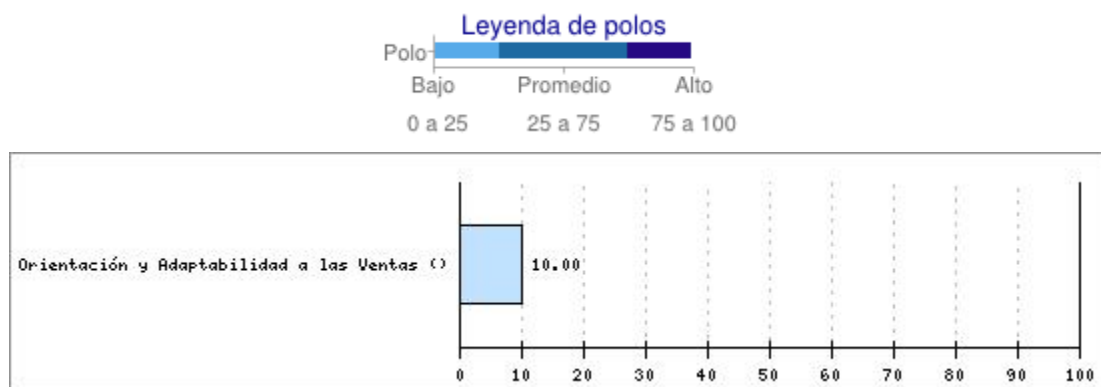


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	10.00	53.00



Fecha de Evaluación

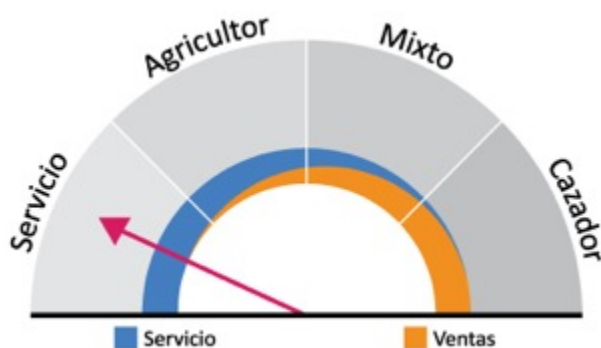
Fecha Inicio : 21 de Abril del 2016

Hora Evaluación : 05:05:33

Tiempo Utilizado : 12 minuto(s) 45 segundo(s)

SAB16/05-C
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO AL TRABAJO



El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

