durante el proceso de llevar su "visión" hacia el éxito, puede compararse involuntariamente con el éxito de los demás, desentendiéndose de la envidia que esto puede provocar.

Generalmente deben intentarse evitar el exceso de detalles y la rutina, aunque demuestra ser bueno para realizar la revisión de hojas de balance, proyecciones, y datos. Suele estar menos interesado en las teorías y principios de reciente aparición que en los nuevos proyectos y procedimientos. Se siente más seguro cuando puede controlar una situación asegurándose de que todos aceptan su forma de pensar. Su propósito es vivir según sus normas y cree que todo el mundo debería hacer lo mismo. Puede llegar a perder el interés y empezar con lo siguiente una vez que el trabajo empieza a ser rutinario o aburrido.

Su entusiasmo por un proyecto en marcha puede ser tan irresistible que puede olvidarse de las limitaciones de tiempo y energía, ignorando sus propias necesidades y las de los demás en el proceso. Se esfuerza para ver que las ideas y sistemas se transforman en realidades. Peter Rot es un hombre de recursos, de acción, que piensa en el futuro, por lo que hace que cada momento cuente. Suele ser más eficaz cuando se toma su tiempo para analizar cómo se siente verdaderamente. Puede ser como un camaleón, y bastante taimado cuando algo o alguien se interpone en su camino.

Se resiste a que lo encasillen y está embarcado en una investigación sin fin de auto-conocimiento y sobre su identidad. Le producen una gran frustración esas tareas en las que hay un mantenimiento práctico cotidiano. Peter Rot ve las posibilidades en la mayoría de las situaciones y está capacitado para dirigir a los demás y conseguir así que una visión se convierta en realidad. Es un individuo lógico, analítico y crítico, y es importante para él alcanzar el poder. Siempre se encuentra preparado para defender cualquier postura o posición que haya adoptado. Su sociabilidad, en combinación con una ética de trabajo sólida, da como resultado el establecimiento de altos niveles de rendimiento tanto para sí mismo como para las personas con las que trabaja o con las que



se relaciona.

Se mantendrá fiel a sus ideales con una convicción apasionada aunque a veces puede resultarle difícil hablar sobre ellos. Peter Rot suele intuir fácilmente qué estructura y organización son necesarias para conseguir metas de gran alcance aprovechando las ideas y personal disponibles. Las personas con las que trabaja Peter Rot son conscientes de sus excelentes cualidades de organización y de su buena aptitud comercial. Para él el aprendizaje es un proceso que dura toda la vida, y está a favor de cualquier cosa que mejore su capacidad intelectual. Le motivan más la idea global y los objetivos que las reglas y los procedimientos, y acepta las estructuras establecidas sólo si puede dejarlas a un lado cuando ya no sirven para sus propósitos.

Cuando Interactúa con los demás

Peter Rot tiene una habilidad notable para conseguir que la gente le siga. Dado que su visión de la vida es racional, se le puede considerar duro, abrupto, impaciente e insensible a las necesidades y sentimientos de los demás. Los errores de los demás le afectan y le hacen reaccionar con vehemencia. A veces se presenta a sí mismo como un "experto", gran conocedor de un tema y ávido por educar a los demás sobre él. A veces puede verse en un apuro cuando le reta alguien más preparado. Su estilo comunicativo es honesto, directo y franco, y prefiere que los demás también lo sean con él.

No aprecia los comentarios críticos acerca de sus cualidades personales, puesto que ve estos comentarios como ataques personales a su integridad. Aunque puede no acertar en el reconocimiento de los síntomas, puede llegar a sentirse bastante incómodo si está separado de su familia o grupo durante largos periodos de tiempo. Podría confesarse que se siente confundido por la visión que tienen los demás de él como rígido e intratable. Esta visión puede ser el resultado de su tendencia a expresar sus opiniones independientes con bastante claridad. La inventiva, la calidez y su forma de comprender a los demás permiten a Peter Rot pasar por la vida con mucha confianza. Es muy eficaz en el papel de líder, sabe persuadir a los demás del valor de su opinión. Es un miembro de equipo muy positivo, cuenta con el apoyo de la mayoría de la gente, aunque puede llegar a ser demasiado optimista sobre lo que van a producir los demás y en consecuencia, a veces quedará decepcionado.

Tiende a culpar a los demás de las dificultades que encuentra y a veces descarta las opiniones de los demás dándoles poco o ningún valor. Invierte una enorme cantidad de energía en asegurar el bienestar y la seguridad de los suyos, partiendo de una posición de fuerte proteccionismo. El estilo de trabajo de Peter Rot es pragmático, asertivo y persuasivo. Se siente frustrado si las necesidades de los demás interfieren en su camino. Le disgusta que le digan lo que tiene que hacer o cómo, y puede irritar a los demás por su insistencia de hacer las cosas a su manera. Debería escuchar primero las aportaciones de los que le rodean y expresar su valoración ante cada contribución, en vez de dar



automáticamente una respuesta crítica a las reacciones negativas.

Toma de Decisiones

Políticamente despierto, Peter Rot se siente cómodo normalmente con sus decisiones incluso frente a posibles conflictos con otros en posiciones más altas. Suele preocuparse del efecto que tendrá en los demás el proceso de tomar decisiones y sus resultados. Para tomar decisiones rápidamente le gusta que los asuntos sean lógicos, así que exige y espera racionalidad en la mayoría de las situaciones. Cuando toma decisiones, puede preferir disculparse por ir más allá de lo que le está permitido, antes que pedir permiso de antemano. A menudo prefiere tomar cualquier decisión antes que no tomar ninguna.

Tiende a tomar decisiones de mayor riesgo. Los muchos logros de Peter Rot se deben principalmente a la determinación y la perseverancia que pone en sobrepasar o alcanzar sus altos niveles. A Peter Rot se le considera un líder natural y que toma decisiones. Alcanza el mayor grado de felicidad en un papel que le permita aprovechar su inventiva para abordar un proyecto tras otro. Sus deseos de conseguir que las cosas se hagan con prontitud, le empuja a llevar las decisiones a la práctica tan pronto como se toman en vez de comprobar los hechos antes de hacerlo.

Es bueno resolviendo problemas porque puede absorber los datos necesarios y encontrar soluciones lógicas y sensatas rápidamente. Debido a su deseo de no frenar la marcha hacia el próximo reto o hacia una meta de mayor alcance, a menudo toma sus decisiones con demasiada precipitación. Peter Rot normalmente puede llegar al meollo de cualquier situación y poner en marcha una solución eficaz. Puede probar constantemente los límites de una situación y considera que la mayoría de las reglas y normas están para adaptarlas a la situación, si no para transgredirlas. A Peter Rot le encanta tomar decisiones. Le gusta controlar las cosas y valora la toma de decisiones eficiente y eficaz.

Notas Personales



Puntos fuertes y Debilidades clave.

Puntos Fuertes

Esta sección identifica los puntos fuertes clave que Peter Rot aporta a la organización. Peter Rot tiene capacidades, técnicas y atributos en otras áreas, pero las afirmaciones siguientes probablemente constituyan algunos de los atributos fundamentales que puede ofrecer.

Puntos fuertes de Peter Rot:

-  Competitivo, quiere ganar a toda costa.
-  Asume un liderazgo autoritario y democrático a la vez.
-  Capaz de generar ideas constantemente.
-  Un ganador nato con un gran entusiasmo por la vida.
-  Persona dinámica, con buenas dotes comunicativas y competitivo.
-  Actuará rápidamente y con decisión sobre la nueva información.
-  Capacidad para comunicar su visión a los demás.
-  Se involucra en muchas actividades.
-  Reúne a la gente.
-  Rápido y ágil.

Notas Personales

Puntos fuertes y Debilidades clave.

Posibles Debilidades

Jung dijo "el sabio acepta que todas las cosas tienen dos caras". También alguien dijo que una debilidad es un punto fuerte del que se ha abusado. De las respuestas de Peter Rot al Evaluador se pueden extraer estas áreas como posibles debilidades.

Posibles debilidades de Peter Rot:

-  Puede no oír (ni escuchar) activamente los puntos de vista ajenos.
-  Suele ser insensible a las necesidades de los demás.
-  No le gustan y evita las tareas rutinarias.
-  Toma decisiones precipitadamente.
-  Protege su ego contra todos los contendientes.
-  "Manda" en vez de "pedir".
-  Puede considerársele rebelde.
-  Puede obsesionarse con alcanzar un resultado.
-  Su necesidad de variedad puede hacerle dejar algunas tareas incompletas.
-  No tiene aguante con los "imbéciles".

Notas Personales

Valor para el Equipo

Cada persona aporta un conjunto único de dones, atributos y expectativas al ambiente en el que se mueve. Añada a esta lista cualquier otra experiencia técnica o atributo que aporte Peter Rot y ponga a disposición de los demás miembros del equipo los puntos más importantes de la lista.

Como miembro de un equipo, Peter Rot:

-  Atajará el papeleo para acelerar los resultados.
-  Le gusta estar en el centro de la acción.
-  Resulta un fuerte pilar para sus otros colegas.
-  Asumirá responsabilidad pero desviará las culpas.
-  "Saca los pies del tiesto" con un espíritu pionero.
-  Tiene una actitud de "puedo hacerlo".
-  Se asegura de que los resultados se alcanzan a tiempo.
-  Puede esperarse de él una contribución mayor de la que le corresponde.
-  Mezcla entusiasmo natural con objetividad.
-  Genera un abundante número de ideas.

Notas Personales

Comunicación

Comunicación Eficaz

La comunicación solamente puede ser eficaz si el receptor la recibe y entiende. Según cada persona, ciertas estrategias de comunicación son más eficaces que otras. Esta sección identifica algunas de las estrategias clave que conducirán a una comunicación eficaz con Peter Rot. Identifique las afirmaciones más importantes y hágaselas llegar a sus colegas.

Estrategias para la comunicación con Peter Rot:

-  Sea firme, enérgico/a y no muestre tener miedo.
-  Llegue a un acuerdo con él sobre sacar el máximo partido de metas y objetivos.
-  Manténgase firme cuando se le ataque.
-  Permítale que revise la agenda.
-  Pregúntele por sus opiniones e ideas antes de imponer las suyas.
-  Sea entusiasta y positivo/a.
-  Prepárese para irse rápidamente.
-  Esté alerta y sea rápido/a.
-  Hable sobre él y sobre asuntos que encuentra estimulantes.
-  Indique las consecuencias, con cuidado.
-  Proporcione oportunidades para que él las desarrolle.
-  Pídale cosas, no se las mande.

Notas Personales



Comunicación

Obstáculos para la Comunicación Eficaz

Ciertas estrategias serán menos eficaces en la comunicación con Peter Rot. Abajo se enumeran algunas de las cosas que deben evitarse. Esta información se puede usar para desarrollar estrategias de información poderosas, eficaces y mutuamente aceptables.

En la comunicación con Peter Rot NO:

-  Intente echarle la culpa.
-  Imponga su opinión contra su mejor juicio.
-  Use "qué pasa si" ni "peros".
-  Venga sin prepararse y desorganizado.
-  Se exprese con vaguedad o deje las cosas abiertas para su interpretación.
-  No le involucre en reuniones formales, largas y tediosas.
-  Espere elogios o reconocimiento.
-  Le imponga sus sentimientos si él no se muestra dispuesto.
-  Le deje dominar la conversación.
-  Le tenga desinformado o él hará lo mismo.
-  Discuta o personalice la conversación.
-  No se muestre desordenado/a, falto de estructura o pobremente equipado/a.

Notas Personales

Posibles Puntos Ciegos

La percepción que tenemos de nosotros mismos puede ser diferente de la idea que los demás tienen de nosotros. Nosotros proyectamos quienes somos al mundo exterior a través de nuestra "personalidad" y no somos siempre conscientes del efecto que nuestros comportamientos menos conscientes tiene sobre los demás. Estos comportamientos menos conscientes se llaman "Puntos Ciegos". Subraye las afirmaciones importantes de esta sección de las que no es usted consciente y pregunte por su validez a sus amigos y colegas.

Posibles Puntos Ciegos de Peter Rot:

Peter Rot debería tener cuidado de no actuar sobre las cosas demasiado espontáneamente, intentar cooperar más y aprender a ser más considerado con los sentimientos de los demás. Tiene mucho genio y cuando se le presiona puede volverse gritón, rígido y dominante, transmitiendo un alto nivel de estrés al equipo y a sus iguales. Podría aprender a no caer en el fallo de tener la mente cerrada, si esperara unos segundos más antes de hablar y dar así a los demás la oportunidad de ofrecer sus aportaciones. Se vuelve más eficaz con los demás cuando utiliza sus agudos poderes de observación para ser más considerado y sensible con las personas que le rodean. Su rapidez natural y su prisa por anticipar lo que se aproxima, significa que a veces se equivoca suponiendo que sabe lo que va a decir una persona, y se siente tentado a entrometerse y terminar sus frases.

Puede ejercer presión sobre los demás para que hagan lo "correcto" desde un punto de vista moral, aunque lo "correcto" lo dicta su percepción. Propenso al enfado, tiene una conciencia fuerte, activa y puede alterarse si los demás no se limitan a seguir sus pasos. Peter Rot tiene una fuerte conciencia activa y puede no estar dispuesto ni siquiera a tomar en consideración los valores y opiniones de los demás, sobre todo si no quieren seguirlo. Espera ganar y es muy asertivo consiguiendo resultados a pesar de lo estrecho que puede llegar a parecer su punto de vista algunas veces. Su profundo disgusto ante la rutina y los eventos predecibles, puede dificultarle tomar en consideración o incluso reconocer los detalles necesarios.

Como analista lógico e impersonal, no siempre considera el impacto de sus decisiones en los demás. Le disgusta la desorganización, la tardanza, el descuido o el comportamiento inapropiado tanto en sí mismo como en los demás y a veces puede generar una intensidad inapropiada para la situación. Puede incrementar su eficacia si está dispuesto a ceder en los asuntos menos importantes para ganar en los más importantes. Puesto que se le puede ver algo frío e indiferente, debe tomar mayor conciencia de sus propios sentimientos, así como ser más considerado con los pensamientos y sentimientos de los demás. Propenso a la reacción negativa, si ve que alguien que respeta cuestiona su competencia, puede



reaccionar explosivamente ante una aportación aparentemente insignificante.

Notas Personales



Persona Difícil

En esta sección se hace un repaso del tipo de persona que probablemente será más difícil de entender y tratar por Peter Rot. La descripción se basa en el tipo Insights opuesto a Peter Rot. El reconocimiento de estas características puede ayudar a la hora de desarrollar estrategias que ayuden en el crecimiento personal y en la eficacia de las relaciones interpersonales.

Reconocer a su Persona Difícil:

El tipo Insights opuesto a Peter Rot es el Respaldador, el tipo "Emotivo Introverso" de Jung.

Los Respaldadores son individuos afables, amables, constantes y leales que se llevan bien con los demás. Construyen una estrecha relación con un pequeño grupo de asociados en el ámbito laboral. Peter Rot verá que los esfuerzos del Respaldador se dirigen a retener lo familiar y predecible. Los Respaldadores buscan constantemente la apreciación de los demás y su adaptación a los cambios puede ser lenta. Pueden hacer esfuerzos suplementarios para ayudar a alguien a quien tienen por amigo.

Peter Rot puede sospechar que el Respaldador requiere ayuda para dejar atrás lo viejo y abrir los brazos a lo nuevo. Los Respaldadores son cautos, convencionales, diplomáticos y sinceros y pueden evitar tomar decisiones hasta que tienen a su disposición muchos de los hechos y detalles. El Respaldador trata de pasar inadvertido. Para rendir bien el Respaldador necesita instrucciones específicas y detalladas antes de empezar un trabajo.

Peter Rot se sentirá frustrado cuando el Respaldador ante un desafío se vuelva cabezota e insolente. Los Respaldadores son personas de trato fácil y bajo perfil y les gusta sentir que son necesarios y significativos en las vidas de los demás. Aún si otra persona comete un error, el Respaldador puede dedicar mucho tiempo a simpatizar e intentará difundir la responsabilidad. Para los Respaldadores, los desacuerdos o las opiniones opuestas pueden ser estresantes. Si el conflicto en el lugar de trabajo llega a ser demasiado grande, pueden volverse inquietos e inseguros y a menudo se apartan para evitar mayores conflictos.

Notas Personales



Persona Difícil

Comunicación con la Persona Difícil para Peter Rot

Esta sección ha sido escrita específicamente para Peter Rot, y sugiere algunas estrategias que podría usar para la interacción eficaz con su tipo opuesto.

Peter Rot : Cómo puede adaptarse a las necesidades de su Tipo Opuesto:

-  Acepte que "el tiempo para la reflexión" es esencial para mejorar su rendimiento.
-  Déle tiempo para reunir sus pensamientos y expresar sus sentimientos.
-  Apele a su buena naturaleza y su lealtad.
-  Déle tiempo para expresarse.
-  Trate de proyectos "aquí y ahora".
-  Déle tiempo para explicar la lógica que respalda sus puntos de vista.

Peter Rot : Cuando trate con su Tipo Opuesto NO:

-  Mencione sus debilidades ni le castigue en público.
-  Se ponga demasiado impersonal.
-  Haga comparaciones críticas relacionadas con otros miembros de la plantilla.
-  Elabore el tema ni dé instrucciones verbales a la larga.
-  Le grite, le intimide ni le amenace desde su posición de poder.
-  Fije fechas límites utópicas que limiten la calidad de su rendimiento.

Notas Personales



Sugerencias para el Desarrollo

Insights Discovery no ofrece mediciones directas de técnicas, inteligencia, educación o formación. Sin embargo, a continuación se enumeran algunas sugerencias para el desarrollo de Peter Rot. Identifique las áreas más importantes que aún no hayan sido tratadas. Después podrán incorporarse a un plan de desarrollo personal.

Peter Rot se puede beneficiar de:

-  Recordar que las discusiones no estimulan a todo el mundo.
-  Dejar las cosas abiertas en vez de buscar continuamente su punto final.
-  Modificar su tono de voz a veces duro y adaptarlo a unos niveles más apropiados.
-  Reducir el nivel de actividades en su vida.
-  Ralentizar.
-  Inclinar por una decisión solamente tras haber considerado todas las alternativas.
-  Aprender a relajarse completamente.
-  Defender la posición contraria para reconocer su valor.
-  Reflexionar un momento antes de responder.
-  Permitir a cada uno hacer lo suyo.

Notas Personales

Gestión

Crear el Ambiente Ideal

Generalmente, cualquier persona es más eficaz cuando se le proporciona un ambiente adaptado a sus preferencias y estilo. Trabajar en otro ambiente puede resultar incómodo. Esta sección debería usarse para asegurar el mayor ajuste entre el ambiente ideal de Peter Rot y su ambiente actual y para identificar posibles frustraciones.

El Ambiente Ideal de Peter Rot es aquel en el que:

-  No se pierde el tiempo.
-  No tiene que sentarse a reflexionar tranquilamente durante largos periodos de tiempo.
-  Se ve un progreso constante en el desarrollo de los proyectos.
-  Se pueden llevar a la práctica con regularidad nuevos productos y estrategias.
-  El ambiente de trabajo está orientado hacia la tarea.
-  Puede convertir una visión en realidad.
-  El puede fijar el ritmo.
-  Puede hincar el diente a nuevos proyectos.
-  Las ideas se pueden aplicar a la práctica.
-  Hay poco "tráfico" o interacción social.

Notas Personales

Gestión

Gestionar a Peter Rot

Esta sección identifica alguna de las estrategias más importantes para gestionar a Peter Rot. Algunas de esas necesidades puede satisfacerlas el propio Peter Rot o sus colegas o jefes. Siga la lista para identificar las necesidades actuales más importantes, y úsela para construir un plan personal de gestión.

Peter Rot necesita:

-  Tareas que requieran pensamiento, planificación pero sobre todo acción.
-  Varios proyectos en marcha simultáneamente.
-  Espacio para llegar a ser el que más rinde.
-  Saber claramente donde están las expectativas y oportunidades futuras.
-  La capacidad de definir al menos algunas de las reglas.
-  Cumplidos sobre su apariencia, acicalamiento y "estilo".
-  Que se le gestione por excepción - ¡permítale que siga con ello!
-  A alguien que reparta chalecos antibalas entre todos los miembros del equipo.
-  Ayuda para restringir la localización de la culpa.
-  Un manager paciente, comprensivo y adaptable.

Notas Personales

Gestión

Motivar a Peter Rot

A menudo se dice que no es posible motivar a nadie - solamente proporcionar el ambiente en el que se motivarán a sí mismos. He aquí algunas sugerencias que pueden ser una ayuda para proporcionar motivación a Peter Rot. Con su acuerdo, incorpore los más importantes en su Sistema de Gestión del Rendimiento y Areas Clave de Resultados para la máxima motivación.

A Peter Rot le motiva/n:

-  Que no se le diga cómo hacer algo.
-  Las oportunidades de "ser pionero" con pocas limitaciones.
-  Un equipo de personas ambiciosas, con la misma forma de pensar.
-  Estar en el candelero.
-  La participación en discusiones, debates y argumentaciones enérgicas.
-  Una remuneración basada en los méritos - la recompensa mediante los éxitos.
-  Los problemas que requieren sus habilidades intuitivas.
-  Las perspectivas de carrera aparentemente ilimitadas.
-  Que se le pida su opinión.
-  El reconocimiento ante sus resultados.

Notas Personales

Estilo de Gestión

Hay muchos enfoques diferentes para la gestión, la mayoría de los cuales tienen diferentes aplicaciones situacionales. Esta sección identifica el enfoque natural de la gestión de Peter Rot y ofrece pistas para su estilo de gestión, destacando tanto los dones como los posibles obstáculos que se pueden seguir explorando.

Cuando gestiona a los demás, Peter Rot puede mostrar una tendencia a:

-  Mantener bajo mínimos las reglas y normativas.
-  Ser visto por el equipo como siempre de alto perfil.
-  Querer una conclusión inmediata.
-  Descartar ciertas opiniones e ideas que difieren de las suyas propias.
-  Sentirse ineficaz si pierde el control de la tarea o del proceso.
-  Animar y empujar para alcanzar un alto nivel de rendimiento.
-  Poner la responsabilidad en otro sitio si ocurre un fallo.
-  Mantener ante sus ojos el premio y no el coste.
-  Apasionarse con una idea.
-  Ejercer poder sobre el grupo - ser el perfecto triunfador.

Notas Personales

Effective Selling Chapter

Effective selling has three main requirements:

First the salesperson must understand himself and how to build on areas of strength and to develop areas of weakness and, importantly, how different customers perceive him or her.

Secondly, the salesperson must understand others - particularly customers - who are different. Customers often have different styles, expectations, needs, desires and motivations to those of the salesperson. These distinctions should be understood and acted upon.

Thirdly, the sales person must learn to adapt his or her behaviour to connect effectively with and influence the customer.

This report is designed to support the development of each of these requirements, when supported by the range of Insights Professional or Advanced Selling workshops.

The model below illustrates the conceptual overview of the sales process and sections used in this Insights Discovery Report. Use the report to develop strategies for more effective customer relationships, greater self-understanding and more & better sales.



Selling Style Overview

These statements provide a broad understanding of Peter Rot's selling style. Use this section to gain a better understanding of his approaches to his customer relationships.

He is stimulated by continual new sales contacts and challenges. A positive team player, Peter Rot enjoys the support of most customers, although he may become too optimistic about his sales performance and is occasionally disappointed by the outcome. His lifestyle and sales approach is fast-paced. Peter Rot is typically positive and action orientated. Peter Rot feels alive and energetic when around other highly active people. He can increase sales opportunities when utilising others strengths to compliment his own. His sales approach enjoys a challenge and will not be discouraged by negativity or indifference from clients.

Peter Rot does not always demonstrate the appreciation he has for his clients. Possessing a contagious enthusiasm, Peter Rot uses his strong networking skills to maximum effect. Peter Rot has a remarkable ability to get both colleagues and clients to follow his lead. He makes a great effort to go the extra mile in the service of his customers. The gift of sheer adaptability means that Peter Rot has an uncanny skill for turning life into an enjoyable performance, juggling the needs of many activities and customers, and inevitably enjoying the resulting limelight.

Peter Rot can tackle many sales situations, but is happier using his creative and interpersonal skills to generate stretching sales opportunities. Peter Rot could be more open to calling on the team for their help when the going gets tough. He needs to be aware of being seen as rather outspoken, over-talkative and overly logical in pushing through the sales process. In conversations, Peter Rot is usually verbal and persuasive and seeks to get results quickly by articulating the need for closure. He must work hard to understand the impact of his behaviour on customers and ensure his focus is built on client needs.

Personal Notes



Before The Sale Begins

The sale begins long before the formal sales process starts and continues long after it ends. Here are some of the key ideas that Peter Rot needs to be aware of in the initial stages when planning and approaching the customer.

Peter Rot's key selling strengths before the sale begins:

-  Generates new ideas in account planning.
-  Enthuses and energises lead qualification activities.
-  Thinks quickly in adapting to volatile situations.
-  Uses organisational skills which aid customer research.
-  Is task focused and resourceful in preparing for the sale.
-  Achieves results in gaining appointments that are difficult to get.

Before the sale begins Peter Rot should:

-  Not become involved in too many activities.
-  Spend ample time on research.
-  Pay more attention to the softer issues.
-  Consider a greater variety of possible outcomes.
-  Avoid assuming too much responsibility or control.
-  Take a flexible approach, without pre-judging outcomes.

Personal Notes

Identifying Needs

In identifying needs, the goal is to find out what the customer's real problems are. Here is an overview and some advice relating to how Peter Rot may identify customer needs.

Peter Rot's key selling strengths in identifying needs:

-  Determinedly pursues a needs analysis strategy.
-  Challenges prospective customers to recognise the need for imminent change.
-  Persists until the real problems are rooted out.
-  Promptly addresses critical concerns.
-  Links needs logically to the product or service.
-  Locates "hot buttons" to fire the imagination.

When identifying needs Peter Rot should:

-  Step out of his head into his heart.
-  Ask questions to establish mutual agreement.
-  Be aware of his tendency to listen selectively.
-  Understand how his customers may feel differently about things.
-  Learn to ask "I don't understand, can you clarify that please?".
-  Regularly ask open and complimentary questions.

Personal Notes



Proposing

Having identified the customer's needs, the proposing phase should close the gap between their needs and the current situation. Here are some of the keys for Peter Rot to develop a powerful and effective proposing style.

Peter Rot's key selling strengths in proposing:

-  Creates imaginative and innovative ways of proceeding.
-  Produces highly creative proposals.
-  Delivers a variety of powerful presentations.
-  Presents in a fast paced, auditory manner.
-  Sets high standards of self in advising others.
-  Readily paints word pictures that illustrate the potential.

When proposing Peter Rot should:

-  Reflect on his client's values, rather than his own.
-  Take greater account of the more subtle underlying issues.
-  Take care not to enforce his will on the process.
-  More readily accept criticism and be prepared to act on it.
-  Input a personal warmth to his meetings.
-  Minimise, rather than overstate the benefits to the customer.

Personal Notes

Handling Buying Resistance

If the customer relationship has been built effectively, buying resistance should be low. However, this section suggests strategies for Peter Rot to deal effectively with buying resistance.

Peter Rot's key selling strengths in dealing with buying resistance:

-  Views Action with a capital "A" as an essential step towards the result.
-  Refuses to get blown off course by seeming trivia.
-  Responds promptly to perceived resistance.
-  Uncovers the hidden motives that are blocking the sale by his intuitive feelings.
-  Accepts resistance simply as a challenge that must be overcome.
-  Responds to resistance both logically and emotionally.

When dealing with buying resistance Peter Rot should:

-  Check that the misunderstanding has been answered satisfactorily before moving on.
-  Understand the negative impact his actions could have on the customer.
-  Be less controlling in case it is seen as arrogance.
-  Avoid saying "yes, but", if possible.
-  Probe for real concerns in a more delicate way.
-  Resist the temptation to leap in with solutions.

Personal Notes

Gaining Commitment

The close should be the natural progression of the sale, not the conflict at the end! When your customer trusts you, is clear about what they are buying and needs what you have to sell, you are ready to propose commitment. Here are the strengths and suggestions for development in Peter Rot's closing style.

Peter Rot's key selling strengths in gaining commitment:

-  Is alert to acting on buying signals.
-  Accepts a customer's commitment only when the cheque arrives!
-  Persuades and motivates towards sale completions.
-  Wins the sales through infectious enthusiasm.
-  Exhibits a creative use of imagination and the various possibilities this generates.
-  Adapts the appropriate closing style to suit the customer.

When gaining commitment Peter Rot should:

-  Pay more attention to the details.
-  Show less excitement when his customer says "yes"!
-  Minimise misunderstandings by assuming less.
-  Take care not to appear patronising when using a superior knowledge.
-  Respect that certain clients need more time to reflect before deciding.
-  Rely less on traditional practices and more on informal possibilities.

Personal Notes

Follow-up and Follow Through

It is your job, having built a relationship with your customer, to continue that relationship and to be of service to your customer beyond the initial sale. Here are some ideas which Peter Rot can use to support, inform and follow-up with the customer.

Peter Rot's key selling strengths in follow-up and follow through:

-  Enjoys regular contact with his customers.
-  Brings people together to bond the processes.
-  Remains constantly aware of further sales opportunities.
-  Builds a large and effective network within his customer base.
-  Adapts the customers expectation to his preferred process.
-  Leads throughout the servicing process.

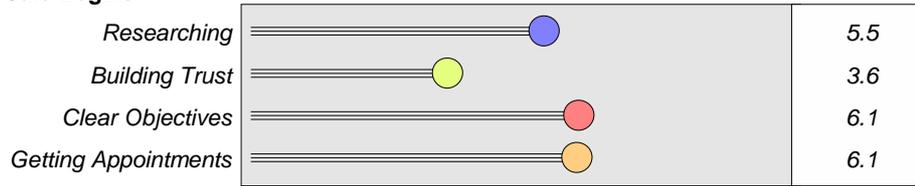
When following-up and following through Peter Rot should:

-  Persevere and soften the process he uses to win repeat business.
-  Be less formal in his interaction on occasions.
-  Socialise with his clients more.
-  Plan to follow-up more efficiently.
-  Double check all the paperwork before distributing in tot he clients.
-  Ask for referrals in writing.

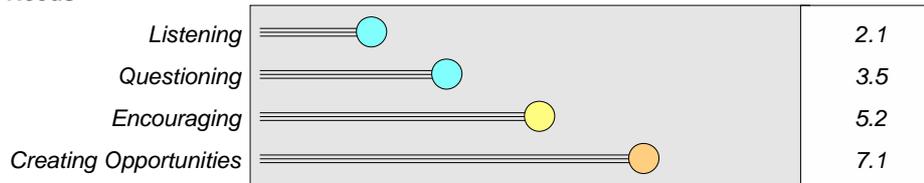
Personal Notes

Sales Preference Indicators

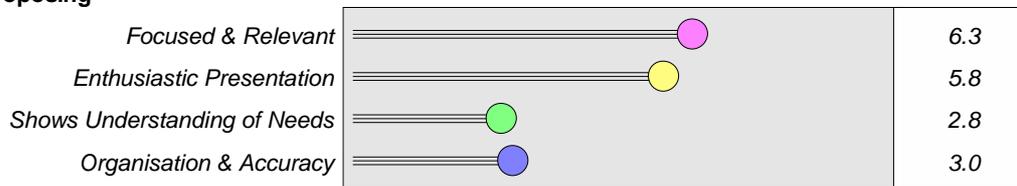
Before The Sale Begins



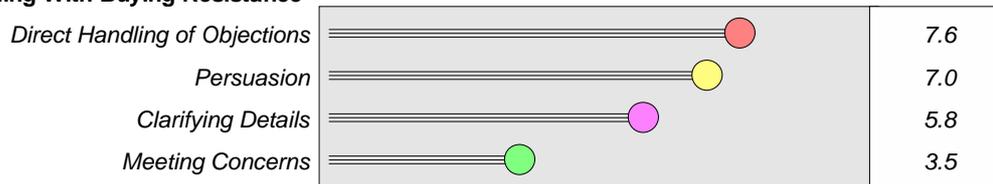
Identifying Needs



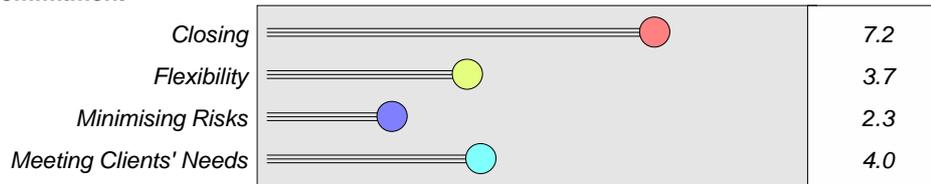
Proposing



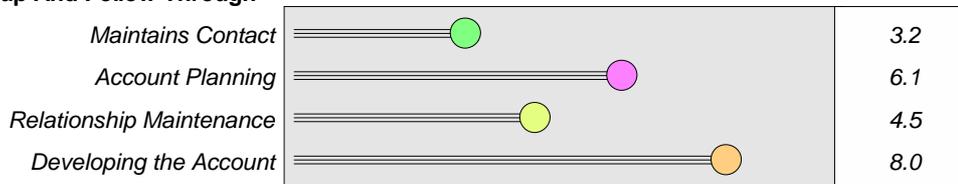
Dealing With Buying Resistance



Gaining Commitment



Follow-up And Follow Through



Personal Development Chapter

At its best, life is a journey of personal exploration and growth.

This report is designed to focus on several highly important aspects of personal development. Using the guidance suggested in these pages can lead to exciting changes and can have a profound impact on success.

The report will help Peter Rot define his life's purpose, set his goals and organise his time and life to achieve them.

It offers suggestions on how Peter Rot can tap into his natural creativity, and how to unleash further creative potential from deeper aspects of his personality, to overcome any obstacle.

Finally, it gives powerful suggestions for Peter Rot to understand and enhance his preferred learning styles.



Living on Purpose

Having a sense of purpose and worthy goals are important to building a strong foundation for a successful life. Here are some of the things Peter Rot should be aware of in setting goals and defining his purpose.

Living on purpose

Peter Rot is able to cut through or work around red tape. He relishes the challenge of a "mission impossible". Continually raising the bar in changing environments allows Peter Rot to actively avoid becoming immersed in detail and routine. His life's purpose may not be well defined, although he has a sense that he is working towards something important. His high self-belief motivates him to embrace challenging tasks with little fear of failure. In pursuit of his goals he will strive to maintain personal relationships. However these relationships may suffer if they are seen to be blocking progress.

Peter Rot can absorb a large number of facts and usually profits from their assimilation. Peter Rot will be dedicated to achieving the chosen goal. He should also consider the impact his actions will have on others, as he may appear to them as being narrow-minded in his approach. His strong intuitive drive may mean he is more interested in creating solutions to problems than in seeing these solutions through to fruition, often preferring to let others complete the project. He may sense a feeling of guilt if he does not stay in good shape. Peter Rot's goals are often big, unbounded and ambitious.

Working better with tangible rather than non-tangible goals, he needs to be able to measure the results. He is so focused on achieving his goals that he may resort to rather dictatorial practices to achieve his objective if anything gets in the way. Naturally intuitive, Peter Rot seeks to recognise unusual opportunities arising during the planning process. Driven by the desire to succeed, he knows that failure is not an option. His desire to compete drives him to occasionally set unrealistic targets for himself.

Personal Notes



Time and Life Management

Ben Franklin said "Do you value life? Then waste not time, for it is the stuff of life". This section contains some strategies that Peter Rot can use to become more effective in the area of time and life management. Choose the most significant ones and apply them every day for high levels of effectiveness.

In managing his time, Peter Rot,

-  Constantly juggles a large number of activities.
-  Exhibits a strong sense of urgency.
-  Can change direction quickly, like a dog chases cars!
-  Thrives on the next "big project".
-  May inadvertently neglect his family's needs when pressured.
-  His fast pace ensures full use of every hour of the day.

Suggested Action For Development

Execute them in order of decreasing priority.

Be aware that this causes stress in some others.

Make sure it is the appropriate direction.

Be sure you ask yourself the question "What is the fatal flaw?".

Family must also be given quality time.

Time for relaxation is needed to maintain a healthy balance.

Personal Notes

Personal Creativity

Creativity has been defined as seeing the same thing as someone else but thinking something different. Different people have different creative strengths. This section identifies some of Peter Rot's creative characteristics and how he can build on them.

In his creativity, Peter Rot,

-  Constantly breaks new ground.
-  Builds castles in the air while others are doing what they perceive to be serious work.
-  Builds new structures.
-  Has boundless vision and energy.
-  Generates new ideas in a wide number of areas.
-  Usually acts on his ideas as they enter his head.

Suggested Action For Development

Be careful that others don't fall into the crevices which have been opened!

Keep the enthusiasm, but apply it carefully.

Build them on rock.

Focus on a few good ideas and act on them.

After idea generation, stick to the task at hand.

Write things down to capture and analyse ideas.

Personal Notes

Lifelong Learning

Continual learning is a key part of personal development and growth. This section identifies several ideas Peter Rot can use to learn more effectively. Use these statements to map out a learning strategy and to create the environment for optimum personal growth.

Peter Rot's preferred learning style can be supported by:

-  First hand experience of principles and activities.
-  Using the full range of felt-tip pens (or Crayola crayons).
-  Finding new applications and links for existing theories/methods.
-  Mind-mapping, or at least recording, the key learning points.
-  Well-structured, challenging assignments.
-  Finding shortcuts.

Peter Rot can stretch in learning by:

-  Understanding the importance of self-discipline in gaining a thorough understanding of the subject - if something is worth learning, its worth mastering well.
-  Looking before he leaps.
-  Structuring his thoughts in an ordered manner.
-  Being open to feedback by others.
-  Setting aside time to study the problem in depth.
-  Assimilating supporting facts and figures to deepen understanding.

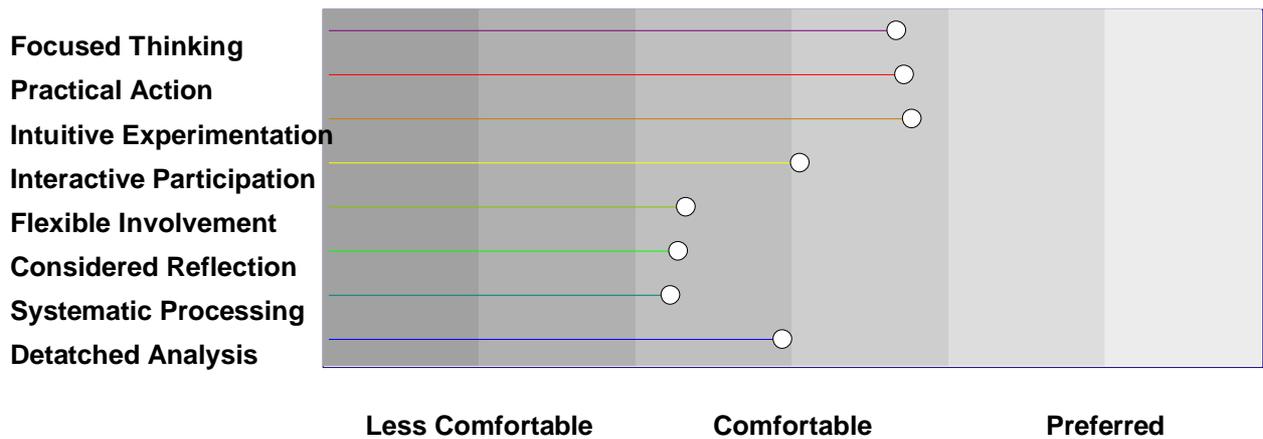
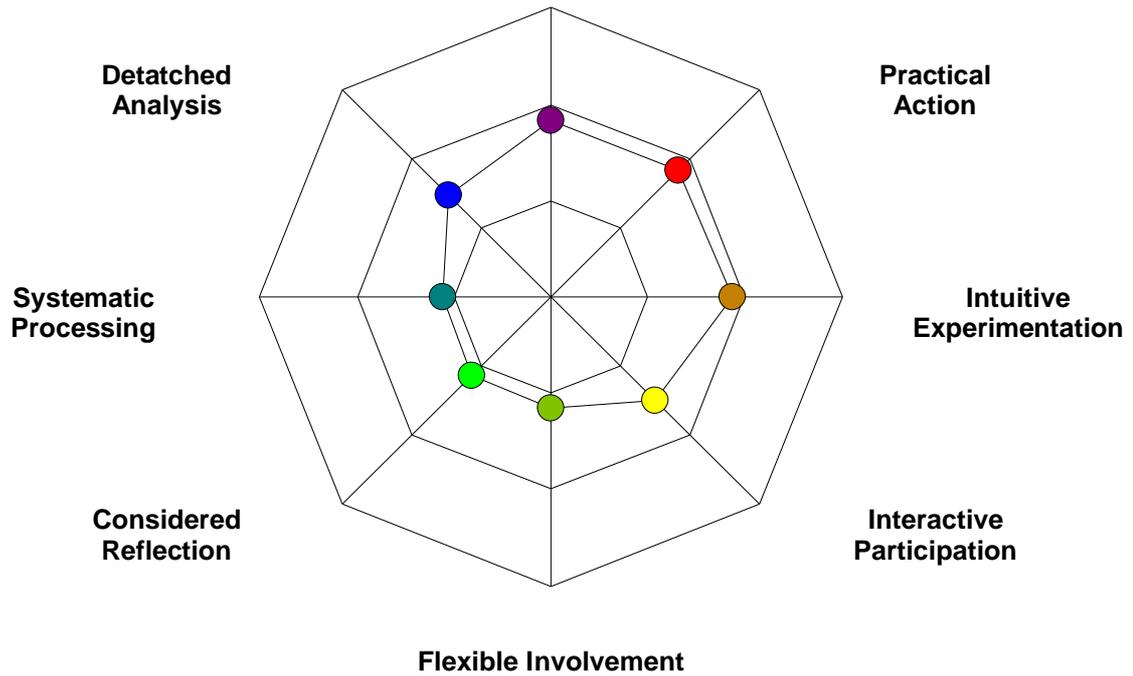
Personal Notes



Learning Styles

Peter Rot
09.01.2002

Focused Thinking



Interview Questions

This section lists several questions which can be used in interviewing Peter Rot. The questions can be used as they appear here, or can be adapted to suit the interviewer's own style or needs. The questions are raised by considering issues Peter Rot may be less comfortable with - those development areas in which he may have fewer strengths. Some or all of these topics should be used along with other questions which may be job specific. Using them will help establish the level of Peter Rot's self-awareness and personal growth.

Interview Questions:

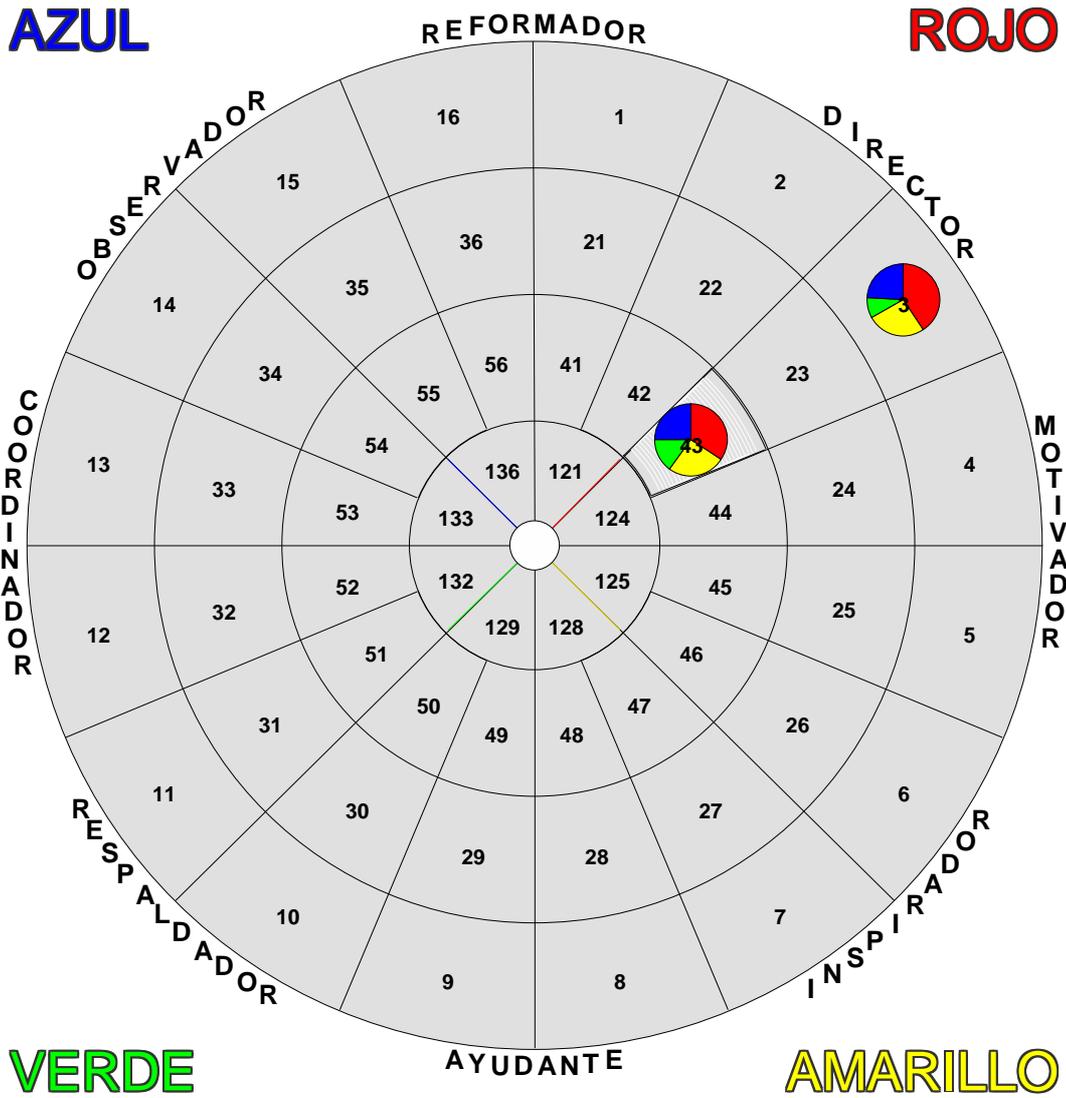
-  How would you avoid imposing a subjective idea of yours upon others?
-  How would you help a colleague with a personal problem?
-  How many differing strategies do you consider in seeking acceptable outcomes for an important problem?
-  Not everyone reacts as quickly as you - is this speed a plus or a minus?
-  What are the disadvantages of being self centred and inwardly focused?
-  What steps would you take to meet people half way and show your appreciation of them?
-  As someone who takes a "let's do it now" approach, when do you perceive the need to take a more relaxed approach to situations?
-  Indulgence comes in many forms. What simple pleasures would you take time out for?
-  What is the difference between actual results and the appearance of results?
-  How do you feel about working in a supporting role?

Personal Notes



La Rueda Insights

Peter Rot
09.01.2002



Posición Consciente en la Rueda
43: Director Motivador (Acomodaticio)

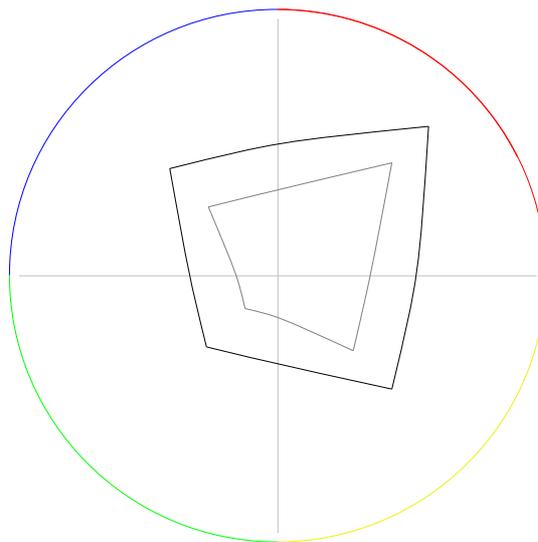
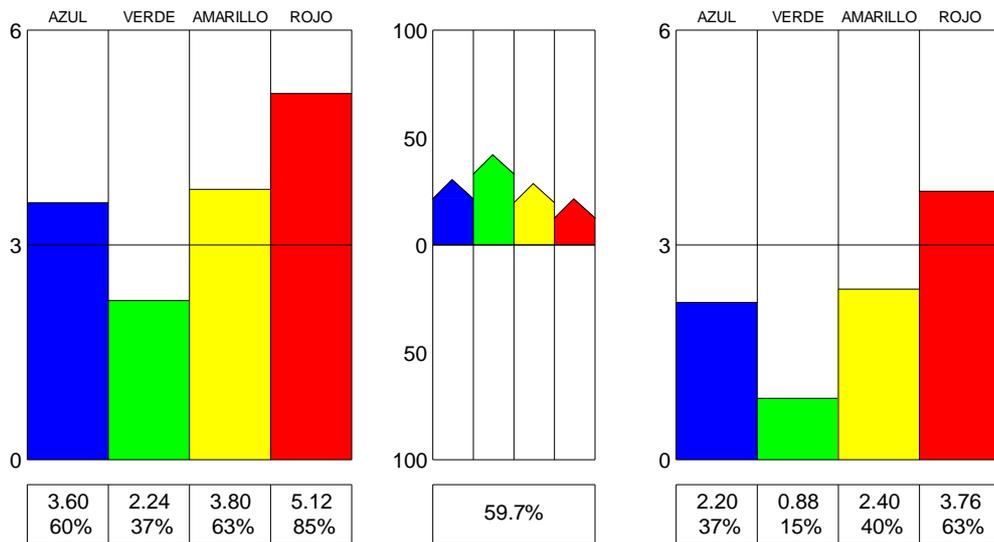
Posición Personal (Menos Consciente) en la Rueda
3: Director Motivador (Enfocado)



Dinámica de los Colores Insights

Peter Rot
09.01.2002

Flujo de Personalidad Consciente Personal (Menos Consciente)



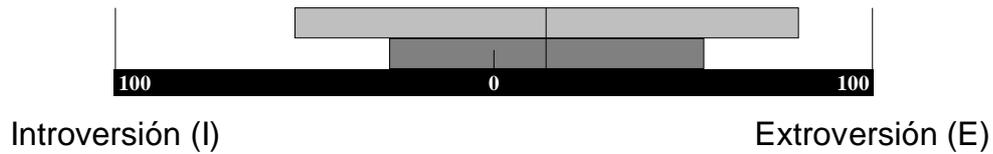
Personalidad Consciente — Personal (Menos Consciente)



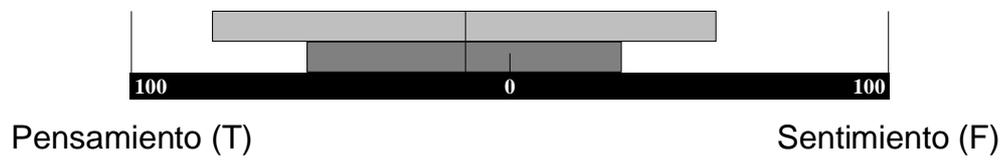
Preferencias de Jung

Peter Rot
09.01.2002

Actitud/Orientación:



Funciones Racionales (Capacidad de Juicio):



Funciones Irracionales (Percepción):

