PSYCOSOURCE SA DE CV

# EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE

Reporte Integral
Fecha Aplicación : may. 14,2018

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

Rend. Int. :
83.18 %

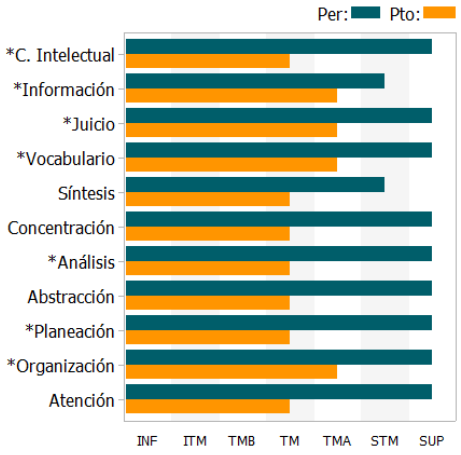
Color :
Azul

Clasificación :
Óptimo

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

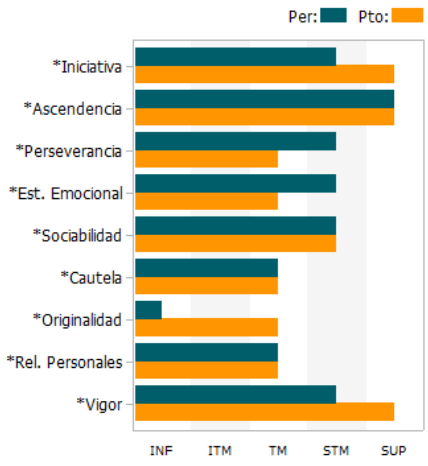
## Terman

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



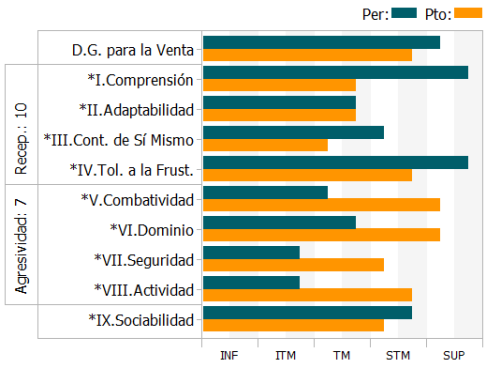

## Gordon

Peso: 50.00 % Rend.: 88.24 %



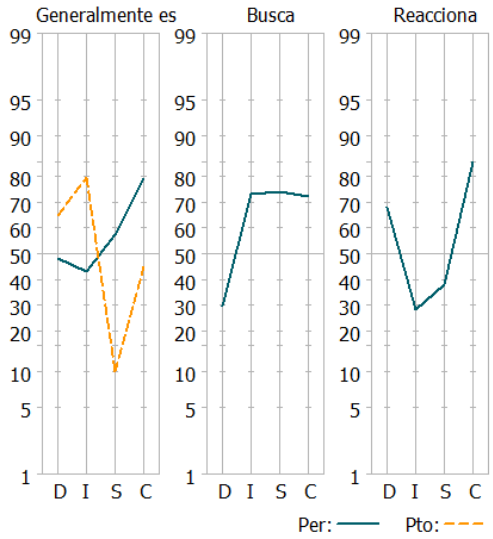

## IPV

Peso: 50.00 % Rend.: 78.46 %



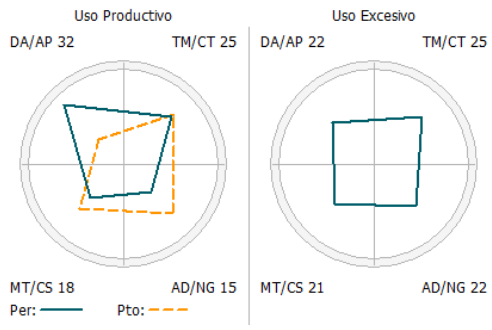

## Cleaver

Peso: 50.00 % Rend.: 65.75 %



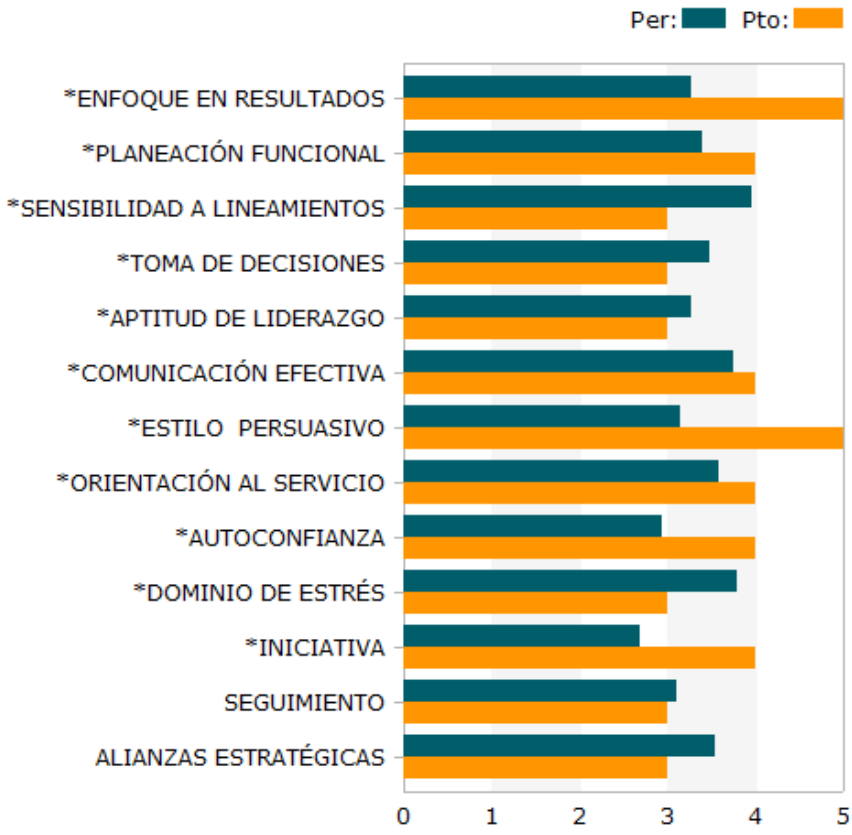

## Lifo

Peso: 50.00 % Rend.: 66.67 %



## Competencias

Rend.: 82.77 % (P) Penet.: 5.96 %




## 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 estratega 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.: 88.24 %**

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.: 78.46 %**

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.: 65.75 %**

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 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 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 meticuloso.
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 meticuloso, 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 :

Ubicarle 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 métodicos.
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.: 66.67 %**

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.

## Competencias

**Rend.: 82.77 % (P) Penet.: 5.96 %**

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

SENSIBILIDAD A LINEAMIENTOS
Procura respetar y actuar de acuerdo a los valores de la compañía y el ambiente cultural.

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

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

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

DOMINIO DE ESTRÉS
Se orienta a percibir los problemas como una oportunidad para aprender y es capaz de trabajar bajo presión.
Refleja adecuado manejo de cargas emocionales. Mantiene un desempeño estable bajo presión u oposición.

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

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

PLANEACIÓN FUNCIONAL
Posee recursos adecuados para establecer prioridades y controlar tareas.

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.

ESTILO PERSUASIVO

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

AUTOCONFIANZA

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

INICIATIVA

Llega a emprender acciones en forma independiente.

RECOMENDACIONES :

Fecha del reporte : may. 28,2026 16:33