

Rend. Int. :
82.35 %

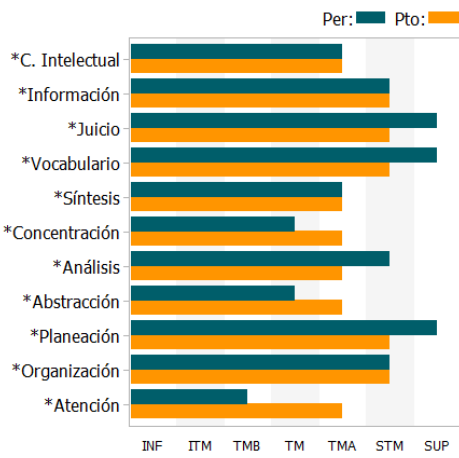
Color :
Azul

Clasificación :
Óptimo

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

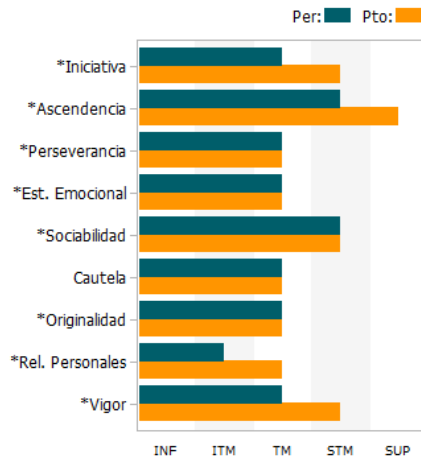
Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 93.33 % C.I.: 115 Efic.: 89.40



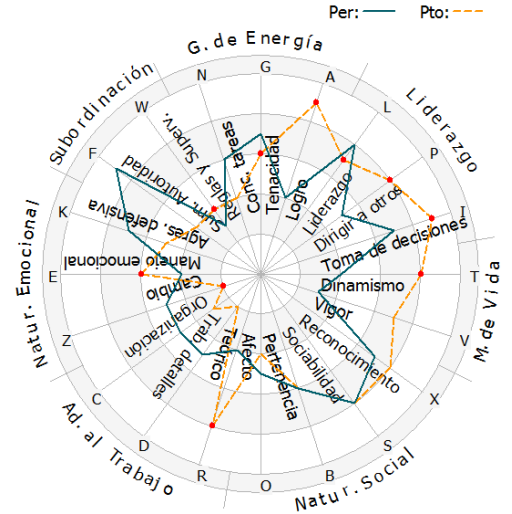
Gordon

Peso: 33.33 % Rend.: 86.21 %



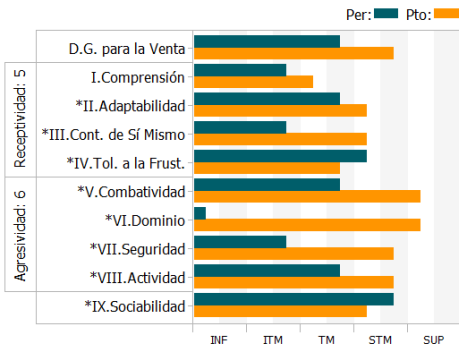
Kostick

Peso: 33.33 % Rend.: 73.00 %



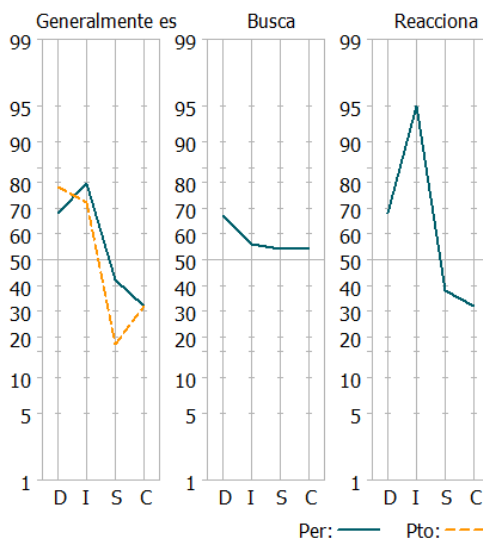
IPV

Peso: 33.33 % Rend.: 65.57 %



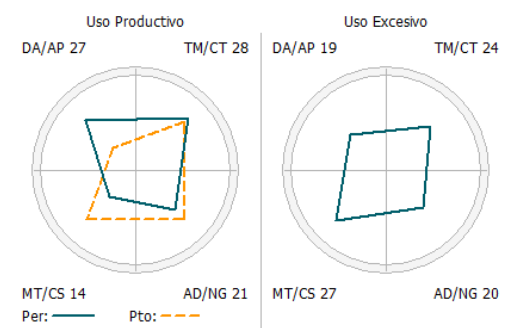
Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 88.75 %



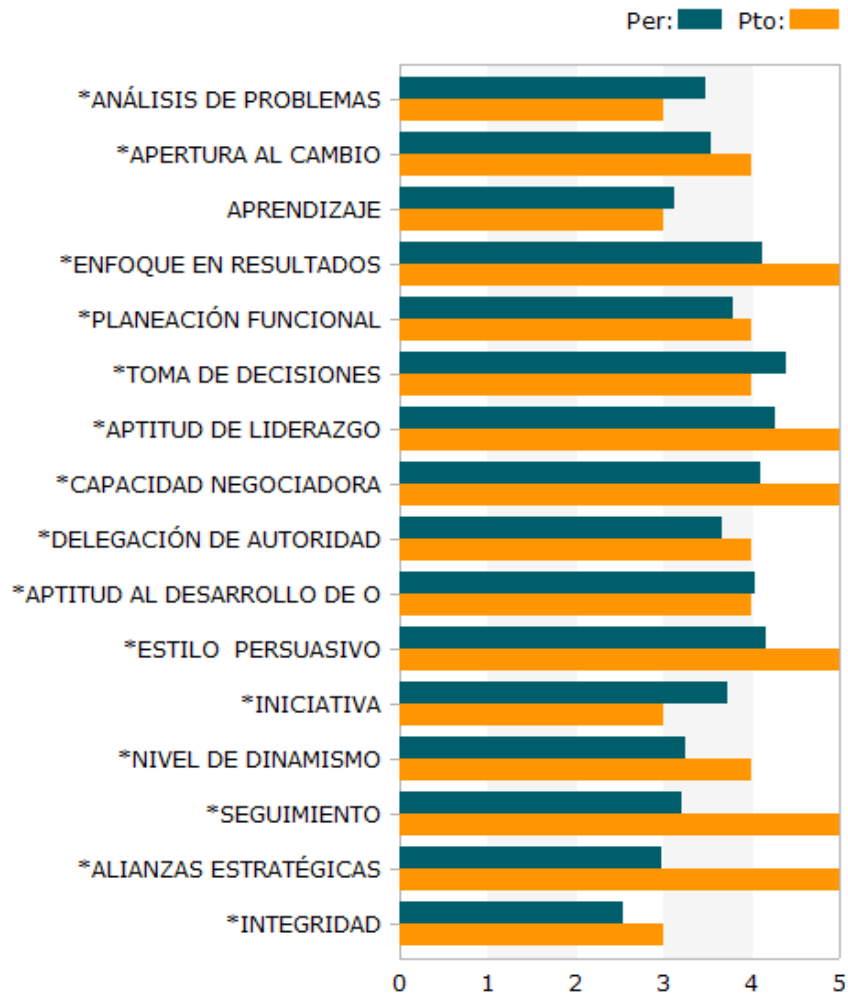
Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 68.89 %



Competencias

Rend.: 85.15 % Penet.: 2.65 %



Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 93.33 % C.I.: 115 Efic.: 89.40

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

CAPACIDAD INTELECTUAL

La Srita. EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION : posee un C.I. de 115. que le ubica en un rango Término Medio Alto. Esto es, que cuenta con la habilidad para manejar y resolver problemas prácticos con rapidez, así como adaptarse al medio en forma eficaz.

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.

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.

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

En el análisis de problemas, resulta hábil para identificar el origen y causas de problemas complejos a través del desglose preciso de sus variables.

Tiene capacidad para estructurar su trabajo, seguir procedimientos y controlar el tiempo.

En la identificación de problemas, tiene la habilidad de partir de lo general a lo particular. Resumiendo lo elemental.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

En la percepción de estímulos, difícilmente logra captar detalles que puedan ser significativos.

Gordon

Peso: 33.33 % Rend.: 86.21 %

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Dentro de los trabajos de equipo, puede verse activa y lograr que se consideren sus puntos de vista.

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.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Se relaciona con la gente reflejando en ocasiones irritabilidad y poca tolerancia en las diferencias personales. No confía lo suficiente en los demás, por lo que puede reflejar una actitud crítica hacia el entorno.

Kostick

Peso: 33.33 % Rend.: 73.00 %

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Por lo regular, sus acciones van encaminadas a cubrir las expectativas de quienes posean autoridad.

No obstante, suele ser autónomo, por lo cual, gusta que se le indique más que debe hacer y no como debe realizarlo.

Tiende a tomar con facilidad el liderazgo de un grupo, debido a la seguridad en sí mismo. Por lo general, en la mayoría de las situaciones grupales; se inclina en adoptar un rol de líder, tratando de ayudar a sus colaboradores.

Suele ser alguien que establece buenas relaciones sociales, interesándose por las necesidades de los demás y de sí mismo. Gusta de entablar lazos de amistad con quienes interactúa.

Sus niveles de energía lo llevan a permanecer en un escritorio o tras una máquina gran parte de su día.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Difícilmente adopta una postura de oposición ante las figuras de poder, o bien ante quien admira.

Debido al hecho de que gusta de actuar a su manera, es factible que presente cierta dificultad en seguir reglas o lineamientos exactamente en la forma en que están establecidos.

Es posible que experimente cansancio con frecuencia.

RECOMENDACIONES :

Muestre comprensión y respeto; no obstante exija que cubra las expectativas.

Expresa con claridad las expectativas y evite competir.

Asigne responsabilidades.

Permita que trabaje lo asignado a su manera.

No requiere supervisión constante.

Converse tranquilamente sobre las cosas

Trate de evitar ejercer presión.

IPV

Peso: 33.33 % Rend.: 65.57 %

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

La Srtia. EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION presenta una disposición general de ventas que lo ubica en el rango TÉRMINO MEDIO , tanto la receptividad como la agresividad se sitúan en niveles promedios , por lo que existe poca certeza acerca del estilo de ventas que prevalecerá.

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Es evidente su interés por relacionarse con diferentes personas, pues goza de tener amigos en diversos grupos.

Refleja una actitud serena ante situaciones adversas o de conflicto, ya que comprende los fracasos con objetividad.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Puede faltarle empatía en sus relaciones personales; muestra dificultad para ponerse en el lugar del otro y comprenderlo.

Ante circunstancias adversas puede llegar a perder el control de sí mismo, con lo que reflejará baja tolerancia y posible desorganización personal.

Ante circunstancias nuevas o de riesgo, podrá mostrar falta de confianza al actuar, por lo que requerirá de apoyo o guía.

Muestra una débil voluntad de dominio, por lo que difícilmente logra persuadir o cautivar a los demás para alcanzar lo que se propone.

Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 88.75 %

Requisitos del Perfil :

Requiere versatilidad y capacidad de ajustarse rápidamente a las prioridades cambiantes.

Hay tensión en la resolución de problemas dentro de ambiente variable y de cambios inesperados.

Alta conciencia hacia la calidad y continua preocupación por las consecuencias de las acciones. Aplicación de sistemas de evaluación y medición. Conciencia hacia las políticas y reglas de la organización.

Necesidad de motivar en forma positiva a una gran cantidad de gente en una gran variedad de situaciones. Se requiere un acercamiento continuo hacia la gente.

Para lograr la transacción de un producto es necesaria la aceptación espontánea del cliente.

Aunque se requiere responsabilidad por los resultados no tiene toda la autoridad para las decisiones.

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

En su trato con la gente suele ser amigable y solidaria.
Tiende a iniciar contactos. Se adapta a todo tipo de grupos.
Contar con personas para la realización de su trabajo le resulta motivante.
Es extrovertida, presenta sus ideas en forma positiva.
Hace uso de la persuasión para vender sus ideas.
Puede considerarse una persona dinámica que no estará satisfecha con lo rutinario.
En los ambientes en que se encuentra, espera disfrutar de la situación.
Se desplaza en forma activa; responde con rapidez ante tareas asignadas.
En la obtención de resultados, se involucra en las tareas que realiza.
Sus resultados pueden estar más orientados hacia lo intangible o largo plazo.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Al sentir difícil la situación es posible renuncie a su posición.
Ante los análisis de las situaciones puede verse superficial y poco consistente.
Puede ser de más interés el mantener relaciones armoniosas que el obtener resultados inmediatos.
Cree indiscriminadamente en la gente.
Sus juicios pueden tener dosis de emotividad.
Excede su tolerancia y paciencia con las situaciones y personas improductivas.

MOTIVACIONES INTERNAS

Refleja confusión hacia lo que desea hacer.

RECOMENDACIONES :

Se recomienda identificar razones de su posible confusión.

Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 68.89 %

Resultados de la Srtia. : EJEMPLO GERENTE COMERCIAL ALTA ADECUACION

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Generalmente reacciona rápido ante las situaciones. Tiene un alto sentido de urgencia respecto a sus acciones, motivadas por sus ideales.
Sus intereses giran alrededor de los demás, de los retos y de realizar contribuciones significativas.
Se esfuerza por hacer participar a su equipo en procesos grupales y en relacionarse con otros departamentos de una manera cooperativa.
Se identifica fuertemente con los objetivos de la organización. Asigna tareas preferentemente a quien demuestre capacidad. Es capaz de hacer las cosas bien y exhaustivamente, a fin de que los requerimientos se cumplan, para así sentirse orgullosa de sus logros.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Puede percibirse amenazante al hacer interrogatorios. Probablemente se resista a considerar los puntos de vista ajenos que carezcan de profundidad. Tiende a hacer confrontaciones directas. Ataca sistemáticamente los puntos débiles. Puede observarse tan directiva y

dependiente de los detalles, que posiblemente no brinda suficiente libertad de acción a los demás.
Delegar poco y supervisar muy de cerca.

FUERZAS MENOS UTILIZADAS

Es poco probable que se apoye en métodos sistemáticos para la solución de problemas. Que evite riesgos en las decisiones que tome.
Tiende a no hacer buen uso de recursos existentes.

RECOMENDACIONES :

Es recomendable darle oportunidad en la toma de decisiones. Integrarla con gente que trabaje con rapidez y eficiencia. Ubicarla en áreas que ofrezcan retos y la conduzcan a realizar tareas que tengan fuerte contribución en la organización. Le satisface que le soliciten sus opiniones y recomendaciones.

Competencias

Rend.: 85.15 % Penet.: 2.65 %

DIAGNÓSTICO :

Requisitos del Perfil : GERENTE COMERCIAL

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

El puesto exige alta exposición a nuevas ideas o enfoques.

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

Es característico en este puesto el adecuado manejo de prioridades y del tiempo, para así lograr un control óptimo de recursos.

Existe autoridad para la toma de decisiones .

Es relevante tomar el rol de liderazgo para promover la participación de grupos o individuos hacia la obtención de objetivos.

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

Se requiere asignar líneas de autoridad o responsabilidad a subordinados, sobre tareas y /o decisiones.

La posición demanda desarrollar las habilidades y aptitudes del personal a su cargo. Búsqueda continua de oportunidades de crecimiento.

Demanda de convencer a otros sobre cierta idea, plan, actividad o producto, mediante métodos de comunicación apropiados.

Se requiere de iniciativa para emprender proyectos de manera independiente, de anticiparse a los hechos y de asumir riesgos. Actuar.

Es importante contar con respuestas rápidas ante tareas determinadas; realización de varias actividades, con energía.

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

TOMA DE DECISIONES

Cuenta con capacidad para tomar decisiones adecuadas, basadas en el análisis racional de hechos. Llega a reflejar capacidad de juicio, así como sentido de oportunidad.

ENFOQUE EN RESULTADOS

Tiene orientación a fijar objetivos y monitorear los resultados de su cumplimiento

APERTURA AL CAMBIO

Es capaz de comprender, aceptar y manejar nuevas ideas o enfoques. Se ajusta eficazmente ante diferentes entornos.

PLANEACIÓN FUNCIONAL

Se caracteriza por otorgar prioridades, determinar tareas y recursos, controlar y agendar. Usa el tiempo efectivamente.

APTITUD DE LIDERAZGO

Tiene habilidad para motivar y promover la participación en el trabajo, para el logro de objetivos organizacionales.

APTITUD AL DESARROLLO DE OTROS

Cuenta con habilidad para procurar oportunidades de entrenamiento y capacitación para sus colaboradores.

CAPACIDAD NEGOCIADORA

Posee habilidad para lograr acuerdos benéficos en el manejo de situaciones antagónicas, obteniendo el máximo de resultados posible.

DELEGACIÓN DE AUTORIDAD

Se caracteriza por asignar a sus colaboradores funciones y proyectos, otorgando autonomía y oportunidad de decisión.

ESTILO PERSUASIVO

Le caracteriza su capacidad para lograr convencer con facilidad a los demás, mediante el uso de métodos de comunicación apropiados, así como por su estilo interpersonal.

INICIATIVA

Llega a iniciar el cambio cuando es apropiado e influye a otros para aceptarlo. Tiende a hacer las cosas por él mismo.

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

ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Tiende a identificar y comprender los elementos importantes de una situación y sus implicaciones.

SEGUIMIENTO

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

APRENDIZAJE

Posee recursos para manejar nuevas tareas.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Cumple acuerdos con la clientes en tiempo y forma.

NIVEL DE DINAMISMO

Manifiesta energía en la realización de actividades.

INTEGRIDAD

No permite que sus ambiciones personales interfieran con lo que conviene a la organización.

RECOMENDACIONES :

Fecha del reporte : feb. 04,2025 18:27