PSYCOSOURCE SA DE CV

EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN

Reporte Integral
Fecha Aplicación : abr. 11,2018

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

Rend. Int. :
59.82 %

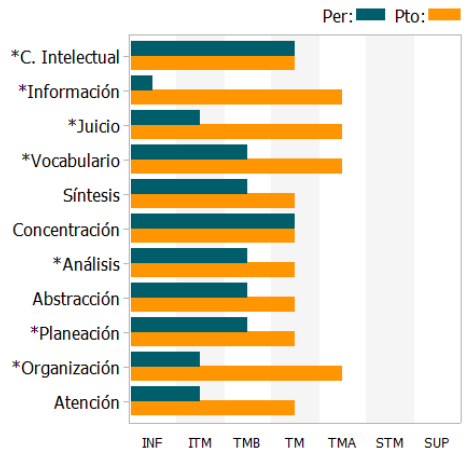
Color :
Rojo

Clasificación :
Baja adecuación

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

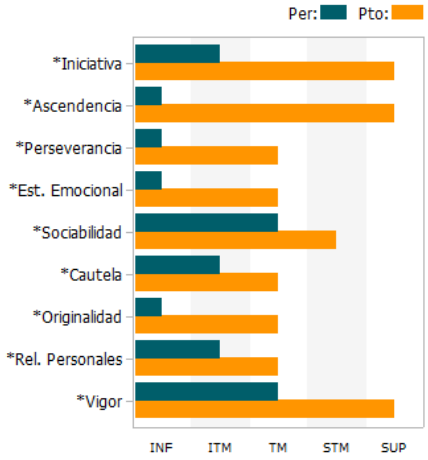
Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 56.25 % C.I.: 92 Efic.: 66.89



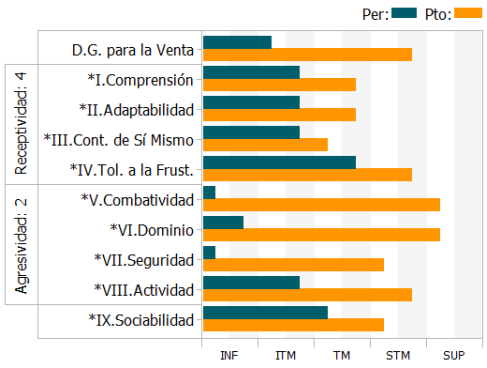
Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 47.06 %



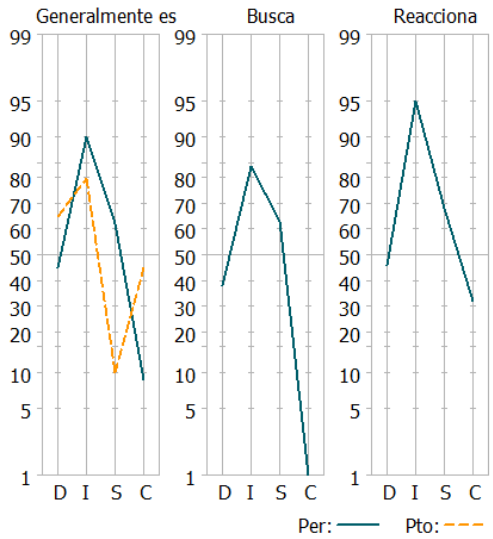
IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 47.69 %



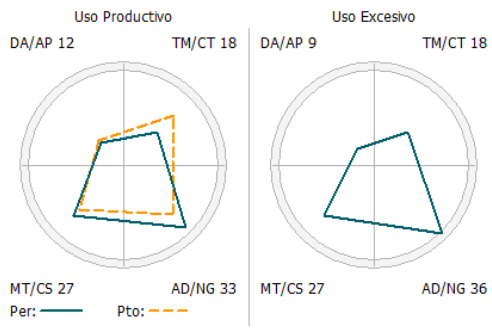
Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 69.50 %



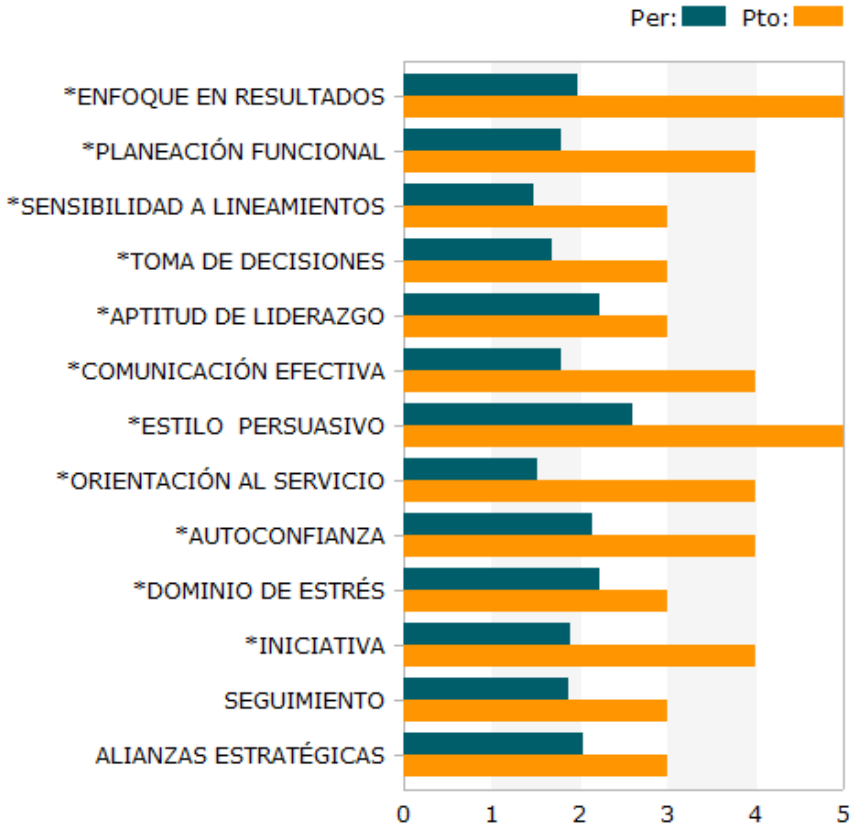
Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 82.22 %



Competencias

Rend.: 50.88 % (P) Penet.: 0.00 %



Terman

Peso: 100.00 % Rend.: 56.25 % C.I.: 92 Efic.: 66.89

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN

CAPACIDAD INTELECTUAL

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN : posee un C.I. de 92. 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 MENOR DESARROLLO

Posee una cultura general elemental. Posiblemente existe baja escolaridad.

Se le dificulta elaborar juicios de las situaciones del medio ambiente, ya que ha desarrollado a un bajo nivel su sentido de lógica.

Tiene dificultad para seguir procedimientos y para establecer un sistema de trabajo de acuerdo a las actividades que tenga por realizar.

En la percepción de estímulos, puede distraerse con facilidad y por lo que puede dejar de percibir detalles importantes.

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

Le resulta difícil relacionar y resumir la información esencial de un problema.

En el análisis de problemas, tiene poca habilidad para desglosar la información e identificar las partes de un problema para su

resolución.

En sus procesos de pensamiento, puede presentar dificultad para identificar los aspectos esenciales de un problema.

Para la elaboración de sus tareas, se le dificulta visualizar a futuro, y coordinar de manera anticipada sus actividades.

Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 47.06 %

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN

AREAS DE MENOR DESARROLLO

En la realización de sus actividades prefiere esperar órdenes antes de actuar.

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.
Dentro de los trabajos de equipo su papel suele ser pasivo, reflejando poca seguridad.

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.

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.: 47.69 %

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN

El Sr. EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN presenta una disposición general de ventas que lo ubica en el rango INFERIOR AL TéRMINO MEDIO , muestra una evidente debilidad en sus estilos tanto de receptividad como de agresividad.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

Puede faltarle empatía en sus relaciones personales; muestra dificultad para ponerse en el lugar del otro y comprenderlo.
Requiere de tiempo y flexibilidad para poder asimilar ideas nuevas o cambios en los procesos de trabajo. Se le puede dificultar adaptarse a nuevos roles.
Ante circunstancias adversas puede llegar a perder el control de sí mismo, con lo que reflejará baja tolerancia y posible desorganización personal.
Muestra un ritmo de trabajo tranquilo; prefiere actividades de poco esfuerzo físico.
Muestra una débil voluntad de dominio, por lo que difícilmente logra persuadir o cautivar a los demás para alcanzar lo que se propone.
Le cuesta trabajo enfrentar desacuerdos; le falta agresividad comercial.
Mostrará poca disponibilidad para enfrentar situaciones nuevas y aquello que implique riesgo, ya que tiende a reflejar inseguridad en su actuación.

Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 69.50 %

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 BAJA ADECUACIÓN

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Refleja confianza en sí mismo, por lo que no importa la situación, sabrá que saldrá adelante. En su relación con la gente, trata sin protocolos ni convencionalismos.
La gente es lo más importante para El Sr. VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN . Sus valores pueden girar alrededor del prestigio social, la popularidad. Es optimista y busca por lo general reconocimiento social.
Proyecta una actitud entusiasta y determinada.
Es extrovertido, presenta sus ideas en forma positiva.
Tiende a iniciar contactos. Se adapta a todo tipo de grupos.
Sabe aprovechar los contactos que establece tratando de sacar ventajo.
Genera ánimo y entusiasmo.
Prefiere trabajar en su estilo y a su ritmo.
Tiende a ser un jefe democrático y tolerante.
Deshinibido, poco convencional. Sus soluciones pueden ser poco usuales.

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 dósis de emotividad.
Excede su tolerancia y paciencia con las situaciones y personas improductivas.

MOTIVACIONES INTERNAS

Buscar reconocimiento social.
Desarrollar actividades con diversos tipos de grupos.
Prefiere trabajos que impliquen variedad y relaciones interpersonales.
Trabajar con su propio estilo y a su ritmo.
Trabajar en forma independiente.
Aprovechar sus relaciones públicas en todo tipo de negociación.

RECOMENDACIONES :

Brindarle tareas que impliquen trato con gente.
Asignarle responsabilidades de líder.
Dar reconocimientos públicos por sus logros.
Un jefe tolerante que entienda su estilo independiente.
Desarrollo de su objetividad y análisis de problemas.
Supervisar su toma de decisiones.
Desarrollar control emocional.
Hacer énfasis en los objetivos de la organización.
Reforzar y supervisar su control de tiempo.
Supervisión que ajuste sus enfoques, controles y objetivos.
Hacerle conciente que toda organización cuenta con una estructura a la que debe adaptarse.

Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 82.22 %

Resultados del Sr. :EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Tiende a observarse diplomático y cuidadoso en su trato con los demás. Generalmente es cálido y amistoso, para El Sr. VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN es de sumo interés mantener un clima adecuado. Con facilidad establece contactos y genera entusiasmo en sus relaciones.
Cuando se trata de realizar una tarea puede verse más atento hacia los deberes y obligaciones, se ajusta a los sistemas de trabajo e intenta involucrar al resto del equipo hacia las reglas de juego que se han de establecer.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

En situaciones de negociación puede caer en evitar el expresar sus propias convicciones o bien tomar partido. Podría cambiar muy fácil de opinión y proyectarse con la gente sin convicciones.
Puede observarse muy sensible al rechazo y desaprobación de los demás.

FUERZAS MENOS UTILIZADAS

Raramente se preocupará por las necesidades de los demás sin responder a éstas. Tampoco mostrar mucho interés en desarrollar el talento de los subordinados.

RECOMENDACIONES :

Es recomendable ubicarlo en áreas donde tenga la oportunidad de trabajar con gente y se respire un ambiente positivo y amistoso.
Establecer una comunicación abierta donde se pueda expresar y conocer lo que los demás sienten y piensan.
Se recomienda tener un jefe que sea comprensivo y que lo aliente cuando se requiere. Brindarle orientación y sugerencias sobre como hacer las cosas.
Es preferible no ubicarle en ambientes donde se ejerza una autoridad crítica y relaciones interpersonales poco amistosas.

Competencias

Rend.: 50.88 % (P) 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.

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

COMPETENCIAS PROMEDIO :

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

ESTILO PERSUASIVO
Posee habilidad para convencer a los demás, mediante su estilo personal y métodos de comunicación apropiados.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR :

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

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

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

SEGUIMIENTO
Le cuesta trabajo concluir en tiempo y forma las actividades que se le asignan.

TOMA DE DECISIONES
Tiende a ser baja su capacidad para tomar decisiones basadas en análisis racional de hechos.

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

ALIANZAS ESTRATÉGICAS
Algunas veces no es congruente con su manera de pensar y actuar para cumplir acuerdos con los clientes.

ORIENTACIÓN AL SERVICIO
Presenta falta de sensibilidad para detectar las necesidades del cliente y cubrirlas oportunamente con los productos y/o servicios adecuados.

COMUNICACIÓN EFECTIVA
Denota poca efectividad al transmitir ideas, información o instrucciones en forma oral y escrita.

APTITUD DE LIDERAZGO
Se observa bajo rendimiento en su habilidad para motivar y promover la participación en el trabajo para el logro de objetivos

organizacionales.

DOMINIO DE ESTRÉS
Su desempeño se ve afectado al trabajar bajo presión. Tiende a reflejar un inadecuado manejo de cargas emocionales.

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

AUTOCONFIANZA
Puede reflejar poca seguridad en sí mismo y sus capacidades. Le es difícil enfrentar conflictos o tareas poco conocidas, así como reconocer sus fortalezas y debilidades.

RECOMENDACIONES :

Fecha del reporte : may. 28,2026 16:30