Introducción

PRACTICANTE PROFESIONAL DE PROTECCIÓN

TPC COMPETENCIAS

El TPC Test Por Competencias es una herramienta de Recursos Humanos diseñada para evaluar los comportamientos laborales definitorios del éxito en el trabajo, el TPC es ideal para Selección de Personal, Desarrollo Organizacional y Consultoría de RH en general. La tecnología de www.evaluar.com permite que la experiencia de utilizar el TPC sea un proceso versátil, sencillo y efectivo. Al ser un instrumento que mide competencias genéricas y/o universales permite una sencilla adaptación a diversos modelos de competencias en distintas actividades empresariales, pudiendo aplicarse en Selección de Personal, Desarrollo Organizacional y Consultoría de RH en general.

Competencias de Acción y Logro: Orientación al logro, Iniciativa, Orden y Calidad, Búsqueda de Información.

De Servicio: Sensibilidad Interpersonal, Orientación al Cliente.

De Influencia: Persuasión e impacto personal, Conciencia de la Organización, Construcción de Relaciones.

Cognitivas: Aprendizaje activo, Pensamiento Analítico.

De Dominio Personal: Confianza en sí mismo(a), Autocontrol, Flexibilidad, Persistencia, Compromiso Organizacional, Trabajo en equipo.

Consta de un cuestionario; 85 ítems de elección forzada. Sin tiempo de aplicación, 30 minutos aproximadamente. Para cargos Auxiliares, Asistenciales, Mandos medios, Supervisiones, 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, opción de mostrar un gráfico de barras y/o de radar más interpretaciones narrativas por cada competencia evaluada.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-03-04 04:36:11** hasta el **2016-03-04 05:17:05**

Datos Personales

PRACTICANTE PROFESIONAL DE PROTECCIÓN

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

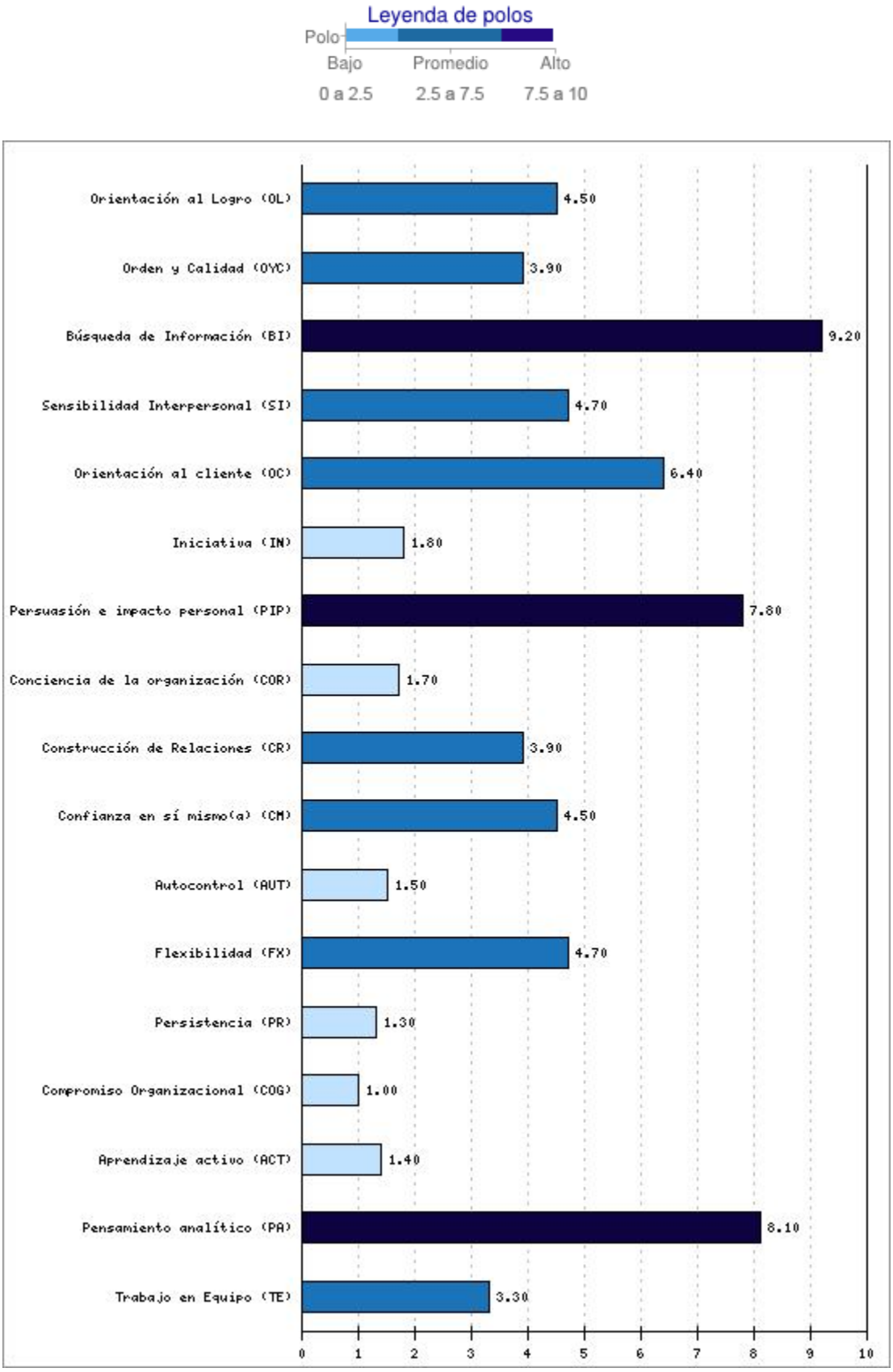
No. Identificación :	72044255
Nombres :	LUCERO JACKELINE
Apellidos :	OLIVA HERRERA
Dirección :	PEDRO MUÑIZ 1022
Teléfono :	044539032
Celular :	963993446
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	PSICOLOGÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-05-17

Resumen General

PRACTICANTE PROFESIONAL DE PROTECCIÓN

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	OL	Orientación al Logro	4.50	4.00
2	OYC	Orden y Calidad	3.90	3.80
3	BI	Búsqueda de Información	9.20	5.87
4	SI	Sensibilidad Interpersonal	4.70	7.83
5	OC	Orientación al cliente	6.40	4.87
6	IN	Iniciativa	1.80	6.27
7	PIP	Persuasión e impacto personal	7.80	5.00
8	COR	Conciencia de la organización	1.70	1.60
9	CR	Construcción de Relaciones	3.90	4.90
10	CM	Confianza en sí mismo(a)	4.50	3.60
11	AUT	Autocontrol	1.50	5.37
12	FX	Flexibilidad	4.70	7.03
13	PR	Persistencia	1.30	1.93
14	COG	Compromiso Organizacional	1.00	1.90
15	ACT	Aprendizaje activo	1.40	3.23
16	PA	Pensamiento analítico	8.10	6.90
17	TE	Trabajo en Equipo	3.30	6.60



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 04 de Marzo del 2016
Hora Evaluación : 04:36:11
Tiempo Utilizado : 40 minuto(s) 54 segundo(s)

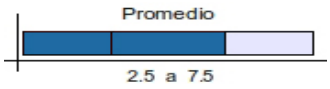
Interpretación

PRACTICANTE PROFESIONAL DE PROTECCIÓN

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

TPC COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL LOGRO



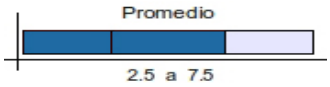
Descripción

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

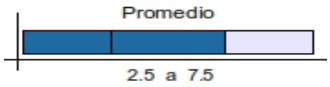
Descripción

A esta persona le gusta identificar la información que necesita antes de ejecutar una tarea, busca las fuentes y los recursos (información) para realizar su trabajo, utiliza mecanismos de sondeo e investigación para optimizar su trabajo, no está conforme hasta obtener la información precisa e indispensable para elaborar de mejor forma sus actividades.
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 tambien cuando se les asigna un proyecto en el trabajo o como parte de sus responsabilidades y funciones dentro de la organización.

Preguntas Claves:

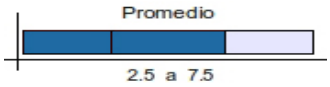
- Describa una situación en la que haya tenido que recurrir a otras fuentes y buscar alternativas para poder resolver una situación determinada. ¿Qué hizo?
- Cuénteme de algún caso en el que no tenía conocimiento ni información para responder ante algún requerimiento ¿Qué hizo? Y ¿Cómo respondió ante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

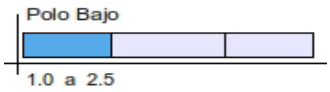
Su orientación y vocación por enfocarse en las demandas del cliente están en el nivel promedio.

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
Se siente más seguro(a) por caminos conocidos, prefiere que sus superiores le guíen, realiza sus actividades apegadas a instrucciones antes que tomar la iniciativa de proponer una nueva forma de trabajo. Seguramente ante situaciones complejas nuevas esta persona prefiere que otros tomen la iniciativa.

Usualmente muestran poca preocupación o entusiasmo al momento de realizar alguna tarea. No buscan ser los primeros en accionar, no les gusta iniciar una actividad por sí mismos. Pueden trabajar bien bajo una línea de supervisión constante.

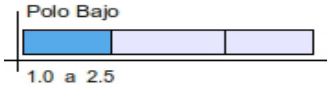
Preguntas clave

- ¿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

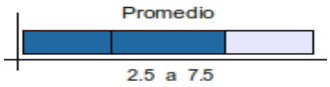
Descripción
Presenta habilidades de persuasión, posee firmeza para persuadir con sus ideas en un determinado tema, podría hacer cambiar de opinión a otra u otras personas a través de su palabra y argumentos, propone nuevos planes, convence a los demás a seguir sus caminos.

CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN



Descripción
No se orienta a comprender la dinámica existente dentro de su trabajo, está concentrado únicamente en su puesto laboral y no le presta interés a utilizar positivamente las relaciones de la empresa. Es probable que no comprenda muy bien el giro de negocio de la organización.

CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES

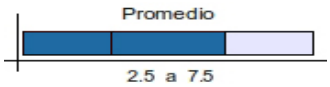


Descripción
El(la) evaluado(a) muestra características a nivel promedio para interrelacionarse con personas, es decir, que ésta persona es competente para actuar, establecer y mantener relaciones cordiales, recíprocas y cálidas o redes de contactos con distintas personas; además, la persona evaluada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

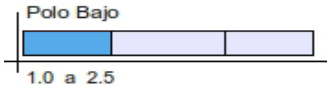


Descripción
Posee características personales de seguridad en sí mismo a nivel promedio. considerando que esta competencia es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema. Esto incluye abordar nuevos y crecientes retos con una actitud de confianza en las propias posibilidades, decisiones o puntos de vista. La persona evaluada posee una capacidad promedio para esta competencia.

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

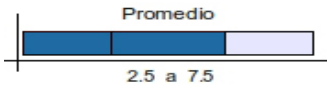
Ante situaciones de ira es probable que reaccione con nervios o de forma acelerada, reconoce que le cuesta controlar sus actos. Se impacienta con frecuencia ante situaciones de presión o de exigencia en el trabajo.

Tendencia a perder el control sobre el comportamiento propio en situaciones de incomodidad o tensión. No suelen manejar bien cómo sus emociones influyen en su comportamiento, lo que podría resultar en un comportamiento movilizado únicamente por las emociones y no por el razonamiento. Pueden actuar impulsivamente, y luego razonar acerca del porqué de su conducta en vez de hacerlo al revés.

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
Sus destrezas personales para ser flexible ante situaciones estrictas y rígidas están en el nivel promedio.

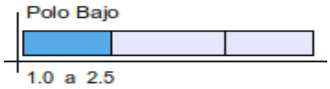
Si el puntaje está mas cercano al rango inferior, es posible que nunca desarrolle la facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios así como la capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Sin embargo si el puntaje está mas cercano al rango superior del polo intermedio se refiere a que su capacidad de adaptarse y trabajar sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. Incluye saber entender y valorar puntos de vista diferentes a los propios, promover los cambios propios de la organización y saber adaptarse a los mismos, está en desarrollo y debe apoyarse para su positivo alcance.

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



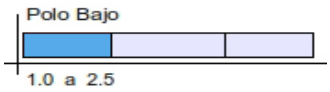
Descripción
Esta persona debería desarrollar la habilidad de perseverancia, es probable que en ocasiones considere que persistir no vale la pena, le cuesta establecerse metas para sí mismo(a) prefiere insistir en trabajos más sencillos antes que insistir en situaciones más complejas.

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

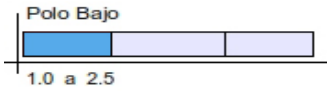


Descripción
Esta persona está más orientada a los beneficios propios e individuales, no quiere decir que no sea una persona comprometida, pero tiende más a los beneficios para sí mismo(a). Se concentra en hacer bien su trabajo. Si la empresa debe tomar una decisión él(ella) la apoya sólo si es para su beneficio.

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 puede ser reactivo, indica que le resultan complicados los conocimientos muy técnicos, sus habilidades de aprendizaje activo está en desarrollo, es decir, no se apoya en lecturas, "ayuda memorias" y otros procedimientos.

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

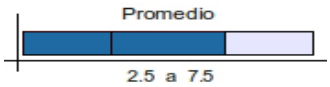
Descripción
Analiza problemas, procesos, procedimientos, le agrada buscar mejores soluciones ante una misma situación, tiene tendencia hacia un orden lógico y secuencial de las cosas, predomina lo intelectual ante las emociones.

Habilidad para resolver problemas analizándolos en partes pequeñas para luego comprenderlos a fondo mediante la reflexión. El acto de pensamiento analítico tiende a obtener una conclusión particular de datos generales o una conclusión general de datos particulares. El perfil de esta persona suele estar caracterizado por su agrado hacia el análisis e investigación de toda situación a la que se enfrente y al plantear alternativas de solución a las mismas.

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
El(la) evaluado(a) presenta destrezas personales para trabajar en equipo en un nivel promedio.

Implica la capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos. Par que esta competencia sea efectiva, la actitud debe ser genuina. Es conveniente que el ocupante del puesto sea miembro de un grupo que funcione en equipo. La persona evaluada podría desarrollar esta competencia si el puntaje se acerca más hacia el polo superior del rango promedio.

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?

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

Llego al fondo de los asuntos

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

Busco oportunidades

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

Me esmero en los detalles

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

Me interesa aprender más para mejorar mi trabajo

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

Obtengo información precisa de un asunto

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

Obtengo información precisa de un asunto

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

Me resulta fácil influir en los demás

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

Actúo como defensor del cliente

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

Tomo decisiones pensando en el sentir de todos

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

Me oriento a cumplir mis ofrecimientos

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

Soy minucioso en lo que hago

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

Impacto e impresiono a otros

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

Insisto hasta lograr mis objetivos

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

Comprendo el status quo de mi trabajo

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

Construyo relaciones interpersonales duraderas

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

Sé corregir las consecuencias de mis errores

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

Soy decidido(a)

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

Soy riguroso(a) intelectualmente

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

Actúo con tranquilidad

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

Soy conciliador(a)

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:

Baso mis juicios en evaluaciones exhaustivas

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

Realizo sugerencias constructivas orientadas a mejorar el bienestar de la organización

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

Si alguien tiene mucho trabajo le ofrezco mi ayuda

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

Utilizo la razón, hechos y los sentimientos para vender mis ideas

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

Soy juicioso(a) y maduro(a)

El comportamiento que**más** 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:

Visualizo varias soluciones a un mismo problema

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

Tengo capacidad de escucha

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

Modifico mi criterio si aparecen nuevas evidencias o datos

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

Tengo la habilidad de controlarme

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:

Influyo en los pensamientos de otros

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

Soy investigativo(a)

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

Soy investigativo(a)

El comportamiento que**más** 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:

Controlo la situación en todo momento

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:

Demuestro entusiasmo por aprender

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

Utilizo tácticas para persuadir

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

Poseo capacidad de automotivación

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:

Planifico mi desarrollo profesional

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

Promuevo la constancia para conseguir objetivos

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

Tengo “tacto” al hablar con las personas

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

Deseo poseer más información

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

Promuevo la calma a otros

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

Expreso mi orgullo por pertener a la empresa

El comportamiento que**más** 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:

Actúo según normas establecidas

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

Conozco mis virtudes y defectos

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

En situaciones de presión mantengo la calma

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 expresivo(a)

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

Desarrollo mis destrezas personales

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

Acepto retos sin dudar

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:

No espero el envío de información, la busco yo

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

Mis objetivos son claros y alcanzables

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

Soy cálido(a) y causo simpatía con la gente

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

Tomo la iniciativa

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

Oriento mis actividades para beneficio de mi trabajo

El comportamiento que**más** 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:

Interpreto el lenguaje corporal

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

Interpreto el lenguaje corporal

El comportamiento que**más** 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:

Me gusta tomar parte activa en las tareas sociales

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

Utilizo argumentos contundentes

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

Tengo energía para ser constante

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

Me presento a la gente como soy

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

Me sustento en evidencia no en opiniones

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

Soy determinante en mis decisiones

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

Motivo las metas grupales

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:

Alcanzo lo que me he propuesto

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

Me respaldo en argumentos de peso para vender mis ideas

El comportamiento que**más** 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:

Poseo alto nivel de aspiración

El comportamiento que**más** 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:

Logro acuerdos mutuamente aceptables

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

Me impongo mis propias metas

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

Emprendo acciones sin ser forzado(a)

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 que**más** 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:

Fomento la amistad con personas claves en mi trabajo

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:

Comprendo el sentir de los demás

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:

Motivo a mis compañeros al compromiso organizacional

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

Soy continuo en mis objetivos

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

Busco activamente información para realizar mi trabajo

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

Declaro mi posición con firmeza

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

Cumplo con mis compromisos

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

Aprovecho la mínima oportunidad para aprender algo nuevo

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

Me intereso en los sentimientos de otros

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

Identifico lo que necesito antes de ejecutar una tarea

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

Agradezco a la gente y digo porqué

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

Persuado a un grupo para trabajar por objetivos

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

Soy puntual

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

Mi trabajo denota superación constante

El comportamiento que**más** 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:

Persisto en una tarea aunque existan obstáculos

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

Soy excelente buscando información

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

Tengo poder de convencimiento

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

Tengo capacidad para aprender rápido

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

Conozco mi trabajo perfectamente

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

Soy curioso(a)

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

Comunico información efectivamente

El comportamiento que**más** 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:

La perseverancia me hace lograr cosas

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

Uso varias vías de comunicación interpersonal

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:

Detecto la relación causa-efecto de un problema

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

Mantengo mi estado de ánimo a pesar de tener problemas

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

Llego al fondo de los asuntos

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

Soluciono las cosas con lógica

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:

Soy convincente con mis ideas

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

Escucho las opiniones de todos en un grupo

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

Descompongo problemas complejos en partes pequeñas

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

Promuevo la formación de equipos de trabajo

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Planifico y trabajo para alcanzar metas desafiantes

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

La mayoría de veces

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Tomo decisiones ante una situación determinada en plazos definidos

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.

La mayoría de veces

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Voy al fondo de los asuntos

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Me comunico bien y presto atención a otros

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Actúo como un asesor de confianza con mis clientes para una relación a largo plazo

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Utilizo los hechos para poder persuadir

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Comprendo y atiendo las políticas de una empresa

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Establezco redes de contactos (personas) para solucionar temas específicos

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Mantengo la autoconfianza aunque me enfrente a expertos

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Controlo mis impulsos emocionales

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Adapto estrategias acorde a los cambios del entorno

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Actúo con constancia en mis cosas

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Respeto la organización y su integridad

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

Frecuentemente

Elija el nivel en el que Ud. se encuentra:

Participo en actividades de aprendizaje y aprendo de los errores

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:

Transmito objetivos positivos al equipo de trabajo