



ATTRIBUTE INDEX

John Doe

27 de septiembre de 2016

Este Perfil Attribute Index es la interpretación moderna de la Axiología Formal del Dr. Robert S. Hartman, una Ciencia que nos permite entender cómo razonamos y tomamos decisiones. Los seis factores del balance dimensional examinados en este Perfil, juegan un papel vital sobre cómo vemos el mundo y cómo lo enfrentamos. El Perfil Attribute Index nos ayudará a entender cómo razonamos, emitimos juicios y tomamos decisiones.



Por más de cincuenta años la investigación científica ha revelado que existen tres estilos diferentes para la toma de decisiones. Cada uno de nosotros puede tomar decisiones con base en estas tres formas, pero tendemos a desarrollar preferencia por una de ellas. Esta preferencia se convierte en una fuerza subconsciente, afectando las decisiones que hacemos diariamente y moldeando nuestra percepción del mundo.

Los tres estilos dimensionales son el personal, el práctico y el analítico. Estas dimensiones pueden ser examinadas en forma de patrones basados en dos factores distintivos y únicos para la axiología.

El Estilo Personal: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones, tienden a ver el mundo desde un punto de vista personal o con preocupación por los individuos involucrados. Ellos ven a la gente como individuos únicos y están más preocupados por los otros que por la teoría y los resultados. Esto implica el involucrarse de manera personal, enfocándose en invertir en las personas. Para este estilo, el mundo está lleno de gente que necesita ser comprendida.

El Estilo Práctico: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones tienden a ver las cosas de una forma muy práctica, sin tomar en cuenta irrelevancias, situados en el mundo real y enfocados a la tarea. Están más preocupados con los resultados que en los otros y en la teoría. Ellos ven a la gente de un modo comparativo de acuerdo a cómo se relacionan con los demás. Para este estilo, el mundo es un objetivo esperando ser alcanzado.

El Estilo Analítico: Personas con una preferencia por este estilo en la toma de decisiones tienden a ver el mundo desde una perspectiva teórica, más en forma abstracta que concreta. Ven a la gente como parte de un sistema y tienden a pensar en términos de blanco o negro; nunca medias tintas. Están más preocupados por pensar sobre las cosas y en el análisis, que en los resultados actuales o a preocuparse personalmente por los demás. Para este estilo, el mundo es un problema que debe ser explorado y resuelto.



En cierta medida todos somos capaces de tomar los tres tipos de decisiones, pero tendemos a tener preferencia más por uno que por los otros dos. He aquí un ejemplo simple de los tres en contraste: cada uno de los estilos está sentado alrededor de una mesa tratando de averiguar qué hacer. Mientras que el estilo Personal se encuentra centrado en las necesidades de los involucrados y el mejor modo de utilizar sus talentos, al Práctico realmente no le importan tanto las necesidades personales o si las cosas se hacen bien; lo único que quiere lograr es que se hagan. Por último, el Analítico no ve razón para preocuparse por las personas involucradas o incluso por conseguir que se hagan las cosas, si no van a ser realizadas correctamente.

Todos tenemos un balance distinto de los tres estilos, esto es lo que hace que nuestras decisiones y acciones sean diferentes de otros. Esta manera de tomar decisiones y cómo las utilizamos, son el núcleo fundamental de lo que somos. Éstas están detrás de nuestras preferencias, nuestras fortalezas y nuestras debilidades. En las páginas siguientes encontrará una lista de capacidades que son el resultado de la combinación única de sus tres estilos de toma de decisiones. Es esta comprensión de sus fortalezas y debilidades, lo que le permitirá influir y cambiar su vida para alcanzar un mayor éxito personal. Es sólo entendiéndolo que seremos entonces capaces de modificarlo.



Resumen del Patrón Externo de Toma de Decisiones

Usted está bien desarrollado en las tres dimensiones de pensamiento (Personas, Tareas y Sistemas) en proporciones iguales. Usted puede ser competente en las tres dimensiones de valor, desde el pensamiento esquemático, hasta la practicidad de valorar a los demás. Usted aprecia y posee fortalezas iguales en: sistemas, reglas, estructuras, organización concreta, planeación detallada y habilidades con las personas. Usted es versátil y de rápido aprendizaje en estas áreas. Esto también puede llevarlo a aburrirse fácilmente o a sentirse ansioso en puestos que requieran demasiado o poco enfoque en cualquier dimensión de pensamiento por si solo, hasta la exclusión de otros (Ejem. ventas a domicilio requieren menos que excelente empatía). El nivel de desarrollo total en las tres dimensiones es igual y todas están altamente desarrolladas. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para ver una dimensión específica. Mientras veamos una dimensión de pensamiento con más claridad, más capaces somos de utilizarla; y por lo tanto mejores somos en ella.

Maximizadores

Versatilidad al tratar con las personas, desempeño o sistemas por igual.

Habilidad de aprendizaje rápido en una amplia variedad de áreas en el negocio.

Estabilidad, fiabilidad.

Buen potencial para dirigir a las personas y los negocios.

Entendimiento y comunicación con otros.

Planeación y organización.

Pensamiento esquemático.

Minimizadores

Se aburre fácilmente con tareas y responsabilidades limitadas.

Se puede tornar ansioso si las tres áreas (personas, desempeño y sistemas) no son utilizadas.

Puede tener demasiada habilidad para ciertas tareas que no requieran las tres áreas de pensamiento.

Puede aburrirse fácilmente o sentir que no hay retos si las tres áreas no se capitalizan.



Motivadores

Libertad en toma de decisiones.

Retos multifacéticos.

Independencia.

Relaciones personales.

Estatus y reconocimiento.

Sentido de pertenencia.

Necesidades para el Crecimiento

Identificación personal con necesidades personales, deseos y sistemas. Entendiendo cómo las puntuaciones altas balanceadas pueden impactar en los roles, deberes y éxito objetivo de una posición determinada.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Punto de vista empático (R)

Pensamiento práctico (R)

Juicio sobre los sistemas (R)

Entorno Preferido

Una atmosfera donde existe un intercambio abierto de ideas, buena voluntad para la retroalimentación; compartir decisiones y responsabilidades. Un rol que permite el uso más completo de las tres dimensiones externas de pensamiento.



Resumen del Patrón Interno de Toma de Decisiones

Usted se define a través de su trabajo, pero usted también se identifica con un sistema de reglas que tiene en la cabeza y que guía sus acciones y su vida. Usted tiene algún tipo de sistema de dirección interno que le ayuda a saber donde ir y cómo quiere llegar, sin embargo allí existe incertidumbre. Usted tiene un buen entendimiento de su trabajo y de sus roles en la vida, pero tiene leve incertidumbre acerca de cómo este rol encaja con usted, o viceversa. Usted no se valora lo suficiente solamente por quién es, en vez de valorarse por lo que hace o que tan bien lo hace. Su niveles totales de desarrollo en las dimensiones de los Sistemas y las Tareas son los más altos de las tres, pero sólo moderadamente desarrolladas en este momento. La dimensión de las Personas es un poco menos desarrollada que las otras, pero sólo moderadamente en este momento. El nivel de desarrollo habla de su habilidad para ver una dimensión específica. Mientras veamos con más claridad una dimensión del pensamiento, más capaces seremos al utilizarla; por lo tanto, seremos mejores en ella.

Maximizadores

Buena Ética Laboral.
Manejo de Problemas.
Autoempuje.

Minimizadores

Desvaloración de sí mismo
Ser muy duro consigo mismo
Auto gestión
Niveles de estrés

Motivadores

Oportunidad para Desarrollar más Potencial Propio, Sentido de la Misión, Posesiones Materiales

Necesidades para el Crecimiento

Digerir y apreciar los logros pasados: autoapreciación a través de tomar más tiempo para la reflexión o evaluación.

Objetivos para el Refuerzo (R) y el Desarrollo (D)

Autoestima (D) Auto control interno (D) Programación de proyectos (D)

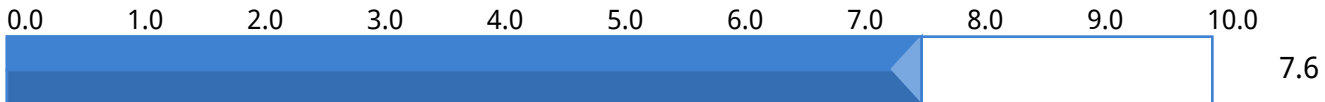


Esta gráfica resume las 6 Categorías que componen el Perfil de Talento Innermetrix. Una descripción y puntuación media para cada categoría se muestra a continuación.

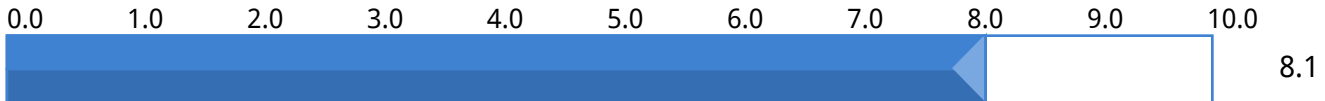
Este Perfil Attribute Index Ventas se encuentra diseñado para medir objetivamente las capacidades indispensables para la obtención del éxito en ventas. El presente reporte tiene por objeto proporcionar información valiosa sobre las aptitudes y habilidades específicas de John en las cinco categorías indispensables involucradas en el proceso de ventas, tales como: Prospectar nuevos clientes, Saludar construyendo su confianza, Calificar sus necesidades, Demostrar el producto o servicio a través de la intención y la verbalización, Influir adecuadamente consolidando la fe del prospecto en el proveedor y finalmente, Cerrar la venta de manera exitosa.

Componentes Gráficos del Reporte

A. PROSPECTAR



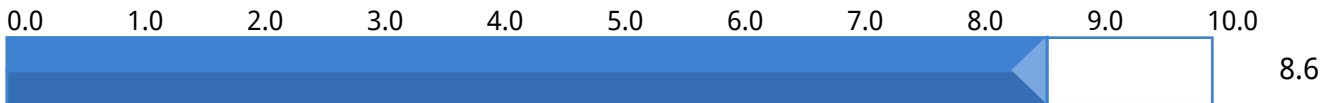
B. SALUDAR



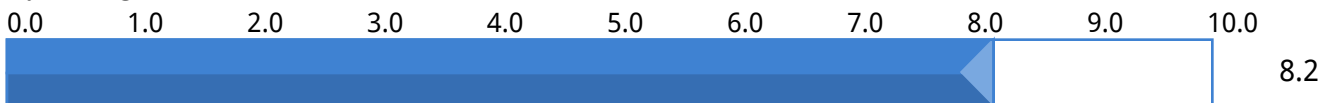
C. CALIFICAR



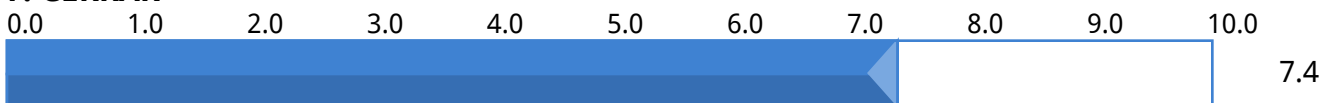
D. DEMOSTRAR



E. INFLUIR



F. CERRAR



John Doe



A. PROSPECTAR (7.6)

Este es el primer paso de cualquier venta. Esta es la fase en la cuál se identifican los prospectos, donde se recolecta la información detallada de los antecedentes, se coordina la actividad física de la documentación tradicional y se desarrolla una estrategia global de venta cara-a-cara.

B. SALUDAR (8.1)

El primer encuentro cara-a-cara entre el prospecto y el vendedor. Este paso está diseñado para permitir al vendedor mostrar su interés sincero en el prospecto para ganar una aceptación positiva y desarrollar un sentido de respeto mutuo y armonía. Se trata de la primera fase de construcción de la confianza y pone el proceso de venta cara-a-cara en movimiento.

C. CALIFICAR (7.5)

El análisis detallado necesario de la venta cara-a-cara. Este paso de la venta permite al vendedor descubrir lo que el prospecto comprará, cuándo comprará y bajo qué condiciones comprará. Se le permite al prospecto identificar y verbalizar su nivel de interés, sus deseos, las necesidades específicas y detalladas del producto o del servicio que el vendedor le está ofreciendo.

D. DEMOSTRAR (8.6)

Este paso permite al vendedor presentar su conocimiento sobre el producto de tal forma que cumpla lo declarado o con los deseos implícitos así como las necesidades o las intenciones del prospecto que son identificadas y verbalizadas en la fase de calificación de la venta.

E. INFLUIR (8.2)

La gente actúa en consecuencia de aquello en que cree con suficiente fuerza. En este paso, el vendedor crea el valor agregado y supera la tendencia que muchos prospectos tienen de poner poca fe o confianza en lo que se les ha dicho. Esta es la fase de la venta en la que se consolida la fe del prospecto en el proveedor, el producto o servicio; y el vendedor.



F. CERRAR (7.4)

La fase final está cerrando. Esta fase de la venta está pidiendo al prospecto que compre, frente a las objeciones, manejando cualquier negociación necesaria y completando la transacción para la satisfacción mutua.

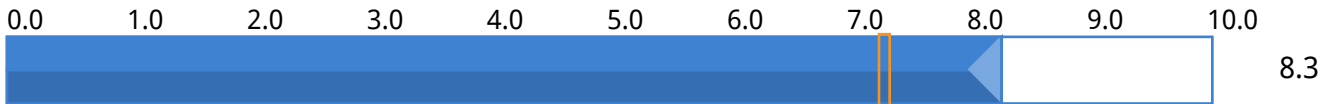


Descripción de la Categoría

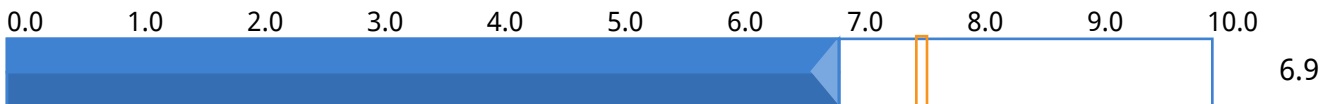
Este es el primer paso de cualquier venta. Esta es la fase en la cuál se identifican los prospectos, donde se recolecta la información detallada de los antecedentes, se coordina la actividad física de la documentación tradicional y se desarrolla una estrategia global de venta cara-a-cara.

Componentes Gráficos de la Categoría

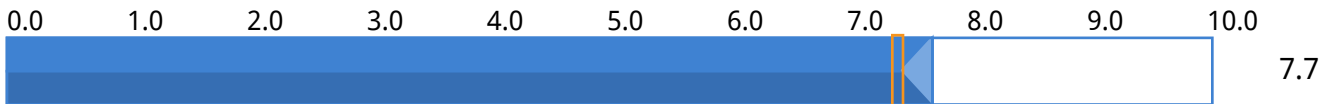
Iniciativa



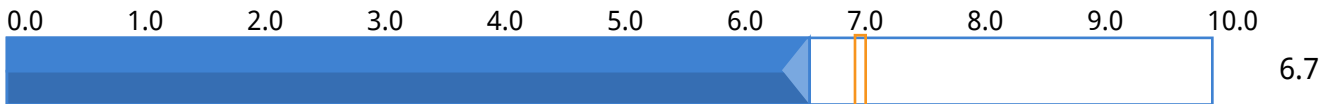
Toma Intuitiva de Decisiones



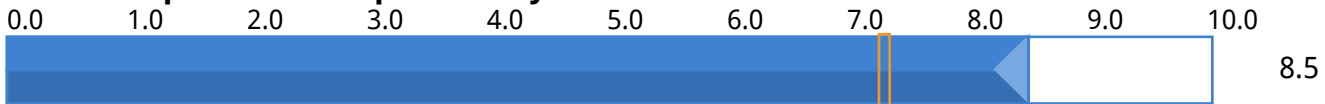
Persistencia



Rol de Confianza



Habilidad para el Arranque de Proyectos



John Doe

Descripción de la Categoría

Iniciativa (8.3)

Define la capacidad de John para dirigir su energía en la realización de una meta sin contar con un catalizador externo.

Toma Intuitiva de Decisiones (6.9)

Define la capacidad de John para organizar con precisión su percepción intuitiva respecto de una situación en una decisión o acción.

Persistencia (7.7)

Define la capacidad de John para mantenerse en curso en tiempos de dificultad.

Rol de Confianza (6.7)

Define la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en la creencia de su propio triunfo.



Habilidad para el Arranque de Proyectos (8.5)

Define la capacidad de John en encontrar sus propios motivadores para completar la tarea y el grado en que mantendrá ese curso en mira de la adversidad.

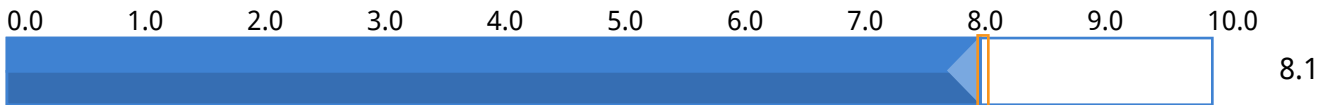


Descripción de la Categoría

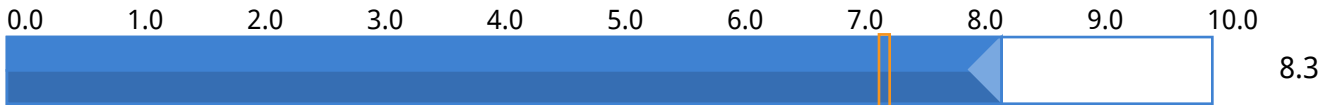
El primer encuentro cara-a-cara entre el prospecto y el vendedor. Este paso está diseñado para permitir al vendedor mostrar su interés sincero en el prospecto para ganar una aceptación positiva y desarrollar un sentido de respeto mutuo y armonía. Se trata de la primera fase de construcción de la confianza y pone el proceso de venta cara-a-cara en movimiento.

Componentes Gráficos de la Categoría

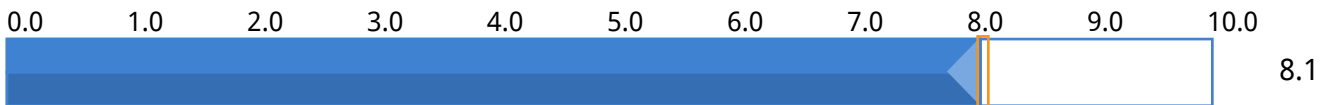
Actitud hacia los Demás



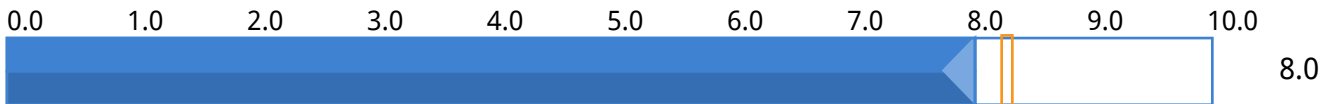
Iniciativa



Relacionarse con los Demás



Sensibilidad hacia los Demás



John Doe

Descripción de la Categoría

Actitud hacia los Demás (8.1)

Define la capacidad de John para mantener una positiva, objetiva y abierta actitud hacia los demás.

Iniciativa (8.3)

Define la capacidad de John para dirigir su energía en la realización de una meta sin contar con un catalizador externo.

Relacionarse con los Demás (8.1)

Define la capacidad de John para coordinar los puntos de vista personales y conocimiento de otros en interacciones efectivas.

Sensibilidad hacia los Demás (8.0)

Define la capacidad de John para ser consciente y sensible de los sentimientos de otros, mas, sin permitir que esta consciencia interfiera en su camino cuando se trata de tomar decisiones objetivas.

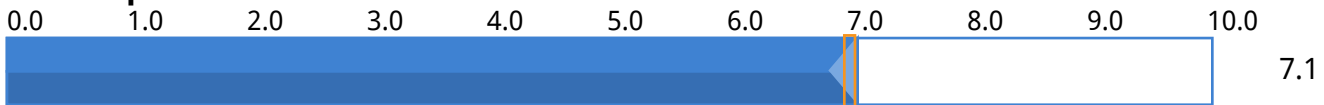


Descripción de la Categoría

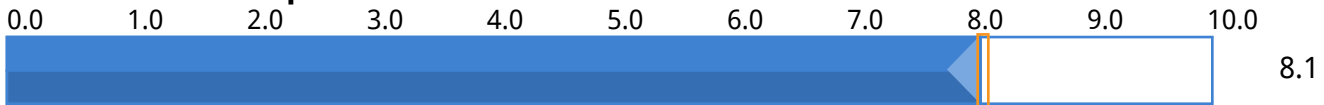
El análisis detallado necesario de la venta cara-a-cara. Este paso de la venta permite al vendedor descubrir lo que el prospecto comprará, cuándo comprará y bajo qué condiciones comprará. Se le permite al prospecto identificar y verbalizar su nivel de interés, sus deseos, las necesidades específicas y detalladas del producto o del servicio que el vendedor le está ofreciendo.

Componentes Gráficos de la Categoría

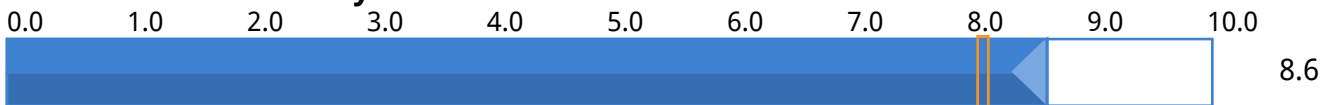
Toma Equilibrada de Decisiones



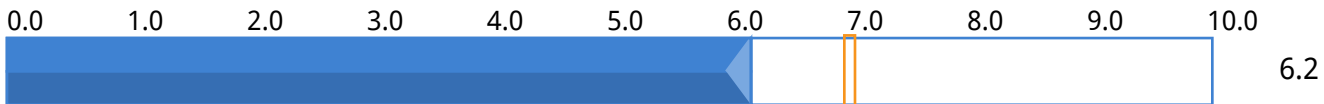
Punto de Vista Empático



Análisis de Problemas y Situaciones



Confianza en Sí Mismo



John Doe

Descripción de la Categoría

Toma Equilibrada de Decisiones (7.1)

Define la capacidad de John para ser objetivo y evaluar objetivamente los diferentes aspectos (gente y otros) de una situación; así como su capacidad para tomar decisiones éticas tomando en cuenta todos los aspectos y componentes de la situación.

Punto de Vista Empático (8.1)

Define la capacidad de John para percibir y entender los sentimientos y actitudes de otros o para colocarse en los zapatos de otros.

Análisis de Problemas y Situaciones (8.6)

Define la capacidad de John para identificar los elementos de una situación problemática y para entender qué componentes son críticos.

Confianza en Sí Mismo (6.2)

Define la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en su deseo de triunfar y en la creencia de que posee las capacidades para hacerlo.

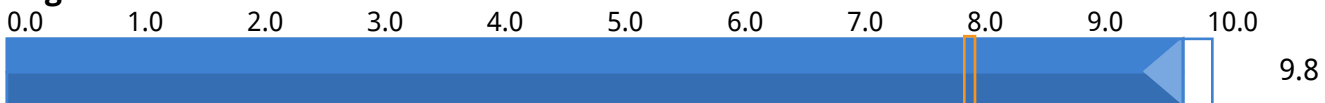


Descripción de la Categoría

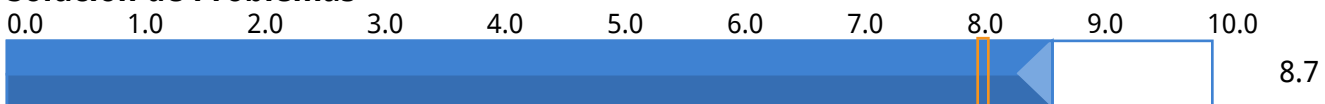
Este paso permite al vendedor presentar su conocimiento sobre el producto de tal forma que cumpla lo declarado o con los deseos implícitos así como las necesidades o las intenciones del prospecto que son identificadas y verbalizadas en la fase de calificación de la venta.

Componentes Gráficos de la Categoría

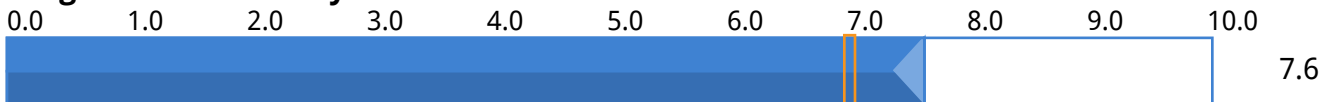
Organización Concreta



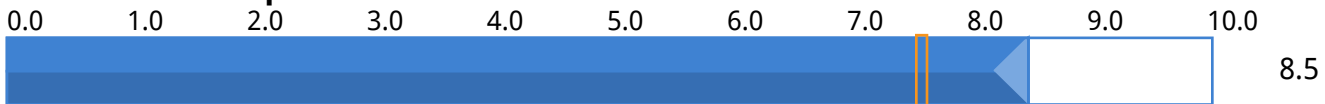
Solución de Problemas



Programación de Proyectos



Sentido del Tiempo



John Doe

Descripción de la Categoría

Organización Concreta (9.8)

Define el entender de John sobre las necesidades inmediatas y concretas de una situación, a fin de establecer un plan efectivo de acción que las cubra.

Solución de Problemas (8.7)

Define la capacidad de John para identificar las soluciones alternativas a un problema y para elegir la mejor opción.

Programación de Proyectos (7.6)

Define la capacidad de John para entender la correcta asignación de los recursos con el propósito de hacer las cosas dentro de un plazo definido.

Sentido del Tiempo (8.5)

Define la capacidad de John para evaluar la situación de tal manera que sus declaraciones, decisiones y acciones sean las mas efectivas, precisas y oportunas.

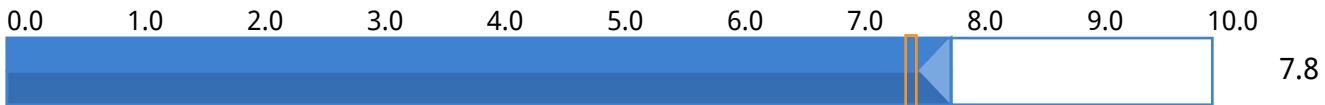


Descripción de la Categoría

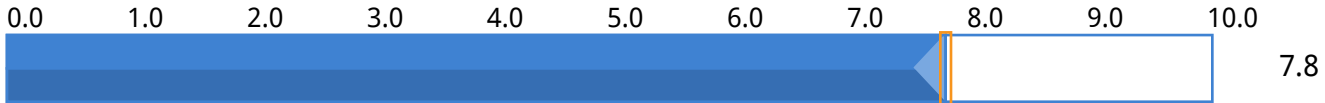
La gente actua en consecuencia de aquello en que cree con suficiente fuerza. En este paso, el vendedor crea el valor agregado y supera la tendencia que muchos prospectos tienen de poner poca fe o confianza en lo que se les ha dicho. Esta es la fase de la venta en la que se consolida la fe del prospecto en el proveedor, el producto o servicio; y el vendedor.

Componentes Gráficos de la Categoría

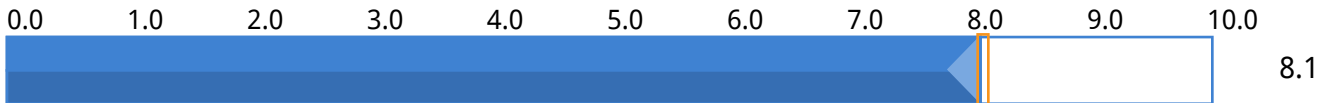
Flexibilidad



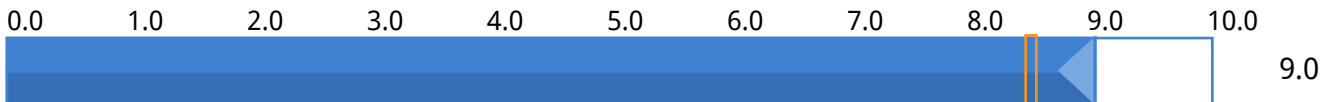
Persuasión



Entendimiento de la Actitud



Entendimiento de las Necesidades Motivacionales



John Doe

Descripción de la Categoría

Flexibilidad (7.8)

Define la capacidad de John para integrar fácilmente, modificar y responder al cambio con una mínima resistencia personal.

Persuasión (7.8)

Define la capacidad de John para presentar su punto de vista de tal manera que sea aceptada por otros.

Entendimiento de la Actitud (8.1)

Define la capacidad de John para leer entre líneas, entender el lenguaje corporal, el retraimiento, el estrés y las emociones.

Entendimiento de las Necesidades Motivacionales (9.0)

Define la capacidad de John para entender las necesidades y deseos de los empleados y para utilizar este conocer en su motivación hacia el éxito.

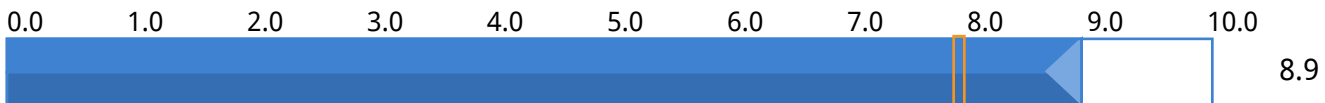


Descripción de la Categoría

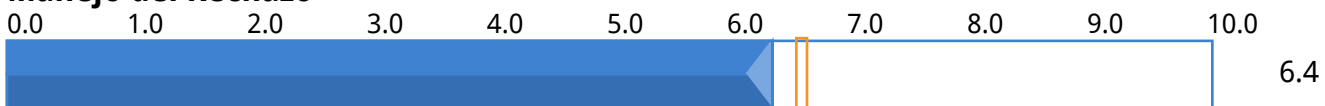
La fase final está cerrando. Esta fase de la venta está pidiendo al prospecto que compre, frente a las objeciones, manejando cualquier negociación necesaria y completando la transacción para la satisfacción mutua.

Componentes Gráficos de la Categoría

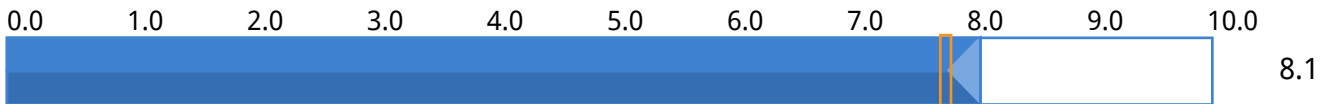
Atención al Detalle



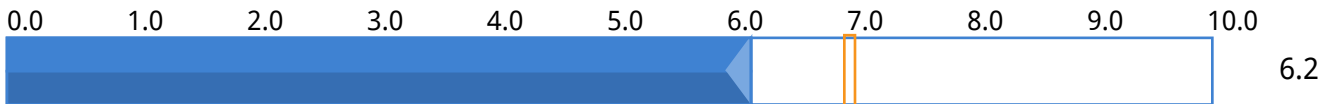
Manejo del Rechazo



Orientación a Resultados



Confianza en Sí Mismo



John Doe

Descripción de la Categoría

Atención al Detalle (8.9)

Define la capacidad de John para ver y prestar atención a los detalles.

Manejo del Rechazo (6.4)

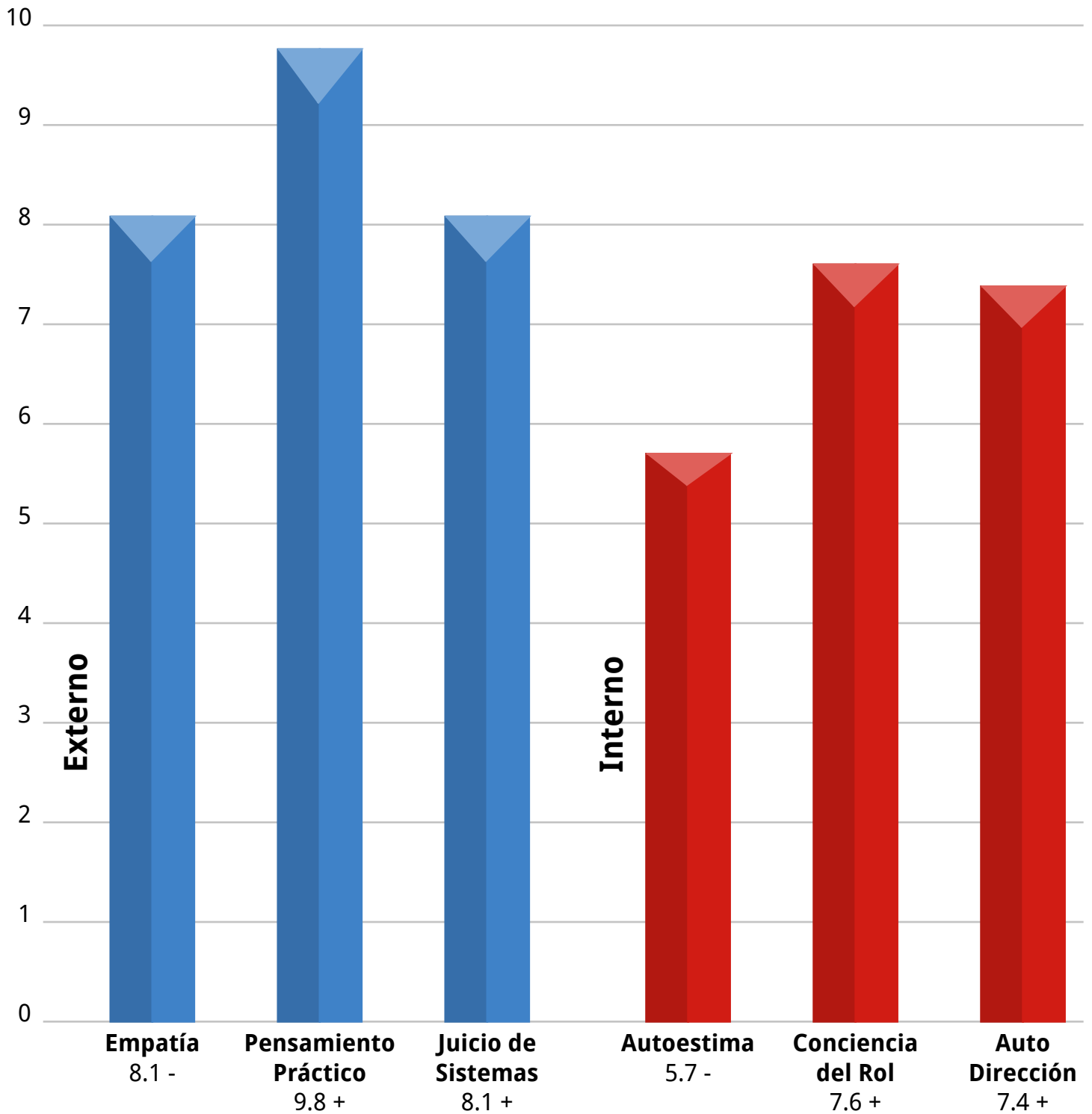
Define la capacidad de John para evitar adoptar el rechazo o la crítica, de una manera excesivamente personal.

Orientación a Resultados (8.1)

Define la capacidad de John para identificar las acciones necesarias para completar la tarea y obtener resultados.

Confianza en Sí Mismo (6.2)

Define la capacidad de John para desarrollar y mantener su fuerza interna con base en su deseo de triunfar y en la creencia de que posee las capacidades para hacerlo.



John Doe



- Organización Concreta (9.8)
- Pensamiento Práctico (9.8)
- Respeto por la Propiedad (9.8)
- Reconocimiento y Estatus (9.8)
- Desarrollar a Otros (9.0)
- Libertad de Prejuicios (9.0)
- Entendimiento de las Necesidades Motivacionales (9.0)
- Habilidad para Integrar (9.0)
- Establecer Metas Realistas a Otros (9.0)
- Solución Teórica de Problemas (9.0)
- Atención al Detalle (8.9)
- Dirección de Otros (8.9)
- Orientación a la Calidad (8.9)
- Corregir a Otros (8.7)
- Consistencia y Confiabilidad (8.7)
- Solución de Problemas (8.7)
- Análisis de Problemas y Situaciones (8.6)
- Sentido del Tiempo (8.5)
- Habilidad para el Arranque de Proyectos (8.5)
- Enfoque a Metas y Proyectos (8.3)
- Iniciativa (8.3)
- Empuje (8.3)
- Uso del Sentido Común (8.2)
- Actitud hacia los Demás (8.1)
- Pensamiento Conceptual (8.1)
- Punto de Vista Empático (8.1)
- Conciencia Humana (8.1)
- Monitoreo de Otros (8.1)
- Relaciones Personales (8.1)
- Relacionarse con los Demás (8.1)
- Respeto por las Políticas (8.1)
- Orientación a Resultados (8.1)
- Sentido de Pertenencia (8.1)
- Juicio Sobre los Sistemas (8.1)
- Entendimiento de la Actitud (8.1)
- Ética en el Trabajo (8.1)
- Evaluar a Otros (8.0)
- Expectativas Realistas (8.0)
- Sensibilidad hacia los Demás (8.0)
- Seguimiento de Direcciones (8.0)
- Ver Problemas Potenciales (8.0)
- Flexibilidad (7.8)
- Evaluar lo Dicho (7.8)
- Persuasión (7.8)
- Persistencia (7.7)
- Actitud Enfocada a la Honestidad (7.7)
- Posesiones Materiales (7.6)
- Programación de Proyectos (7.6)
- Conciencia del Rol (7.6)
- Obtención de Compromisos (7.5)
- Satisfacer los Estándares (7.5)
- Compromiso Personal (7.5)
- Diplomacia (7.4)
- Pensamiento Proactivo (7.4)
- Autodirección (7.4)
- Autodisciplina y Sentido del Deber (7.4)
- Sentido del Deber (7.4)
- Planeación a Largo Plazo (7.2)
- Toma Equilibrada de Decisiones (7.1)
- Control Emocional (6.9)
- Creatividad (6.9)
- Toma Intuitiva de Decisiones (6.9)
- Delegación del Control (6.9)
- Gestión de Problemas (6.8)
- Transmitir los Valores del Rol (6.7)
- Placer por el Trabajo (6.7)
- Rol de Confianza (6.7)
- Manejo del Rechazo (6.4)
- Fijarse Metas Personales Realistas (6.3)
- Autogestión (6.3)
- Responsabilidad Personal (6.2)
- Confianza en Sí Mismo (6.2)
- Manejo del Estrés (5.7)
- Autoestima (5.7)
- Automejora (5.7)
- Autocontrol (5.2)
- Responsabilidad por los Demás (5.0)
- Autoevaluación (4.7)