

HABILIDADES GERENCIALES

Estilos de la teoría 3D de Efectividad en Ventas

Menos efectivos	Más efectivos
DESERTOR - Es un vendedor que está utilizando una baja orientación a la tarea y una baja orientación a las relaciones en una situación de ventas en la que tal comportamiento es inapropiado y quien es por tanto, <i>menos efectivo</i> . Se le percibe como alguien apático, sin interés.	BURÓCRATA - Es un vendedor que está usando una baja orientación tanto a la tarea como a las relaciones, en una situación de ventas donde tal conducta es apropiada y quien es, por lo tanto, <i>más efectivo</i> . Se le percibe como alguien que se interesa principalmente en las técnicas de ventas, cuotas y reportes por su propia naturaleza. Algunas veces se le ve como un ser escrupuloso o como alguien que está en un mercado donde no se requiere esfuerzo de ventas.
MISIONERO - Es un vendedor que utiliza una alta orientación a las relaciones y una baja orientación a la tarea, en una situación de ventas donde tal conducta es inapropiada y quien es, por lo tanto, <i>menos efectivo</i> . Se le percibe como interesado principalmente en la armonía.	PROMOTOR - Es un vendedor que utiliza una alta orientación a las relaciones y una baja orientación a la tarea, en una situación de ventas donde tal conducta es apropiada y quien es, por lo tanto, <i>más efectivo</i> . Se le percibe como alguien que implícitamente confía en que los clientes conocen mejor sus propias necesidades.
AUTÓCRATA - Un vendedor que está usando una alta orientación a la tarea y una baja orientación a las relaciones, en una situación de ventas donde tal conducta es inapropiada y quien es, por lo tanto, <i>menos efectivo</i> . Se le percibe como alguien que no confía en los demás, desagradable e interesado solamente en realizar la venta inmediata.	AUTÓCRATA BENÉVOLO - Un vendedor que está usando una alta orientación a la tarea y una baja orientación a las relaciones, en una situación de ventas donde tal comportamiento es apropiado y quien es, por lo tanto, <i>más efectivo</i> . Se le percibe como alguien que sabe lo que quiere, y cómo lograrlo, sin crear resentimientos.
DE TRANSACCIÓN - Un vendedor que está usando una alta orientación a la tarea y una alta orientación a las relaciones en una situación de ventas que demanda una alta orientación sólo hacia una de ellas o a ninguna y que es, por lo tanto, <i>menos efectivo</i> . Se le percibe como alguien que es mal tomador de decisiones, y quien permite demasiadas presiones en su situación; asimismo usa su tiempo en reducir las presiones y los problemas en lugar de optimizar las ventas a futuro.	EJECUTIVO - Un vendedor que está usando una alta orientación a la tarea y una alta orientación a las relaciones en una situación de ventas donde tal conducta es apropiada y quien es, por tanto, <i>más efectivo</i> . Se le percibe como un vendedor que motiva a los clientes a comprar, quien trata a cada cliente de manera diferente y quien establece altos estándares para su persona.

HABILIDADES GERENCIALES

Misionero	De transacción
Desertor	Autócrata

OR

RELACIONADO	INTEGRADO
SEPARADO	DEDICADO

OT

Promotor	Ejecutivo
Burócrata	Autócrata Benévolo

