

El BFP-5 es una herramienta de Recursos Humanos para evaluar 16 factores de personalidad más 5 dimensiones globales, el test presenta un lenguaje adaptado al medio para lograr un alto índice lecto-comprensivo por parte de los evaluados así mismo su baremación ha sido construída con población Latinoamericana. Aplicable para Selección de Personal y Consultoría de RH en general.

Escala:

1. Calidez
2. Intelecto
3. Estabilidad
4. Asertividad
5. Gregarismo
6. Obediencia
7. Construcción de relaciones
8. Sensibilidad
9. Confianza
10. Imaginación
11. Apertura
12. Autoestima
13. Complejidad
14. Sociabilidad
15. Perfeccionismo
16. Calma

Tiene un Formato 1 Cuestionario; 160 ítems de escala tipo likert. Sin tiempo de aplicación, 35 minutos aproximadamente. Para Cargos Auxiliares, Asistenciales, Mandos medios, Supervisión, Jefaturas y Gerencias de línea (no recomendable para cargos operativos). Se invita a rendir los tests a través de correo electrónico y a través de dirección web (URL). El reporte posee una amplia variedad de información generada en línea, la opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada escala evaluada.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-07-15 05:07:55** hasta el **2015-07-15 05:22:03**



Datos Personales

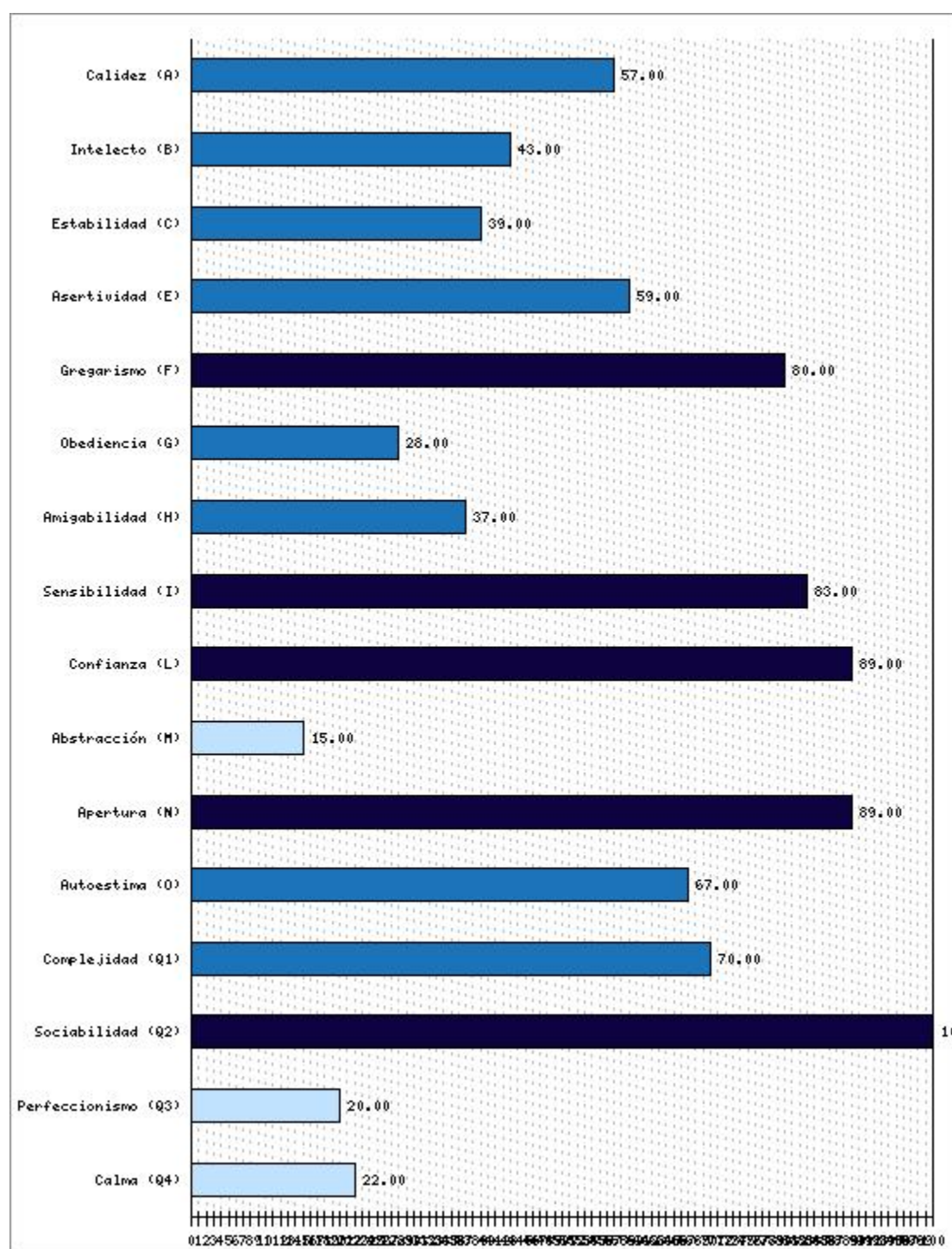


VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1719053520
Nombres :	DIEGO ALEJANDRO
Apellidos :	SEVILLA ESTRELLA
Dirección :	JULIAN ESTRELLA OE10-39 Y PASAJE 2
Teléfono :	022629446
Celular :	0997727708
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1983-10-25

VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Calidez	57.00	39.72
2	B	Intelecto	43.00	28.33
3	C	Estabilidad	39.00	32.93
4	E	Asertividad	59.00	41.11
5	F	Gregarismo	80.00	40.11
6	G	Obediencia	28.00	49.30
7	H	Amigabilidad	37.00	38.78
8	I	Sensibilidad	83.00	44.35
9	L	Confianza	89.00	27.22
10	M	Abstracción	15.00	58.11
11	N	Apertura	89.00	40.50
12	O	Autoestima	67.00	34.56
13	Q1	Complejidad	70.00	33.13
14	Q2	Sociabilidad	100.00	49.87
15	Q3	Perfeccionismo	20.00	38.59
16	Q4	Calma	22.00	44.85



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 15 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 05:07:55

Tiempo Utilizado : 14 minuto(s) 08 segundo(s)

VENDEDOR**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO****BFP5 - TEST BASADO EN CONSTRUCTOS DE CATTELL****Calidez****Nivel promedio**

Persona afable y reservada. Tendencia que va desde ser una persona social e interpersonalmente reservada hasta estar cálidamente implicada con las demás; ambos polos son normales. Atento con los demás sin embargo maneja distancia hasta conocer a las personas con las que se rodea. Suele inicialmente comportarse como una persona fría, se adapta fácilmente a trabajar con la gente, sin embargo su preferencia es el trabajar sola. Puede mostrar cordialidad y mantener buenas relaciones, sin comprometerse demasiado en relaciones profundas.

Intelecto**Nivel Promedio.**

Persona con capacidad de discernir cómo se relacionan entre sí las partes o aspectos de un asunto y de ver la cuestión en su totalidad, no solo los hechos aislados. Puede aplicar soluciones a problemas que ya conoce, basándose en su experiencia o en la experiencia de otros. Cuenta con la capacidad de razonar y pensar dentro de los rangos normales.

Estabilidad**Nivel Promedio**

Es probable que muestre una adecuada estabilidad emocional hasta que enfrente algún evento que la desestabilice, provocando malestar en otras áreas de su personalidad. Puede tener un equilibrio pero sus reacciones pueden llegar a ser impredecibles si se enfrenta a sucesos y emociones que se presentan fueran de su umbral de tolerancia.

Asertividad**Nivel Promedio.**

Muestra la capacidad asertiva suficiente para comunicar sus acuerdos o desacuerdos en ambientes en los que siente confianza, sin embargo, le costará mostrar este rasgo de personalidad en ambientes que se encuentren fuera de su área de confort. Podrá mostrar cierta influencia en los demás, dirigirlos cuando sea preciso, pero puede seguir a un líder sin problema también.

La Asertividad es una de las escalas primarias que diferencia claramente a ambos sexos. Las mujeres obtienen puntuaciones ligeramente inferiores, es decir, son más deferentes.

Gregarismo**Nivel Alto.**

Persona: animosa, espontánea, activa y entusiasta. Está deseosa de atención; es activa y dada a estimular las situaciones sociales. Puede reflejar un aspecto caprichoso considerado como inmaduro y poco fiable. Dice que le gusta estar en medio de mucha actividad y excitación, que prefiere vestir a la moda y original y que prefiere emplear una tarde con los amigos en una fiesta animada. Podría tomar proporciones inapropiadas en determinadas situaciones, especialmente cuando éstas exigen recato y respeto.

Obediencia

Nivel Promedio

Persona dispuesta a seguir las normas, pero muy firme de sus creencias y criterios, cuando considera que algo no es correcto demuestra su inconformidad claramente ante las reglas. Cumple las reglas, siempre y cuando esté de acuerdo con las mismas.

Amigabilidad

Nivel Promedio.

Se considera a sí misma como una persona atrevida y “aventurera” entre los grupos sociales, y no muestra casi temor en las situaciones sociales. Suele iniciar los contactos sociales y no es tímida cuando se encuentra en un ambiente nuevo. Dice que le resulta fácil comenzar una conversación con extraños, que encaja pronto cuando se une a un nuevo grupo y que no le cuesta hablar delante de un grupo numeroso de personas.

Sensibilidad

Nivel Alto.

Persona: sensible, esteta y sentimental Tiende a basar sus juicios en gustos personales y valores estéticos. Se apoya en la empatía y en la sensibilidad a la hora de hacer sus consideraciones. Suele ser más refinada en sus intereses y gustos, y más sentimental. Aprecia más la belleza de un poema que una excelente estrategia deportiva, en la calle se detendría más ante un artista pintando que ante un edificio en construcción, y prefiere las buenas novelas u obras de teatro. Se apoya tanto en los aspectos subjetivos de las situaciones que puede pasar por alto los aspectos más funcionales.

Confianza

Nivel Alto

Persona: confiada, sin sospechas y adaptable. Suele esperar un tratamiento justo y leal, y buenas intenciones en los demás. Se pueden aprovechar de esta persona porque ésta no toma en consideración las motivaciones de los otros.

Abstracción

Nivel Bajo.

Se orienta hacia las sensaciones, los datos observables y la realidad ambiental para formar sus percepciones. Se define como práctica, y se orienta más hacia el ambiente y sus exigencias. Considera que sus pensamientos tienden más a girar sobre cosas realistas y prácticas, que a imaginar o pensar acerca de cosas sobre ella misma, siempre está haciendo cosas prácticas que necesitan ser hechas, y, finalmente, que sus ideas son realistas y prácticas. Se orienta más hacia los procesos objetivos y observables que hacia los de pensamiento e intuición. Es socialmente más deseable. Puede no ser capaz de generar soluciones posibles para los problemas.

Apertura

Nivel Alto.

Es una persona abierta, genuina, llana y natural. Habla con facilidad sobre sí misma. Suele hablar con facilidad de sus sentimientos y que no es de las personas que dan respuestas escuetas a cuestiones personales. Socialmente deseable. Suele ser natural en situaciones en las que sería mejor no serlo.

Autoestima

Nivel Promedio

Persona: segura, autocrítica, pero ciertas situaciones pueden hacerla sentir más preocupación de lo normal. Suele parecer una persona segura de sí misma y no suele ser dominado por sentimientos de inadecuación. Sin embargo es posible que en ciertas circunstancias se manifiesten sus sentimientos de inseguridad. Es posible que estos surjan de una fuerte autocrítica que la persona puede tener sobre sí misma. Busca la aceptación social, sin que esto sea el centro de su atención o de sus preocupaciones. Es capaz de reconocer las consecuencias de sus acciones o errores, y aunque puede tener cierto temor a enfrentarlos lo hace.

Complejidad

Nivel Medio

Persona: abierta a experimentar cosas nuevas, sin dejar de lado lo tradicional o lo familiar. Prefiere los modos tradicionales de ver las cosas; sin embargo, si observa que lo existente no le satisface, se inclina por el cambio. Es capaz de trabajar de manera tradicional, pero cuando no es suficiente, le gusta implementar métodos innovadores y originales. Le atrae intentar nuevos modos de hacer las cosas, si lo tradicional no esta dando los resultados esperados. Es alguien abierto al cambio, aunque en un principio podría parecer de mente cerrada. Es capaz de relacionarse personas diferentes a ella en cualquier sentido.

Socialibidad

Nivel Alto.

Persona seguidora y se integra en el grupo. Está orientada hacia el grupo, prefiere estar rodeada de gente y le gusta hacer las cosas con otros. Dice que le gusta participar con los demás para hacer algo, que le gustan los momentos en que hay gente alrededor, y que prefiere los juegos en los que se forman equipos o se tiene un compañero. Parece ser socialmente más favorable presentarse como extravertido y orientado hacia el grupo.

Perfeccionismo

Nivel Bajo.

Persona: flexible y tolerante con el desorden o las faltas. Deja más las cosas a la suerte y se siente más comfortable en una situación sin mucho orden. Da poca importancia al desorden. Por ejemplo si su habitación no está organizada, no le causa malestar alguno. No siempre se toma tiempo para pensar antes en todo lo que necesita para una tarea, y considera que algunos trabajos no deberían ser hechos tan cuidadosamente como otros. Puede ser considerada como una persona perezosa, desorganizada y con falta de preparación. Puede llegar a no tener una clara motivación para comportarse de una manera planificada y organizada, especialmente si esta conducta no es importante para ella.

Calma

Nivel Bajo.

Persona: tensa, enérgica, impaciente e intranquila. Suele manifestar una energía incansable y mostrarse intranquila cuando tiene que esperar. Un cierto grado de tensión puede orientarse efectivamente y mover a la acción. Se siente frustrada con los demás demasiado rápidamente, le molesta e irrita si sus planes, cuidadosamente elaborados, tuvieran que ser cambiados a causa de otras personas, y se pone intranquila y nerviosa cuando tiene que hacer una larga cola por algún motivo. En ocasiones podría llevar a la impaciencia y la irritabilidad. Puede impedir una acción efectiva.

