

INTERPRETACIÓN DE EVALUACIONES PSICOMÉTRICAS

CANDIDATO: EDGAR GO

FECHA: 28 DE ENERO DE 2009

PRUEBAS APLICADAS:

TERMAN
GORDON
CLEAVER
LIFO
ALL
PPV
COMPETENCIAS

CONTACTO: ROBERTO GONZALEZ

Estudio : Estudio de Inteligencia (TMN)

Nombre : EDGAR GO

Edad : 0 Años,0 Meses

Perfil : VENTAS

Efic. : 79.42

Percentil :

C.I. : 106

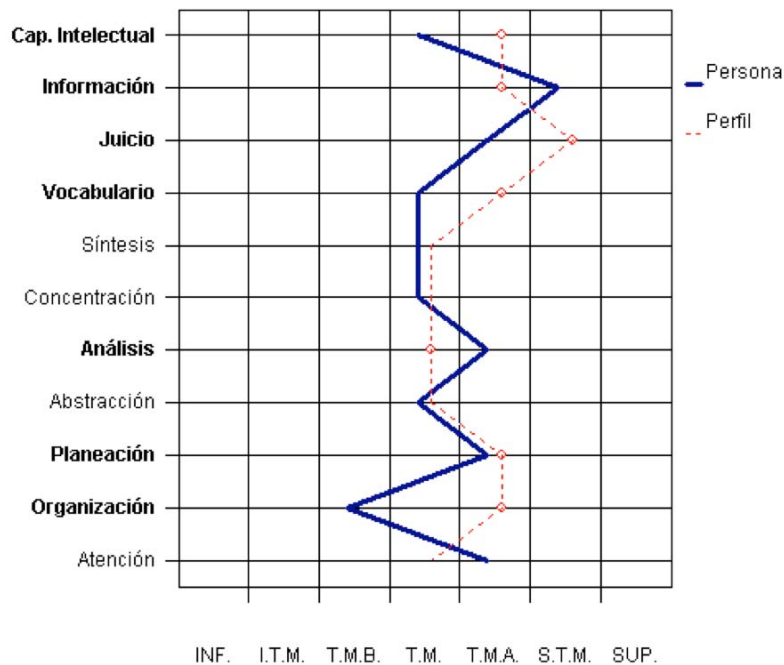
Penet. : 5.71 %

Rend. : 85.71 %

Color : Azul

Clasificación : Óptimo

Inteligencia



DIAGNÓSTICO :

Resultados del Sr. :EDGAR GO
CAPACIDAD INTELECTUAL

El Sr. EDGAR GO : 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

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.

Cuenta con capacidad para apreciar acertadamente las experiencias pasadas, y elaborar juicios sobre las situaciones actuales.

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.

En la percepción de estímulos, cuenta con la facilidad de captar detalles de una situación dada.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

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

Estudio : Estudio de Personalidad (GDN)

Nombre : EDGAR

Edad : 0 Años,0 Meses

Perfil : VENTAS

Percentil :

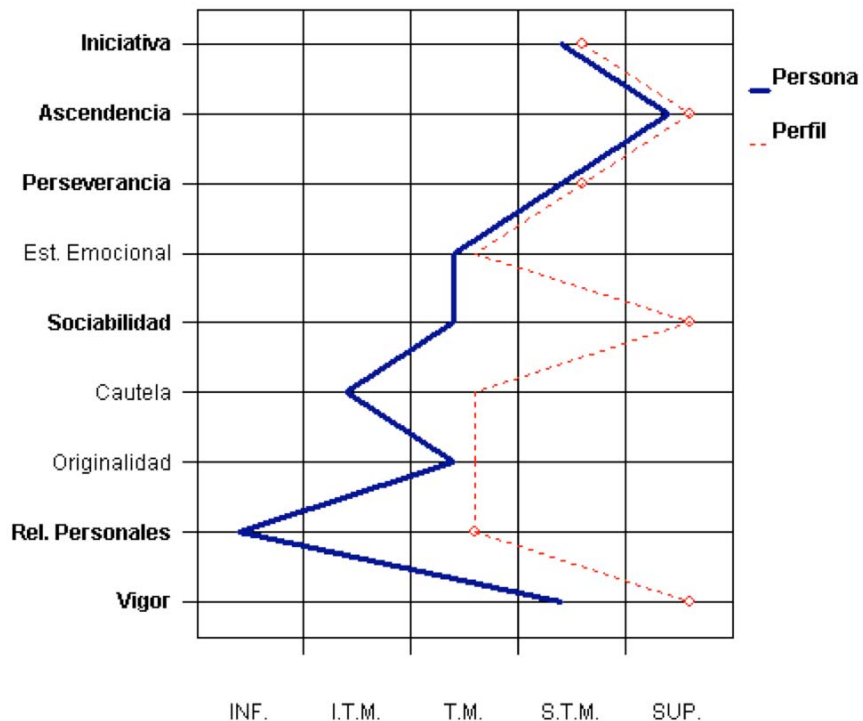
Penet. : 0.00 %

Rend. : 80.77 %

Color : Amarillo

Clasificación : Adecuado

Personalidad



DIAGNÓSTICO :

Resultados del Sr. :EDGAR GO

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.

Se caracteriza por trabajar rápido. Se muestra activo y es probable que realice actividades en menor tiempo que la persona promedio.

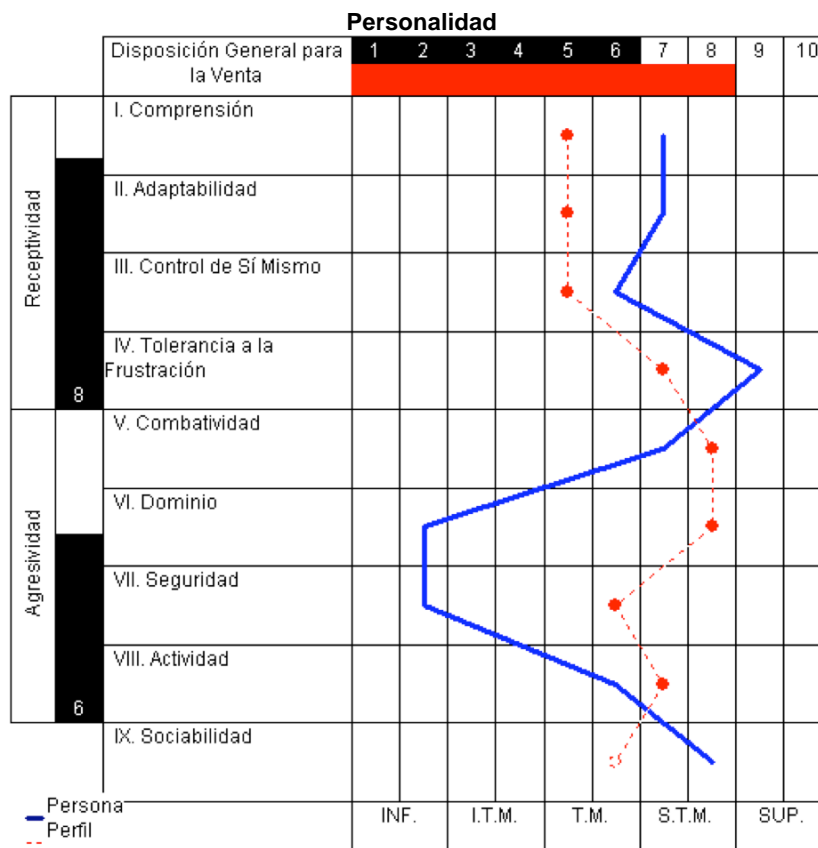
AREAS DE MENOR DESARROLLO

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

Con baja tolerancia hacia los demás. Con facilidad se molesta e irrita y es común que refleje diferencias personales.

Estudio : Estudio de Perfil de Personalidad de Ventas (PPV)	Edad : 0 Años,0 Meses
Nombre : EDGAR	

Perfil : VENTAS	Percentil :	Penet. : 15.79 %	Rend. : 78.95 %
Color : Amarillo	Clasificación : Adecuado		



DIAGNÓSTICO :

Resultados del Sr. :EDGAR GO

El Sr. EDGAR GO presenta una disposición general de ventas que lo ubica en el rango TÉRMINO MEDIO , prevalece la receptividad en su estilo de ventas.

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.

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

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.

Se caracteriza por ser fuerte y capaz de enfrentar cualquier conflicto o rechazo. Puede responder de manera activa a los desacuerdos.

AREAS DE MENOR DESARROLLO

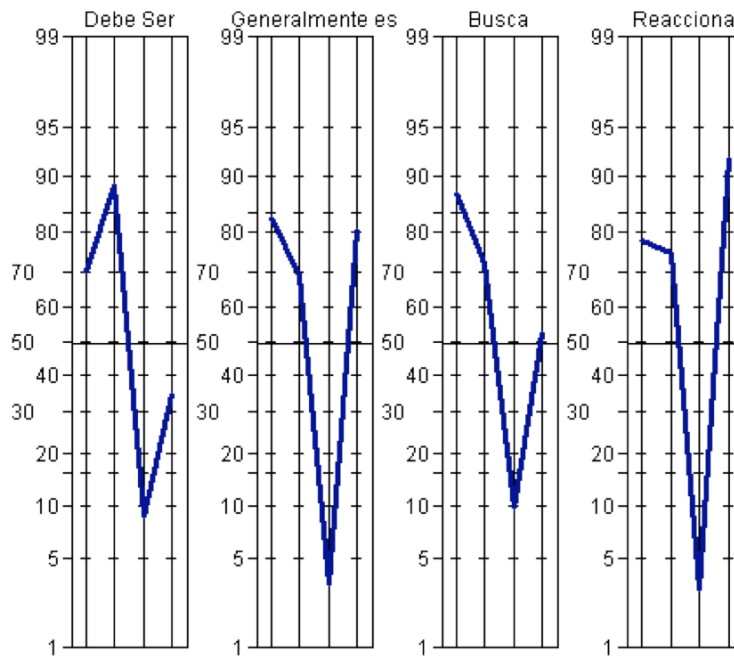
Muestra una débil voluntad de dominio, por lo que difícilmente logra persuadir o cautivar a los demás para alcanzar lo que se propone.

Mostrará poca disponibilidad para enfrentar situaciones nuevas y aquello que implique riesgo, ya que tiende a reflejar inseguridad en su actuación.

Estudio : Estudio de Comportamiento y Adecuación al Puesto (CLE)	
Nombre : EDGAR	Edad : 0 Años,0 Meses

Perfil : VENTAS	
Percentil :	Rend. : 78.75 %
Color : Amarillo	Clasificación : Adecuado

Comportamiento



DIAGNÓSTICO :

Requisitos del Perfil :

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.

Necesidad de motivar e intervenir en situaciones informales y de poco precedente. El ocupante del puesto debe estar capacitado para manejar en forma individual cualesquier situación relacionada con gente.

Necesidad de proyectar una imagen positiva de la compañía. Requiere de relaciones interpersonales "suaves", resultados a largo plazo y hasta cierto punto intangibles.

Resultados del Sr. :EDGAR GO

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Responde a la competencia y los problemas buscando lograr resultados de acuerdo a los márgenes y estándares establecidos.

Gusta de manejar diversas situaciones a la vez. Con facilidad se desplaza en diferentes ambientes. Las actividades de naturaleza rutinaria le son poco atractivas.

Posee gran gama de intereses que lo llevan a tener diferentes giros en su forma de vida.

Actúa firme ante los problemas.

Le interesa lo que implique desarrollo, autoridad. Los problemas no son obstáculo, son estímulo para actuar.

Posee la capacidad de manejar diferentes cosas a un mismo tiempo. Las actividades rutinarias tienden a ser poco atractivas para El Sr. EDGAR , por lo que prefiere un trabajo con variedad y bajo presión.

Prefiere tener responsabilidades y toma de decisiones en su trabajo.

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

Lograr desarrollo y crecimiento.

Realizar actividades que le proporcionen poder y autoridad.

Trabajar en áreas que impliquen reto.

Desarrollar una comunicación directa y clara.

Generar resultados tangibles.

Desenvolverse en áreas estratégicas.

Ser evaluado por resultados.

Obtener resultados con rapidez en áreas con problemas complejos.

Desempeñar tareas generalizadas con enfoques amplios.

Trabajar en forma independiente.

RECOMENDACIONES :

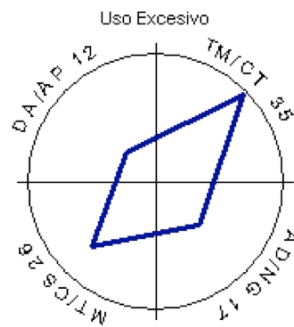
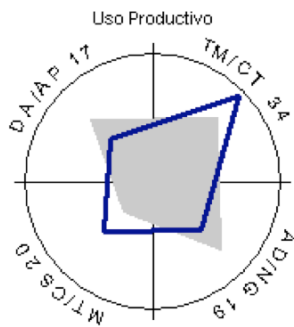
Planes de desarrollo y tener visibles opciones de crecimiento.
Brindarle tareas que demandan análisis y lógica.
Un nivel de comunicación clara, directa y sin sofisticaciones.
Llevar una relación con su jefe de igual a igual.
Brindarle planes de desarrollo y mantenerlo en áreas que considere importantes.
Aclarar los estándares de desempeño.
La supervisión debe estar orientada a evaluar resultados tangibles.
Reconocer el ritmo de trabajo de las demás personas.
Aprender a coordinar su ritmo de trabajo en equipo y a delegar.

Estudio : Estudio de Estilo Gerencial (LFO)	Edad : 0 Años,0 Meses
Nombre : EDGAR	

Perfil : VENTAS	Percentil :	Rend. : 71.11 %
Color : Amarillo	Clasificación : Adecuado	

Estilo de Trabajo y/o Gerencial

— Persona
 Perfil



DIAGNÓSTICO :

Resultados del Sr. :EDGAR GO

CARACTERÍSTICAS SOBRESALIENTES

Por lo general proyecta un deseo por ser competente y de aprovechar las oportunidades que se le presenten. Posee alto grado de iniciativa y de interés por lograr que las cosas se lleven a cabo. Gusta de tomar el cargo, organizar, dirigir y guiar gente.

Tiene una tendencia por confiar en su propia experiencia y juicio. Los logros y la resolución de problemas son un estímulo propio.

Disfruta al canalizar sus energías hacia diversas actividades. La variedad le resulta estimulante.

ÁREAS DE OPORTUNIDAD BAJO PRESIÓN

Puede verse dominante a no permitir que los demás tengan iniciativa e ideas propias.

Dedicarse a demasiados asuntos a las vez, teniendo la posibilidad de dejar inconclusas algunas actividades.

Puede reaccionar por impulso.

Responder en una actitud de lucha y restringiendo la actuación de los demás.

FUERZAS MENOS UTILIZADAS

Es poco probable que le interese ganarse la simpatía del personal y que no sea considerado para el establecimiento de las metas; así como el adherirse a métodos y procedimientos a fin de cuidar los recursos.

RECOMENDACIONES :

Es recomendable que desarrolle otros estilos que le brinden versatilidad y eficiencia en su desempeño. Es conveniente ofrecerle: Oportunidades,

Responsabilidad, Autoridad. Un ambiente de competencia y riesgos.

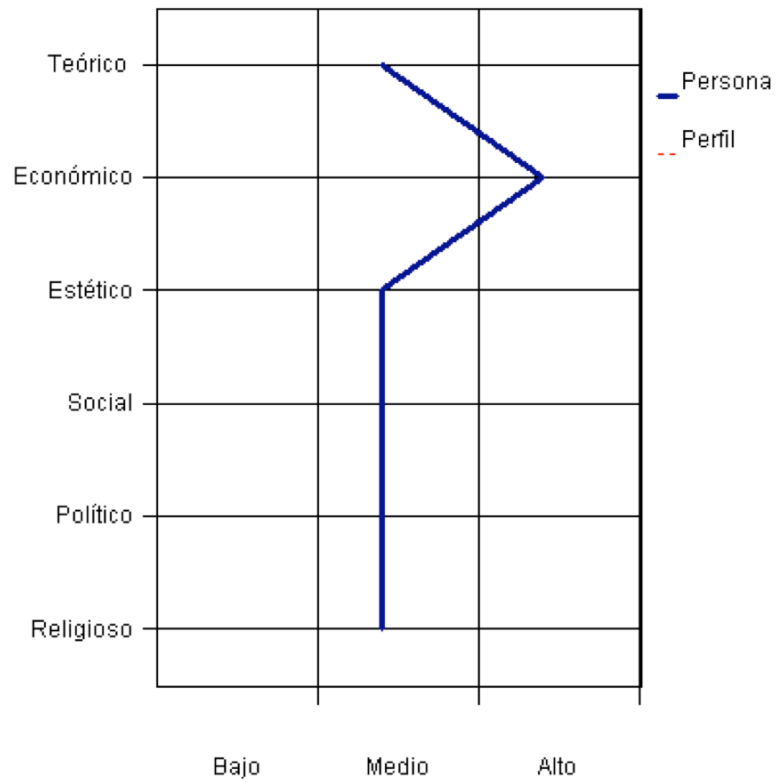
Se requiere un supervisor que le tenga confianza y le recompense los resultados. Le establezca límites, pero que reconozca su iniciativa.

Establecer una comunicación breve y precisa, que facilite una rápida toma de decisiones.

Estudio : Estudio de Valores (ALL)
Nombre : EDGAR

Edad : 0 Años,0 Meses

Valores



DIAGNÓSTICO :

Resultados del Sr. :EDGAR GO

AREAS DE MAYOR DESARROLLO

Económico

Manifiesta un gran deseo por generar bienes materiales a través de sus acciones y decisiones cotidianas, para sí mismo o para quienes tienen importancia para él. Enfatiza el valor material de las cosas, leyes y principios. Generalmente en su enfoque hacia las situaciones, observa la relación costo-beneficio.

Teórico

Se inclina por adquirir sólo los conocimientos de orden general y que su ambiente le demanda.

Estético

Capta la estética de las cosas, y por lo general muestra un interés básico por eventos relacionados con cuestiones artísticas.

Social

Puede llegar a preocuparse por tener un enfoque básico de servicio hacia los demás. Procura el bien común en la medida de sus prioridades.

Político

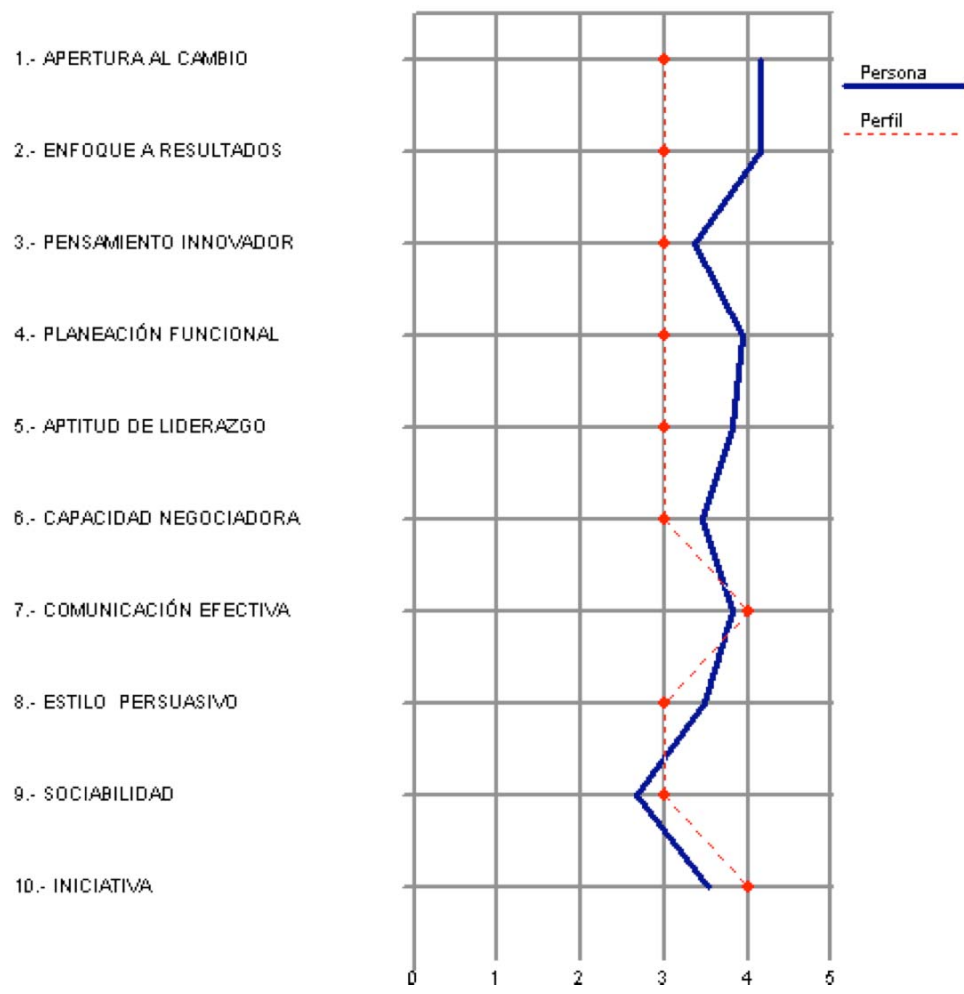
Reconoce su autoridad, y en ocasiones podrá generar propuestas que logren un equilibrio entre los intereses individuales y los de la sociedad.

Religioso

Procura considerar su actuación en base a las creencias y lineamientos de fe que profesa.

Estudio : Estudio de Competencias
Nombre : EDGAR **Edad :** 0 Años,0 Meses

Perfil : VENTAS
Rend. : 96.88 % **Penet. :** 16.70 % **Color :** Verde **Clasificación :** Sobresaliente



DIAGNÓSTICO :

Requisitos del Perfil : VENTAS

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

El puesto demanda aportar soluciones creativas a situaciones de trabajo. Desafiar paradigmas. Aceptar ideas creativas de otros.

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

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.

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.

Esta posición demanda desarrollar relaciones personales con facilidad y apertura.

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)

ENFOQUE A RESULTADOS

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

PLANEACIÓN FUNCIONAL

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

APERTURA AL CAMBIO

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

APTITUD DE LIDERAZGO

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

COMUNICACIÓN EFECTIVA

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

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)

PENSAMIENTO INNOVADOR

Es probable que llegue a aportar ideas o soluciones con cierta creatividad.

CAPACIDAD NEGOCIADORA

Bajo situaciones antagónicas busca lograr acuerdos benéficos entre los involucrados.

ESTILO PERSUASIVO

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

SOCIABILIDAD

Disposición a establecer contactos interpersonales, llegando a reflejar apertura.