## **Datos Personales**

## **ANALISTATH4**

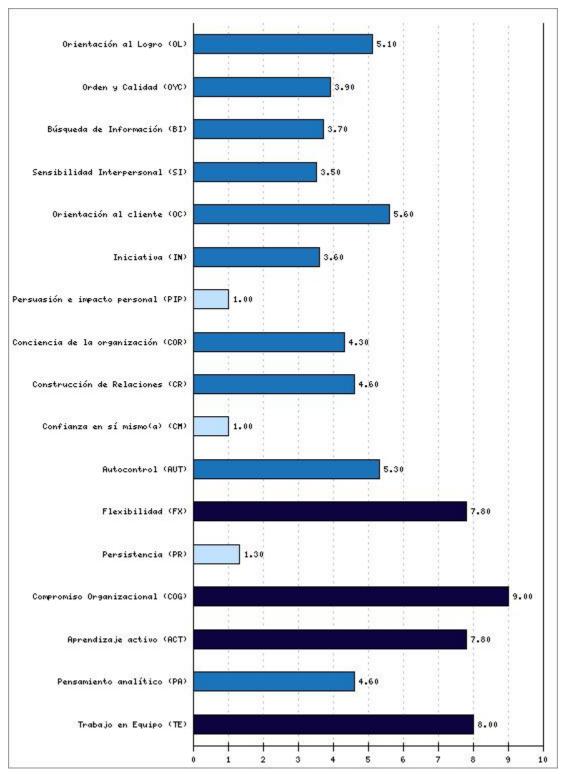
No. Identificación :	1715886071
Nombres :	JORGE LUIS
Apellidos :	VASQUEZ ALVAREZ
Dirección :	URB. EL CONDADO CALLE B OE5-127
Teléfono :	2491792
Celular :	0989333971
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-09-27

## **Resumen General**

# ANALISTATH4 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO TPC COMPETENCIAS

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	OL	Orientación al Logro	5.10	5.10
2	OYC	Orden y Calidad	3.90	3.90
3	BI	Búsqueda de Información	3.70	3.70
4	SI	Sensibilidad Interpersonal	3.50	3.50
5	OC	Orientación al cliente	5.60	5.60
6	IN	Iniciativa	3.60	3.60
7	PIP	Persuasión e impacto personal	1.00	1.00
8	COR	Conciencia de la organización	4.30	4.30
9	CR	Construcción de Relaciones	4.60	4.60
10	CM	Confianza en sí mismo(a)	1.00	1.00
11	AUT	Autocontrol	5.30	5.30
12	FX	Flexibilidad	7.80	7.80
13	PR	Persistencia	1.30	1.30
14	COG	Compromiso Organizacional	9.00	9.00
15	ACT	Aprendizaje activo	7.80	7.80
16	PA	Pensamiento analítico	4.60	4.60
17	TE	Trabajo en Equipo	8.00	8.00





#### Fecha de Evaluación

Fecha Inicio: 13 de Agosto del 2015

Hora Evaluación: 12:59:01

Tiempo Utilizado: -11 hora(s) 23 minuto(s) 11 segundo(s)

## Interpretación

## ANALISTATH4 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO TPC COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO



#### Descripción

El(la) evaluado(a) tiene destrezas a nivel promedio para realizar actividades orientadas al cumplimiento de objetivos.

Considerando que esta competencia es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos, atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. Implica administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Las personas dotadas de esta. Si la persona evaluada está en este rango debe considerar que es una habilidad que puede ser desarrollada.

#### **Preguntas clave**

- ¿La persona piensa en encontrar y superar metas?
- ¿Toma riesgos calculados para obtener ganancias mensurables (medidas)?

#### **ORDEN Y CALIDAD**



#### Descripción

Sus destrezas están en el nivel promedio para la organización y el orden, es decir que si la persona evaluada obtuvo un puntaje cercano al polo inferior del rango promedio podría nunca desarrollar la capacidad de mantener el orden y la cadlidad en sus tareas encomendadas, sin embargo si la persona evaluada está mas cercana al polo superior del rango promedio se podría desarrollar la capacidad o competencia, considerando que es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistencia en que las responsabilidades y funciones asignadas estén claramente asignadas.

#### **Preguntas Clave:**

- ¿Cómo planea usted para cumplir con un día común de trabajo?
- Proporcióneme un ejemplo en cuya planeación usted estuvo involucrado. ¿Qué pasos tomó usted? ¿Qué obstáculos tuvo? ¿Cuál fue el resultado?

#### **BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN**



## Descripción

El(la) evaluado(a) tiene habilidades en nivel promedio para búsqueda de información, considerando que esta competencia muestra la capacidad de una persona de buscar la información que de respuestas a sus preguntas ocasionales y permanentes, y esto se ve reflejado también cuando se les asigna un proyecto en el trabajo o como parte de sus responsabilidades y funciones dentro de la organización.

#### **Preguntas Claves:**

- Describa una situación en la que haya tenido que recurrir a otras fuentes y buscar alternativas para poder resolver una situación determinada. ¿ Qué hizo?
- Cuénteme de algún caso en el que no tenía conocimiento ni información para responder ante algún requerimiento ¿Qué hizo? Y
   ¿Cómo respondió ante el requerimiento solicitado?

#### SENSIBILIDAD INTERPERSONAL



#### Descripción

Esta persona está en el nivel promedio para tener una comunicación interpersonal comprensiva y efectiva. Muestra atención a la conversación del otro y si está en un nivel cercano al alto es muy probable que desarrolle el interés por los demás

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE



#### Descripción

Su orientación y vocación por enfocarse en las demandas del cliente están en el nivel promedio.

Por lo tanto si la persona evaluada se encuentra mas cercana al polo inferior del rango promedio debe analizarse que quizás nunca desarrolle esta competencia, comparando con otros factores que mide este test, si la persona evaluada tiene un puntaje más cercano al polo superior del rango promedio es posible que sea desarrollada, ya que se refiere al deseo o a la disposición de ayudar o servir a los clientes, de satisfacer sus necesidades y comprenderlos. Implica también realizar un esfuerzo por conocer el problema que el cliente tenga y buscar una solución apropiada para el mismo— cliente externo tanto como interno, como los proveedores y el personal de la organización.

## **Preguntas Claves:**

- ¿Qué es lo que usted hace para que un cliente le guste tratar con usted y que le tenga confianza? De ejemplos
- Describa una situación en la que usted tuvo que tratar con un cliente que argumentó que su producto o servicio estaba caro.

#### INICIATIVA



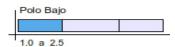
#### Descripción

Las habilidades de esta persona para reaccionar proactivamente ante sucesos nuevos se encuentran en el nivel promedio. es decir que su actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer a futuro. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas

#### Preguntas clave

- ¿Tiene esta persona iniciativa?
- ¿Piensa por encima del presente para actuar en necesidades y oportunidades futuras sin necesidad que le digan que lo tiene que hacer?

#### PERSUASIÓN E IMPACTO PERSONAL



#### Descripción

No se muestra hábil en la persuasión, por el contrario, es probable que prefiera seguir las ideas de otros, no se muestra con la firmeza de persuadir con sus ideas, deseos y aspiraciones a otros.

## CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN



#### Descripción

Muestra destrezas a nivel promedio para tener conciencia o conocimiento de la organización para la que trabaja. considerando que esta competencia es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Ello implica una capacidad de identificar tanto a las personas que toman las decisiones como a aquellas que pueden influir sobre las anteriores; asimismo, significa ser capaz de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la organización. usualmente en candidatos de edad joven puede ser normal que esta competencia esté en desarrollo.

#### **CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES**



#### Descripción

El(la) evaluado(a) muestra características a nivel promedio para interrelacionarse con personas, es decir, que ésta persona es competente para actuar, establecer y mantener relaciones cordiales, recíprocas y cálidas o redes de contactos con distintas personas; además, la persona evaluada tiene una habilidad en desarrollo para relacionarse.

#### **Preguntas Clave:**

- ¿Qué es lo que usted hace para que un cliente le guste tratar con usted y que le tenga confianza? De ejemplos
- Describa una situación en la que usted tuvo que reunirse con un grupo de personas que no conocía. ¿Cómo actuó? ¿Qué hizo?

#### CONFIANZA EN SÍ MISMO(A)



## Descripción

El(la) evaluado(a) no tiene desarrollada su autoconfianza, consideraría más oportunas las ideas de sus compañeros y jefes, las amistades que construye las hace con timidez y no tendría la fuerza para tomar decisiones dentro de su propio cargo.

Está orientado(a) hacia el grupo, prefiere estar rodeado(a) de gente y le gusta hacer las cosas con otros. Rasgos de dependencia total respecto de otro y búsqueda de apoyo en las demás personas. A veces, esta poca autosuficiencia puede representar una maniobra para compensar una falta de eficacia.

#### Preguntas clave

- ¿Qué le hace pensar que usted tendrá éxito trabajando con nosotros?
- ¿Cuáles considera usted que son sus puntos débiles? Y ¿Cuáles los fuertes?

#### **AUTOCONTROL**



#### Descripción

Las habilidades para controlar sus emociones y dominar sus impulsos están en el nivel promedio. entendiendo que esta competencia analiza la capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones, evitando así reacciones negativas frente a situaciones conflictivas o cuando se trabaja en condiciones de estrés. Las situaciones mencionadas anteriormente pueden ser causadas por provocaciones, oposición u hostilidad de terceros.

## **Preguntas Claves:**

- Describa una situación en la que su punto de vista era diferente al de otros ¿Cómo reaccionó?
- Cuénteme de algún caso en el que se vio enfrentando a un problema en el que hubiera dos o más alternativas de solución ¿Qué hizo? Y ¿Por qué?

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO



#### Descripción

Es alguien que ante situaciones estrictas puede ser flexible, se adapta a los cambios y a las variaciones del entorno. Si está revisando una norma que afecta a un grupo no la acepta hasta que ha pensado en todos los involucrados.

Personas a las que les interesa sucesos novedosos o poco conocidos. Les gusta ver las cosas desde diferentes puntos de vista y son sumamente abiertos hacia valores, estilos o modos de vida y culturas. Se adaptan con facilidad a cualquier ambiente sin problemas, y si algo cambia incorporarán los nuevos eventos a su comportamiento natural.

#### **Preguntas Clave:**

- Cuénteme de una experiencia donde usted no haya conseguido persuadir a los otros sobre su opinión.
- ¿Cómo ha reaccionado usted cuando un [cliente] le ha rechazado varias veces y se rehúsa a comprarle?
- ¿Cuál suele ser su reacción ante un evento imprevisto?

#### **PERSISTENCIA**



#### Descripción

Esta persona debería desarrollar la habilidad de perseverancia, es probable que en ocasiones considere que persistir no vale la pena, le cuesta establecerse metas para sí mismo(a) prefiere insistir en trabajos más sencillos antes que insistir en situaciones más complejas.

Usualmente tienden a desistir frente al primer percance que se presente. Sus metas son cambiantes. Es probable que pierda la visión de alcanzarlas.

#### Preguntas clave

- Platíqueme de una situación en la que usted tuvo que actuar rápidamente y haya conseguido llegar al objetivo planeado.
- Cuénteme de sus objetivos a corto plazo en relación con su profesión.

#### COMPROMISO ORGANIZACIONAL



#### Descripción

Esta persona se compromete con la organización de forma incondicional, hace contactos que puedan beneficiar a la empresa para la que trabaja dentro y fuera del lugar de trabajo poniendo incluso a su servicio sus propios intereses personales. Apoya las políticas de la empresa si son en beneficio de la misma. Siente que los objetivos de la organización son objetivos propios. Dá apoyo al momento de tomar decisiones, sintiéndose decidido por completo a alcanzar objetivos comunes.

También, trata de prevenir y poder superar cualquier percance que pueda surgir a lo largo del camino, interfiriendo con el logro de los objetivos de la empresa. Se refiere de igual manera a ser cumplido con compromisos tanto dentro como fuera del área de trabajo.

#### **Preguntas Claves:**

- ¿Qué buscaría para permanecer en su sitio de trabajo?
- ¿En qué trabajo fue en el que menos tiempo permaneció? ¿Y por qué?

#### APRENDIZAJE ACTIVO



#### Descripción

El aprendizaje de esta persona es proactivo, amplía la información de sus conocimientos cada vez que tiene oportunidad, ante actividades específicas pregunta a personas más experimentadas en el tema, crea procedimientos, mapas conceptuales, "ayuda memorias" y otros mecanismos para aprender y mejorar la ejecución de sus tareas.

Tiene una alta capacidad para encontrar información valiosa para solucionar situaciones que pueden ser conflictivas o negociaciones. Representa la habilidad de poder reconocer el potencial dentro de la empresa y saber cómo manejarlo adecuadamente. Transmite lo que aprende de manera eficaz a los demás.

#### **Preguntas Claves:**

- Describa usted alguna situación en la que un cliente le solicitó algo que no estaba dentro de sus posibilidades concederlo ¿Qué es lo que usted hizo?
- Cuénteme que acciones o pasos ha tomado usted después de haber establecido una meta u objetivo y fijado una estrategia para lograr su cometido. Deme un ejemplo.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO



#### Descripción

Está en un nivel promedio para sus destrezas de razonamiento lógico y analítico. considerando que esta competencia es la capacidad de entender y resolver un problema a partir de desagregar sistemáticamente sus partes; realizando comparaciones, estableciendo prioridades, identificando secuencias temporales y relaciones causales entre los componentes. Si la persona evaluada está mas cercana al extremo superior del polo, puede desarrollar a satisfacción esta competencia.

## **Preguntas Clave:**

- Cuénteme sobre algún problema difícil que haya enfrentado ¿Cómo clasifico los asuntos importantes? ¿Por qué lo hizo de esa manera?
- Dígame ¿Cómo su enfoque para resolver problemas ha diferido del de otras personas con las que ha trabajado?

#### TRABAJO EN EQUIPO



#### Descripción

Sus actividades tanto personales como laborales las prefiere realizar en grupo, le gusta socializar con más gente y encontrar soluciones en equipo, encuentra más efectivo el trabajo discutiendo con más gente antes que trabajar solo(a), es cooperativo(a), está convencido(a) que las metas grupales son posibles.

Facilidad al momento de trabajar en equipo. Son personas abiertas a escuchar las idea de los otros, y capaces de respetar diferentes puntos de vista. Pueden trabajar tanto con sus pares como con sus subordinados en equipo, logrando un mejor ambiente.

## Preguntas clave

- Describa una situación en la que su punto de vista era diferente al de otros ¿Cómo reaccionó?
- Describa una situación en la que usted tuvo que reunirse con un grupo de personas que no conocía. ¿Cómo actuó? ¿Qué hizo?

## **Análisis por Pregunta**

## ANALISTATH4 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Prefiero los retos

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Prefiero hacer las cosas con exactitud

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Uso relaciones interpersonales para mejor desempeño en mi trabajo

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Estoy convencido(a) de mis capacidades

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me interesa aprender más para mejorar mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntasotro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Mis actividades las realizo en equipo (humano)

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Obtengo información precisa de un asunto

## Del mismo bloque de preguntasotro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo facilidad para relacionarme con otros

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy cortés al hablar con la gente

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Entiendo la estructura de la empresa

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Me oriento a cumplir mis ofrecimientos

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Practico los principios dispuestos en mi trabajo

#### El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Prefiero trabajar en grupo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy minucioso en lo que hago

Comprendo las implicaciones y consecuencias de los cambios

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Promuevo los objetivos de la empresa en la que trabajo

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Sé corregir las consecuencias de mis errores

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Genero un ambiente de calma y control

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy riguroso(a) intelectualmente

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Realizo seguimiento a mis objetivos

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy atento(a) con los demás

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Entiendo la dinámica de las empresas

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Trabajo eficazmente con variedad de personas

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me anticipo a situaciones inesperadas

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo fuerza de voluntad para volver a empezar

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Realizo sugerencias constructivas orientadas a mejorar el bienestar de la organización

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Antepongo intereses organizacionales sobre los personales

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Hago comentarios positivos sobre otros

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Mejoro y amplío mis conocimientos

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Incentivo la participación de todos en un grupo

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Visualizo varias soluciones a un mismo problema

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Al tomar decisiones tengo en cuenta las prioridades de la organización

#### El comportamiento que**más** se aproxima a mi modo de ser es:

Me propongo metas altas pero factibles

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me gusta ayudar o servir a los demás

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo la habilidad de controlarme

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy perseverante

#### El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Trabajo con orden y calidad

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Ayudo a mis compañeros de trabajo

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy tolerante con los deseos de los demás

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo capacidad de persistencia

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Respondo al sentir de los demás

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo seguridad en mí mismo(a)

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Deseo ayudar a la gente

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy autoexigente y disciplinado(a)

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me reconocen como amable

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Ante una situación hostil me controlo

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Soy consciente de las normas que rigen mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me gusta un trabajo bien realizado

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Prefiero un trabajo que me relacione con gente

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Actúo coherentemente con los objetivos de la empresa

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Archivo y documento mis cosas

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo "tacto" al hablar con las personas

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Expreso mi orgullo por pertenecer a la empresa

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Busco mi propia capacitación personal

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me adapto a los cambios en mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me esfuerzo en entender a los demás

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

En situaciones de presión mantengo la calma

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me adapto eficazmente en variedad de circunstancias

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Me pongo la camiseta en mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy comedido(a)

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

En condiciones de estrés mantengo mi eficacia laboral

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Estoy abierto(a) al cambio

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Analizo los detalles sin perder de vista el todo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Ayudo al cliente a concretar su requerimiento

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Comprendo el funcionamiento de los productos y/o servicios de mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Oriento mis actividades para beneficio de mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me gusta la vida activa entre personas

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy organizado(a) y prolijo

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo aptitudes para lograr lo que me propongo

#### El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Respondo positivamente a las variaciones del entorno

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Oriento mis comportamientos en pro de mi trabajo

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Averiguo las necesidades de otros

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Creo mis propias oportunidades

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Los cambios son oportunidades para aprender y crecer

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Actúo en pro de la organización

#### El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Busco superar un estándar de excelencia

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy proactivo(a)

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Motivo las metas grupales

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy complaciente con los demás

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Evalúo todos los lados de una situación

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy propositivo (que propone)

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Sé los objetivos que sigue la empresa

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Fomento espíritu de equipo en los demás

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Hago más de lo establecido

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me motiva la idea de aprender más

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Sonrío a menudo con la gente

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy controlado(a) y calmado(a)

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo apertura para comprender la posición de los demás

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me comunico con claridad

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy servicial

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Me esfuerzo por aprender nuevas cosas

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Analizo soluciones en problemas complejos

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me oriento a satisfacer a la gente

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Pienso, luego actúo

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Habitualmente saludo y me despido de la gente

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Mi lugar de trabajo lo tengo ordenado

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Persisto en lo que me he propuesto

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

#### El comportamiento que**más** se aproxima a mi modo de ser es:

Busco activamente información para realizar mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Atiendo con prontitud los requerimientos de mis clientes

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Alineo mis metas con las de la organización

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Evito reacciones exageradas de mal genio

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Aprovecho la mínima oportunidad para aprender algo nuevo

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

La suma de fuerzas es mejor que el trabajo individual

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Respeto los puntos de vista de otros

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Desarrollo procedimientos en mis tareas

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Antepongo las metas grupales sobre las personales

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me considero útil

#### El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Aporto con todo lo necesario cuando trabajo en equipo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Soy puntual

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy ordenado(a)

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Me adapto con facilidad a los cambios

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Presto sincera atención a la gente

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo vocación por servir bien al cliente

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo capacidad para aprender rápido

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Alcanzo mis objetivos planteados

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Me interesa relacionarme con los demás

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Tengo confianza en mi mismo(a)

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Establezco prioridades en mis tareas

#### Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Comunico información efectivamente

#### El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Aprendo de mis errores

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Apoyo decisiones de la empresa

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Me esfuerzo por mi crecimiento profesional

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Brindo apoyo a otros

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Mantengo mi estado de ánimo a pesar de tener problemas

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

El entorno me exige estar actualizado

## El comportamiento quemás se aproxima a mi modo de ser es:

Soy comprometido con mi trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Colaboro activamente en un equipo

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Me esfuerzo por lograr las metas de mi equipo de trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Aseguro que mi trabajo sea de calidad

## El comportamiento que más se aproxima a mi modo de ser es:

Escucho las opiniones de todos en un grupo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

#### El comportamiento que**más** se aproxima a mi modo de ser es:

Promuevo la formación de equipos de trabajo

## Del mismo bloque de preguntas otro comportamiento que también se aproxima a mi modo de ser es:

Propongo ideas nuevas

#### Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Establezco prioridades en el trabajo basados en análisis de costo beneficio

#### Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

#### Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Me anticipo y me preparo para las futuras oportunidades

#### Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Por lo general muestro preocupación por el orden y la calidad

## Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Realizo investigación seria para conocer sobre un asunto

## Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Mi comunicación es interactiva, me preocupo en la comprensión y claridad

## Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Me aseguro de las necesidades de otros para servir bien

## Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Calculo el impacto que causo con mis acciones y mis palabras

## Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Entiendo los factores internos y externos que influyen en la empresa

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Creo nuevas y mejores relaciones personales de trabajo

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

#### Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

No titubeo en los problemas rutinarios que ocurren en mi cargo

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

#### Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Respondo con calma ante situaciones de tensión o estrés

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

#### Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Adapto tácticas acorde a las diferentes situaciones

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Tengo la paciencia y persistencia necesaria para lograr objetivos

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Realizo esfuerzos por el bien de la organización

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Persigo el aprendizaje como una forma que supere mi desempeño

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Identifico las causas raíces de un problema

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

Indique con qué frecuencia realiza el comportamiento elegido en el ítem anterior.

Frecuentemente

## Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Construyo equipo de trabajo a través de la interacción con los demás