

Rend. Int. :
89.8 %

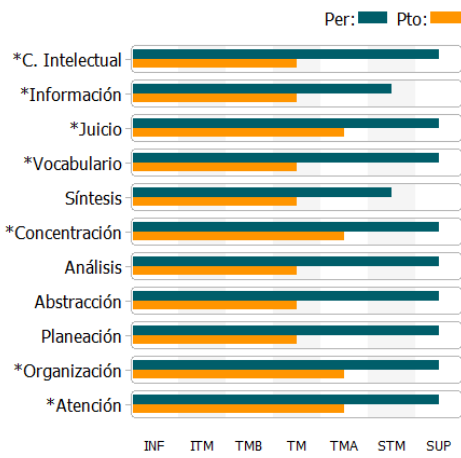
Color :
■ Verde

Clasificación :
Sobresaliente

Herramientas Aplicadas :
 CLE,GDN,TMN,LIF,IPV,ZAV

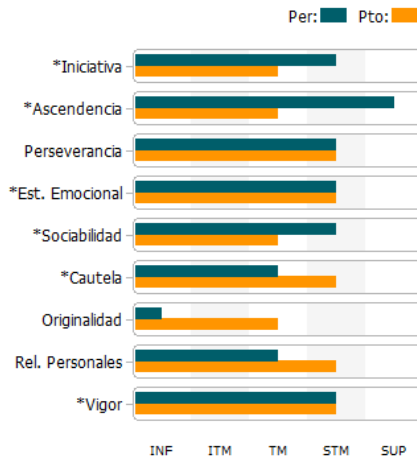
Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 100.00 % C.I.: 128 Efic.: 98.82



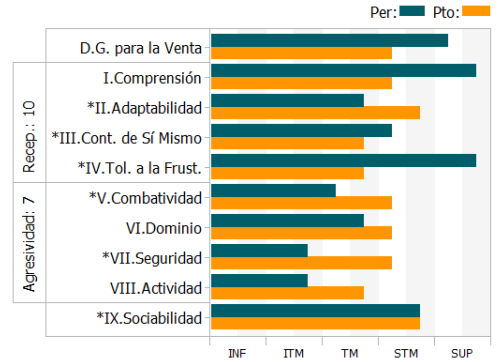
Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 95.24 %



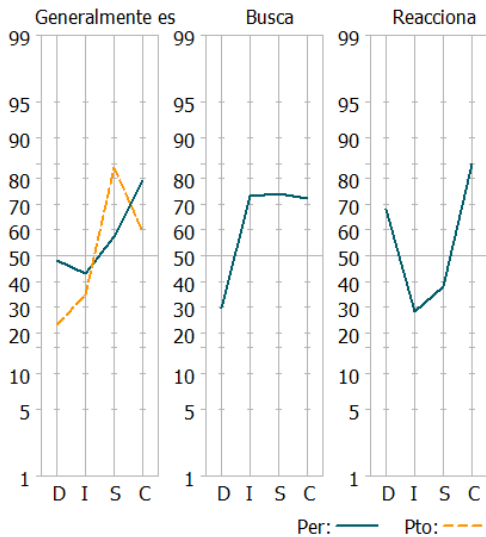
IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 83.33 %



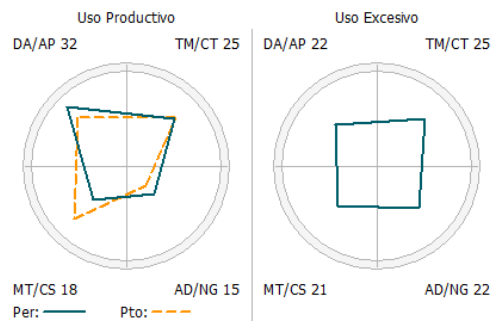
Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 80.25 %



Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 80.00 %



Competencias

Rend.: 91.69 % (P) Penet.: 4.57 %



Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 100.00 % C.I.: 128 Efic.: 98.82

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

CAPACIDAD INTELECTUAL

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE : posee un C.I. de 128. que le ubica en un rango Superior. Esto es, se trata de una persona con altos recursos intelectuales. Con capacidad de procesar conceptos derivados de las experiencias del medio, para generar soluciones brillantes y efectivas. La creatividad le puede ser característica.

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Cuenta con capacidad para abstraer de las experiencias pasadas, elaborar juicios lógicos y razonamientos morales de las situaciones actuales.

Tiene capacidad para manejar el lenguaje. Es decir, sus procesos de pensamiento le facilitan el manejo de problemas relacionados con la transmisión de ideas, conceptos y sentimientos.

Posee alto desarrollo cognositivo. Facilidad para manejar problemas numéricos con precisión y rapidez. Alta resistencia a la distracción.

En el análisis de problemas, cuenta con la capacidad para examinar, estudiar y comparar una situación compleja, a través del análisis de sus causas y la identificación de sus orígenes.

En sus procesos de pensamiento, presenta capacidad para asimilar y comprender los conceptos esenciales de los elementos de los

problemas complejos ordenándolos y clasificándolos a su vez.

Para la elaboración de proyectos, cuenta con capacidad imaginativa y de proyección al futuro, que le facilita anticipar problemas y su rápida resolución. Un estrategia en potencia.

Tiene capacidad para estructurar sistemas de trabajo, seguir procedimientos y controlar los recursos.

Posee capacidad de observación y reflexión de las experiencias que se le presentan, logrando con esto un nuevo aprendizaje. Alta concentración en detalles.

Es capaz de manejar un cúmulo de información, ya que puede almacenar datos y hacer uso de su memoria remota. Esto lo lleva a mantenerse actualizado y contar con un acervo cultural.

En la identificación de problemas, es capaz de distinguir lo esencia de lo no esencial, e integrar una situación para hacerla concreta y específica.

Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 95.24 %

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Por lo general, influye en las decisiones de los equipos en que suele participar de manera activa. Esto le hace proyectar confianza en sí mismo.

Se caracteriza por ser un buen iniciador de actividades.

En la realización de tareas que le son asignadas, tratará de llegar a su conclusión, a pesar de que éstas no sean de su interés.

Es calmado, emotivamente estable. Posee suficiente tolerancia para manejar situaciones ambiguas. Difícilmente proyecta nerviosismo.

Tiende a buscar el contacto social, se desempeña en forma efectiva en el trabajo de grupo, ya que se le facilita interactuar con los demás.

Se caracteriza por trabajar rápido. Se muestra activo y es probable que realice actividades en menor tiempo que la persona promedio.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

En la realización de su trabajo, se proyecta con interés en trabajos que no requieren esfuerzo intelectual, es decir prácticos y concretos.

IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 83.33 %

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE presenta una disposición general de ventas que lo ubica en el rango SUPERIOR , tanto la receptividad como la agresividad se sitúan en niveles altos, por lo que puede hacer uso de los dos estilos, dependiendo de las

circunstancias particulares a las que se enfrente.

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Se le facilita comprender las situaciones de los demás y actuar de manera empática en sus relaciones humanas. Asimila las experiencias negativas y enfrenta los obstáculos que se le presentan. Su fortaleza le permite aprender y no desistir a pesar de sufrir fracasos. Es evidente su interés por relacionarse con diferentes personas, pues goza de tener amigos en diversos grupos. Por lo general tiende a actuar de manera controlada; es capaz de administrar su potencial y a la vez, puede evitar mostrar sentimientos que lleguen a afectar su desempeño.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Ante circunstancias nuevas o de riesgo, podrá mostrar falta de confianza al actuar, por lo que requerirá de apoyo o guía. Muestra un ritmo de trabajo tranquilo; prefiere actividades de poco esfuerzo físico.

Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 80.25 %

Requisitos del Perfil :

Un ambiente de trabajo estructurado y predecible, donde se carece por lo general de modificaciones y cambios. Demanda la resolución de problemas de naturaleza sencilla. Cuenta con un ciclo de actividades corto. Demanda patrones de conducta uniformes en áreas de especialización. Se cuenta con la autoridad delimitada en aquello en que se es experto. La clave de este puesto es la persistencia. Precaución y cuidado para actuar de acuerdo a las reglas y sistemas establecidos. Es elemental el evitar problemas relacionados con la gente. Estar atento a los detalles es básico en este puesto. Existe la necesidad de proyectar una imagen positiva y establecer relaciones armoniosas.

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Es sistemático en la realización de sus actividades, tiende a seguir procedimientos tanto en su vida personal como en su trabajo. El orden y la precisión son valores que van en su estilo personal. Sus decisiones están basadas sobre hechos ya conocidos, de no ser así, no actuará hasta haber verificado toda la información necesaria. Posee alta sensibilidad para evitar riesgos e identificar detalles que mucha gente no capta. Tiende a ser perfeccionista y meticoloso. En la realización de sus proyectos aplica sistemas de control y seguimiento. Sus valores de mayor peso están entre: el orden, la disciplina, la estética, el protocolo y la obediencia. Evaluará su rendimiento en la medida en que se apegue a los estándares que se le asignen. Con un alto nivel de conciencia de la calidad. Se establece altos estándares de trabajo. Como supervisor es estricto y meticoloso, evita cometer errores. Preferentemente se desenvuelve mejor trabajando con cosas, máquinas o bien números. Generalmente comunica sus ideas después de analizarlas, reflexionarlas, y no duda de expresar sus opiniones.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Al momento de tomar decisiones puede verse conservador para evitar controversias. Esperará instrucciones para actuar. Depende de los procedimientos y las reglas. Las decisiones a tomar sólo serán de bajo riesgo y con extremada cautela.

Retardará las decisiones.

Puede afectar a su efectividad, si su alta inclinación a la calidad y detalle le hace perder el sentido de oportunidad.

Ante personas audaces y fuertes puede ceder a sus puntos de vista, para evitar verse envuelto en conflictos.

Puede verse aislado de la gente.

Es poco comunicativo y reservado.

MOTIVACIONES INTERNAS

Buscar protección, estabilidad y un futuro seguro.

Tener un ambiente predecible y tranquilo.

Trabajar en áreas de servicios para la gente.

Desenvolverse en un espacio físico limitado.

Llevar una relación estrecha con su equipo, en situaciones de poca presión.

Ser reconocido en los servicios que realiza.

Contar con tiempo para adaptarse a las situaciones nuevas.

RECOMENDACIONES :

Ubicarlo en áreas libres de tensión y generalmente favorables.

Un jefe a quien seguir y le de apoyo en tareas nuevas.

Prefiere ambientes familiares y ya conocidos para trabajar.

Involucrarlo en ambientes predecibles y metódicos.

Lograr más asertividad y objetividad.

Facilitar técnicas que agilicen la realización de sus tareas.

Proporcionar una supervisión cercana y de apoyo.

Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 80.00 %

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Se caracteriza por poseer sensibilidad a las necesidades de los demás. Cuando se presentan oportunidades para brindar ayuda, asumirá una actitud de protección, ofreciendo asistencia y guía. Posee expectativas muy altas para sí mismo. Admira y apoya las realizaciones de los demás, a quienes por lo general les brinda su confianza. Busca involucrarse en actividades comunitarias.

Como supervisor le interesa el desarrollo de sus subordinados, tanto en la instrucción como en la orientación. Prefiere un ambiente donde por lo general se respire el respeto y apoyo.

FUERZAS MENOS UTILIZADAS

Raramente hace uso de la lógica y el análisis, no se apoya en métodos de trabajo para la solución de problemas. Tampoco intentará crear buena impresión para ganarse la aceptación de los demás a través de relaciones amistosas.

RECOMENDACIONES :

Es conveniente que desarrolle otros estilos que le pueden brindar más versatilidad y mayor probabilidad de éxito en su desempeño.

Se le brinde un ambiente donde se respire el respeto y apoyo. Solicite su ayuda. Enfatice el desarrollo de personal.

Como supervisor: brindarle reconocimiento, confianza y gratitud. Definir las metas en forma conjunta. Establecer una relación cercana y de comunicación. La comunicación con un enfoque idealista y perfeccionista puede ser la más efectiva.

DIAGNÓSTICO :

Requisitos del Perfil : EJECUTIVO DE VENTAS (TMN)

Marcada necesidad en obtener información relevante e identificar causas de problemas.

El puesto exige alta exposición a nuevas ideas o enfoques.

Es importante establecer procedimientos de monitoreo y regulación de procesos, tareas o actividades. Recopilar y revisar información, evaluando los resultados de tareas o proyectos.

El puesto requiere de búsqueda de la mejora continua. Hacer las cosas bien a la primera. Conciencia para realizar tareas en base a altos estándares de actuación. Atención a detalles, verificación de los resultados. Seguir procedimientos establecidos.

Es vital establecer objetivos y monitorear en forma continua los resultados parciales para su cumplimiento.

Requiere de organizar recursos y actividades para la obtención de objetivos. Estructura en planes de acción.

Requiere proyectar situaciones a futuro, así como el establecer planes para alcanzar metas significativas.

Demanda alta capacidad para concluir funciones asignadas.

Esta función necesita el llegar a acuerdos, mediante el análisis de alternativas, para el logro de resultados y la aceptación armoniosa de ambas partes.

Capacidad de escuchar y transmitir ideas e información en forma oral y escrita para que sean comprendidas claramente. Búsqueda del entendimiento mutuo.

Alta sensibilidad e iniciativa para prever necesidades de clientes y proporcionarles soluciones oportunas con los productos y/o servicios adecuados.

(P) El Rendimiento fue prorrateado con las pruebas aplicadas.

COMPETENCIAS SOBRESALIENTES : (Capacidades y habilidades que la persona domina mejor que otras y que la hace eficaz en su actuación)

ENFOQUE A LA CALIDAD

Inclinación por desempeñarse con altos estándares de actuación. Es probable que atienda a detalles y siga procedimientos establecidos. La mejora continua puede ser un método básico de trabajo.

ORGANIZACIÓN

Se inclina a distribuir de manera efectiva los recursos y acciones de acuerdo a objetivos y prioridades.

CONTROL ADMINISTRATIVO

Se le facilita establecer procedimientos de monitoreo y regulación de actividades, tareas o procesos. Reúne y revisa información. Evalúa resultados de tareas y proyectos.

PERSEVERANCIA

Alta orientación para mantenerse en actividades asignadas hasta concluir las. Puede percibirse como una persona confiable y centrada en la tarea.

ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Se le facilita identificar y comprender los elementos críticos de una situación, sus implicaciones y los cursos de acción alternativos.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Cumple acuerdos con clientes ya existentes y fomenta nuevas relaciones, muestra respeto a la dignidad de las personas.

ORIENTACIÓN AL SERVICIO

Tiene sensibilidad para detectar las necesidades del cliente, orientándose a cubrir las oportunamente con los productos y/o servicios adecuados.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Se le facilita transmitir ideas, información o instrucciones, en forma oral y escrita para que sean comprendidas claramente.

INTEGRIDAD

Identifica proactivamente situaciones donde la ética se puede ver comprometida y toma acciones correctivas.

COMPETENCIAS PROMEDIO : (Capacidades y habilidades de las que hace uso a un nivel adecuado para el desempeño de su trabajo)

APERTURA AL CAMBIO

Tiende a aceptar nuevas ideas. Llega a adaptarse a los cambios de su entorno.

ENFOQUE EN RESULTADOS

Se enfoca a monitorear las acciones para el cumplimiento de objetivos.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Es probable que llegue a determinar planes de acción de largo plazo.

SEGUIMIENTO

Asegurar el cumplimiento de las tareas y/o actividades asignadas en tiempo y forma, utilizando sistemas y procedimientos.

CAPACIDAD NEGOCIADORA

Bajo situaciones antagónicas busca lograr acuerdos benéficos entre los involucrados.

RECOMENDACIONES :

Fecha del reporte : ene. 15,2025 14:45