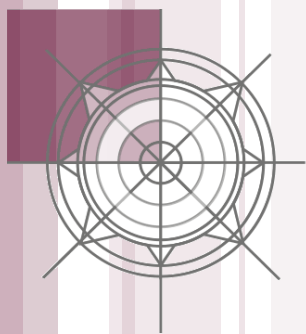


"...сам пойми, кто ты, прежде чем встретишь нового человека и будешь надеяться, что он поймет тебя." Г.Г. Маркес
"...сам пойми, кто ты, прежде чем встретишь нового человека и будешь надеяться, что он поймет тебя." Г.Г. Маркес



INSUNRISE
ASSESSMENT BEHAVIOR SYSTEM DISC

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СТИЛЬ ПРОДАЖ

Отчет о стиле поведения

СКВОРЦОВ
ИВАН

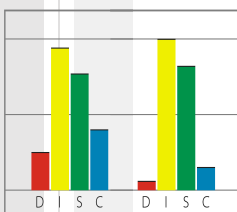
Organization LLC

manager

13/10/2017

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 - Общие описания	4
ГЛАВА 2 - Анализ базовых компетенций	7
ГЛАВА 3 - Стиль работы с клиентами	8
ГЛАВА 4 - Индикаторы стиля продаж	9
ГЛАВА 5 - Анализ поведения на разных этапах сделки	10
ГЛАВА 6 - Стиль ведения переговоров	11
ГЛАВА 7 - Навыки ведения презентаций	12
ГЛАВА 8 - Поведение в конфликтных ситуациях	13
ГЛАВА 9 - Мотивирующие стимулы	14
ГЛАВА 10 - Ограничители эффективности	15
ГЛАВА 11 - Иван вел бы себя эффективнее если бы	16
ПЛАН РАЗВИТИЯ	17
Профиль Поведения. Инструкция по применению	18
ГЛАВА 12 - Профиль Поведения.	19
Инструмент Роза INSUNRISE®. Инструкция по применению	20
ГЛАВА 13 - Инструмент Роза INSUNRISE®.	21



ВВЕДЕНИЕ

Документ, который Вы держите в руках, является Отчётом о стиле Вашего поведения.

Система Аксессмента DISC INSUNRISE® основана на личностной модели, разработанной ученым PHD Вильямом Малтоном Марстоном в его фундаментальном труде «Эмоции нормальных людей», опубликованном в 1928 году. Dr. William Moulton Marston (May 9, 1893 – May 2, 1947) так же автор работы "Lie detector", в которой он описал принципы действия Детектора лжи.

В труде «Эмоции нормальных людей» (The Emotions of Normal People), в Марстон изложил теорию DISC, основные положения которой легли в основу современной Модели Поведения DISC.

На базе модели DISC, были проведены тысячи научных исследований и тестов, убедительно доказывающих, что, несмотря на неповторимость проявлений каждого человека, могут существовать, тем не менее, и определённые закономерности, позволяющие измерить и определить индивидуальный стиль личностного поведения.

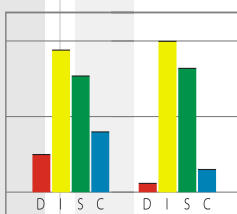
Из анализа полученных данных следует, что стиль поведения не может быть хорошим или плохим. Каждый нормальный человек может быть успешным и действовать эффективно, если он осознаёт как свои сильные, так и малоэффективные стороны, поэтому Отчёт Ваш индивидуальный отчет DISC INSUNRISE не расставляет оценок, при этом, точно измеряет и описывает поведение человека.

Глубокое знание себя помогает значительно оптимизировать взаимодействие с другими людьми, а также наилучшим образом адаптироваться к требованиям окружающей обстановки.

Отнеситесь к своему Отчету творчески. Если Вы не согласны с какими-либо утверждениями, просто вычеркните их, но сделайте это лишь после того, как Вы сверите своё мнение с мнением друзей, родных или коллег (т.е. тех людей, которым Вы доверяете), т.к. некоторые черты Вашей природы могут не осознаваться Вами.

Постарайтесь разработать на базе своего Отчета собственный План действий для личного развития и улучшения отношений с окружающими.

Будьте успешны!

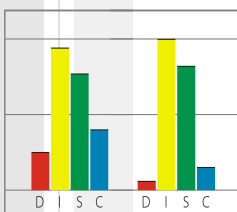


ГЛАВА 1

Общие описания

В настоящей главе отчета говорится об основных тенденциях поведения Ивана. Именно эти черты он скорее всего проявит в обстановке естественной для него, когда Иван не находится под воздействием стресса или других факторов и не пытается делать усилия к тому, чтобы лучше соответствовать той или иной ситуации.

- Теплый и открытый в общении, внимательный к людям, экспрессивный; вдохновляющий, независимый, энтузиаст, харизматичный, коммуникабельный, малоорганизованный, убеждающий, порывистый, несколько пассивный в решениях, миролюбивый, ситуативно требовательный, изобретательный, стремящийся к разнообразию, склонный к умеренному авантюризму, старается упредить негативные последствия, несколько скрытный, сочетает порывистость и предсказуемость, любит командный подход, не просто меняет свои убеждения, умеренный оптимист, избирательно доверчивый, контактный, стремится к проявлению терпения; раскованный, произвольный, невнимательный к подробностям, ситуативно методичный.
- Иван — человек общительный и социальный.
- Старается относиться терпимо и с пониманием к различным проявлениям в людях.
- Ивану свойственно действовать, заручившись поддержкой команды.
- Избегает брать на себя единоличную ответственность за сложные решения.
- Признает, что необходимо доверять людям и желает, чтобы и они верили ему.
- Ивану нравится, когда его заслуги признаются публично.
- Старается завоевать всеобщее расположение и признание за свою готовность прийти на помощь другим, когда они в этом нуждаются.
- Оптимистично смотрит на свою способность убеждать и влиять на чужое мнение, склонять собеседников на свою сторону.
- Старается излагать свои мысли логично, однако может, в то же время, менять тему разговора без видимой причины.
- Его ошительность и отзывчивость помогают Ивану собирать необходимую ему информацию.
- Иван является прекрасным коммуникатором, т.к. умеет излагать, задавать вопросы, вовлекать в беседу и слушать.
- В разговоре старается придерживаться не только интересующих его тем, но и вопросов важных для собеседников.

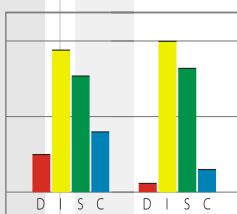


ГЛАВА 1 (продолжение)

Общие описания

В настоящей главе отчета говорится об основных тенденциях поведения Ивана. Именно эти черты он скорее всего проявит в обстановке естественной для него, когда Иван не находится под воздействием стресса или других факторов и не пытается делать усилия к тому, чтобы лучше соответствовать той или иной ситуации.

- Обладает развитым чувством юмора, что помогает ему давать «обратную связь» окружающим в необидной, доступной форме.
- По возможности, будет избегать соперничества и конфронтации, однако, при случае, готов отстаивать свои взгляды.
- Ивану свойственно стремление к независимости и определенному индивидуализму. Он чувствует себя тем лучше, чем меньше всевозможных требований и правил приходится учитывать.
- Ивана можно охарактеризовать как человека изобретательного, мыслящего неординарно.
- Он стремится к разнообразию при условии сохранения стабильности.
- При разрешении спорных ситуаций он, вероятно, не будет «ставить на карту» отношения с людьми, считая их приоритетными.
- Любит приятную, ненапряженную рабочую обстановку, тем не менее, часто бывает вовлечен в активную деятельность.
- Склонен к некоторой инфантильности. Во многих ситуациях желает, чтобы ответственность за принятие того или иного решения была бы возложена на кого-то другого или была равномерно распределена между всеми членами коллектива.
- Может избегать заниматься решением того или иного проблемного вопроса, ожидая, что осложнение пройдет само собой.
- По натуре не директивен и не любит командовать людьми.
- Старается поддерживать близкие, дружеские, по возможности, долгосрочные контакты с большим количеством людей.
- Нацелен на поддержание семейных отношений.
- Сочетает в себе такие качества, как общительность и сдержанность, проявление которых зависит, как правило, от того, чего от него требует каждая конкретная ситуация.
- Способен находить общий язык с малознакомыми людьми.
- Имеет тенденцию отстаивать свои идеалы и убеждения, но готов уступить, если считает, что дело не стоит спора.

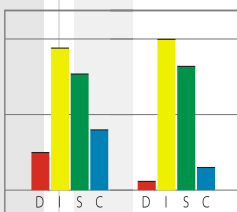


ГЛАВА 1 (продолжение)

Общие описания

В настоящей главе отчета говорится об основных тенденциях поведения Ивана. Именно эти черты он скорее всего проявит в обстановке естественной для него, когда Иван не находится под воздействием стресса или других факторов и не пытается делать усилия к тому, чтобы лучше соответствовать той или иной ситуации.

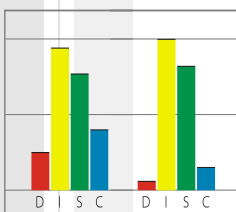
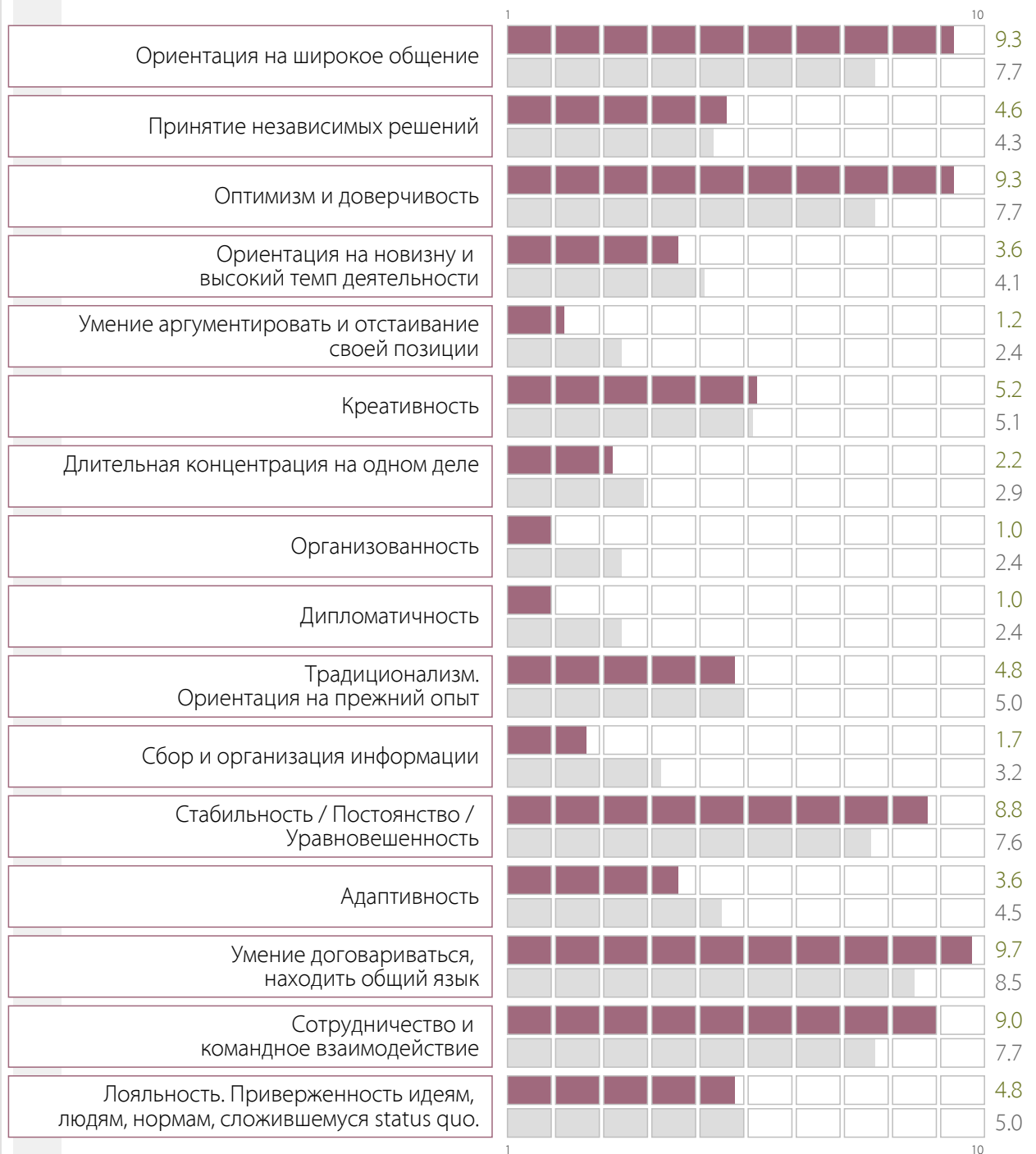
- Навряд ли будет отнимать инициативу у других. Скорее возьмет на себя роль вдохновителя-коллективиста.
- Предпочитает быть свободным от непосредственного контроля и надзора за его действиями.
- Воспринимает правила как ориентиры, которые нужны, чтобы не уклониться от верного курса, однако, подчас, уделяет повышенное внимание незначительным инструкциям.
- Стремление Ивана к независимости и одновременное нежелание изобретать или диктовать свои собственные правила или разрабатывать инструкции для других являются причиной некоторой неуверенности.



ГЛАВА 2

Анализ базовых компетенций

В настоящей главе измерены основные тенденции поведения Ивана. Именно с такой интенсивностью он проявит перечисленные в данной главе базовые компетенции в обстановке естественной для него, не будучи под воздействием стресса или других факторов.

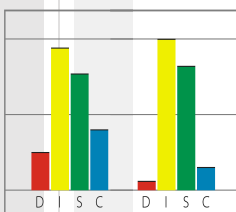
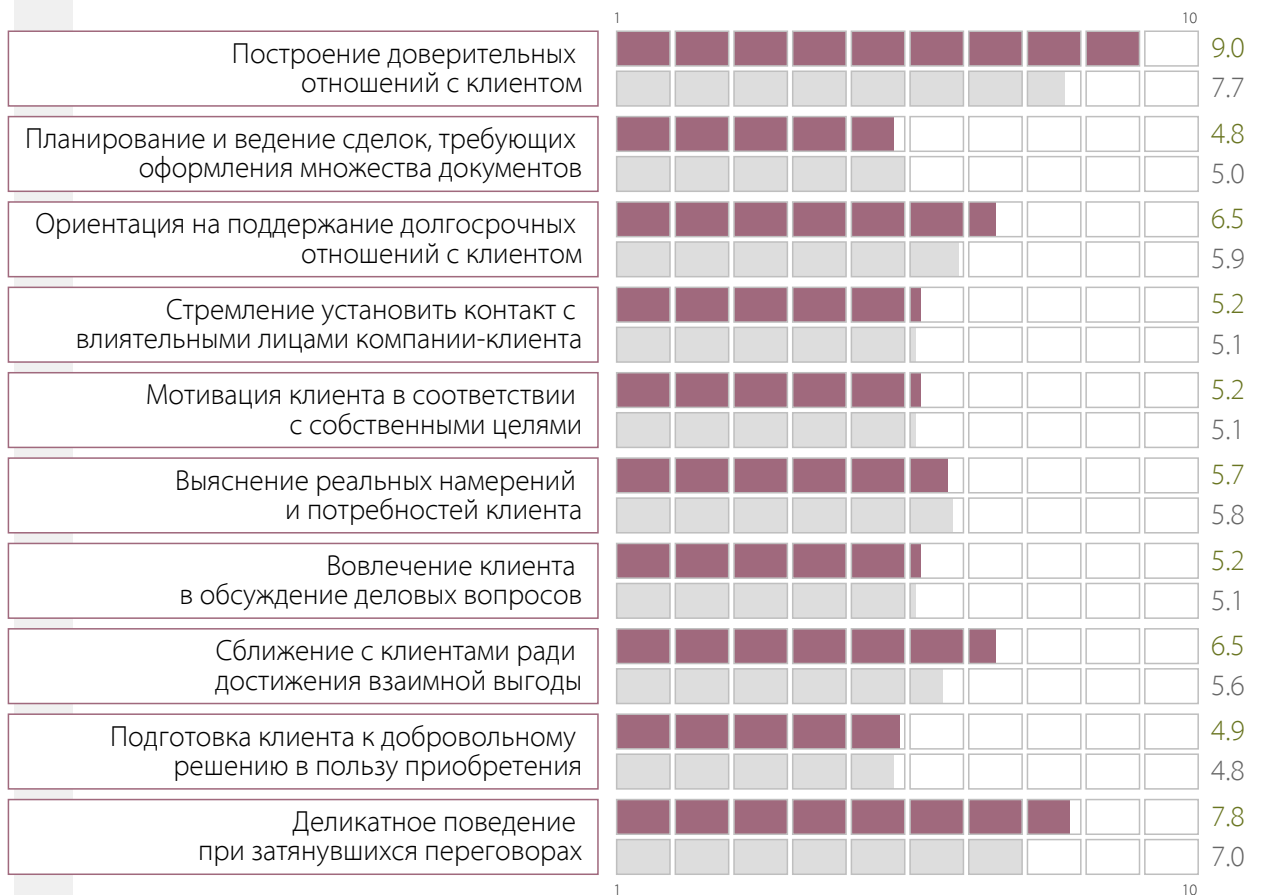


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 3

Стиль работы с клиентами

Компетенции, отраженные в этой главе дают полное представление о коммуникативных навыках Ивана и его способности поддерживать долгосрочные отношения с Партнерами.

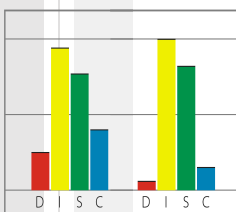
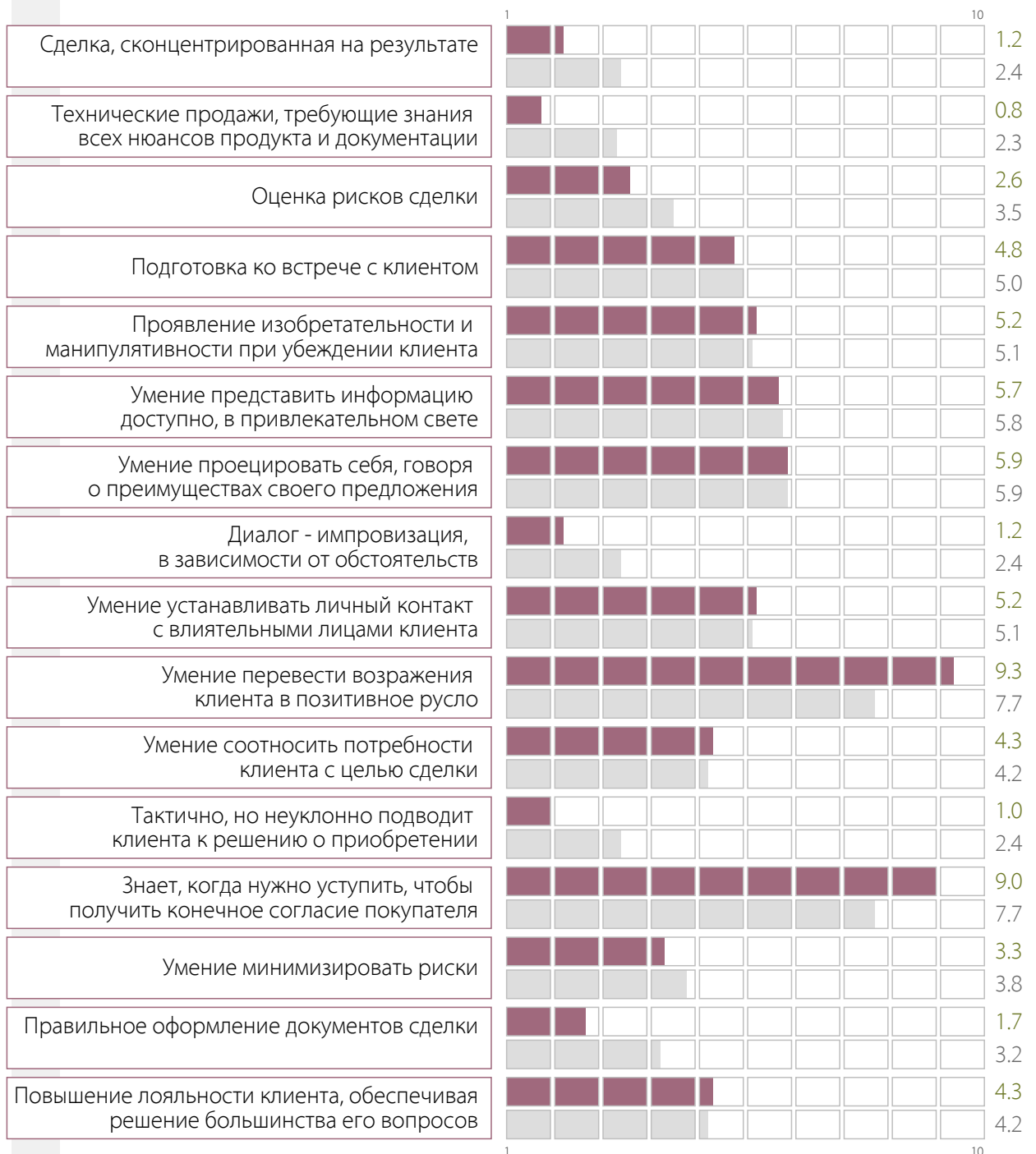


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 4

Индикаторы стиля продаж

Настоящая глава отчета посвящена анализу базовых тенденций поведения Ивана в продажах. Зафиксирован широкий спектр компетенций, проявление которых необходимо для достижения высоких результатов в продажах.

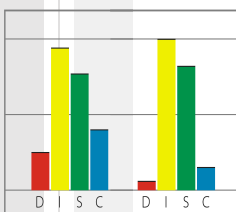
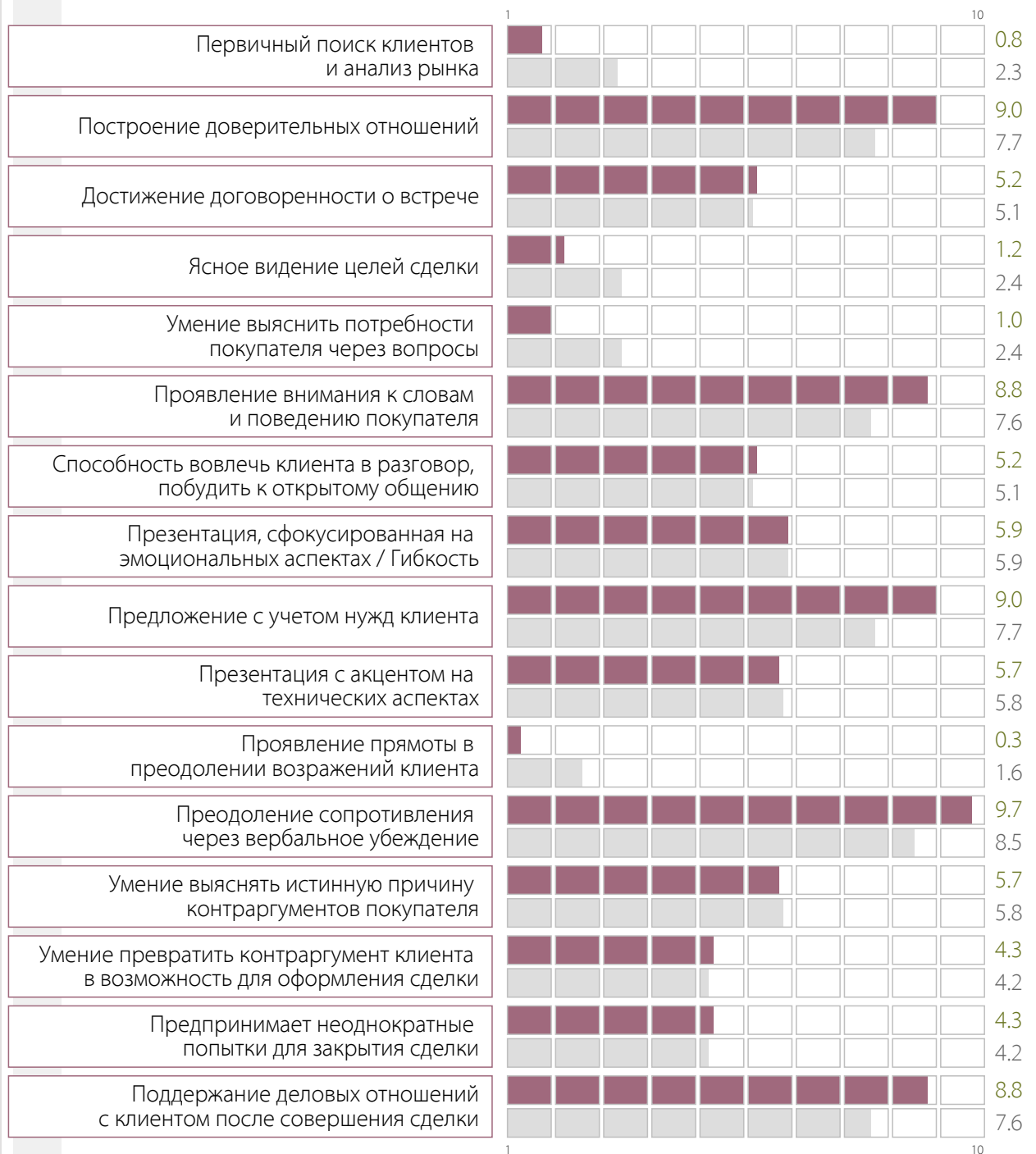


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 5

Анализ поведения на разных этапах сделки

Данная глава дает возможность оценить компетенции Ивана, наличие которых необходимо для успешного прохождения всех этапов продаж: от подготовки к встрече с клиентом до работы с возражениями.

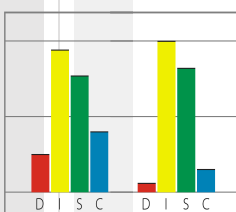


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 6

Стиль ведения переговоров

Эта часть отчета измеряет такие параметры, как: умение аргументировать, убедительность, умение излагать свои мысли, умение слушать и задавать вопросы. Эти параметры были специально отобраны для того, чтобы помочь составить адекватное представление о стиле поведения Ивана в процессе переговоров.

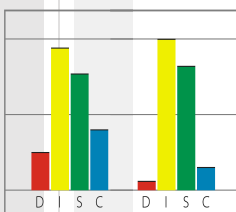
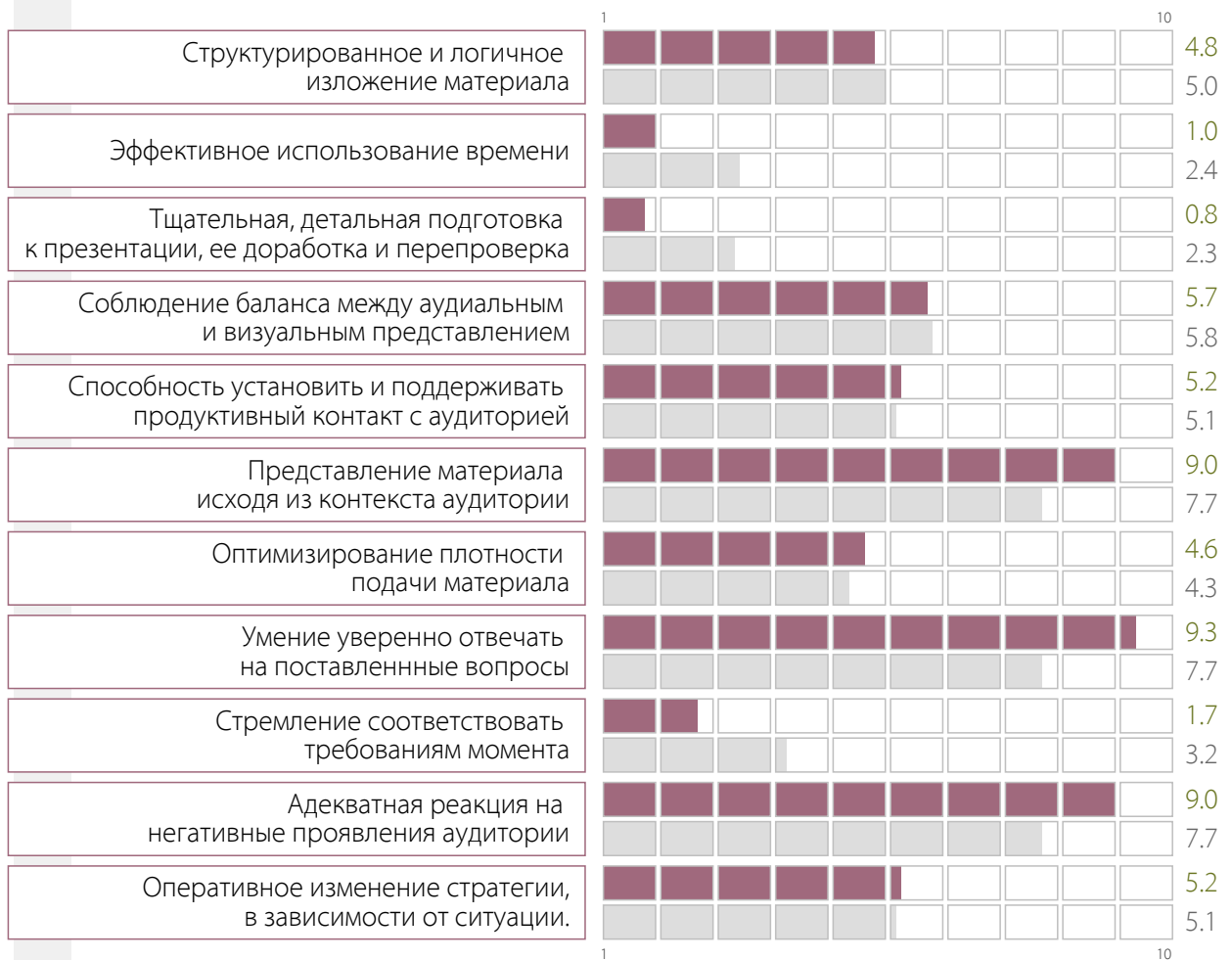


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 7

Навыки ведения презентаций

Уровень навыков публичного выступления и искусства подачи информации оценены в этой главе. Проанализированы компетенции Ивана, связанные с умением понимать аудиторию и владеть ею, а также способность четко структурировать и доносить информацию.

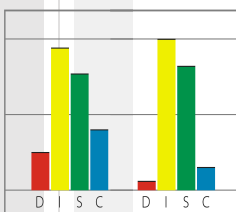


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 8

Поведение в конфликтных ситуациях

Эта глава дает полное представление о компетенциях Ивана в области конфликтологии. Оцениваются навыки компромиссного подхода, а также компетенции, связанные с конструктивными способами исключения конфликтов.



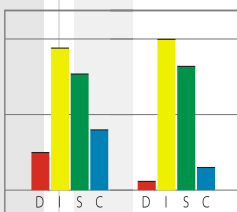
■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 9

Мотивирующие стимулы

Считается, что наилучшей обстановкой для человека является такая, в которой созданы условия для его автоматизации. Используйте нижеследующую информацию, чтобы выделить ключевые мотивирующие стимулы, важные для Ивана.

- Наличие широкого круга общения.
- Отсутствие конфликтов и выяснения отношений между людьми.
- Возможность поддерживать неформальное и достаточно близкое общение с коллегами и друзьями.
- Организация труда, основанная на работе в команде.
- Участие в обсуждении позитивных вопросов.
- Получение удовольствия от участия в делах коллектива.
- Отсутствие необходимости соревноваться с коллегами.
- Похвалы и поощрения; популярность и общественное признание.
- Возможность свободного выбора.
- Наличие достаточного времени для осуществления задуманного.
- Возможность свободно и открыто выражать свои мысли, не ожидая возможных негативных последствий.
- Помощь в новых делах и в принятии ответственных решений.
- Честность и откровенность между людьми.
- Чувство собственной свободы и независимости.
- Логические обоснования возможных изменений в работе или повседневной жизни.
- Ощущение уверенности в будущем.
- Признание за проявляемую лояльность и постоянство на работе.
- Работа на демократичного лидера, с которым у Ивана хорошие личные отношения.
- Отсутствие необходимости составлять длинные и подробные отчеты.
- Возможность расслабиться и провести приятно время после напряженной работы.

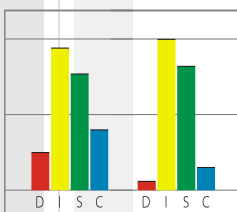


ГЛАВА 10

Ограничители эффективности

В данной части отчета перечислены возможные факторы и черты поведения Ивана, ограничивающие его эффективность и имеющие отношение не только к работе. Мы рекомендуем выделить несколько ограничивающих факторов и разработать план действий по их ослаблению или преодолению.

- В своих попытках позитивно разрешить ту или иную проблему может проявлять непрямоту.
- Может тратить слишком много времени на общение, забывая об основной цели. В продажах подобное качество будет выражаться в том, что Иван будет медлить с закрытием сделки.
- Может иметь сложности с расстановкой приоритетов.
- Склонен к проявлению неуместной толерантности и терпимости.
- Имеет тенденцию к удовлетворению потребностей и интересов других людей в ущерб своим собственным.
- Позволяет другим принимать решения за себя.
- Медлит с принятием серьезных, нежелательных для себя решений, в надежде, что осложнение минует.
- Иногда принимает решения, основанные на поверхностном анализе данных.
- Склонен завышать оценку умений и способностей других людей.
- Не всегда придерживается существующих правил, не устанавливая, при этом, своих собственных норм или требований.
- Несколько небрежно относится к соблюдению и учету мелких нюансов и подробностей в заданиях, где требуется особая точность.
- Имеет тенденцию к выражению своих мыслей в излишне многословной манере.
- Не всегда осуществляет должный контроль над действиями подчиненных.
- В напряженных ситуациях склонен давать неполноценные инструкции.
- Зависит от мнения о нем окружающих.

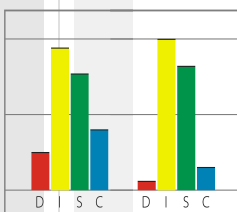


ГЛАВА 11

Иван вел бы себя эффективнее если бы:

Понимание человеком самого себя может существенно отличаться от того, как другие воспринимают его. Эта разница выражается в менее осознанном поведении. Выделите самые важные, с Вашей точки зрения, утверждения и сверьте свой выбор с мнением людей, хорошо Вас знающих.

- Вел себя настойчивее и решительнее.
- Меньше заботился о том, что о нем подумают другие люди.
- Проявлял большую последовательность в своих требованиях к окружающим.
- Научился давать поручения подробно, не упуская ничего.
- Уделял больше внимания расстановке приоритетов.
- Был более организованным и пунктуальным.
- Больше следил за своими движениями и жестикуляцией.
- При убеждении не полагался исключительно на свое красноречие и обаяние и чаще пользовался вспомогательными материалами и достоверной информацией.
- Проявлял больший реализм в определении конечных сроков исполнения работы.
- Старался всегда сопровождать начатые проекты до их завершения.
- Чаще шел на выяснение отношений, не боясь обострять их.
- Имел ощущение принадлежности к коллективу людей, «чувство локтя».
- Принимал решения более рационально.
- Вел себя инициативнее; был проактивным и менее заботился о своей независимости.
- Регулярно получал «обратную связь» от коллег и начальства о том, какие его черты или поступки негативно сказываются на работе.
- Оценивал более реалистично способности и возможности окружающих.
- Освоил новые методики по преодолению несогласия и возражений клиентов.
- Исключил «пиковые» моменты в работе.
- Получал материальные знаки признания своей деятельности, а не только словесные поощрения или похвалы.
- Научился находить компромисс между желанием действовать быстро и необходимостью соблюдения качества.
- Больше сконцентрировался на обсуждении рабочих, профессиональных тем и уделял меньше времени налаживанию общения на посторонние темы.
- Осознавал необходимость проведения годичного медицинского обследования в связи с высокими нагрузками и повышенным ритмом деятельности, которые ему приходится переносить.



ПЛАН РАЗВИТИЯ

Опыт показывает, что соглашения, которые человек добровольно заключает сам с собой, часто помогают ему преодолевать трудности, не забывать о том, что он собирался сделать, и, в конечном итоге, добиваться поставленных целей.

Мы разработали список областей деятельности, в которых Иван, возможно, посчитает нужным развить свои умения. Необходимо лишь выбрать одну или несколько из предложенных опций и наметить конкретные шаги, которые Иван хотел бы предпринять. Для облегчения этой задачи, обращайтесь к информации, полученной из Отчета.

Старайтесь не просто планировать те или иные действия, но и намечать реальные сроки их осуществления.

- Отношения с людьми (в т.ч. и Умение слушать)
- Дисциплина и Организованность
- Делегирование заданий
- Принятие решений
- Работоспособность
- Самообразование
- Планирование времени
- Автоимидж, уверенность в своих силах
- Карьерные цели
- Личные цели
- Лидерство
- Ориентация на результат

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

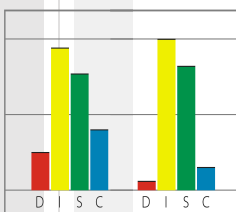
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Дата начала осуществления Плана Развития: _____

Дата его Пересмотра: _____



Профиль Поведения.

Инструкция по применению

Ваш индивидуальный отчет основан на интерпретации графиков Естественного (II) и Адаптированного (I) поведения.

ГРАФИК I представляет нашу «Профессиональную маску» или тот стиль поведения, который мы хотим или считаем нужным продемонстрировать другим. Адаптированное поведение является менее интуитивным и может совершенно не соответствовать нашему естественному стилю поведения или быть близким к нему.

График I измеряет способность человека сознательно адаптировать свое поведение в специфических условиях. Если попросить кандидата заполнить анкету, имея в виду не его работу, а, например, его семейную жизнь, в которой он исполняет роль отца, то График I отобразит поведение, которое он считает необходимым, чтобы успешно исполнять именно эту роль.

График I может ИЗМЕНЯТЬСЯ с гораздо большей легкостью и в значительно более короткий срок, чем График II. Мы все, в той или иной степени, адаптируем свое поведение к окружающей действительности, в том числе и на работе.

ГРАФИК II описывает менее осознаваемое человеком инстинктивное поведение.

Данный график более информативен и отражает наш истинный облик, т.е. описывает, какими мы являемся, когда не считаем нужным контролировать свои внешние проявления.

В нормальных условиях График II МАЛО ИЗМЕНЯЕТСЯ с течением времени.

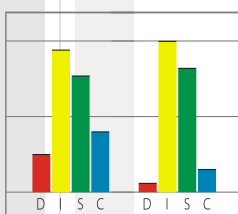
Тем не менее, некое событие, способное вызвать сильные переживания в человеке, может изменить конфигурацию Графика II. Так, например, автомобильная авария, серьезная хирургическая операция, перемены в семье, потеря работы и т.п. могут спровоцировать изменения в Графике II.

Цена, которую мы платим за адаптацию нашего поведения, переводится в затрачиваемую энергию. При этом следует иметь в виду следующее:

- а) адаптация поведения в течение длительного времени может вызвать истощение энергии;
- б) если человек имеет серьезную мотивацию для того, чтобы корректировать свое поведение, то он способен продолжительное время вести себя в соответствии с требованиями окружающей обстановки;
- б) для того чтобы восполнить запас энергии, человеку необходимо вернуться к Натуральному для него стилю поведения.

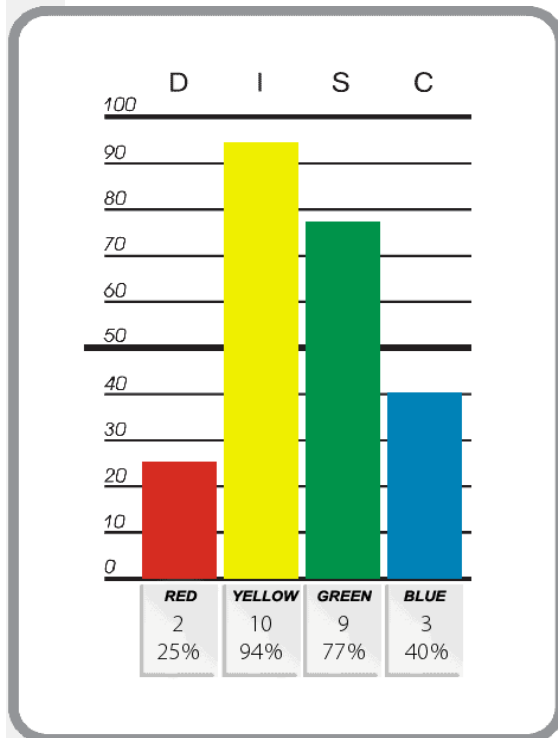
Сравнение показателей Графиков I и II, позволяет судить о разнице в том, каким человек считает необходимым быть и каким он является на самом деле.

Когда разница в показателях Графиков минимальна, человек чувствует себя более энергичным и динамичным и способен исполнять различные задания в течение долгого времени, испытывая при этом минимальный стресс или вовсе не испытывая его.

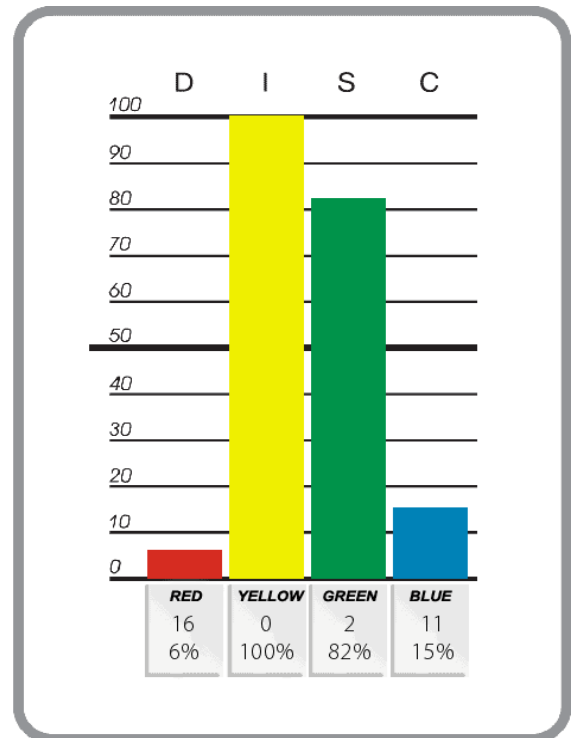


ГЛАВА 12

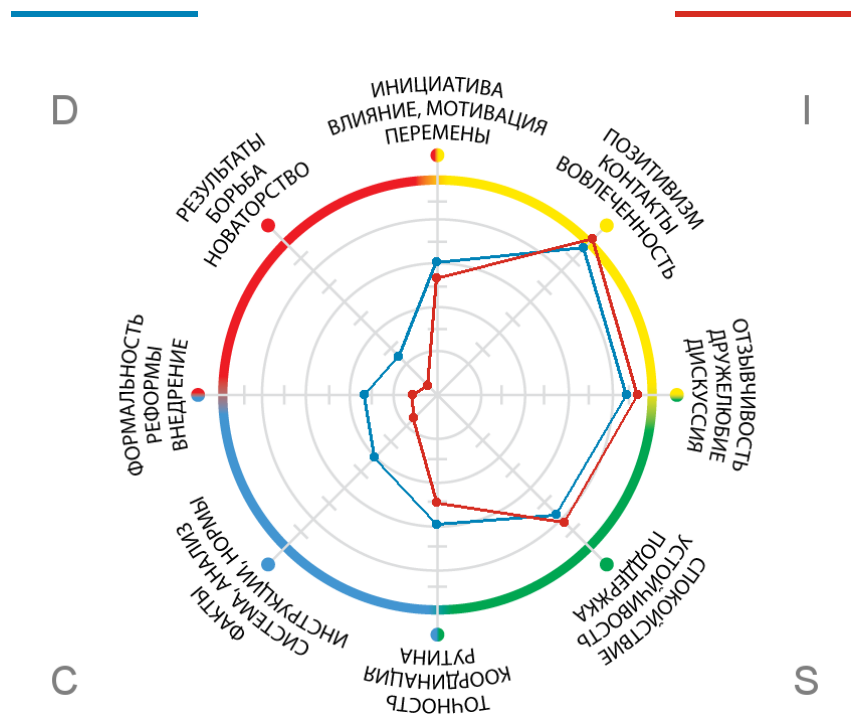
Профиль Поведения.



Адаптированное поведение
Условный стиль
ВДОХНОВИТЕЛЬ - КОЛЛЕКТИВИСТ



Естественное поведение
Условный стиль
ВДОХНОВИТЕЛЬ - КОЛЛЕКТИВИСТ



Инструмент Роза INSUNRISE®.

Инструкция по применению

Роза INSUNRISE® это мощный многофункциональный инструмент, который может быть применен как самостоятельно, так и в качестве дополнения к Отчету о стиле поведения INSUNRISE®.

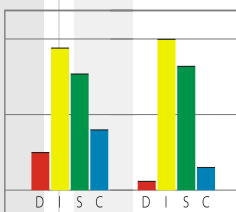
Роза INSUNRISE® была разработана на базе вышеописанной концепции К. Юнга, с целью помочь каждому человеку, применяющему этот инструмент, понять лучше себя самого и других людей.

Он:

- Позволяет увидеть динамику между Вашим осознанным и не осознанным поведением;
- Помогает распознать и предупредить внутренний стресс;
- Определить несоответствия между тем, как человек ведет себя на работе и тем, как он ведет себя вне нее;
- Помогает наметить стратегии для улучшения взаимодействия в коллективе.

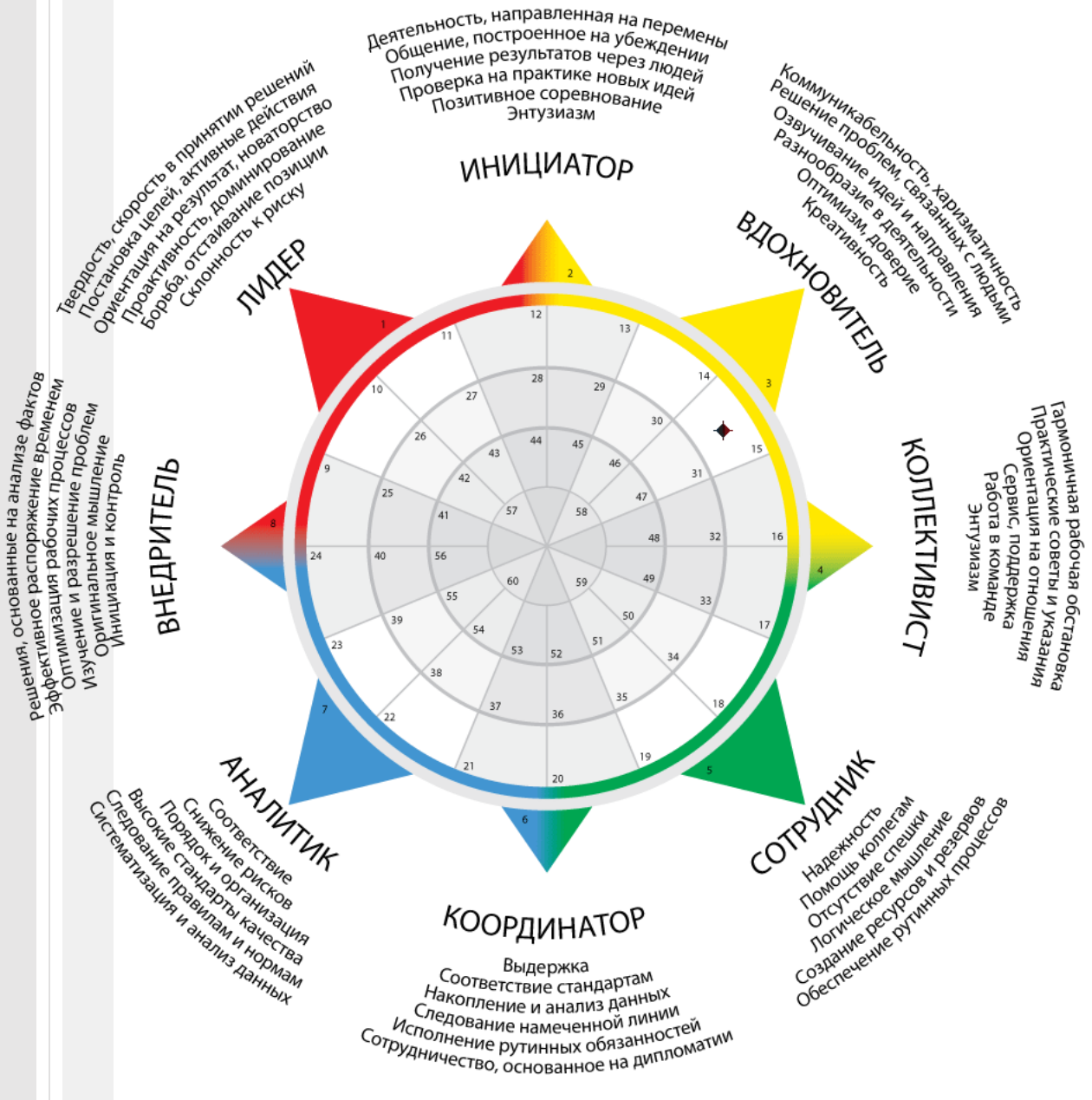
Чтобы определить степень того, насколько Вам приходится адаптировать свое поведение, нужно сравнить удаленность показателей Естественного для Вас поведения (ромб) и Поведения Адаптированного (звезда).

Если же Вы принадлежите к коллективу людей, применивших Инструмент по измерению стиля поведения INSUNRISE®, будет полезно объединить на поле одной Розы INSUNRISE® показатели стилей поведения (Естественного и Адаптированного) всей группы. Такой прием позволит Вам быстро идентифицировать конфликтные зоны, существующие между людьми. Вам так же представится возможность определить, в чем именно может быть улучшено взаимодействие и взаимопонимание между членами коллектива.



ГЛАВА 13

Инструмент Роза INSUNRISE®.



- ◆ Естественное поведение
 Условный стиль
 ВДОХНОВИТЕЛЬ - КОЛЛЕКТИВИСТ
- ★ Адаптированный стиль
 Условный стиль
 ВДОХНОВИТЕЛЬ - КОЛЛЕКТИВИСТ

