PSYCOSOURCE SA DE CV

EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

Reporte Integral
Fecha Aplicación : abr. 14,2018

Edad : 43 Años,11 Meses / Sexo : Masculino
Puesto : VENDEDOR COMERCIAL (TMN)

Rend. Int. :
78.06 %

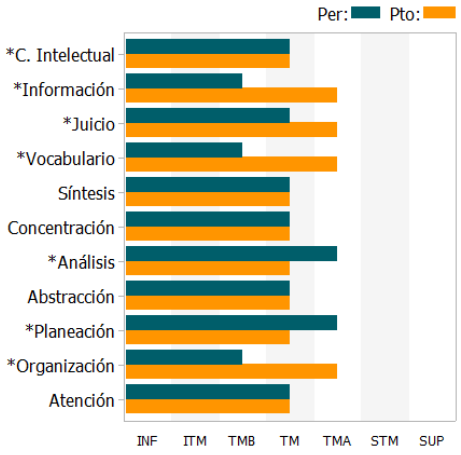
Color :
Amarillo

Clasificación :
Adecuado

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

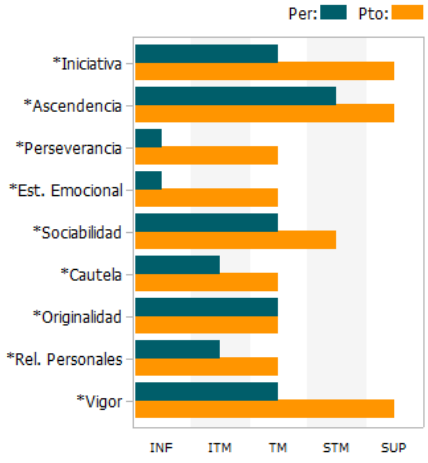
Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 78.13 % C.I.: 106 Efic.: 100.00



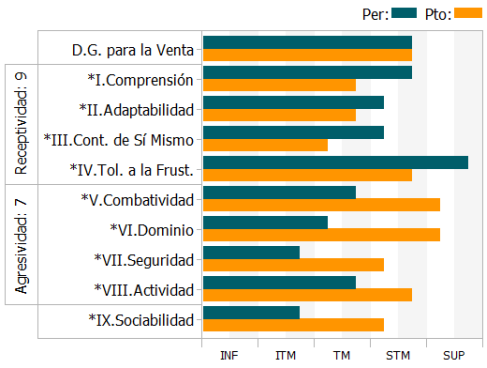
Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 64.71 %



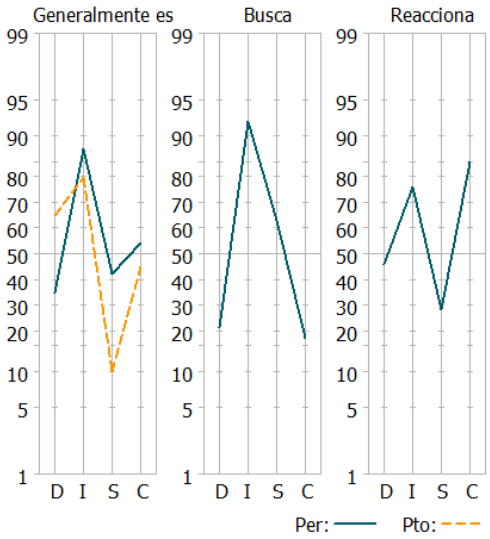
IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 76.92 %



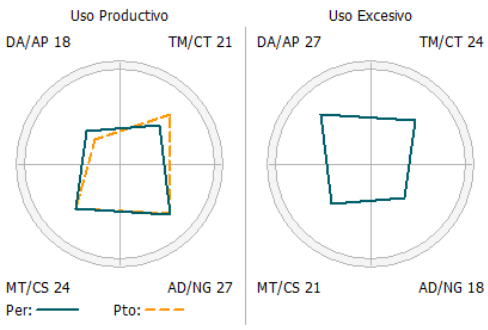
Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 80.50 %



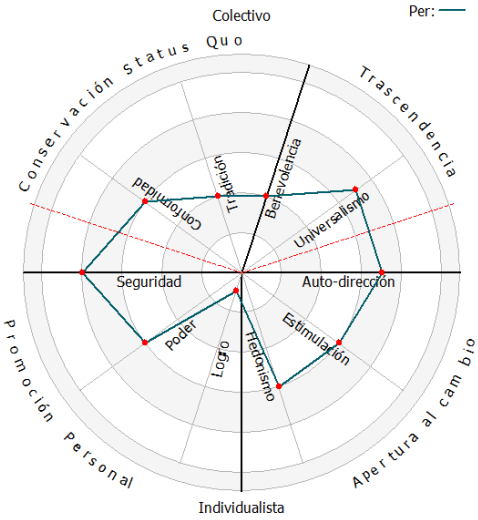
Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 90.00 %



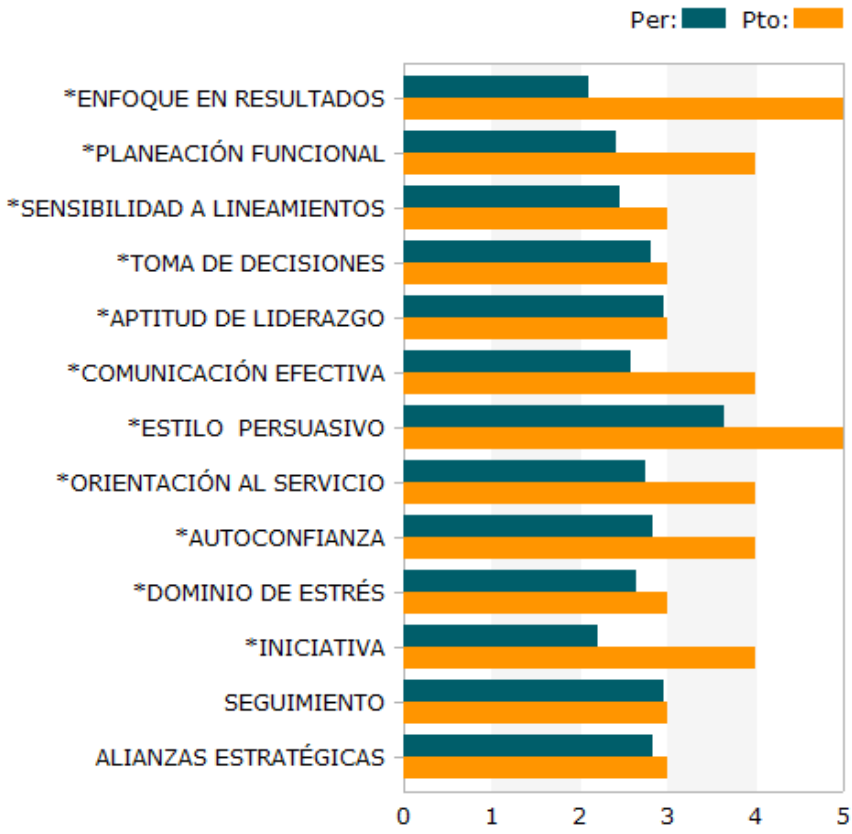
Valores PS

Peso: 0.00 % Rend.: ND



Competencias

Rend.: 70.02 % Penet.: 0.00 %



Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 78.13 % C.I.: 106 Efic.: 100.00

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

CAPACIDAD INTELECTUAL

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO : posee un C.I. de 106. 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 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

Posee poca información general del medio circundante, que lo puede mantener actualizado.

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.

Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 64.71 %

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.: 76.92 %

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.

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 contínuo 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 del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

La gente es lo más importante para El Sr. VENDEDOR ADECUADO . Sus valores pueden girar alrededor del prestigio social, la popularidad. Es optimista y busca por lo general reconocimiento social.
Es extrovertido, presenta sus ideas en forma positiva.
Tiende a iniciar contactos. Se adapta a todo tipo de grupos.
Su comunicación por lo general es indirecta e informal.
Prefiere trabajar en su estilo y a su ritmo.
Por lo general puede iniciar una conversación, mantener una atmósfera agradable y ser verbalmente predominante.
Participa en las actividades de grupos, en los cuales puede generar energía y motivación.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Depende de los procedimientos y las reglas.
Se observa presionado por querer dar resultados con calidad y rapidez.
Puede ser demasiado estricto en sus estándares.
Se pierde en detalles.
Se verá meticuloso.
Se le dificulta delegar responsabilidades debido al interés que tiene por concluir en forma rápida. Por consecuencia decide realizar la tarea personalmente.

MOTIVACIONES INTERNAS

Buscar reconocimiento social.
Ser popular en los grupos en que se desenvuelve.
Tener libertad para comunicarse, así como también con quien expresar sus ideas.
Proyectar buen trato y amabilidad.
Trabajar y atender a gente conocida para él.
Desenvolverse en áreas de enseñanza, asesoría, consejería.
Trabajar con su propio estilo y a su ritmo.

RECOMENDACIONES :

Ubicarle en áreas libres de tensión y generalmente favorables.
Canalizarlo en áreas de consejería, asesoría, enseñanza.
Integrarlo en equipos donde se trabaje en forma amistosa y participativa.
Un jefe democrático y relajado.

Tener un jefe democrático y amistoso.
Reforzar y supervisar su control de tiempo.
Desarrollar control emocional.
Lograr más asertividad y objetividad.
Desarrollo de su objetividad y análisis de problemas.
Hacer énfasis en los objetivos de la organización.

Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 90.00 %

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.

Valores PS

Peso: 0.00 % Rend.: ND

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO
El Sr. EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO

Se inclina por actuar con libertad, así como la necesidad de cuidar su integridad. Por lo que podemos decir que muestra interés por desarrollar actividades que le permitan decidir, crear y actuar con dosis de libertad; no obstante, respetará las normas sociales que le ayuden a mantener la estabilidad. Tiende a preocuparse tanto por la preservación y protección propia como la de los suyos. Buscará la armonía interna y estar en paz consigo mismo; por lo que disfrutará de una vida pacífica, apreciando la belleza y la naturaleza. Se proyecta como protector del medio ambiente así como de la igualdad social, debido a ello considera importante ayudar al otro y corregir injusticias. Refleja tolerancia hacia la gente, así como apertura a las ideas y creencias de los demás. Procura establecer en el mismo nivel sus metas individuales y grupales.

Competencias

Rend.: 70.02 % Penet.: 0.00 %

DIAGNÓSTICO :

Requisitos del Perfil : VENDEDOR COMERCIAL (TMN)

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.
Es prioritario conocer y actuar conforme a la cultura y tendencias del negocio.
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.
Capacidad de escuchar y transmitir ideas e información en forma oral y escrita para que sean comprendidas claramente. Búsqueda del entendimiento mutuo.
Demanda de convencer a otros sobre cierta idea, plan, actividad o producto, mediante métodos de comunicación apropiados.
Alta sensibilidad e iniciativa para prever necesidades de clientes y proporcionarles soluciones oportunas con los productos y/o servicios adecuados.
Alto grado de seguridad en sí mismo y de sus capacidades, para la solución de conflictos ó tareas.
Es importante tener la habilidad para actuar con eficacia en situaciones de presión u oposición. Manejo óptimo de cargas emocionales bajo estrés.
Se requiere de iniciativa para emprender proyectos de manera independiente, de anticiparse a los hechos y de asumir riesgos. Actuar.

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

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.

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

TOMA DE DECISIONES
Posee capacidad para tomar decisiones haciendo un análisis de los hechos.

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

APTITUD DE LIDERAZGO
Es factible que llegue a promover la participación de otros para el logro de metas organizacionales.

ORIENTACIÓN AL SERVICIO
Puede percibir y atender a las necesidades del cliente, llegando a cubrir sus expectativas.

COMUNICACIÓN EFECTIVA
Expresa adecuadamente ideas o conceptos en forma verbal.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS
Cumple acuerdos con la clientes en tiempo y forma.

AUTOCONFIANZA
Puede reflejar seguridad en sí mismo y solucionar las tareas o problemas que lleguen a presentarse.

DOMINIO DE ESTRÉS

Es posible que bajo presión directa su desempeño no se vea alterado, reflejando equilibrio en sus cargas emocionales.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR :

(Capacidades y habilidades que la persona no domina en un nivel óptimo y que pueden dificultarle una actuación adecuada)

PLANEACIÓN FUNCIONAL

Se le dificulta otorgar prioridades, determinar tareas y recursos, controlar y agendar. Es probable que haga un uso poco efectivo del tiempo.

SENSIBILIDAD A LINEAMIENTOS

Refleja cierta falta de disponibilidad para respetar y actuar de acuerdo a los valores de la compañía y el ambiente cultural.

ENFOQUE EN RESULTADOS

Tiene poca orientación para fijar objetivos y monitorear los resultados de su cumplimiento.

INICIATIVA

Le es difícil iniciar el cambio. Es probable que requiera órdenes para actuar.

RECOMENDACIONES :

Fecha del reporte : may. 28,2026 16:31