



## Futura Ventas Juan Perez

---

**Fecha Realización:** 2025-02-21

---

**Nombre:** Juan

---

**Apellido:** Perez

---

**Género:** Masculino

---

**E-mail:** jperez@futuresuite.com

---

**Ciudad:** SANTO DOMINGO

---

**País:** Dominican Republic

---

**Perfil:** Persuasivo - Detallista (P Alto - D Alto)

---

## FuturaVentas

Esta es una Prueba para Determinar el Estilo de Ventas del aplicante basado en su Perfil ADEP

Primero vamos a definir lo que es un (a) vendedor (a):

Un (a) vendedor(a) es una persona que se dedica a vender productos y/o servicios.

Vender, en realidad significa convencer.

Por eso muchas veces oímos que alguien dice "quiero venderte una idea". Esto en realidad significa "quiero convencerte con mi idea". De la misma manera que el Modelo ADEP no establece si una persona es buena o mala para cierta tarea, sino más bien define cuáles son las tareas más afines a esta persona. El propósito de FuturaADEP Ventas parte del siguiente principio:

Todas las personas a lo largo de sus vidas efectúan labores de ventas, ya sea en forma consciente o inconsciente. La mamá que educa a su hijo para que coma con buenos modales, en realidad le está vendiendo la idea de que hacer esto es algo beneficioso para él.

Siguiendo con este ejemplo, la mamá puede intentar lograr su objetivo de diversas maneras:

1. Razonando con calma con su hijo.
2. Regañándolo.
3. Amenazando con castigarle.

¿Cuál de estos estilos es el más efectivo?

La respuesta correcta es: Depende del hijo, de la experiencia concreta y de las circunstancias del momento.

Es decir no hay una sola respuesta que sea correcta para todos los casos.

Lo mismo sucede al analizar el Estilo de Ventas de una Persona.

No podemos tener el mismo estilo para vender una oferta en TV que para vender un plan de seguro médico.

Dividimos la Función de Ventas en los siguientes componentes:

## 1. Estilo Personal

Auto Confianza (en qué basa su autoconfianza)(es seguro por naturaleza, porque ha estudiado bien los productos, etc)

Cumplimiento de Procedimientos (cómo maneja los precios establecidos, descuentos, etc)

Fijación de Metas (cómo fija sus metas)

## 2. Preparación

Obtención de Información Previa (sobre los productos o servicios que va a vender).

Determinación de las Necesidades de Compra del Cliente (cómo lo hace).

Búsqueda de Resultados (cómo los va a obtener).

## 3. Prospección

Clientes Nuevos (cómo los consigue).

Sentido de Urgencia.

## 4. Proceso

Presentación del Producto o Servicio al Cliente (cómo lo hace).

Seguimiento (cómo lo maneja, insistencia, persistencia, deja espacio para que el cliente analice la propuesta, etc).

## 5. Argumentación

Comparación de Productos o Servicios Similares (cómo lo hace).

Presentación de Características Favorables de su Producto o Servicio (cómo lo hace).

## 6. Gestión

Habilidad para escuchar a sus clientes

Estilo de Cierre (rápido, consultivo, convence lentamente pero con seguridad,etc).

Actitud de Servicio (atención, manejo de reclamos, servicio post venta, etc)

## Instrucciones

### ¿Cómo Utilizar Este Informe?

Normalmente se tiende a creer que todos los vendedores deben tener una personalidad Persuasiva y Autoritaria.

Estos estilos pueden ser adecuados cuando se trata de ventas de productos o servicios que se adquieren de manera impulsiva. Por ejemplo las famosas ofertas por TV, las promociones de planes de viajes, etc.

Sin embargo, existen muchos productos y servicios que por el contrario, pueden ser ofrecidos y vendidos con mejores resultados por personalidades Estables y Detallistas. Las ventas de maquinaria, instrumentos, equipos hospitalarios, proyectos de inversión son ejemplos que caen en este grupo.

Antes de seleccionar y contratar vendedores, es muy importante comprender cuáles son las funciones más importantes para la venta de sus productos o servicios, según las características de estos.

En una empresa que vende tarjetas de crédito, la prospección es una función muy importante ya que cada vez que se realiza una venta se requiere disponer de un nuevo prospecto a quien venderle.

Una empresa que vende maquinaria pesada obtendrá mejores resultados contratando vendedores que puedan presentar con mucho detalle y argumentos que tengan buen respaldo, las funciones y las ventajas de estos equipos.

Con FuturaADEP Ventas, Ud. Puede crear un mapa de las funciones de ventas más importantes según las características de sus productos o servicios.

## Estilos de Personalidad

Toda persona posee dos Estilos de Personalidad:

### Estilo Natural

Es el que utiliza cuando se encuentra solo, con miembros de su familia, amigos o en un ambiente en el que no requiere interactuar con un entorno exterior.

### Estilo Adaptado

Por ejemplo, cuando se presenta en su trabajo, cuando entra al cine o cuando entra en una iglesia.

## El Modelo ADEP

El Modelo ADEP define cuatro estilos de personalidad:

### Autoritario

Conducta orientada a la acción, a la rápida solución de problemas, a la toma de decisiones y a la asunción de riesgos. Al autoritario le gusta tomar decisiones por sí mismo y para otros.

### Detallista

Conducta orientada a la explicación, a la investigación de datos para asegurarse su precisión. Al detallista le gusta llevar un plan hasta el final sin descuidar los pormenores.

### Estable

Conducta orientada a los métodos, a mantener el equilibrio y la armonía. El estable disfruta trabajar con otras personas como parte del equipo.

### Persuasivo

Conducta orientada a las personas, a la interacción, a las relaciones interpersonales y al

uso de tácticas persuasivas. Al persuasivo le gusta socializar y llevar a otros a través de la argumentación.

## Interacción entre los Estilos Natural y Adaptado

Existe un Perfil ADEP para cada uno de estos estilos. Es decir un Perfil ADEP Natural y un Perfil ADEP Adaptado. Cuando estos dos perfiles son muy diferentes, se puede producir estrés como consecuencia del esfuerzo que se debe realizar para modificar el estilo natural y adaptarse al ambiente que requiere el entorno.

## Perfil ADEP de Ventas

El Perfil ADEP de Ventas está basado en el Perfil ADEP Adaptado, ya que este es el estilo que se utiliza al poner en práctica la Gestión de Ventas.

## Estilos Natural y Adaptado

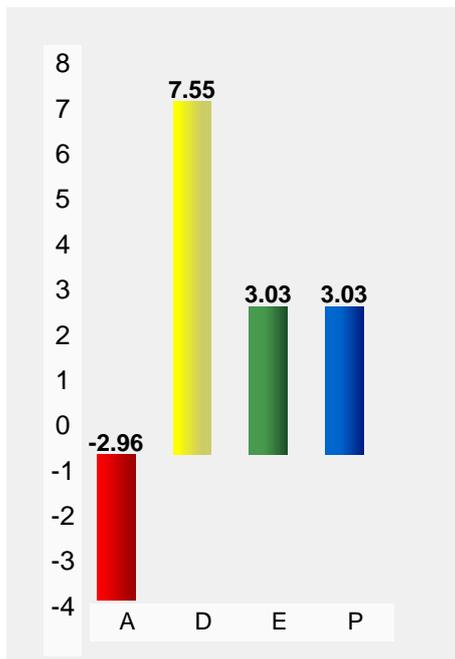
Entornos	Natural	Adaptado
<b>Comunicación</b>	Juan tiene una muy buena comunicación. Es gentil, y a su vez simpático y sumamente agradable. Tiene un buen sentido del humor, con el cual congenia fácilmente con otras personas.	Juan se acopla de acuerdo con su interlocutor para causar una buena impresión. Le gusta llamar la atención con su buen humor, es muy educado y gentil al conversar con otras personas.
<b>Retos</b>	A Juan le cuesta asumir situaciones de retos, ya que su natural temor se combina con su falta de disciplina.	Juan prefiere la rutina y participar en las relaciones sociales, no le agrada esforzarse más de lo debido ya que no le gusta salir de su zona de confort.
<b>Conflictos</b>	Juan puede dejar pasar de largo excelentes oportunidades, ya que evita aquellas situaciones que le demanden demasiado esfuerzo.	Los conflictos de Juan suelen derivarse por la apatía que muestra, puede que no cumpla con la disciplina impuesta por la organización.
<b>Ritmo</b>	Juan se desempeña a un ritmo pausado. Este depende de la motivación que tenga con las actividades. Si le agradan lo hará con mayor rapidez y entusiasmo. Por el contrario aquellas que no lo motiven las hará con desgano y lentitud.	Juan muestra un ritmo lento. Puede que no dirija su atención hacia el cumplimiento de metas, ya que tiende a priorizar el contacto social. Es importante utilizar esta destreza para el bien común.
<b>Relaciones</b>	Juan tiene buenas relaciones interpersonales. Le resulta fácil vincularse con los demás. Sabe desenvolverse con simpatía y cordialidad.	Juan tiene gran capacidad para adaptarse a las circunstancias que puedan presentarse. Le gusta mantener un ambiente laboral armonioso.
<b>Reglas</b>	A Juan si bien le gustan las reglas y se adapta a ellas, le puede costar acostumbrarse a ciertos cumplimientos por su falta de disciplina.	Juan tiene buena disposición para cumplir con las reglas, pero le falta rigor y disciplina.

<b>Fortalezas</b>	Juan es atento y diplomático. Le agrada la diversión y está lleno de buen humor.	Las fortalezas de Juan son su carácter positivo, su buen humor, su calidad humana y su capacidad de afrontar con entereza las dificultades.
<b>Debilidades</b>	Juan carece de cualidades fundamentales como la motivación y la disciplina.	Juan necesita de motivación exterior para poder cumplir con sus funciones, pues se le dificulta abandonar la comodidad en la que generalmente se encuentra.

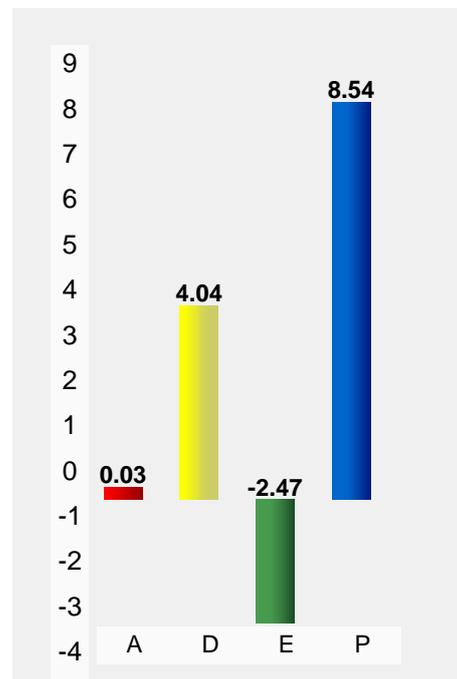
## Gráficos FuturaADEP



Estilo Natural



Estilo Adaptado



## Mapa de Prioridades

N°	Función
1	Actitud de Servicio
2	Búsqueda de Resultados
3	Seguimiento
4	Cumplimiento de Procedimientos
5	Sentido de Urgencia

## Estilo Personal

---

### Auto Confianza

Juan suele comparar con gran precisión y detalle los productos o servicios similares.

A Juan le gusta estar al tanto de cada detalle de la competencia y mantenerse sumamente informado, por ello al momento de comparar los productos o servicios similares logra hacerlo con gran fluidez verbal, siendo preciso y explicando con minuciosidad todas las particularidades a tener en cuenta, hace un contraste entre ambos.

### Cumplimiento de Procedimientos

Juan sigue los procedimientos para poder cumplir con sus metas laborales y personales.

Juan se plantea presupuestos y metas concretas, en las cuales invierte la energía y los recursos suficientes para lograrlo. Los procesos de toma de decisiones que están limitadas a la participación de otras personas las maneja con prudencia, no se apresura ante ofertas magníficas que no conoce realmente, por lo cual, es posible que no cometa errores que impliquen perder estabilidad o economía, pero podría dejar pasar inesperadas oportunidades debido a que evita asumir riesgos no previstos.

### Fijación de Metas

Juan trabaja mejor bajo presión, pues no se debilita con la premura del tiempo o con el estrés de las entregas apresuradas.

Juan suele ser una persona que trabaja fácilmente bajo presión, cuando se propone metas las cumple a cabalidad, aunque ello le implique sacrificar situaciones personales o familiares, sin embargo le cuesta actuar bajo supervisión, se intimida fácilmente cuando es medido y ante situaciones de comparaciones con sus pares.

## Preparación

---

### Obtención de Información Previa

Juan suele ser una persona que se asegura previamente de las características y preferencias de sus clientes

Juan suele utilizar diversas estrategias de conocimientos previos, sin embargo evita emplearlas inútilmente o desgastarlas en situaciones inciertas, por lo cual dicha característica es su herramienta más infalible de persuasión para asegurar el cumplimiento de su objetivo comercial.

### Determinación de las Necesidades de Compra del Cliente

Juan se comunica con los clientes con facilidad con el fin de informarse sobre las preferencias de estos y buscar suplir sus necesidades sin descuidar el éxito propio.

Juan es una persona que para determinar cuáles son las necesidades de compra de los clientes, prefiere comunicarse con ellos a fin de informarse sobre el tema y poder llevar adelante las ventas teniendo en cuenta sus preferencias, de este modo no solamente podrá satisfacer dichas necesidades sino también alcanzar el éxito laboral esperado. Aprovechando sus habilidades sociales se informa sobre el estilo de compra que desean los consumidores.

### Búsqueda de Resultados

Juan considera las habilidades sociales como una herramienta que le permitirá obtener los resultados deseados.

Juan es una persona que para cumplir con los objetivos deseados tiene como eje principal la relación con los demás, considera que las habilidades sociales van a ser un ingrediente importante en las ventas, ya que el intercambio con los clientes resulta fundamental para motivarlos y de este modo obtener resultados más exitosos.

## Prospección

---

### Clientes Nuevos

Juan tiende a ser innovador y creativo, busca llegar a terrenos, personas o estilos que los demás no han logrado.

Para Juan la consecución de clientes nuevos, con métodos novedosos es su fortaleza principal, sin embargo se le facilita en mayor medida el trabajo de manera individual, pues no se le hace difícil poner en marcha sus planes, actúa con disciplina y constancia, pero transmitir sus ideas a los otros y esperar de ellos el cumplimiento cabal de sus proyecciones le hace perder fácilmente la calma y retrasar los procesos.

### Sentido de Urgencia

Juan busca información consultando con las personas que lo rodean sin poder resolver situaciones de urgencia con rapidez.

Juan es una persona que frente a situaciones de urgencia le cuesta llevar adelante soluciones sin consultar con otras personas, ya que es un tanto inseguro para tomar decisiones con autonomía, necesita de las opiniones de los demás para decidir con mayor tranquilidad y seguridad. Si bien no tiene dificultades para buscar ayuda e intercambiar ideas le cuesta afrontar con independencia situaciones que requieren de rapidez. En momentos críticos puede volverse obstinado en querer resolver todos los conflictos a la perfección siendo quien crea y propone las soluciones, ya que debido al aumento de su ansiedad se vuelve dependiente de los detalles más que de las personas.

## Proceso

---

### **Presentación del Producto o Servicio al Cliente**

Juan suele establecer una buena empatía presentando el producto con precisión y detalle.

Juan suele ser sumamente empático para relacionarse, logra establecer un buen entendimiento con sus clientes. Es muy preciso para presentar el producto o servicio, comenta los detalles más importantes a tener en cuenta, y busca despejar todas las inquietudes que pudieran surgir, por lo que evidencia una actitud comercial altamente calificada y profesional.

### **Seguimiento**

A Juan no se le dificulta realizar el seguimiento a sus clientes habituales al mismo tiempo que hace ventas nuevas.

Juan es una persona que puede adaptarse fácilmente a sus actividades y cambia de tarea sin que ello le signifique una pérdida de concentración o de tiempo significativa, puede manejar varias cosas a la vez y llevar a buen fin cada acción que emprenda, razón por la cual, no se limita simplemente a realizar la venta, sino que realiza el respectivo seguimiento, aun cuando el cliente no lo solicite específicamente.

## Argumentación

---

### Comparación de Productos o Servicios Similares

Juan establece fácilmente la diferencia entre sus productos o servicios y los de la competencia.

Juan desarrolla nuevas estrategias de acción, que le permiten establecer y radicar su discurso con base en las ventajas competitivas de sus ofertas y centrar su atención del cliente en el carácter diferencial que le permite descubrir en lo que ofrece la mejor opción para realizar la compra, sin embargo, dicha característica, no le hace una persona que compite de manera desleal o que resalta las diferencias negativas de los productos de su competencia con la intención de lograr ventas efectivas.

### Presentación de Características Favorables de su Producto o Servicio

A Juan le agrada explicar las bondades de su producto con gran detalle, pero sin desviarse del tema principal.

Juan al momento de ingresar a trabajar en un sitio, le agrada contar con precisión respecto de todos los detalles y particularidades del servicio o producto que va a ofrecer, para poder tener un conocimiento real y gran pericia al momento de desarrollar la gestión comercial. Por ello su estilo de venta es con detalle, precisión y cierta capacidad de razonamiento, pero sin desviarse del tema principal que lo convoca.

## Gestión

---

### **Habilidad para Escuchar a sus Clientes**

Juan es una persona asertiva, persuasiva e influyente.

Juan atina a reaccionar con inteligencia incluso en situaciones coyunturales, por lo que genera confianza en su interlocutor, pues le brinda la posibilidad de encontrar soluciones a sus inconvenientes expresados y un recurso creativo e innovador de las situaciones que generen inconvenientes para cerrar la venta ante un cliente, encontrando la posibilidad de transformar una situación compleja en una situación favorable y ventajosa para sus consumidores.

### **Estilo de Cierre**

Juan se muestra sumamente profesional, realizando un estilo de cierre moderado sin dejar de cumplir con los requerimientos de la organización.

Juan le agrada explicar con detalles todas las particularidades de la adquisición del producto o servicio comercial. Al momento de realizar el cierre tiende a ser explicativo cumpliendo con todos los requerimientos comerciales que le exige la organización, y siendo profesional con el cliente sin que quede ninguna duda o inquietud.

### **Actitud de Servicio**

Juan puede llegar a tener un estilo de servicio que posiblemente tienda a ser malinterpretado.

Juan es contundente y preciso, sin demostrar mayor simpatía, pero siendo una persona respetuosa, cordial y objetiva. No suele mostrar interés por las conversaciones amenas, familiares o que sean del agrado del cliente pero que no tengan influencia relevante en el tema directo de la venta.

## Perfil FuturaADEP



### Características Generales

A Juan le gusta siempre generar una buena impresión. Es analítico y hábil para expresar sus ideas, siempre basa lo que dice en un plan de acción diseñado por sí mismo para lograr que los resultados vayan de acuerdo con lo esperado. Con frecuencia puede impacientarse cuando los demás no se apegan a los estándares. Logra persuadir a los otros exponiendo de manera clara y sencilla cómo realizar las actividades, en lugar de estar impartiendo órdenes involucra a todos por medio de la persuasión.

### Valor Organizacional

- Influye en las personas.
- Logra metas trabajando en equipo.
- Estimula el desarrollo de la compañía.
- Expone sus ideas de manera clara.
- Saca provecho de las ideas de los demás.
- Es creativo.

### Aspectos que debe observar y mejorar

Juan debe vigilar la forma en que realiza sus tareas, es importante que tenga claro que debe finalizar una antes de comenzar otra. A veces puede ser demasiado duro en sus críticas, por lo que debería mostrar más empatía cuando manifiesta su desaprobación.

### Reacción al estrés

Cuando Juan es sometido a situaciones de tensión se vuelve una persona intranquila, crítica e impaciente.

## ¿Cómo es Juan?



La mayor prioridad para Juan es lograr encontrar protección y ayuda en las demás personas, considera indispensable lograr ser aceptado en un grupo social y ser reconocido como una persona influyente en ese grupo

## ¿Cómo Trabaja Juan?



Juan si tiene trabajadores a cargo, les llama la atención basado en los reglamentos de la compañía, los argumentos que utiliza para tomar cualquier decisión importante respecto al trabajo siempre son racionales y no van en contra de lo establecido.

Le gusta relacionarse con todo el personal de la empresa para la cual labora, sin tener en cuenta su nivel de jerarquía, lo importante es manifestarse como una persona muy sociable y capaz de ayudar a otros.

Es considerado una persona muy cumplida, llega puntual a todas las reuniones y asuntos laborales.

## ¿Qué Motiva a Juan?



Juan se motiva cuando encuentra relaciones interpersonales que le aporten y generen desafíos importantes en su vida. Trata por todos los medios de estar en constante crecimiento, aprendiendo de los demás y de sí mismo

## Fortalezas de Juan



Juan es una persona que se esfuerza por alcanzar la mayor eficiencia en todo lo que hace, tiene gran capacidad de influir en los demás y de fomentar la responsabilidad y el cumplimiento de las tareas