



Nombre evaluado: María Pérez

A continuación se muestra el concentrado de los resultados de cada prueba aplicada al evaluado. La columna NIVEL OBTENIDO muestra el nivel obtenido por el evaluado para cada COMPETENCIA de la prueba.

PRUEBA: CLEAVER

COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
<p>Dominación</p> <p>Empuje para obtener resultados en situaciones de oposición o en circunstancias antagónicas, iniciativa, liderazgo y aceptación de retos.</p>	
<p>Influencia</p> <p>Influencia sobre la gente para actuar positiva y favorablemente, habilidad de relaciones personales y motivación para que las personas realicen actividades específicas.</p>	
<p>Estabilidad</p> <p>Constancia en el comportamiento para producir de una manera predecible, capacidad para realizar labores de manera continua o rutinaria.</p>	
<p>Cumplimiento</p> <p>Apego a normas, estándares o procedimientos para evitar errores, problemas o riesgos.</p>	

PRUEBA: GORDON

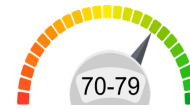
COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
<p>Ascendencia</p> <p>Tipo de persona que es verbalmente dominante, papel activo dentro del grupo, Toma decisiones de manera independiente, Seguridad en sí mismo en sus relaciones con los demás.</p>	
<p>Responsabilidad</p> <p>Persevera en el trabajo que se asigna, tenaces y determinados, confiables.</p>	
<p>Estabilidad Emocional</p> <p>Emocionalmente estables y relativamente libre de preocupaciones, ansiedades y tensión nerviosa.</p>	
<p>Sociabilidad</p>	

Tipo de persona que les gusta estar y trabajar con otras personas, gregarios y sociables.



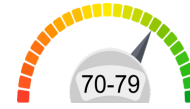
Cautela

Tipo de persona que considera las situaciones con mucho cuidado antes de tomar una decisión, y no le gusta dejar las cosas al azar ni correr riesgos.



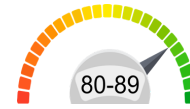
Originalidad

Tipo de persona que les gusta trabajar con problemas difíciles, intelectualmente curiosos, disfrutan las preguntas y discusiones que llevan a reflexionar y pensar en nuevas ideas



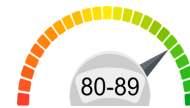
Buenas relaciones humanas

Tipo de persona que tienen fe y confianza en la gente, tolerante, paciente y comprensivo.



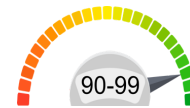
Tipo vigoroso

Tipo de persona que poseen vitalidad y energía, gustan de trabajar y moverse con rapidez y son capaces de realizar más que la persona promedio



Autoestima

Características identificadas como componentes de la autoestima desde el punto de vista clínico.



PRUEBA: IPV

COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
Disposición general para la venta Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Señala a un sujeto con facilidad para establecer en la venta relaciones con los demás, con un matriz de combatividad (para elevar las ventas o persuadir al cliente), pero moderada por un control suficiente de sí mismo.	A horizontal scale from 0 to 10. The numbers 0-6 are orange, 7 is green, and 8-10 are green. A needle points to the number 7.
Receptividad Señala a un sujeto con buenas cualidades empáticas (ponerse en lugar de los demás, escuchar, comprender, etc.) y con posibilidades de adaptación rápida y fácil a situaciones y personas diferentes, lo cual implica capacidad de control de sí y resistencia a la frustración. Se corresponde con el tipo receptivo de venta, esa acción sedentaria o de representación en un mercado ya implantado, y con la que se mantiene la actividad comercial.	A horizontal scale from 0 to 10. The numbers 0-6 are orange, 7 is green, and 8-10 are green. A needle points to the number 7.
Agresividad para las ventas La variable no tiene un matiz peyorativo; supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, en sujetos seguros, que no rechazan los riesgos por algo útil, activos y dinámicos. Se corresponde con un segundo tipo agresivo de venta, de apertura de mercados, acción competitiva ante otros clientes o productos.	A horizontal scale from 0 to 10. The numbers 0-6 are orange, 7 is green, and 8-10 are green. A needle points to the number 7.
Comprensión en las relaciones humanas Indica un sujeto empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.	A horizontal scale from 0 to 10. The numbers 0-5 are orange, 6 is green, and 7-10 are green. A needle points to the number 6.
Adaptabilidad Alude a un sujeto de fácil y rápida adaptación a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación) y capaz de desempeñar su papel de cierto mimetismo.	A horizontal scale from 0 to 10. The numbers 0-7 are orange, 8 is green, and 9-10 are green. A needle points to the number 8.

Control de si mismo

Señala a un sujeto controlado, dueño de sí mismo y capaz de una buena administración de su potencial intelectual, psicológico o físico; es una persona organizada, perseverante y hábil para ocultar sentimientos.



Tolerancia a la frustración

Indica un sujeto que soporta adecuadamente las acciones frustrantes, capaz de comprender los fracasos (aunque sean provisionales) y que no personaliza demasiado las situaciones en que se implicado.



Combatividad

Esta cualidad tiene que ver con la capacidad para intervenir o soportar el conflicto. Algunas personas muestran una actitud que busca evitar el conflicto, prefiriendo no interactuar. Niveles bajos de combatividad dan lugar a conductas pasivas, evasión,



Dominación

Señala al sujeto con voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, persuasivo o cautivador en su entorno, dominante o con ascendencia, esa cualidad propia de personas de elevada jerarquía.



Seguridad en sí mismo

Indica un sujeto seguro de sí mismo, que le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que es capaz de enfrentarse, si es necesario, a los riesgos.



Tipo siempre activo

Alude al sujeto activo y dinámico en el sentido físico, que soporta mal la pasividad e inactividad. (Una puntuación baja sólo señala a la persona poco deportiva.



Sociabilidad

Se refiere al sujeto extravertido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, que prefiere su compañía a la soledad, y sensible a la importancia de las relaciones humanas. Esta variable no interviene en la obtención de R (receptividad) y A (agresividad); sin embargo, es importante para la venta, pues está en la base de esta actividad.



PRUEBA: MOSS

COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
Habilidad de supervisión En esta área se encuentran las facultades o características que la persona tiene para manejar y controlar un grupo de trabajo. Implica también todas aquellas habilidades de liderazgo.	 TERMINO MEDIO INFERIOR
Capacidad de decisión en las relaciones humanas Los aspectos a observar en esta área se refieren al criterio y toma de decisiones que debe tener una persona al intervenir en problemas relacionados con la forma de interactuar con los demás.	 TERMINO MEDIO
Capacidad de evaluación de problemas interpersonales Se observa el criterio y juicio de la persona con respecto a situaciones sociales que presentan cierta problemática en las relaciones interpersonales.	 TERMINO MEDIO
Habilidad para establecer relaciones interpersonales Son aquellas facultades con las que cuenta la persona y que le permiten establecer contacto con los demás de una manera eficiente y adaptativa.	 TERMINO MEDIO SUPERIOR
Sentido común y tacto en las relaciones interpersonales	

Se observa la capacidad que tiene la persona para llevarse bien con los demás con relación a una conducta basada en el juicio lógico.



Adaptabilidad

El grado de habilidad que una persona tiene para manejar las relaciones interpersonales en un contexto de liderazgo.



PRUEBA: Terman

COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
<p>CI (Coeficiente intelectual)</p> <p>Coeficiente Intelectual: capacidad de razonamiento y resolución de problemas en distintas situaciones.</p>	
<p>Información</p> <p>Conocimientos Generales. Cuánta información ha abstraído el individuo de su medio ambiente. Refleja la ambición intelectual de la persona, así como su grado de cultura general.</p>	
<p>Juicio</p> <p>Sentido común y razonamiento lógico. Capacidad de juicio para comprender y responder a situaciones dadas en la práctica. Sugiere el nivel de funcionamiento intelectual.</p>	
<p>Vocabulario</p> <p>Manejo de significados verbales. Manejo de símbolos verbales y la riqueza de vocabulario que la persona ha logrado desarrollar en su medio ambiente.</p>	
<p>Síntesis</p> <p>Clasificación - Organización. Conceptualizar los principios de las cosas a través de una clasificación en base a su importancia; de la organización misma, del material, y finalmente, de la selección en base a una lógica establecida. La calidad de la información lograda en el medio ambiente.</p>	
<p>Concentración</p> <p>Capacidad de atención y manejo de números. Resistencia a la distracción. Habilidad del sujeto para manejar operaciones de tipo aritmético. Refleja la práctica y la experiencia en manejar cantidades y problemas basados en las matemáticas. Es un índice del desarrollo cognoscitivo del sujeto.</p>	
<p>Análisis</p> <p>Habilidad para desglosar la información y llegar a las causas de un problema.</p>	
<p>Abstracción</p> <p>Capacidad de comprensión de conceptos, ideas, analogías, razonamiento verbal y vocabulario.</p>	
<p>Planeación</p> <p>Capacidad para anticipar situaciones y prever el futuro. Imaginar mentalmente la solución a un problema.</p>	
<p>Organización</p> <p>Conceptualización, discriminación, jerarquización. Rapidez de conceptualización procediendo a realizar la clasificación, discriminación y jerarquización de los conceptos mismos.</p>	

Atención

Habilidad para atender y concentrarse ante un estímulo sin que una situación externa lo distraiga.



PRUEBA: ZAVIC

COMPETENCIAS	NIVEL OBTENIDO
Moralidad Nivel en que el evaluado sigue las normas de un buen comportamiento.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Alto' (High) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Legalidad Deseo de honestidad por parte del evaluado	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Alto' (High) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Indiferencia Deseo de incumplimiento. indiferencia hacia el cumplimiento de tareas o asignaciones.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Promedio' (Average) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Corrupción Mide el nivel de deseo de cohecho (cohecho es un delito que implica la entrega de un soborno para corromper a alguien y obtener un favor de su parte)	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Promedio' (Average) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Interés económico Deseo de riqueza.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Alto' (High) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Interés político Búsqueda del poder sobre otros.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Promedio' (Average) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Sociabilidad Preocupación por las personas y las relaciones.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Alto' (High) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).
Interés religioso Regulatorio y respeto a la autoridad.	A semi-circular gauge with a needle pointing to the 'Bajo' (Low) position. The gauge is divided into three segments: red (Bajo), yellow (Medio), and green (Alto).