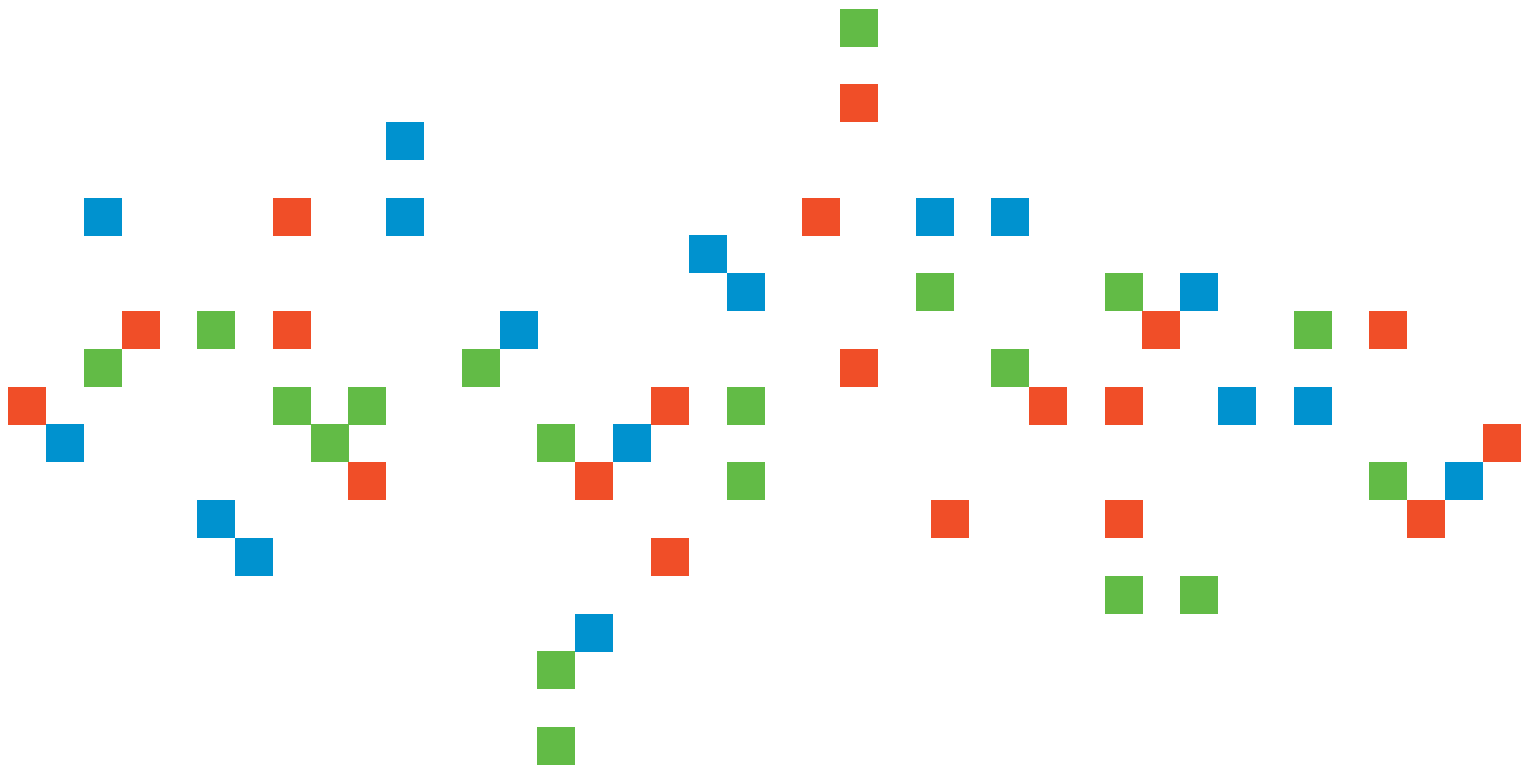


Sistema para alcanzar el Éxito

Taller de Entrenamiento STRUCTOGRAM®



¿Qué hace exitosas a las personas?

Esta pregunta es tan antigua como la humanidad misma. Y existen innumerables teorías sobre cómo alcanzar el éxito y ser un ganador. La mayoría de estas teorías están basadas en conceptos algo idealizados como, por ejemplo, el del jefe o vendedor "perfecto", el del estilo de liderazgo "correcto", el perfil de personalidad "ideal" para un puesto de trabajo o la técnica de venta "óptima".

Estos conceptos ideales, que a menudo sirven de modelo en los cursos de entrenamientos, no tienen en cuenta dos hechos: no existe un estándar de "tipo de persona exitosa" ni tampoco "recetas para el éxito". Las personas exitosas tienen características de personalidad muy diversas y utilizan métodos y técnicas muy diferentes. Se caracterizan por su autenticidad, es decir, por la manera en la que la estructura de su personalidad encaja con su comportamiento aprendido. Tienen un estilo muy personal y aplican métodos y técnicas que se adaptan a ellos perfectamente. Por ello, la comprensión de la estructura de su propia personalidad se convierte en el factor decisivo para elaborar una estrategia consciente hacia el éxito.

Está científicamente probado que importantes características personales del hombre, así como su comportamiento, dependen de la estructura particular de su cerebro. Estos conocimientos se adquieren mediante el Análisis de la Bioestructura; a través del Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM® se posibilita que cada persona conozca su bioestructura y las posibilidades de su aplicación en el día a día.

Introducción a los fundamentos del Análisis de la Bioestructura, con referencias bibliográficas.

En preparación



Sistema de Entrenamiento 1: Clave para el conocimiento de uno mismo

Las personas son diferentes. En lugar de colocar en un primer plano modelos de comportamiento globales, los seminarios de Structogram ponen en primer término la individualidad del participante para que éste pueda optimizar su potencial personal. De esta manera, los participantes aprenden a desarrollar su autenticidad en concordancia con su naturaleza, así como alcanzan el conocimiento de su bioestructura, lo cual les permitirá escoger conscientemente un modelo de rol ideal, establecer metas realistas, desarrollar estrategias de éxito y emplear las técnicas de venta o métodos de dirección, por ejemplo, que mejor se adapten a ellos y a la situación.

El STRUCTOGRAM®, es el resultado visible del Análisis de la Bioestructura, y da al participante la clave para el conocimiento de uno mismo; es decir, el conocimiento preciso de su bioestructura personal, y de esta manera, de sus oportunidades y riesgos, sus fortalezas, debilidades y limitaciones, sus formas de expresión más eficaces y su estilo personal.

*Quien conoce más sobre sí mismo
puede focalizar mejor sus fortalezas*

Los Manuales del Sistema 1 de Entrenamiento STRUCTOGRAM® se entregan exclusivamente en los Talleres dirigidos por entrenadores de Structogram previamente autorizados y con Licencia. Los resultados del Análisis de la Bioestructura son visualizados y recordados de forma sencilla mediante el disco tricolor STRUCTOGRAM®



Sistema de Entrenamiento 2: Clave para el conocimiento del ser humano

Cada persona es única. Para comprender las características de un individuo necesitamos criterios que nos ayuden a clasificar las múltiples impresiones que recibimos de él. La experiencia demuestra que para el mercado es indispensable tener una amplia gama de competencias profesionales, y que la competencia para trabajar con otras personas es importante para manejar la influencia, las relaciones, la comunicación, las expectativas, las decisiones y el cambio. La competencia para trabajar con otras personas puede ser aprendida formalmente. Con la habilidad de reconocer la bioestructura de otras personas, uno puede entender su comportamiento, motivos y oportunidades. Descubre cómo comprender mejor la individualidad de otras personas, cómo motivarlas e influir en ellas, y evitar así conflictos innecesarios.

El Sistema de Entrenamiento 2 de STRUCTOGRAM® da al participante la clave para el conocimiento del ser humano. Aprende a reconocer la bioestructura de otras personas y a "situarlas" en el TRIOGRAM®. Será capaz de encajar las necesidades de sus clientes, de sus empleados y de su equipo.

Quien comprende mejor a los otros puede ganarlos para su causa

Los Manuales Sistema 2 de Entrenamiento Structogram se caracterizan por una metodología y estructura pedagógica convincente, que facilita que se recuerde y aplique con facilidad. El Triogram es una especie de mapa que sirve para clasificar las características de otras personas de manera rápida y fiable.



Sistema de Entrenamiento 3: Clave para conocer al cliente

Los clientes son diferentes. Cada uno tiene sus propias necesidades y sus razones de compra personales. Por eso, el vendedor de éxito deberá ser capaz de vender el mismo producto o el mismo servicio a sus clientes utilizando un estilo diferente en cada caso. Una venta exitosa presupone que has identificado correctamente las razones de compra personales del cliente y, por tanto, has encontrado los argumentos y beneficios más efectivos y las ofertas más apropiadas. Las múltiples necesidades están ligadas a unas pocas razones fundamentales de compra, que pueden tener que ver con el mismo impulso de comprar.

En el Sistema de Entrenamiento 3 de STRUCTOGRAM® el participante aprende a reconocer, entre otras cosas, razones fundamentales de compra, motivos sociales, factores de influencia relacionados con el producto, así como resistencias a la compra de las diferentes bioestructuras. Aprende a obtener los argumentos "apropiados" para los productos y/o servicios de su empresa. Esta habilidad es incluso más valorable en una situación de venta compleja con mucha gente involucrada en el proceso de decisión.

Aquel que satisface las necesidades individuales de sus clientes, tiene un mayor éxito

El éxito en las ventas se debe a 3 razones y, por tanto, exige 3 requisitos:

1ª razón: La armonía entre la personalidad del vendedor y la metodología de venta

El requisito es el autoconocimiento. Quien conoce sus propias fortalezas, debilidades y limitaciones puede seleccionar conscientemente los métodos y técnicas de ventas más apropiados.

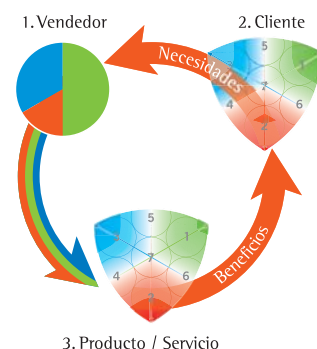
2ª razón: La adecuación a las características del cliente siempre que no comprometa la autenticidad del vendedor

El requisito para esto es el conocimiento de los otros, que se puede adquirir a partir del conocimiento de uno mismo.

3ª razón: El conocimiento específico de los productos

El requisito es que el conocimiento de los productos no se limite sólo a sus características, sino que el producto se relacione con las necesidades individuales y las razones de compra del cliente.

Los Manuales del Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM® están disponibles en 21 idiomas.



STRUCTOGRAM® es único

El Análisis de la Bioestructura se desarrolló a partir de los conocimientos obtenidos de la investigación sobre el cerebro (MacLean) y ha sido confirmado por los actuales resultados provenientes de la neurología, la biología molecular y la genética del comportamiento. Dicho en términos simples, el Análisis de la Bioestructura distingue en los adultos entre las estructuras biogenéticas básicas invariables y las características medioambientales (o adquiridas) de la personalidad.

Como resultado de intentar poner en práctica comportamientos que no se ajustan a nuestra estructura básica – o cuando nos obligamos constantemente a mostrar una apariencia que no concuerda con nuestra propia naturaleza – surge una situación permanente de estrés. Las consecuencias son: falta de fiabilidad, sensación de sobrecarga, insatisfacción, dudas sobre uno mismo, así como trastornos psicológicos y psicosomáticos. El principal problema en lo que respecta al entrenamiento es que siempre partimos de la idea de modificar todas las características de nuestra personalidad o comportamiento. Gracias al Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM®, se hacen evidentes aquellas características que pueden ser modificadas sin problemas y aquellas que no – y cómo podemos desarrollarnos en armonía con nuestra propia naturaleza. Sólo entonces, cuando el comportamiento adquirido está en armonía con la estructura biológica y genética básica de nuestra personalidad, podemos decir que una persona es "auténtica": un requisito fundamental para un trabajo significativo de entrenamiento y para el éxito personal.

Las fortalezas y ventajas especiales del Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM® son su fácil manejo, el poco tiempo que requiere, la manera sencilla de recordar los resultados y su inmediata aplicación práctica.

El Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM® y sus formas de aplicación han demostrado durante muchos años ser una base fiable para el desarrollo de la personalidad. Aproximadamente un millón de personas en todo el mundo, de todas las líneas de negocio, niveles jerárquicos y funciones, han participado ya en el entrenamiento con un instructor autorizado de STRUCTOGRAM®.

Además, los entrenadores de Structogram aprovechan el análisis de la estructura biológica para individualizar las sesiones de entrenamiento posteriores: integran con gran éxito el Sistema de Entrenamiento STRUCTOGRAM® en los entrenamientos directivos, de ventas, de comunicación, de trabajo en equipo, de dirección de proyectos o de productos, por mencionar sólo algunos campos de aplicación. El proceso de entrenamiento completo se vuelve más realista, efectivo y razonable, dado que no sólo son tenidos en cuenta aquellos aspectos de la naturaleza humana generados por el entorno, sino también los biogenéticos.

No es un test psicológico

El análisis bioestructural no es un test psicológico, ni un assessment en el sentido de la teoría de las pruebas psicológicas o el diagnóstico de competencias, más bien es un autoanálisis neutral (no valorativo) de las estructuras básicas genéticamente predeterminadas de un individuo.

El Análisis de la Bioestructura está en un nivel diferente – utilizando una analogía – está al mismo nivel del sistema operativo inmodificable del "bio-ordenador" cerebro y no al nivel de los programas de software que son modificables. Mientras que en muchos tests psicológicos el análisis se centra en el ajuste entre el perfil requerido y el espectro de comportamientos de los diferentes examinados, el Análisis de la Bioestructura revela los potenciales individuales de una persona, principalmente referidos a sus fortalezas y limitaciones. Los potenciales predeterminados genéticamente no cambian en el transcurso de la vida. El STRUCTOGRAM®, como resultado del Análisis de la Bioestructura, es por lo tanto estable e independiente de las influencias del entorno. No es capaz, y además no es su intención, de explicar todo sobre el comportamiento de una persona, pero saca a la luz las "condiciones biológicas básicas" que subyacen al comportamiento del individuo. De esta manera es también una base efectiva para entrenamientos posteriores. El Structogram en sí mismo no presenta una tipología definida. Más bien, sensibiliza al participante ante la gran variedad de comportamientos humanos.

El cerebro triado

Está científicamente probado que importantes características personales del ser humano dependen de la estructura individual de su cerebro. El conocido investigador del cerebro, el estadounidense Paul MacLean, ha sido capaz de demostrar que el cerebro humano consta de tres secciones que tienen diferentes edades desde el punto de vista histórico-evolutivo y que cumplen funciones diferentes. Estos tres cerebros tan diferentes deben, no obstante, trabajar conjuntamente en el "cerebro triado" ("triune brain") y comunicarse entre sí. Mientras hacen esto, sin embargo, cada cerebro mantiene sus propias "reglas del juego". El comportamiento humano evoluciona sólo desde la interacción de la reacción instintiva-intuitiva del tallo cerebral, la reacción emocional-impulsiva del mesencéfalo y la reacción serena-racional del telencéfalo.



- **El tallo cerebral**
es el cerebro más antiguo, el almacén de las experiencias de millones de años, la sede de los instintos.
- **El mesencéfalo**
es el cerebro de las emociones, de la autoafirmación en la lucha por la supervivencia.
- **El telencéfalo**
es el cerebro del pensamiento racional, de la actuación planificada y de la previsión; desde el punto de vista histórico-evolutivo, es el cerebro más joven.

STRUCTOGRAM® Probado – rápido – individual

STRUCTOGRAM® España QNR, Consultoría y Desarrollo de Recursos Humanos

Cea Bermúdez, 14-4ª-5, 28003 Madrid

Teléfono 916 343 320; info@structogram.es; www.structogram.es