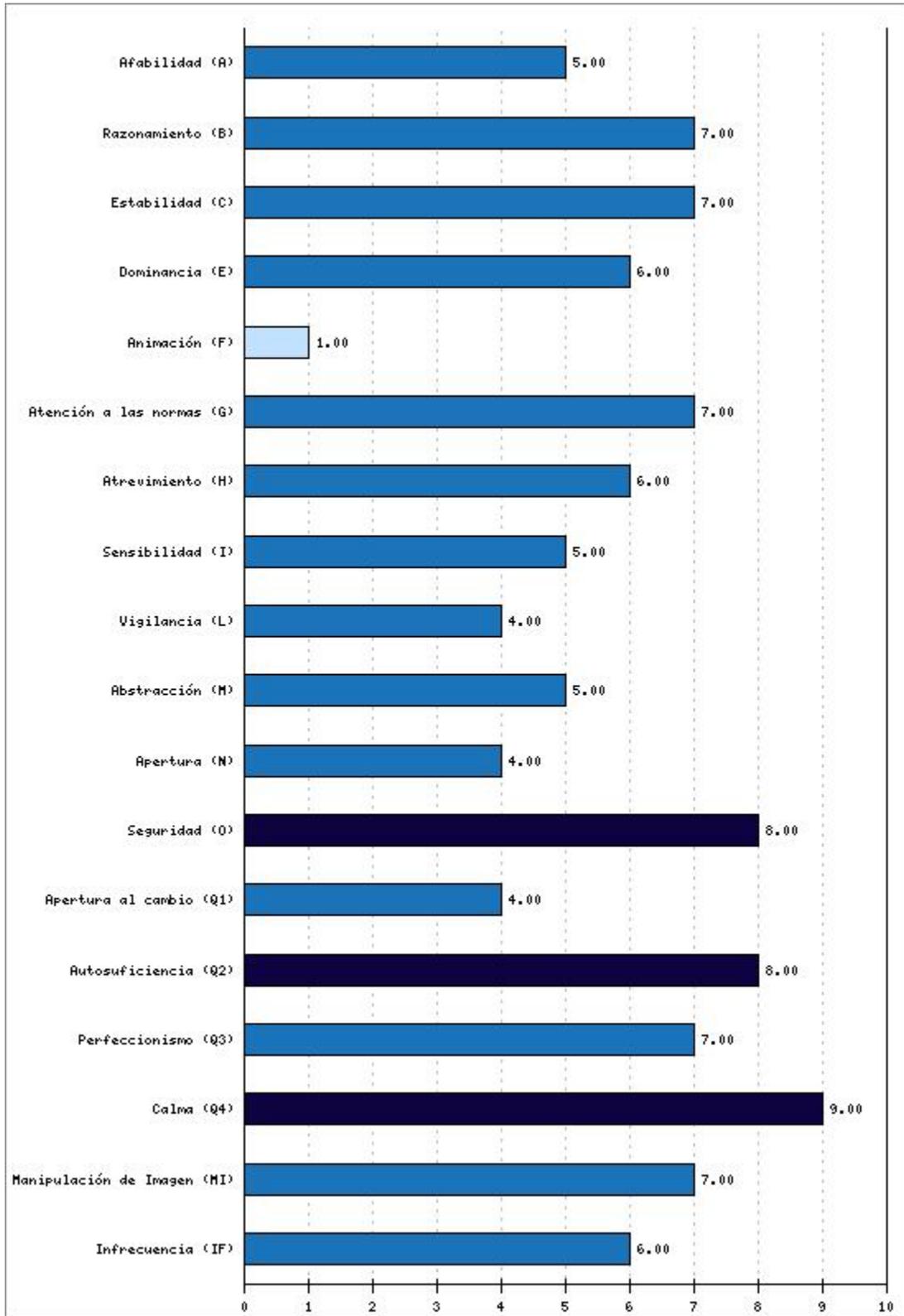


No. Identificación :	13897359k
Nombres :	LUIS
Apellidos :	MONTENEGRO
Dirección :	BERNARDO SALAS 229-A
Teléfono :	
Celular :	65512582
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1980-04-16

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	5.00	5.75
2	B	Razonamiento	7.00	5.00
3	C	Estabilidad	7.00	7.00
4	E	Dominancia	6.00	6.00
5	F	Animación	1.00	5.50
6	G	Atención a las normas	7.00	8.00
7	H	Atrevimiento	6.00	7.00
8	I	Sensibilidad	5.00	4.50
9	L	Vigilancia	4.00	5.75
10	M	Abstracción	5.00	3.25
11	N	Apertura	4.00	4.75
12	O	Seguridad	8.00	9.00
13	Q1	Apertura al cambio	4.00	6.00
14	Q2	Autosuficiencia	8.00	4.25
15	Q3	Perfeccionismo	7.00	8.25
16	Q4	Calma	9.00	8.75
17	MI	Manipulación de Imagen	7.00	8.00
18	IF	Infrecuencia	6.00	3.75

Leyenda de polos



Fecha de Evaluación

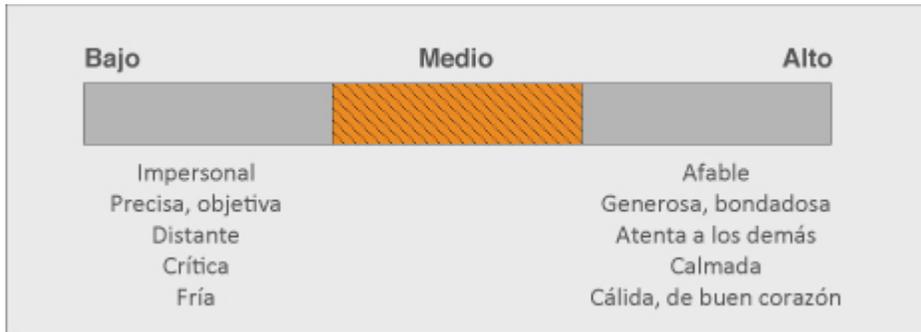
Fecha Inicio : 10 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 04:56:48

Tiempo Utilizado : 27 minuto(s) 20 segundo(s)

SUPERVISORES REXAM
 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
 16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

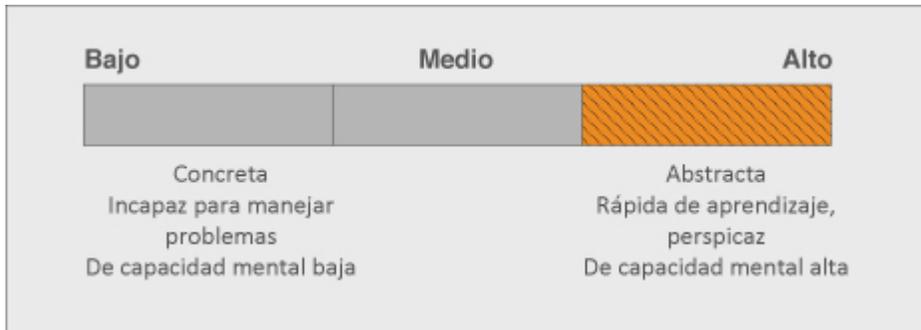
AFABILIDAD



Nivel Medio

Usualmente son personas a las que les gusta mantener relaciones interpersonales buenas/saludables, sin embargo no se involucran del todo en ellas. Tienen a tener ciertos límites en cuanto a cómo se relacionan con otros y que tipos de comportamiento les agrada o disgusta. Son capaces de expresarse si algo no es de su agrado, pero intentarán hacerlo de una manera prudente, sin dejar la cordialidad con el otro de lado.

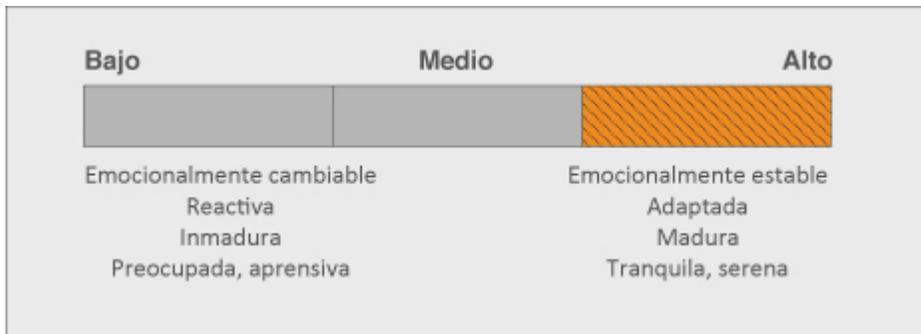
RAZONAMIENTO



Nivel alto.-

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

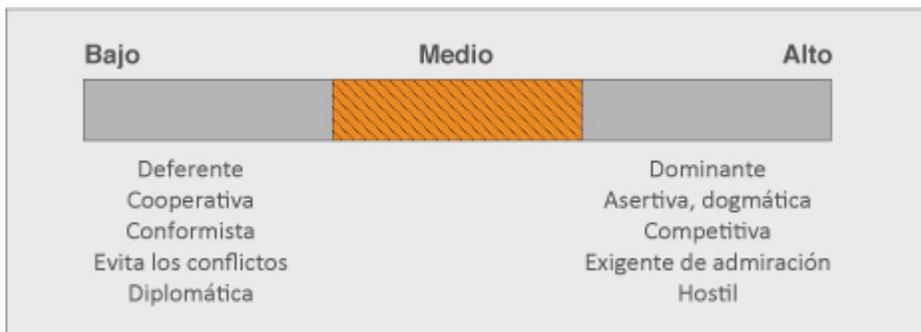
ESTABILIDAD



Nivel Alto

Suele ir pasando por la vida controlando, con equilibrio y de un modo adaptativo, los sucesos y emociones. Reconoce que en raras ocasiones se encuentra con un problema que no pueda afrontar, normalmente se recobra fácilmente de los contratiempos.

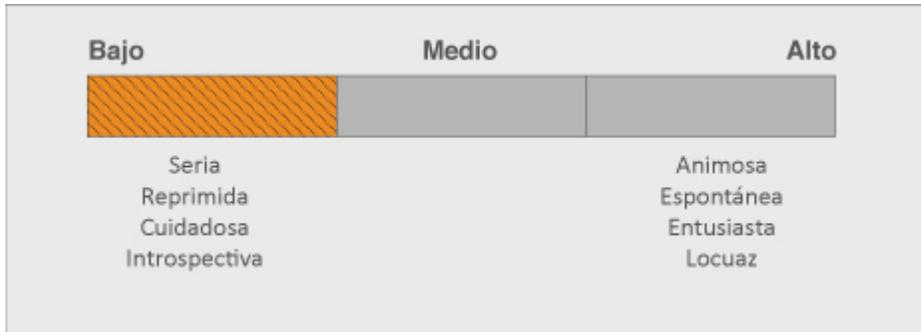
DOMINANCIA



Nivel Medio

Facilidad para proponer ideas, tanto como para aceptar las de otros. Les gusta proponer cosas en base a su criterio personal, sin embargo no están cerradas a tomar en cuenta el punto de vista de otra persona. Son capaces de seguir instrucciones, y también son capaces de establecerlas en caso de ser necesario.

ANIMACIÓN



Nivel Bajo

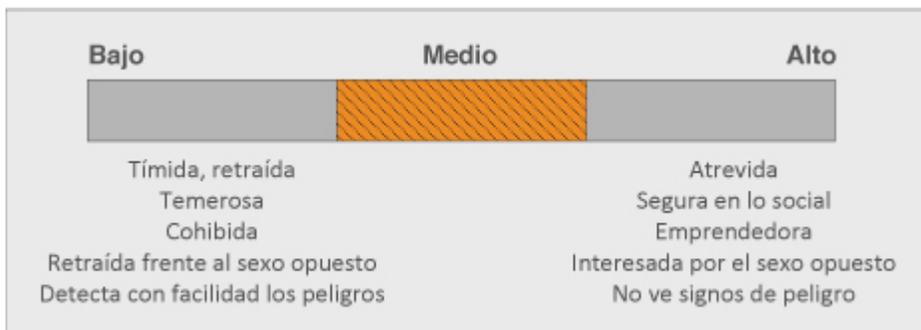
Tiende a tomar la vida más seriamente; es más callado(a) o apagado(a), cuidadoso(a) y menos dado(a) a la diversión; tiende a inhibir su espontaneidad, a veces hasta el punto de parecer reprimido(a). Aunque se lo(a) vea como maduro(a), tal vez no se lo(a) perciba como divertido(a). Suele afirmar que prefiere estar ocupado(a) en una tarea tranquila a la que tenga afición, que estar en una reunión animada.

ATENCIÓN A LAS NORMAS



Nivel Alto

Tiende a percibirse a sí mismo(a) como seguidor(a) de las reglas, los principios y los buenos modales. Esta persona pone énfasis en la importancia del seguimiento de las reglas y normas, y se define a sí mismo(a) como "atento(a) a la norma", formal y perseverante.

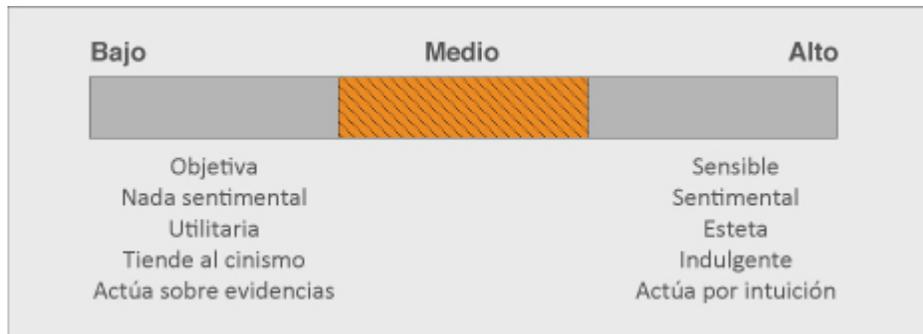


ATREVIMIENTO

Nivel Medio

Posiblemente sabe cómo manejarse en situaciones de tensión. Es capaz de mantener una conversación con gente nueva, pero no es alguien que busca contacto con otras personas constantemente.

SENSIBILIDAD



Nivel medio

Por un lado son personas que pueden mantener la racionalidad y actuar en base a la objetividad, y por otro, pueden reaccionar de manera empática o sentimental cuando ven involucradas sus emociones. En general, el comportamiento que muestre dependerá de las circunstancias y la "balanza" podrá inclinarse a un lado o al otro.

VIGILANCIA



Nivel Medio

En esta escala primaria está subyacente el continuo que va desde la tendencia a confiar (Polo Bajo) hasta la postura de "vigilante" antes los motivos e intenciones de los demás. Esta persona podrá confiar en algunas personas y mostrará tendencia a sospechar de otras. El evaluado se encuentra en el promedio del factor.

Nivel abajo del término medio

LA ORIENTACIÓN y ADAPTACIÓN A LAS VENTAS es la disposición que una persona tiene para efectuar una venta, contempla sus intereses, intuición y rasgos de personalidad necesarios. El puntaje ubica a la persona evaluada en el nivel **bajo la media** comparada con su grupo de referencia, esto quiere decir que, posiblemente esta persona en ciertas ocasiones tiene un comportamiento orientado y adaptado a los procesos comerciales. Es probable que esta persona entienda, a veces, el negocio comercial, sea ágil para evaluar diferentes acciones y decida cual traerá mejores resultados. Podría realizar argumentaciones, captar la atención de su interlocutor y definir si el cliente comprará su producto o servicio, aunque con ciertas dudas. En las relaciones interpersonales, es posible que intente establecer contactos y demostrar confianza en sí mismo y seguridad. No se siente muy seguro, de cómo atraer clientes potenciales y detectar necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas. En conclusión, el evaluado muestra algo de intuición para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa.

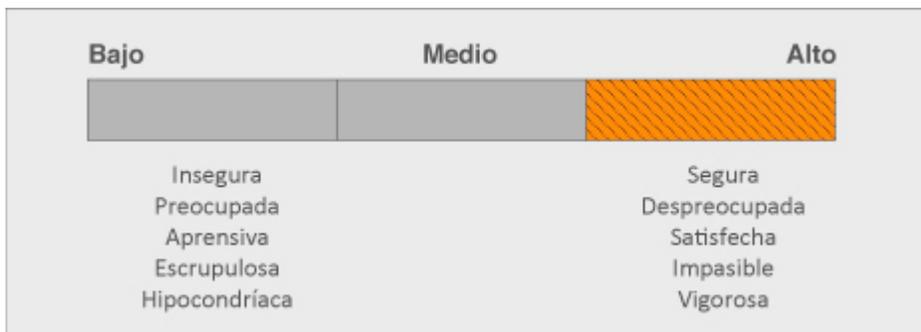
APERTURA



Nivel medio

El factor N está relacionado a las máscaras sociales. Describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás. El evaluado muestra valores intermedios, describiendo a una personalidad que puede ser espontáneo o apegado a las normas sociales, dependiendo de su situación. Se recomienda considerar los resultados en los demás factores.

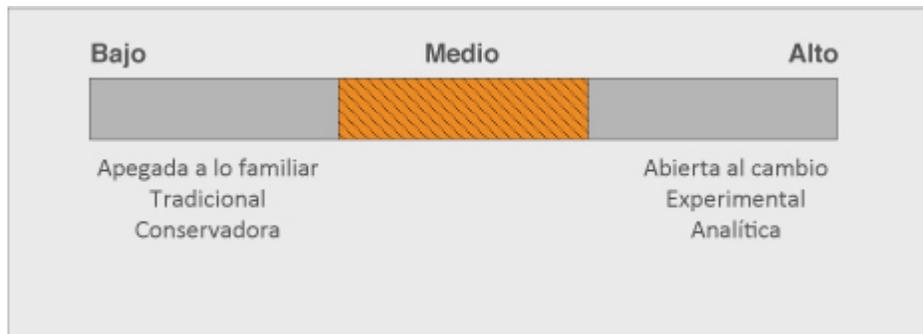
SEGURIDAD



Nivel Alto

Suele mostrarse seguro(a), nada predispuesto(a) a la aprensión ni dominado(a) por un sentimiento de inadecuación. Afirma que se preocupa menos que la mayoría, que no le perturba si no es aceptado(a) por los demás, ni se frustra por lo que debería haber dicho pero no dijo.

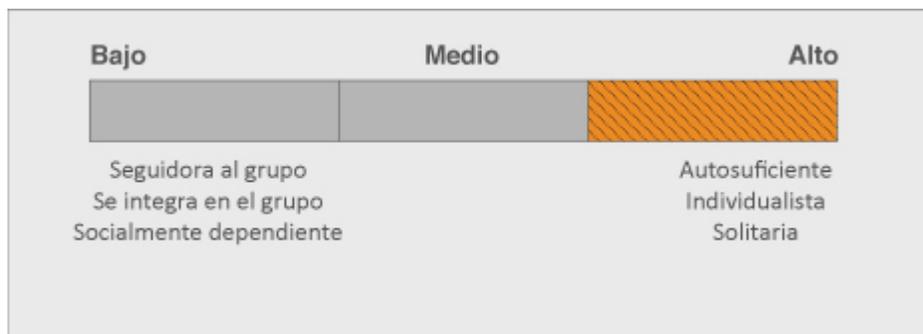
APERTURA AL CAMBIO



Nivel Medio

Este factor explora la apertura psicológica al cambio. El evaluado se encuentra en un nivel medio lo que implica que podrá adaptarse a nuevas situaciones siempre y cuando sus objetivos personales empaten con los de la empresa.

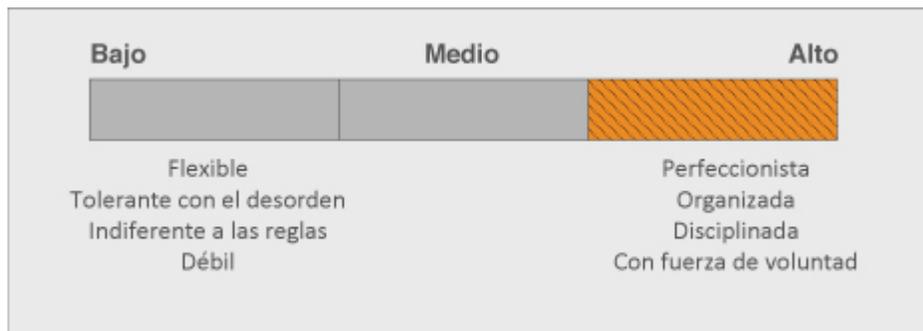
AUTOSUFICIENCIA



Nivel Alto

Esta persona prefiere estar solo(a) y tomar las decisiones por su cuenta. Le gusta hacer planes en solitario, sin interrupciones ni sugerencias de otros, puede pasar tiempo sin tener necesidad de hablar con alguien.

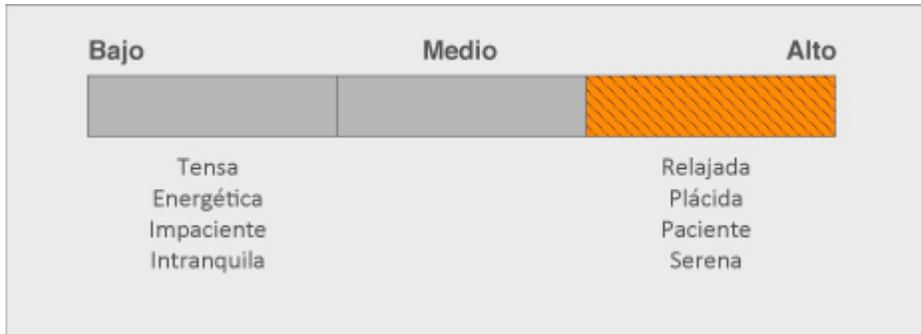
PERFECCIONISMO



Nivel Alto

Quiere hacer bien las cosas; suele ser organizado(a), tener las cosas en los lugares adecuados y hacer planes. Le gusta y se encuentra confortable en situaciones organizadas y predecibles. Dice que siempre conserva sus pertenencias en perfectas condiciones, que comienza a hacer de inmediato lo que hay que hacer, le gusta hacer planes con antelación.

CALMA



Nivel Alto

Suele sentirse relajado(a) y tranquilo(a); es paciente y no se frustra con rapidez. No se siente molesto(a) si la gente le interrumpe cuando está intentando hacer algo, le resulta fácil ser paciente con la gente, sin ponerse intranquilo(a) ni nervioso(a).

MANIPULACIÓN DE LA IMAGEN

NIVEL ALTO

Esta escala muestra la "Deseabilidad Social" que es la tendencia a negar rasgos socialmente indeseables y a arrojarlos socialmente deseables, así como la tendencia a decir aquello que, ante el interlocutor, le coloca en una posición favorable. Es decir, esta persona está tratando de mostrar aquello que considera que le va a dar una buena imagen ante el evaluador.

Esto también puede significar que, en su afán de "quedar bien", puede manipular sus respuestas y, por ende, los resultados no serán tan confiables.

