Perfil RADHAR® comercial de Olive Bourgogne

Para ayudar a nuestros clientes a elegir a los mejores candidatos, el perfil abstracto RADHAR identifica los principales rasgos de su personalidad. El perfil RADHAR se basa en los conocimientos actuales de la ciencia cognitiva.
Para un estudio en profundidad del perfil de esta persona, solicite el perfil RADHAR directivo o asociado.

Características del perfil

Más bien introvertido por naturaleza, favorece su propia concepción de las cosas frente a lo que se le presenta desde el exterior. DOBLE DOMINIO de los tipos gestor y productor.
Dominancia (mono, bi, tri o quadri) = tipo de comportamiento que prefiere la persona (véase el gráfico de la página 2)
Perfil que da sensación de coherencia interna. Este tipo de persona combina las cualidades de análisis y rigor con las de prudencia, organización y sentido práctico de las cosas. Es rápido en la acción y tiene capacidad de gestión. El resultado es una personalidad sólida y bien estructurada, cuyas elecciones son coherentes tanto en el pensamiento como en la acción.
La ventaja de este tipo de perfil es que las dominancias se complementan y refuerzan mutuamente: análisis y gusto por el logro, sentido crítico y pragmatismo. El riesgo es que este tipo de persona no se siente cómoda trabajando con personas que tienen un enfoque innovador, global, relacional y libertario de las cosas.
Observe la elevada intensidad de los rasgos de personalidad de análisis y pericia y la marcada intensidad del rasgo de personalidad de capacidad de razonamiento. La dimensión intuitiva parece ser secundaria en la forma de pensar de esta persona.
Claro predominio del proceso secuencial y racional de procesamiento de la información sobre el proceso simultáneo e intuitivo: 161 frente a 120.*(cf :_página_gráfica_2)*

Buen equilibrio entre abstracción y concreción. La escasa diferencia entre ambas indica un buen equilibrio entre emoción y reflexión: 141 frente a 140. *(cf :_página_gráfica_2)*

Síntesis

PERSONALIDAD : racional y concreta.

PROCESO CEREBRAL: Claro predominio del modo secuencial sobre el simultáneo.

ABSTRAINT - CONCRETE: Buen equilibrio entre reflexión y pragmatismo.

AUTONOMÍA: incierta.

TOMA DE DECISIONES: Bastante prudente.

COMUNICACIÓN: objetiva, técnica, precisa, basada en hechos, cifras y fechas para exponer su punto de vista de forma racional.

NEGOCIACIÓN: busca el mejor compromiso entre una actitud agresiva y una actitud integradora, satisfaciendo los intereses de ambas partes. Sin embargo, la actitud puede percibirse como ligeramente agresiva.

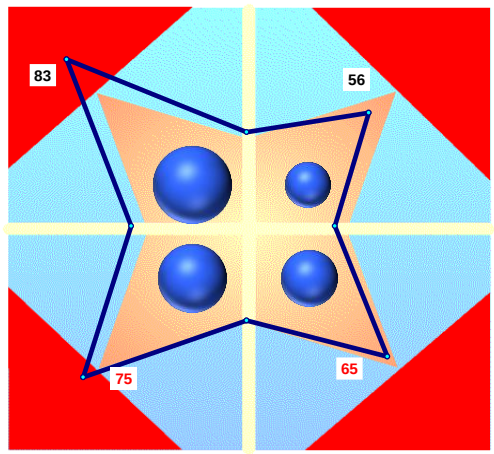
ESTILOS DE GESTIÓN DOMINANTES: tendencia a dirigir a los miembros del equipo de forma más bien autoritaria con vistas a obtener resultados concretos (modo burocrático).

Representación gráfica del perfil de Olive Bourgogne

LÓGICA
Typo : **Gestor**
es responsable de la racionalidad, las finanzas y la tecnología

INTUICIÓN
Typo **: Innovador**
gestiona lo que es de su competencia innovación y autonomía

ABSTRAIT = **139** **(Dominance >= 140)**



CONCRET = **140** **(Dominance >= 140)**

PROCESO SIMULTÁNEO **158**
(Dominación >= 140)

PROCESO SECUENCIAL **121**
(Dominación >= 140)

LOGÍSTICA
Typo : **Productor**
es responsable de logros concretos y seguros.

SENTIMIENTO
Typo : **Anfitrión**
es responsable de relación con los demás.

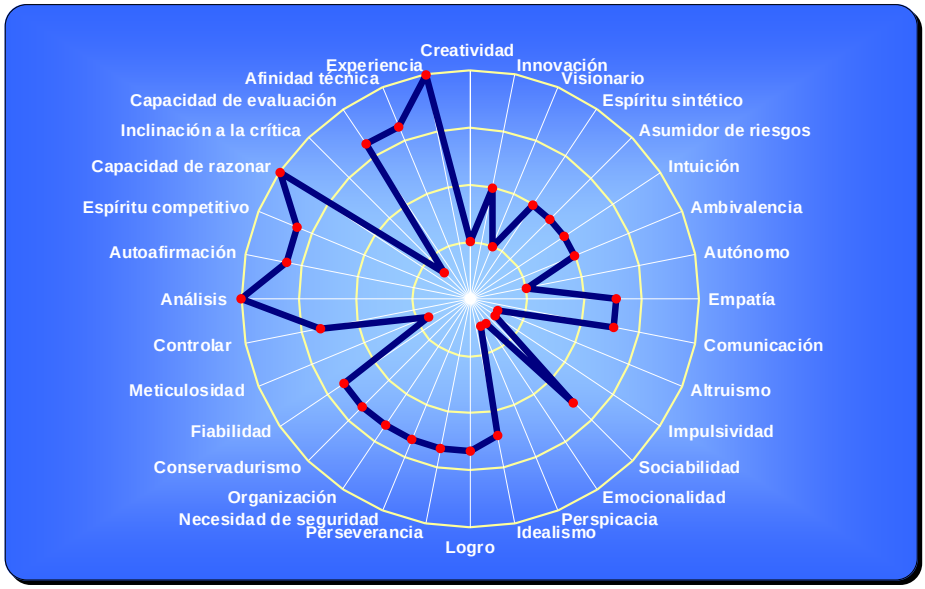
Cómo leer el gráfico

El perfil estudiado está representado por una estrella de cuatro puntas delimitada por una línea azul. Aparece sobre un fondo cuadrado con una zona roja en cada esquina. La longitud de una rama de la estrella es proporcional al valor del cuadrante correspondiente. Cuando el valor de un cuadrante alcanza o supera 70, la punta de la estrella se sitúa en la zona roja de la esquina del gráfico y marca una dominancia para el criterio correspondiente analizado.
La posición móvil de la estrella transparente (delimitada por una línea azul) permite visualizar la tendencia del perfil en términos de cerebro izquierdo o derecho, cortical o límbico. Los círculos azules representan los pesos respectivos de las cuatro tipologías.

Niveles de activación de los rasgos de personalidad

ABSTRAITO

SECUENCIAL



SIMULTÁNEO

CONCRET

Esta representación RADHAR muestra 3 niveles de intensidad para 32 rasgos de personalidad (fuerte, normal, leve).
Cuanto más alejado del centro esté el punto rojo correspondiente a un rasgo de personalidad, mayor será la intensidad.

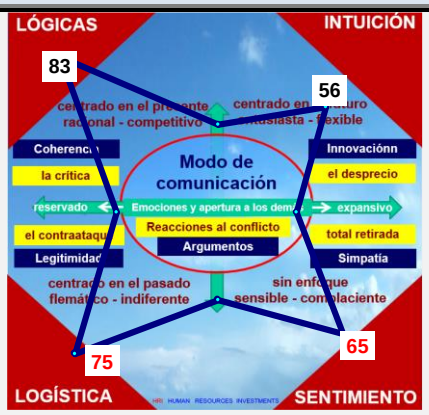
Resumen Se trata de un perfil que podría desarrollar aún más su potencial adaptando su comunicación a las personas a las que se dirige, en particular a las personas emocionales que conceden gran importancia a la dimensión humana de los contactos, y aún más a las personas intuitivas que tienen una visión global de las cosas y se proyectan hacia el futuro.

Comunicación interpersonal

La comunicación interpersonal es una transacción compleja e interactiva, que activa canales verbales y no verbales paralelos, entre el emisor de un mensaje que anticipa la reacción del otro y un receptor que le devuelve un cierto número de pistas sobre sus sentimientos. Este proceso básico determina la forma en que gestionamos nuestras relaciones con los demás y, por tanto, también nuestro estilo de dirección.

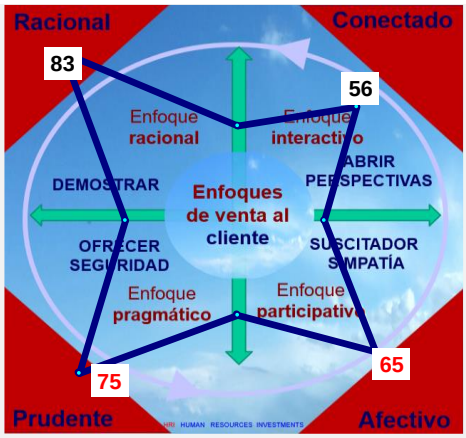
Modo de comunicación como emisor de Olive Bourgogne

Los fundamentos del discurso de una persona con predominio del hemisferio izquierdo son la objetividad, los hechos, las cifras y las fechas. Todo es técnico, preciso y justificado. Demuestra las cosas racionalmente y tiende a querer imponer su punto de vista desarrollando cada argumento con minuciosidad. Para ello, sigue un plan preciso preparado de antemano. Cita sus fuentes y da referencias.
Esta persona va directa al grano. Naturalmente reservada, puede volverse más expansiva cuando siente que la otra persona es incrédula. Se expresa con claridad y sin ambigüedades. Apoyan sus afirmaciones con tablas numéricas.



Aunque el pensamiento analítico, el enfoque metódico y la objetividad son aspectos destacados y positivos de su personalidad, el Sr. Olive Bourgogne puede ser percibido, en determinadas situaciones y a los ojos de ciertas personas, sobre todo las emocionales y especialmente las intuitivas, como bastante exigente, bastante complicado y bastante engreído.
Nótese que no se dice que estos calificativos caractericen a esta persona. Sólo significa que cierta categoría de personas, concretamente las emocionales y sobre todo las intuitivas, pueden percibir a veces a Olive Bourgogne como tal.

Enfoque comercial de Olive Bourgogne



La forma natural de comunicación de esta persona con los clientes es racional y pragmática.
Al tratar con un cliente potencial, el enfoque de ventas consiste en :
JUSTIFICA los argumentos y PRUEBA las cosas.
Exprésate con precisión y claridad y cuantifica las cosas.
Sigue un plan preciso anunciado de antemano. Concéntrate en los puntos esenciales y concretos. Apoya tus argumentos con información técnica y cita tus fuentes y referencias.

Negociación

La negociación es el arte de conseguir que la otra parte siga su ejemplo*, pero la actitud y los objetivos del negociador dependen ante todo de su personalidad. Todo el mundo aplica, de forma más o menos consciente, los principios preconizados por los teóricos de la negociación* durante las dos fases de preparación y transacción. (Véanse las dos imágenes siguientes).

Actitud negociadora

Esta persona tiende a adoptar una actitud agresiva consistente en atacar, defenderse y posiblemente hacer algunas concesiones para ganar la discusión. Puede que no dude en adoptar una postura dura, incluso hasta el punto de romper las relaciones.

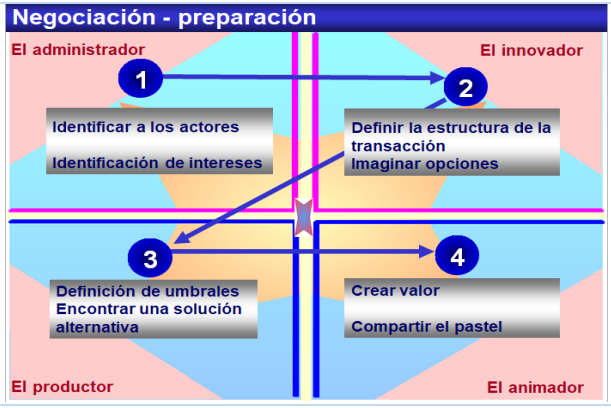
Su enfoque se basa en la búsqueda de soluciones pragmáticas, prudentes y objetivamente aceptables para ambas partes, sin perder nunca de vista la posición que quiere que prevalezca. Analiza las causas, prevé y planifica las consecuencias de los desacuerdos, encuentra soluciones técnicas y no duda en poner los puños sobre la mesa cuando los oponentes se muestran ilógicos o poco razonables.

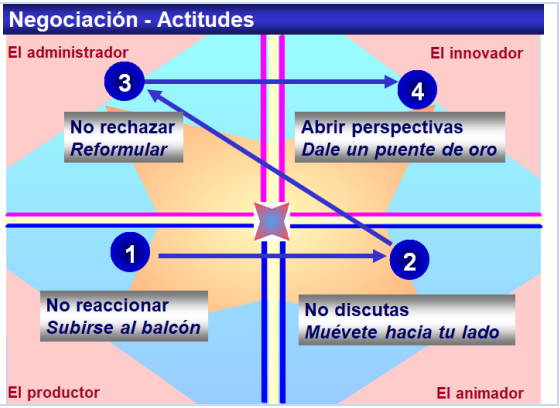
Consejos :

Hay dos fases para que una negociación tenga éxito: la preparación y la fase de negociación propiamente dicha.

1° A la hora de preparar una negociación, esta persona tiene la capacidad de hacer un análisis preciso de la situación, cuidando de identificar a los actores y sus intereses. También saben cómo asegurar sus posiciones fijando límites a las concesiones y soluciones alternativas. Sin embargo, puede tender a descuidar la definición de la estructura de la transacción y a plantear opciones innovadoras. También existe el riesgo de olvidarse de intentar crear valor mejorando el resultado esperado por ambas partes.

2° Durante la propia negociación, puede tender a rechazar los argumentos de la otra parte y romper la discusión sin intentar comprender primero la lógica de la otra parte. También puede reaccionar bruscamente adoptando una postura firme que bloquee la situación. Se sugiere mitigar los efectos de estas tendencias naturales. Y también, cuando sea necesario, mostrar creatividad proponiendo soluciones que abran perspectivas atractivas susceptibles de ser aceptadas por la otra parte, y mantener una actitud positiva aunque no amistosa estudiando también la situación desde el punto de vista de la otra parte.

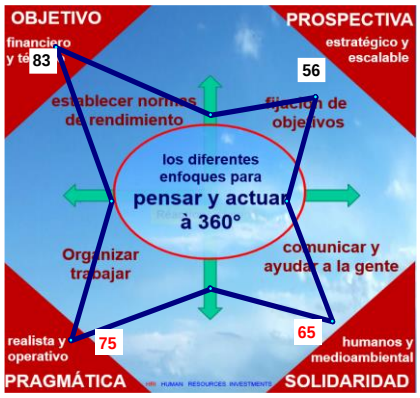




Daniele Vare, *Laughing Diplomat*
David Lax et James K. Sebenius, *3-d Negotiation: Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals*, Havard Business School Press, sept. 2006
William Ury, Roger Fisher, Bruce Patton, *Comment réussir une négociation*, Éd. Du Seuil, 1982

Puntos críticos

Merece la pena profundizar en los puntos críticos, ya que pueden señalar aspectos susceptibles de causar problemas más adelante en la relación del candidato con la persona de referencia o el superior jerárquico. Su objetivo es atraer la atención del reclutador y deben validarse durante la entrevista con el candidato.



Variaciones de interpretación

La sobreactivación o la infraactivación en un área determinada son señales que merecen una investigación más profunda debido a las consecuencias que probablemente tengan.

Sobreactivación: posible (+), probablemente (+ +), previsible (+ + +)

Subactivación: posible (-), probablemente (- -), previsible (- - -)

Director ( )

¿Comportamiento crítico hacia los demás?
Decisión: ¿sobrevalorarse?
¿Cómo influye la ambición en la toma de decisiones?
Riesgo de error: ¿certeza del conocimiento?
¿Comprobación del cumplimiento del objetivo?
Liderazgo: ¿nivel de presión sobre los que le rodean?

Innovador (- -)

¿Visión estratégica? Compruebe que el objetivo está suficientemente definido.
¿Nivel de tolerancia a la incertidumbre?
¿Actitud ante las oportunidades?
Asunción de riesgos: ¿nivel de precaución?
¿Nivel de autonomía?
Enfoque: ¿visión global, evolutiva?
¿Dónde?
Motivar a los demás: ¿proyección, esperanza?
Negociación: panorama general; ¿posibles opciones?
Marketing: ¿ofrecer flexibilidad?

http://www.radhar.fr Tel : (33) 01 39 55 12 36 contact.radhar@gmail.com