



ByJCONSULTING

Autoconocimiento Personal



Cada mañana, cuando nos miramos al espejo, ¿conocemos a la persona que vemos? Claro que reconocemos sus rasgos físicos, de hecho, es una imagen nuestra. No puede ser de otra manera.

Pero ¿conocemos su personalidad, su carácter, como se comporta?

Sobre la teoría de la personalidad se viene investigando y trabajando desde el siglo V a.C. Desde Hipócrates, cuando identificó “cuatro humores” diferentes hasta la publicación de la obra referente “Tipos Psicológicos” del suizo Carl Gustav Jung.

Concernos bien a nosotros mismos es el punto de partida para poder desarrollarnos y crecer tanto en nuestro entorno profesional como personal. Y este autoconocimiento personal no lo podemos hacer solos, necesitamos ayuda externa.

Por supuesto que nadie se conoce mejor que uno mismo, pero también es cierto que contar con un asesoramiento profesional y buenas herramientas externas nos facilitará dicha tarea.

En el mercado hay disponibles varios recursos.

Nosotros confiamos en el Perfil Personal Insights Discovery, como la base y el inicio de tu viaje al autoconocimiento.

Tras completar el Evaluador con 25 bloques de preguntas, se genera un informe con tu Perfil Personal. Dicho Perfil es único y solo para ti. En el aparecerá cuáles son tus preferencias de comportamiento, tus puntos fuertes y puntos a desarrollar y como te ven los demás. Utilizando cuatro colores, y dos gráficos, resulta muy didáctico y fácil de comprender.

La herramienta Insights Discovery se basa en la tipología de Carl G. Jung y con una base de más de 8.000 afirmaciones, genera un informe con una alta probabilidad de que sea aplicable a tu persona.

¿Cómo puede ayudar esta herramienta a mi Equipo de Ventas?

En general, el Perfil te ayudará a:

- Aumentar tu autoconocimiento
- Ser más eficaz en tu trabajo
- Contribuir al rendimiento de tu Equipo
- Ayudar a crear un buen ambiente en tu organización.

Y en particular, para las personas del área de Ventas:

- Le ayudará a ejercer su **influencia en los clientes para vender más.**
- Entenderá cuál es su comportamiento en cada una de las fases de la Venta:

- 1.- Antes de empezar. La preparación
- 2.- Identificar necesidades
- 3.- Formular nuestra propuesta
- 4.- Manejar la resistencia
- 5.- Conseguir un compromiso
- 6.- Después de la venta. Seguimiento.

El Perfil no sirve para saber si una persona es competente como vendedor, ni su motivación para el puesto. Por tanto, hay que ser prudentes al utilizarlo como herramienta en un proceso de selección.

Conocernos mejor a nosotros mismos es un buen inicio para desarrollar un Equipo de Ventas competente que alcance los retos Comerciales de la organización.



ByJCONSULTING
impulsamos tu negocio

Más información en:
www.byjconsulting.com