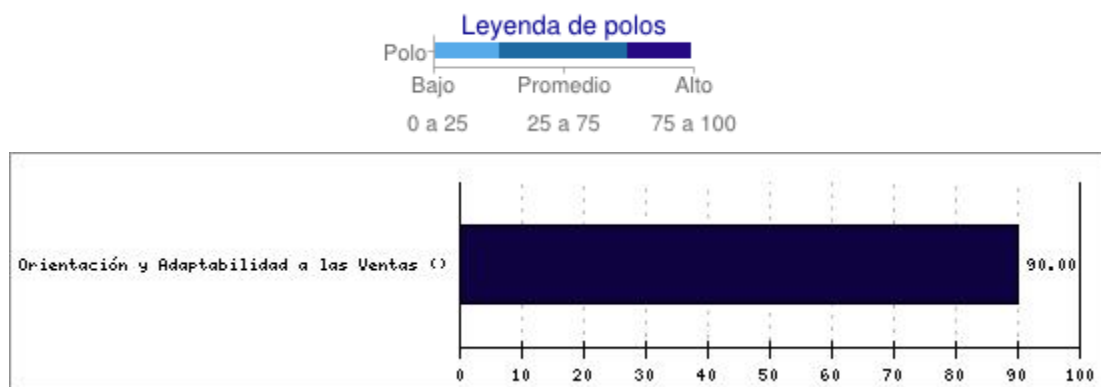


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	90.00	61.48



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 27 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 11:09:54

Tiempo Utilizado : 33 minuto(s) 24 segundo(s)

SUPERVISOR FINANCIENDA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO A LAS VENTAS (Tipo Cazador-Hunter)



Su personalidad da cuenta de que entiende el negocio comercial y que puede tomar decisiones adecuadas para mejorar sus probabilidades de cierre. Es estratégico y rápido para evaluar diferentes acciones y decidir cuál le traerá mejores resultados.

Al tener una buena capacidad para establecer nuevos contactos, el evaluado tiene un alto nivel de confianza en sí mismo y seguridad. Conoce los medios para atraer clientes potenciales y detecta necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas.

Sabe cómo enfrentarse a los posibles inconvenientes y se centra en los esfuerzos para convencer a los demás. Muestra audacia y determinación en sus acciones. No rehúye a los retos y sabe aprovechar las oportunidades para obtener beneficios. Puede mostrarse insistente ante la adversidad y no se dará por vencido hasta conseguir los resultados que espera.

En conclusión, el evaluado muestra muy buena capacidad para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que su agresividad comercial no lo hace idóneo para ventas consultivas ni en las que debe dar seguimiento a los clientes para largo plazo. Busca cierres inmediatos y podrá frustrarse si no consigue lo que obtiene al corto plazo.

