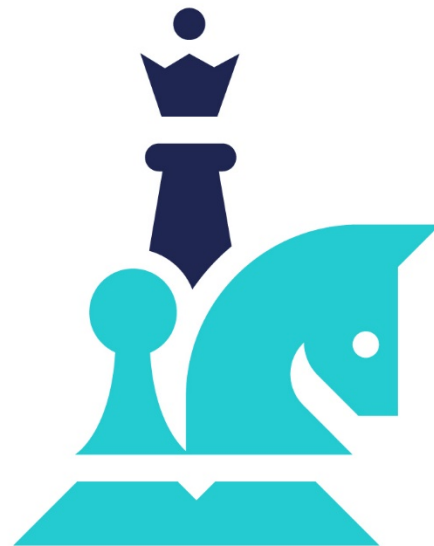


# 4 TIPOS PSICOLÓGICOS

PARA MEJORAR TU COMUNICACIÓN Y TUS VENTAS



# ¿Por qué son útiles?

---

- Las tipologías nos ayudan a **estructurar la realidad**.
- Veremos una tipología que nos permite clasificar las relaciones y la comunicación humana en 4 grandes tipos de personas.
- Nos ayudará a establecer una **comunicación más genuina** y podremos **ayudar mejor al otro**.
- Idea base: comunicarnos según la forma de comunicar del otro, no desde nuestro mapa.

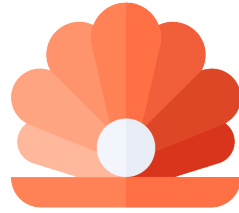




# PERSONAS ESMERALDA

- Les motiva la **lógica**.
- Les gustan las explicaciones racionales y que tengan sentido.
- Son personas perfeccionistas, analíticos, de números, de detalles, organización y precisión.
- **Comunicación:** Hablar de hechos y detalles con información estructurada, harán muchas preguntas.
- **Toman decisiones basadas en mucha información.**





# PERSONAS PERLA

- Les motiva **ayudar a otros o una buena causa**.
- Son personas calmadas, evitan el conflicto y les mueve la confianza.
- **Comunicación:** Hablar desde la honestidad y reforzando la confianza, presentar las ideas de forma sencilla reforzando cómo puede la propuesta puede ayudar a otros.
- **Nunca tomarán una decisión si puede afectar a otros.** Si toman una decisión tienen que consultarlo a otros, por si puede provocar un problema.

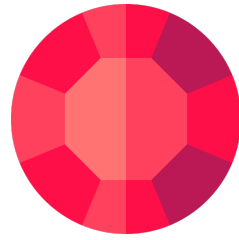




# PERSONAS ZAFIRO

- Les motiva la **diversión**.
- Su vida se centra en el disfrute. Son los primeros que montan una fiesta. Son muy decididos y alegres.
- **Comunicación:** Presenta tus propuestas de forma interesante, sin centrarte en hechos y detalles. Les encanta el reconocimiento así que dáselo en tus conversaciones. Aman hablar, así que déjales hablar.
- **Toman las decisiones pensando en cómo van a disfrutar.**





# PERSONAS RUBÍ

- Les motivan los **retos** y el **dinero**.
- Son personas que les gusta el poder, dominar. Son ambiciosos, seguros y decididos.
- **Comunicación:** Presenta tu propuesta de forma directa. Háblales del carácter premium y exclusivo de tu idea.
- **Toman decisiones rápidas y movidos por los retos.**



# Algunas ideas más...

---

- **No son tipos puros**, todos tenemos una parte de cada piedra pero suele haber una predominante.
- Este modelo te ayuda en los procesos de venta pero también a la hora de redactar un copy, **piensa en la personalidad de tus interlocutores**, ten en cuenta los diferentes tipos.
- Si no consigues ubicar a una persona, puedes apoyarte en el modelo DISC de tipos de personalidad.



# Modelo DISC

**Extrovertidas** Personas de acción



RUBÍ

orientados a las tareas y activos (3% de la población)



ZAFIRO

orientados a las personas y activos (11% de la población)

## Orientadas a tareas

Se centran en conseguir tareas, alcanzar objetivos y hacer cosas



ESMERALDA

orientados a las tareas y pasivos (17% de la población)



PERLA

orientados a las personas y pasivos (69% de la población)

## Orientadas a personas

Se centran en conectar con otros, ser amigables y en la comunicación

**Introversitas** Personas observadoras

