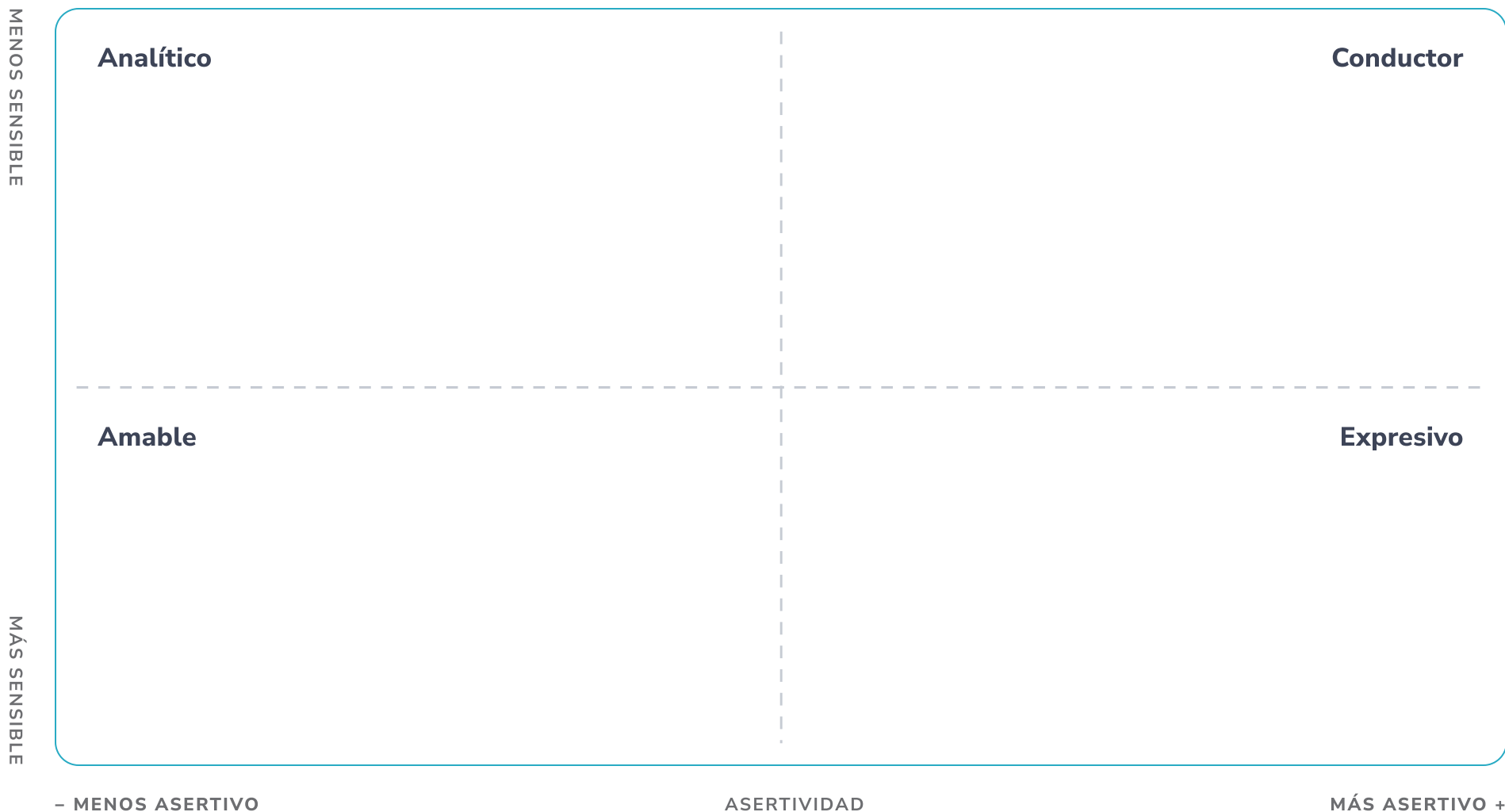


Desde tu estilo te perfilo

Paso 3. Ubica tu propio perfil en la matriz y compara con las personas que conviven contigo: coloca las iniciales de cada quien en el punto que le corresponda según su nivel de asertividad y de sensibilidad.



● **Pendiente de confirmar con quien diseñó el ejercicio:** esta hoja reproduce el rótulo de la imagen original de la matriz («Menos sensible» arriba, «Más sensible» abajo). La flecha suelta de «Sensibilidad» que acompaña al mismo artículo marca el «+» arriba — lectura contraria. Se imprimió el rótulo de la matriz por ser el artefacto que de verdad se llena; falta que alguien del equipo confirme cuál manda.

Identifica ejemplos conocidos

Paso 2. Piensa en al menos dos personas por perfil, ponles un apodo divertido y cuenta una anécdota real o ficticia sobre su comportamiento al comprar, platicar o convencer.

Perfil analítico

Apodo _____

Apodo _____

Perfil conductor

Apodo _____

Apodo _____

Perfil amable

Apodo _____

Apodo _____

Perfil expresivo

Apodo _____

Apodo _____



Crea un mensaje adaptado a cada estilo

Paso 4. Completa las frases para cada perfil, pensando en tu propio producto, servicio u organización.

Analítico

Permítame poner en evidencia que _____, o técnicamente hablando _____.

El mejor escenario es _____. Comparado con _____ sus ventajas son _____.

La garantía en el largo plazo es _____ y le asegura que _____.

Conductor

Entre las ventajas de _____ están _____. ¿Qué opina?

De acuerdo, la eficiencia de _____ se observa en _____.

Las opciones de pago o envío son _____.

Usted controlará el proceso de _____.

Amable

El _____ que le ofrecemos es una alternativa para compartir _____ con _____.

Su familia y amigos estarán seguros por _____.

Puede contactarnos entre _____ en _____ para lo que necesite.

Expresivo

Me gustaría compartir con usted la oportunidad de _____.

Otras personas que han comprado _____ (algo similar) han tenido el beneficio de _____.

Nuestra visión de futuro es _____.