

D

¿Qué los motiva?

I

- Poder
- Resultados
- Desafíos/Retos
- Respeto
- Eficacia (Tiempo-dinero)
- Liderazgo
- Asertivo
- Innovador
- Responsabilidad
- Ambicioso

- Reconocimiento
- Socializar
- Influir-Persuadir
- Flexibilidad/Libertad/Relax
- Llamar la atención/Sobresalir
- Hacerlo fácil/ Simplificar
- Divertirse
- Mente abierta

- Orden
- Organización
- Precisión
- Metodología
- Eficiencia (Proceso)
- Coherencia
- Dominar la información
- Cumplimiento
- Conocimiento y aprender

- Seguridad financiera
- Estabilidad
- Honestidad
- Apoyar
- Justicia/Empatía/Solidaridad
- Tolerancia
- Buen trato
- Lo tradicional

C**S**

D**No les gusta****I**

- Perder el tiempo
- Excusas
- Fracasar
- Lleven la contraria
- Pasividad
- Debilidad
- Mediocridad
- Involucionar

- Rechazo Social
- Aburrimiento/falta de dinamismo
- Mucho detalle
- La rutina
- El pesimismo/negatividad
- Los esquemas y las estructuras
- Burocracia

- Imprecisiones
- Improvisación
- Ser criticado (Conocimiento)
- Espontaneidad
- Falta de estructura
- Inexactitud
- Mal aspecto (nítido)

- Falta de palabra/Credibilidad
- Falta empático
- La intolerancia
- Actitud negativa
- Improvisación
- Falta de respeto

C**S**

D

¿Cómo se comporta en el teléfono?

I

- Habla Rápido y tonos altos
- Corta la conversación
- Quiere ir al grano
- Suena apurado
- Quiere entender en qué se beneficia rápidamente
- Crea un muro y cuesta romper hielo

- Habla mucho y tono variable
- Crea conversación no relacionada al tema
- Suena relajado
- Demuestra emociones
- Se sentirá en confianza si se le deja expresarse
- Lucirá amistoso

- Será muy formal
- Preciso en su hablar
- Pedirá detalles
- Hará muchas preguntas
- Utilizará un lenguaje lógico
- Pedirá información previa en muchas ocasiones
- Tono moderado

- Habla poco y tonos bajos
- Puede permanecer callado toda la llamada
- Denotará inseguridad o incomodidad con la llamada al principio
- Se dejará guiar fácilmente

C**S**