

# DISC Versión Comerciales

El DISC Versión Comerciales es una herramienta magnífica para el desarrollo de habilidades comerciales.

Es además el informe ideal para determinar el mejor "fit" del tipo de vendedor a los requerimientos del tipo de venta.

También es la herramienta perfecta para diagnosticar los equipos comerciales actuales y sus mejores posibilidades de desarrollo dentro de la organización.

Nuestro informe, de forma muy precisa, señala los factores claves comerciales a reforzar o a potenciar.

<b>Características</b>	<b>Herramientas asociadas</b>
<p>El informe base está compuesto de 14 páginas (incluye Competencias Comerciales).</p> <p>Genera 2 perfiles (natural y adaptado) con opción de añadir el tercer perfil (auto-percepción).</p> <p>Dispone de módulos sin coste que añaden contenidos adicionales optativos con información específica.</p> <p>Los <b>módulos adicionales</b> optativos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Dirección Efectiva y Motivación</li> <li>✓ Desarrollo Comercial</li> <li>✓ Auto-percepción</li> </ul>	<p>La plataforma tiene dos útiles herramientas asociadas a este informe, una el <b>Mapa de Equipo</b> que ayuda al líder en la comunicación y relación con los equipos de trabajo y en la interacción de los miembros, y otra, el <b>Mapa de Selección</b>, que ayuda a decidir el candidato que más se adapta al puesto apropiado.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mapa de Equipo: Compara el estilo conductual de cada miembro.</li> <li>✓ Mapa de Selección: Compara a todos los candidatos con el perfil del puesto.</li> </ul>