

Estudio solicitado por una empresa alimenticia para el departamento de asuntos humanos, con un bagaje promedio de 1200 agentes de ventas y gerentes divisionales

**Perfil de ventas.
nov. 1996.**

Se me ha pedido buscar o elaborar el perfil que puede corresponder al mejor vendedor, y encontré los puntos que a continuación desgloso.

1.- que las personas elegidas corresponden a diferentes caracteres, pero que tienen en común la búsqueda del éxito, así como la búsqueda de logro, desde sus respectivas dotaciones de cualidades y capacidades, potenciando su energía de empuje.

2.- que tienen en común una actitud innovadora; no importa si corresponden a la sobrevaloración o devaluación del orden y la autoridad, todos buscan la consistencia como autoridad, tanto para sí mismos como en su estilo de autoridad.

3.- que tienden a buscar la aprobación a través de dar la imagen que los superiores buscan en ellos, sobrevalorando la importancia del trabajo y canalizando su energía en mayor grado en esta área.

4.- que presentan muy buena capacidad de planeación y organización en el trabajo.

5.- que presentan sobrevaloración en el compromiso tanto externo como interno. Por lo que tienden a una estructura rígida interna, no externa.

6.- que presentan un porcentaje del 50% en el manejo de los límites. Esto se traduce en que tienden a ser benévolos en el orden afectivo; cierta tendencia a la sensibilidad. Buscan ser queridos sin perderse en ello.

7.- que presentan un tono de devaluación e inseguridad, y buscan nutrirse a través del logro, plasmado en el mundo externo.

8.- en algunos casos, no en todos, existe la tendencia a ser personas internamente tristes o melancólicas, lo que probablemente les impulsa a buscar la nutrición y reconocimiento a través de la acción.

9.- el promedio general en el manejo de la energía de stress es prácticamente excelente, sobre todo en las situaciones de presión; menor (pero buena) en las de tensión.

10.- que en su principio de autoridad interna existe la sobrevaloración de los sistemas.

11.- que tienden a tener una marcada carga emocional, pero que se observa canalizada en quedar bien, y obviamente lo logran. en este sentido, también presentan una cierta tendencia a la ansiedad.

12.- que presentan una fuerte carga de deber ser interno, pero canalizada en la obtención de logros.

13.- que presentan adicción al trabajo.

14.- el perfil de ventas presenta, una estructura general que dentro de su propio esquema se encuentra con un buen nivel de integración, y que las áreas bloqueadas están canalizadas hacia la obtención de logros y metas; a la nutrición y equilibrio de carencias históricas a través de la acción. En su proceso de maduración se observa en general que son personas maduras, pero con un esquema base de "buenos hijos"¹ que cumplen con su padre (autoridad inmediata o autoridades concretas) y con su madre (empresa como persona moral), pero no como muchos que se han observado y que esto los infantiliza.

¹ **BUEN HIJO(A).** Esta frase indica que la persona emocionalmente no ha crecido o madurado y que sus impulsos surgen a partir del interés de ser visto por los padres. Este es un defecto muy común ya que se puede traducir como querer sustituir al padre a través de ganarse su reconocimiento, pero no a merecer el puesto, sitio o lugar, como consecuencia natural de su desarrollo. Esto es un defecto del sistema patriarcal en que vivimos que produce que muchas de las personas que son maduras en general, no lo sean en esta área; y, cuando obtienen el puesto de poder generalmente no lo saben manejar, ya que su criterio no es propio y adulto, sino imitativo.

Término que aparece en el Glosario elaborado por Alfonso Castro para aclarar los conceptos utilizados en los informes.

Perfil de ventas promedio.

Perfil normal.

nov. 1996.

1.- Presentan una excelente capacidad para concretizar sus cualidades y capacidades proyectivas, creativas y productivas. Principalmente se observa que la energía está canalizada en ésta área.

2.- Presentan muy buena capacidad de organización y planeación en el trabajo. En esta área se observa la tendencia a la obsesión.

3.- Presentan objetividad en la valoración de sus cualidades y capacidades de acción. Este punto es de los más importantes, ya que el área extrínseca (área de la acción), prácticamente en todos se presenta como la más clara, objetiva y abierta; lo que refuerza su capacidad de asertividad y alto nivel de eficacia en la acción.

4.- Presentan un excelente manejo de la relación en el área del orden y la autoridad. la figura de introyección de la misma se encuentra objetivada; en el grupo observado, se percibe que pueden sobrevalorar o devalorar a la figura de autoridad, pero sin perder la objetividad para reconocer y distinguir la figura de autoridad de la persona que la representa. Por la carga en el orden concreto (forma de vivirlo) se observa que son de tendencia rebeldes canalizados para la originalidad y la búsqueda de innovación.

5.- Su estilo de autoridad es abierto directo y claro; y esto es el punto importante, ya que es lo que va a marcar el buen manejo. Pueden ser tanto de estilo rígido o impositivo, pero en ambos casos sin perder la objetividad. Presentan una ligera tendencia a los juegos de persecución, pero con muy buena capacidad para escuchar a los demás.

6.- Presentan un excelente manejo de sus relaciones interpersonales, y en esta área se observa muy buena capacidad empática. También se les observa como personas sensibles a lo humano.

7.- Presentan un regular manejo (en promedio del 50 %) de los límites, no se cierran a lo afectivo y emocional, pero no se pierden en ello.

8.- Presentan muy buena capacidad para la identificación y resolución de problemas concretos.

9.- En su toma de decisiones manejan objetivamente los elementos lógicos sin olvidar los afectivos y emocionales.

10.- Presentan un excelente manejo de su autoestima; pero la valoración de sí mismos tiende a ser negativa y devalorativa, sin llegar a ser un rasgo patológico o de inferioridad. Parece que es un rasgo que les da equilibrio.

11.- Presentan un excelente manejo de su energía de stress; mejor para las situaciones de presión, un poco menor para las tensión.

12.- Presentan tono de ansiedad para la obtención de sus logros y metas; pero, en general se observa integración excelente de su mundo externo y su acción, también en su mundo interno, pero menor, por la sobrevaloración de la necesidad y de los medios.

13.- El perfil de ventas presenta, una estructura general que dentro de su propio esquema se encuentra con un buen nivel de integración, y que las áreas bloqueadas están canalizadas hacia la obtención de logros y metas; a la nutrición y equilibrio de carencias históricas a través de la acción. En su proceso de maduración se observa en general que son personas maduras, pero con un esquema base de "buenos hijos" que cumplen con su padre (autoridad inmediata o autoridades concretas) y con su madre (empresa como persona moral), pero no como muchos que se han observado y que esto los infantiliza.

El esquema presenta, prácticamente un excelente nivel de integración y capacidad de creación de su mundo y de sí mismo, a pesar de la diversidad de tipos de carácter. Principalmente se observa una actitud de triunfo ante la vida y los retos.

Perfil de ventas promedio.
Perfil ejecutivo.
nov. 1996.

1.- Factores para la administración del trabajo.

1.1. Presentan una excelente capacidad para concretizar sus cualidades y capacidades proyectivas, creativas y productivas. Principalmente se observa que la energía está canalizada en ésta área.

1.2. Presentan muy buena capacidad de organización y planeación en el trabajo. En esta área se observa la tendencia a la obsesión.

1.3. Presentan una alta capacidad para el logro de las metas. en esta área se observa una fuerte carga de deber ser correctamente canalizada, a pesar que les da un tono de ansiedad, y la objetividad en la base de sus valores personales dentro de la diversidad de las personas estudiadas; pueden ser desde diferente ángulo, pero, y diversa la jerarquía de los mismos, pero están objetivamente fundamentados y practicados.

2.- Factores para la relación con los demás.

2.1. Presentan un excelente manejo de la relación en el área del orden y la autoridad. la figura de introyección de la misma se encuentra objetivada; en el grupo observado, se percibe que pueden sobrevalorar o devalorar a la figura de autoridad, pero sin perder la objetividad para reconocer y distinguir la figura de autoridad de la persona que la representa. Por la carga en el orden concreto (forma de vivirlo) se observa que son de tendencia rebeldes canalizados para la originalidad y la búsqueda de innovación.

2.2. Su estilo de autoridad es abierto directo y claro; y esto es el punto importante, ya que es lo que va a marcar el buen manejo. Pueden ser tanto de estilo rígido o impositivo, pero en ambos casos sin perder la objetividad. Presentan una ligera tendencia a los juegos de persecución, pero con muy buena capacidad para escuchar a los demás.

2.3. Presentan un excelente manejo de sus relaciones interpersonales, y en esta área se observa muy buena capacidad empática. también se les observa como personas sensibles a lo humano.

2.4. Presentan un regular manejo (en promedio del 50 %) de los límites, no se cierran a lo afectivo y emocional, pero no se pierden en ello.

2.5. Presentan muy buenas capacidades y cualidades de liderazgo; manejándose desde cierta devaloración de sí mismos, pero si caer en complejo de inferioridad. Parece como si la devaloración que manejan les provocara demostrarse a través del logro.

2.6. Presentan una excelente objetividad y equilibrio, desde sus diferentes rasgos, para la negociación.

2.7. Presentan una alta orientación y capacidad para impulsar el crecimiento y desarrollo de quienes le rodean. es muy marcado esta capacidad nutriendo en la mayoría de los examinados, y en el global esto es la media normal, sea cual sea su estilo de carácter.

2.8. Presentan excelente capacidad y actitud tanto para trabajar como para hacer equipo. Su nivel de colaboración es muy alto, así como su capacidad para el servicio -disposición de servir.

3.- Factores para un pensamiento objetivo.

3.1. Presentan muy buena capacidad para la identificación y resolución de problemas concretos.

3.2. En su toma de decisiones manejan objetivamente los elementos lógicos sin olvidar los afectivos y emocionales.

3.3. Presentan un alto nivel de análisis y síntesis que equilibra el factor emocional, provocando que éste se canalice como impulso sano para la acción, buscando la eficacia de la misma.

3.4. Presentan objetividad en la valoración de sus cualidades y capacidades de acción. Este punto es de los más importantes, ya que el área extrínseca (área de la acción), prácticamente en todos se presenta como la más clara, objetiva y abierta; lo que refuerza su capacidad de asertividad y alto nivel de eficacia en la acción.

4.- Factores de personalidad.

4.1. Presentan un excelente manejo de su autoestima; pero la valoración de sí mismos tiende a ser negativa y devalorativa, sin llegar a ser un rasgo patológico o de inferioridad. parece que es un rasgo que les da equilibrio.

4.2. Presentan en su mundo interno, en relación al esquema, una fuerte tendencia a la rigidez del deber ser (moral interna); pero en su postura ante el mundo presentan apertura, esto está marcado por la tendencia a ser innovadores y creativos en las formas externas.

4.3. Presentan un alto nivel y manejo de su energía tanto de persistencia como de empuje. en este sentido tienden a ser positivistas por ejemplo.: "siempre hay algo que se puede hacer".

4.4. Presentan un excelente manejo de su energía de stress; mejor para las situaciones de presión, un poco menor para las tensiones.

4.5. Presentan sobrevaloración del compromiso, tanto para con el mundo como para consigo mismos.

4.6. El área de los ideales se presenta en general como la más importante y donde encontramos un esquema curioso, que puede ser uno de los factores determinantes de su actitud tanto interna como externa. Este esquema del área de los ideales nos marca cierto conflicto en relación a los mensajes que recibieron de parte de la madre o de la parte femenina de su mundo en la infancia, en la que parece como si fueran provocados a demostrar que sí pueden; es como si hubieran adquirido el compromiso de eternamente demostrarse a sí mismos y a los demás que son capaces de lograr lo que no se llegó a creer que lograrán. En este sentido un mensaje negativo se ha traducido como energía de impulso.

4.7. Presentan una ligera desarmonía entre sus mundos externo e interno. Manejan con mayor claridad su mundo externo, y con cierta desconfianza de sí en su mundo interno. Esto provoca una ligera tendencia a la ansiedad por la necesidad de logro.

5.- Comentario final.

El perfil de ventas presenta, una estructura general que dentro de su propio esquema se encuentra con un buen nivel de integración, y que las áreas bloqueadas están canalizadas hacia la obtención de logros y metas; a la nutrición y equilibrio de carencias históricas a través de la acción. En su proceso de maduración se observa en general que son personas maduras, pero con un esquema base de "buenos hijos" que cumplen con su padre (autoridad inmediata o autoridades concretas) y con su madre (empresa como persona moral), pero no como muchos que se han observado y que esto los infantiliza.

El grupo estudiado presenta, una diversidad de caracteres que es lo que no permite que exista la posibilidad estática de un esquema exacto como perfil único.

Sin embargo se encontró la serie de características comunes en las que principalmente se observa:

- actitud de luchadores y triunfadores ante su propia integración histórica.

- otro factor común es que tienden a ser dependientes del trabajo, que se traduce en cierta compulsividad al trabajo.

- otra clave es que presentan una marcada armonía y equilibrio en el manejo general de su mundo externo, y principalmente en el área del orden y la autoridad y el área de la acción y el trabajo.