

## Perfis de personalidade e comportamental ideal para Vendedores

O cargo de vendedor exige diversas habilidades, como a capacidade de se conectar com os clientes, entender suas necessidades, comunicar-se de forma eficaz e persuadir. Ambas as ferramentas, Eneagrama e DISC, podem fornecer insights valiosos sobre as tendências comportamentais ideais para esse papel. Aqui estão os perfis recomendados para um vendedor:

### Eneagrama:

1. **Tipo 3 (O Realizador):** Pessoas deste tipo são orientadas a resultados, adaptáveis e desejam ser bem-sucedidas. Eles têm uma habilidade inata para se sintonizar com o que o cliente deseja e apresentá-lo de forma atraente.
2. **Tipo 7 (O Entusiasta):** Os Entusiastas são extrovertidos, otimistas e versáteis. Sua energia e entusiasmo natural podem ser contagiantes, fazendo com que os clientes se sintam animados sobre um produto ou serviço.
3. **Tipo 2 (O Auxiliador):** Este tipo é naturalmente orientado para as pessoas, desejoso de agradar e ajudar. Eles podem ser muito bons em criar conexões pessoais com os clientes e em entender e atender às suas necessidades.

### DISC:

1. **I (Influência):** Indivíduos com um alto perfil de Influência são extrovertidos, comunicativos e sociais. Eles são habilidosos em estabelecer relações, são persuasivos e geralmente têm a capacidade de influenciar as decisões dos outros.
2. **D (Dominância):** Pessoas com um perfil dominante são assertivas, orientadas a resultados e gostam de desafios. Eles podem ser particularmente eficazes em situações de venda que requerem negociação ou superação de objeções.

Para o cargo de vendedor, considerar uma combinação dos tipos do Eneagrama e perfis DISC pode ser benéfico. Por exemplo, um vendedor que é Tipo 3 no Eneagrama e tem um perfil de Influência no DISC poderia ser particularmente eficaz em alcançar metas e se conectar com os clientes.

No entanto, é importante lembrar que, embora essas ferramentas forneçam uma orientação, a eficácia real de um vendedor também dependerá de sua formação, experiência, conhecimento do produto, e do contexto e cultura da empresa e do mercado em que opera.

- Depois disto não deixe de investir em treinamento de vendas para seus colaboradores
- O vendedor deve conhecer profundamente o produto e serviço que irá vender