

Preparando sus declaraciones de PAR (Problema-Acción-Resultado)

EJEMPLO: De parte de un Gerente de Negocios, Anuncio de la Industria Química:

ANTES: Un programa pequeño de clientes aumentó ventas desde \$3 millones anual con 50% de margen bruto. Implementó estrategia y programa de ventas.

DESPUÉS: (PROBLEMA) Cómo mejorar las márgenes brutas, (ACCIÓN) desempeñó un análisis detallado de las ganancias y el margen bruto en la base de clientes. (RESULTADO) Ventas de pequeño volumen aumentaron desde \$1 millón hasta \$6 millones en tres años, resultando en 50% de margen bruta.

Base sus declaraciones de PAR en su experiencia de vida cotidiana y laboral.

Problema

Mi Acción

Resultados

¿Cuáles son los obstáculos que tuve que superar?

¿Cuáles aptitudes y rasgos de personalidad he usado?
