

LOS CINCO AUTOS DE INTELIGENCIA EMOCIONAL

Nombre: _____ Fecha realización: _____

Preguntas auto conocimiento personal:

1. ¿Estoy motivado por mis metas y valores personales?

2. ¿Tengo una actitud positiva hacia el aprendizaje y el crecimiento?

3. ¿Me siento entusiasmado por mis responsabilidades y proyectos?

4. ¿Estoy comprometido con mi desarrollo profesional?

5. ¿Me esfuerzo por superar mis miedos y desafíos?

6. ¿Soy independiente y tomo la iniciativa en mi trabajo y vida personal?

7. ¿Estoy motivado por el éxito de mi equipo y colaboradores?

8. ¿Me esfuerzo por mantener una perspectiva optimista ante situaciones adversas?

9. ¿Estoy dispuesto a asumir riesgos y salir de mi zona de confort para alcanzar mis metas?

Mi reflexión del ejercicio:

Mis compromisos:

Preguntas auto conocimiento en ventas:

1. ¿Qué te motiva a trabajar en ventas y cuál es tu objetivo principal en esta área?

2. ¿Cuáles son tus fortalezas personales que crees que te ayudan a tener éxito en ventas?

3. ¿Cómo te sientes al enfrentar un rechazo o una objeción de un cliente potencial?

4. ¿Qué estrategias utilizas para mantener la motivación en momentos difíciles o de baja productividad?

5. ¿Cuál es tu estilo de comunicación preferido y cómo lo adaptas a diferentes tipos de clientes?

6. ¿Cómo gestionas el estrés y la presión en situaciones de venta intensas?

7. ¿Cuál es tu enfoque para establecer relaciones sólidas con los clientes y fomentar la fidelidad a largo plazo?

8. ¿Qué medidas tomas para mantener tu conocimiento y habilidades actualizados en el campo de las ventas?

9. ¿Cómo manejas las situaciones en las que los objetivos de venta son difíciles de alcanzar?

10. ¿Cuál es tu enfoque para resolver conflictos o negociar acuerdos con clientes difíciles?

11. ¿Qué estrategias utilizas para identificar las necesidades y deseos de un cliente y adaptar tu oferta en consecuencia?

12. ¿Cuáles son tus métodos para medir y evaluar tu propio desempeño en ventas?

13. ¿Cómo te autoevalúas en términos de tu habilidad para cerrar ventas y superar objetivos?

15. ¿Qué te diferencia de otros vendedores y cómo aprovechas esas diferencias en tu trabajo?

16. ¿Qué pasos tomas para desarrollar relaciones sólidas con tus colegas y colaborar de manera efectiva en un equipo de ventas?

Mi reflexión del ejercicio:

Mis compromisos:

Fuentes: Elaboración propia y ayuda de Chat AI.