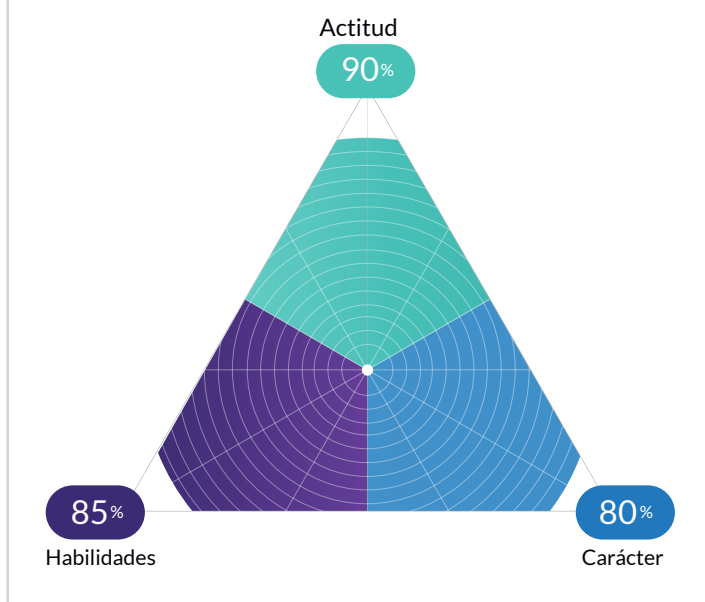


RESUMEN

PERFIL EVALUADO:

Asesor Comercial

RESUMEN DE LA EVALUACIÓN



RESUMEN DE LA EVALUACIÓN



RECOMENDADO

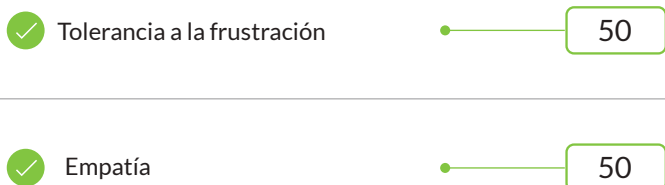


ACTITUD COMERCIAL PREDOMINANTE

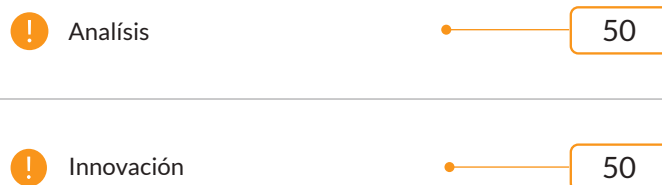
Entendimiento Producto/Entorno

Candidatos con gran acción comercial se destacan por conocer aspectos relevantes de la organización y además se sienten altamente identificados con ella, suelen generar estrategias enfocadas a posicionar la marca en el mercado.

CONTRIBUCIONES DEL EVALUADO AL CARGO



OPORTUNIDADES DE MEJORA



RESULTADO GRÁFICO

EXPECTATIVA DEL CARGO

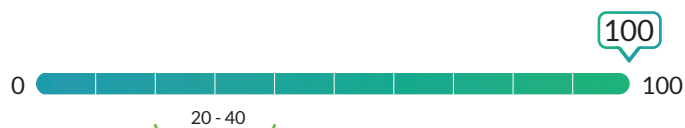
PUNTAJE OBTENIDO

CARÁCTER

Seguridad

► Ajuste (84%)

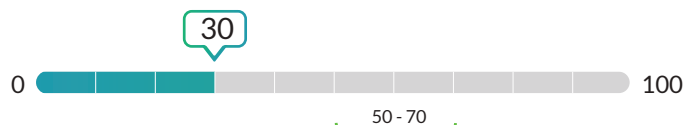
Persona que muestra confianza en sí misma, en sus capacidades, decisiones, opiniones y resoluciones para desempeñar una venta, asumir responsabilidades o afrontar los retos vitales en el momento de realizarla.



Autocontrol

► Ajuste (60%)

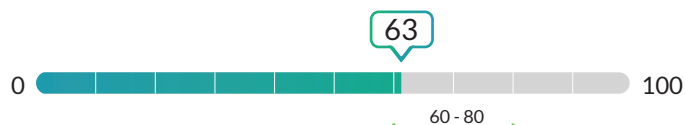
Capacidad de mantener sus propias emociones bajo control y evitar reacciones negativas ante provocaciones, oposición u hostilidad por parte de otros, o cuando se trabaja bajo condiciones de estrés.



Sociabilidad

► Ajuste (86%)

Capacidad y habilidad para relacionarse con los compañeros de trabajo y otros profesionales del entorno laboral de forma satisfactoria, manteniendo una actitud asertiva y constructiva.



Análisis

► Ajuste (64%)

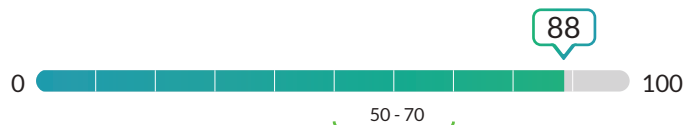
capacidad de entender y resolver un problema, estableciendo prioridades, identificando secuencias temporales y relaciones causales entre los compone la situación problema.



Persuasión

► Ajuste (52.7%)

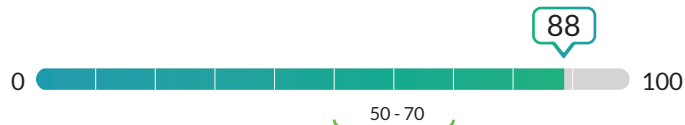
Capacidad de influir en los comportamientos y actitudes de otros (creencias, sentimientos, conductas).



Decisión

► Ajuste (52.7%)

Capacidad de tomar decisiones con prontitud, asumir retos y responder con asertividad ante situaciones complejas o difíciles.



Tolerancia a la frustración

► Ajuste (50%)

Capacidad de tolerar la más mínima molestia, contratiempo o demora en el proceso de culminar una venta, soportando sentimientos o circunstancias desagradables.



Competitividad

► Ajuste (60%)

Cualidad que refleja querer ser el mejor en todo, revelando con ello motivación, superación, autoaprendizaje y liderazgo. Hace referencia a la actitud permanente de adelantarse a los demás en su accionar. Es la disposición a actuar en forma proactiva y no solo pensar en lo que hay que hacer en el futuro.



RESULTADO GRÁFICO

EXPECTATIVA DEL CARGO

PUNTAJE OBTENIDO

HABILIDADES

Iniciativa

Implica marcar el rumbo por medio de acciones concretas, no solo de palabras.

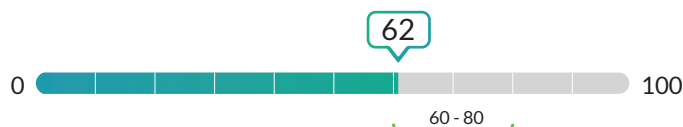
► Ajuste (96%)



Empatía

Esta habilidad mide la creciente complejidad y profundidad que supone entender a los demás; puede también incluir la sensibilidad para ponerse en el marco de referencia del otro y comunicarle efectivamente esta comprensión.

► Ajuste (84%)



Trabajo en equipo

Cooperar para lograr un objetivo común, donde se dirige todo el esfuerzo a un solo resultado

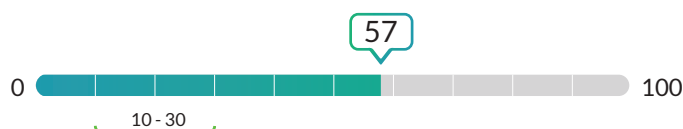
► Ajuste (67.5%)



Orientación a resultados

Motivación para alcanzar y si es posible superar los resultados previstos, fijando metas exigentes, gestionando los recursos y atendiendo a la calidad, los costes y los beneficios.

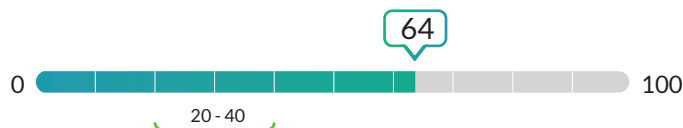
► Ajuste (57%)



Innovación

Capacidad de generar ideas, desarrollarlas, evaluarlas con criterios de viabilidad e implementarlas para lograr soluciones a problemas o mejoras en su labor.

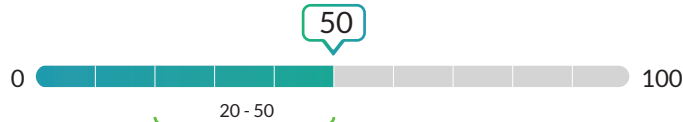
► Ajuste (56%)



Orientación al cliente

Habilidad para dar respuesta al cliente satisfaciendo sus necesidades presentes, estableciendo con él una relación de confianza y al mismo tiempo desarrollar el negocio de la empresa.

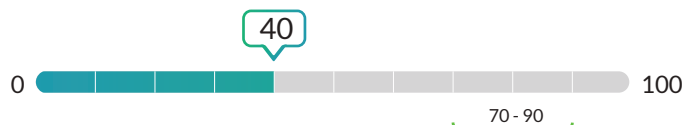
► Ajuste (80%)



Responsabilidad

Esta habilidad está asociada al comportamiento con lo que las personas realizan las tareas encomendadas. Su preocupación por el cumplimiento de lo asignado está por encima de sus propios intereses, la tarea asignada está primero.

► Ajuste (60%)



RESULTADO GRÁFICO

EXPECTATIVA DEL CARGO

PUNTAJE OBTENIDO

ACTITUD

Entendimiento Producto/Entorno ▶ Ajuste (50%)

Conocimiento sobre la empresa, la filosofía de la compañía, su historia, la cultura corporativa, la estructura organizacional, lo que se espera del trabajador, la importancia de las ventas, la posición de la empresa frente a sus competidores, las políticas seguidas por la dirección, sus finalidades, relación con los productos o servicios a vender.



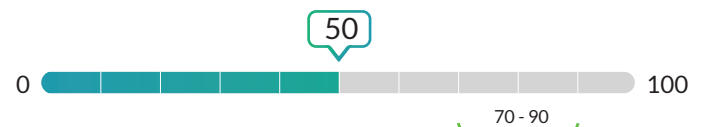
Proceso de la venta ▶ Ajuste (96%)

Conocimiento sobre aspectos, cualidades y etapas del proceso de la venta, como hacer el acercamiento a los posibles compradores o al mercado objetivo.



Relación con el Cliente ▶ Ajuste (60%)

Conocer sobre el cliente, sus necesidades, cuándo y cómo se debe establecer contacto con él. Poseer habilidades sociales y de comunicación.



ESCALA DE SINCERIDAD

Sinceridad

Tendencia a responder sinceramente los contenidos evaluados en la prueba, indica el nivel de sinceridad del(a) candidato(a) en las respuestas que permite confiar en los puntajes obtenidos en la prueba



RESULTADOS DESCRIPTIVOS

Aspectos del carácter, las habilidades y la actitud del(a) candidato(a)

- > Duda de sus capacidades como vendedor y por lo tanto no sabe como potenciar sus habilidades.
- > Le cuesta ser audaz y tener decisión en su desempeño como vendedor.
- > Es una persona que en ocasiones se desestabiliza ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.
- > Le cuesta ser alguien sociable, tiende a tratar mal la gente.
- > Se le dificulta resolver problemas.
- > Tiene inconvenientes para controlar sus emociones.
- > No sostiene comunicaciones asertivas.
- > Alfonso Gutiérrez no se esmera por trabajar en equipo.
- > Tiende a ser una persona conflictiva, que le gusta crear mal ambiente en su lugar de trabajo.

Preguntas a profundizar en la entrevista

- > ¿Por qué dice que no tiene "pelos en la lengua" para decir lo que piensa?
- > ¿Por qué prefiere no discutir aun cuando tiene la razón?
- > ¿En qué situaciones se ha sentido amenazado por eventos que no lo ameritan?
- > Explique por qué le sudan o le tiemblan las manos o las piernas cuando tiene algún problema.
- > Explique por qué cuando alguien lo agrede le dan muchas ganas de responderle igual.
- > ¿Por qué en ocasiones siente la necesidad de hacer varias cosas al mismo tiempo?
- > ¿Por qué no le gusta llevar una vida quieta y tranquila?
- > ¿Por qué le gusta estar informado sobre las cosas que pasan con sus compañeros de trabajo?
- > ¿En qué situación ha comentado cosas de la vida de otros cuando se lo han preguntado?
- > ¿En que situación ha hecho comentarios imprudentes sobre otras personas?
- > ¿Explique por qué le gusta hacer que las cosas pasen como Ud. quiere?
- > Explique por qué le molestan los cambios cuando se relacionan con su trabajo.
- > Explique por qué no le gusta que cambien la forma de realizar una tarea cuando ya la domina.
- > Explique por qué cree que hay veces que no tiene claro para qué hace las cosas.
- > ¿Por qué considera que no es una persona bastante competitiva?
- > ¿Por qué considera que trabaja más intensamente que sus compañeros para entregar sus trabajos a tiempo?

REGISTRO FOTOGRÁFICO DE IDENTIDAD

- > A continuación podrá ver un registro fotográfico de su candidato, ya que se activó la función “comprobación de identidad mediante el uso de cámara web” al momento de agendar esta prueba.
- > Verifique que la persona que está entrevistando es la misma que aparece en este registro, si no, significa que hubo suplantación de identidad.
- > Estas fotos fueron tomadas en vivo, mientras que el candidato presentaba las pruebas psicométricas.

