

Rend. Int. :
77.5 %

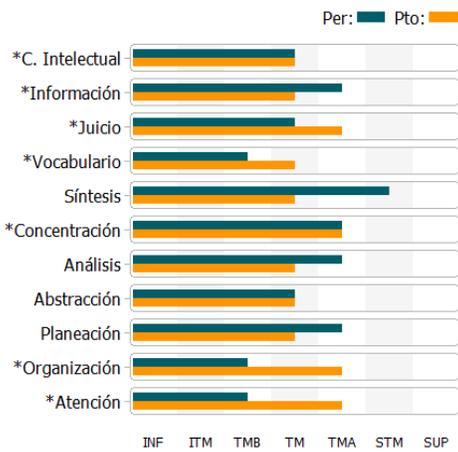
Color :
Amarillo

Clasificación :
Adecuado

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

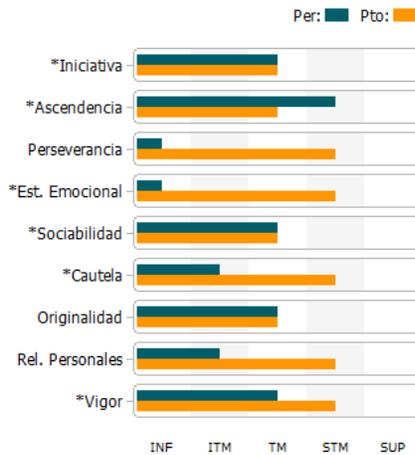
Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 81.25 % C.I.: 108 Efic.: 96.70



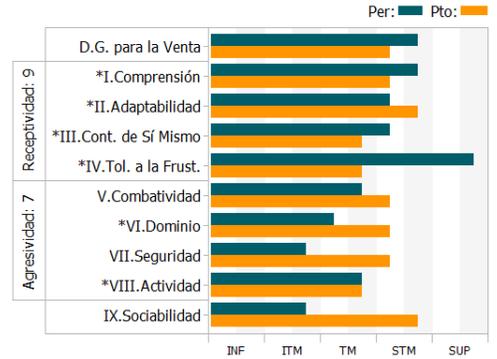
Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 71.43 %



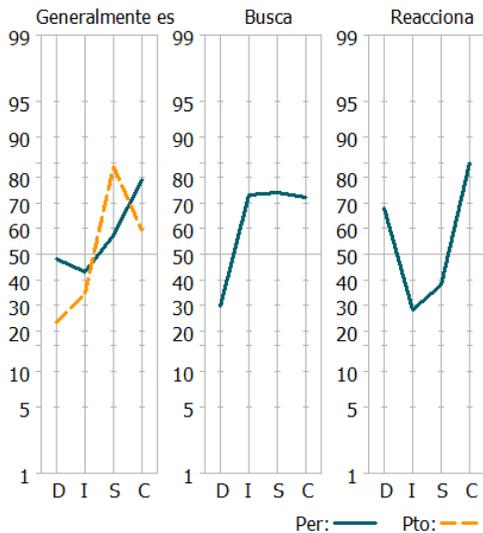
IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 78.57 %



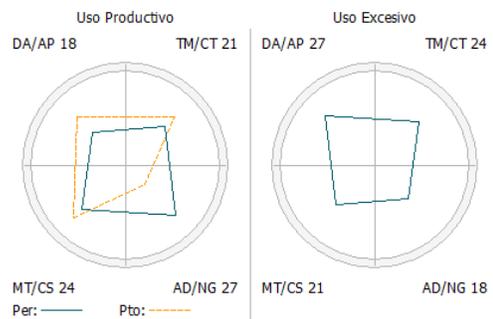
Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 80.25 %



Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 72.22 %



Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

CAPACIDAD INTELECTUAL

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO : posee un C.I. de 108. que le ubica en un rango Término Medio Esto es, que es capaz de resolver problemas de orden común adecuadamente, así como adaptarse a su medio.

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

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

Posee interés intelectual y de actualización continua, que lo lleva a mantenerse informado para manejar temas actuales y del medio; ya que tiene capacidad para almacenar gran cantidad de datos.

Mantiene su atención puesta hacia la resolución de problemas sin distraerse, logrando elaborar apreciaciones numéricas.

En el análisis de problemas, le resulta fácil examinar cuestiones de un problema e identificar sus puntos más importantes para lograr su solución.

Para la elaboración de proyectos, puede anticipar situaciones y preveer para el futuro.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Se le dificulta manejar un vocabulario amplio y expresar sus ideas de manera precisa y clara. Tiene poco conocimiento acerca del lenguaje.

Es baja su habilidad para disponer y ordenar la información de los problemas y el seguir procedimientos.

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

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

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

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Es rápido para tomar decisiones, considera básico aprovechar oportunidades que se presenten, no obstante los riesgos y consecuencias. ! Actúa !

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.

No tolera hacer por mucho tiempo una misma tarea que no es de su interés y que le es asignada. Por lo que puede reflejar inconstancia y falta de sentido de responsabilidad.

Tiende a estar en tensión. Vulnerable a las presiones del medio ambiente. De naturaleza explosiva.

IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 78.57 %

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO presenta una disposición general de ventas que lo ubica en el rango SUPERIOR AL TÉRMINO MEDIO , 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

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.

Logra comprender las situaciones que viven los que le rodean, por lo cual, responde con intuición en diferentes contextos.

Refleja una actitud positiva ante los cambios, ya que muestra apertura a ideas y personas diferentes, además, es accesible ante nuevos esquemas de trabajo.

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.

Presenta postura reservada en sus relaciones interpersonales; muestra poco interés para generar contactos. Cuenta con un grupo selecto de amistades.

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 ADECUADO

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 meticulado. 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 apege 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 meticulado, 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.: 72.22 %

Resultados del Sr. : EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Tiene la característica de trabajar mediante métodos, análisis y tecnologías, con la facilidad de aplicarlos con flexibilidad. Es preciso en la realización de análisis lógicos y elaboración de procedimientos sistemáticos. Cuidadoso y bien organizado, aunque en ocasiones

pierda de vista la tarea. Le agrada estar con gente, posee sensibilidad para comprender los sentimientos y reacciones de otros, cuenta con habilidades empáticas.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Confía en exceso en el desempeño de los demás.

Puede reflejar acciones impulsivas.

Reaccionar hipersensible y estar a la defensiva.

Dar órdenes y contraórdenes en rápida sucesión.

FUERZAS MENOS UTILIZADAS

Es poco probable que refleje confianza en su propio juicio y experiencia, así como el demostrar interés en los demás y en procesos grupales.

Puede ser evidente su falta de interés en asumir el mando y en apoyar el desarrollo de su gente.

RECOMENDACIONES :

Es recomendable ubicarlo en áreas donde requiera adecuar sistemas de acuerdo a las necesidades de la gente. El ambiente más efectivo es aquél en donde no existen los riesgos y se hace el uso del análisis y la estructura.

Se desenvuelve mejor en un ambiente donde establece relaciones armoniosas en un campo de acción reducido. Se identifica mejor con un jefe organizado, sistemático y cercano en su relación.

Fecha del reporte : may. 10,2019 17:16