

EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE

Test que evalúa 5 dimensiones y 10 subdimensiones de la personalidad y una escala de Distorsión.

Busca identificar las cinco dimensiones fundamentales de la personalidad humana:

- Energía, inherente a una visión confiada y entusiasta de múltiples aspectos de la vida, principalmente de tipo interpersonal.
- Afabilidad, preocupación de tipo altruista y de apoyo emocional a los demás.
- Tesón, propia de un comportamiento de tipo perseverante, escrupuloso y responsable.
- Estabilidad emocional, rasgo de amplio espectro, con características tales como capacidad para afrontar los efectos negativos de la ansiedad, depresión, irritabilidad y frustración.
- Apertura mental, sobre todo de tipo intelectual ante nuevas ideas, valores, sentimientos e intereses. Incorpora una escala tipo 'L' para medir la deseabilidad social.

Evalúa los siguientes factores:

1. Dinamismo
2. Dominancia
3. Cooperación
4. Cordialidad
5. Escrupulosidad
6. Perseverancia
7. Control / Emociones
8. Control / Impulsos
9. Apertura / Cultura
10. Apertura / Experiencia
11. Distorsión
12. Energía
13. Afabilidad
14. Tesón
15. Estabilidad Emocional
16. Apertura Mental

Permite evaluar diferentes dimensiones de la personalidad.



Datos Personales

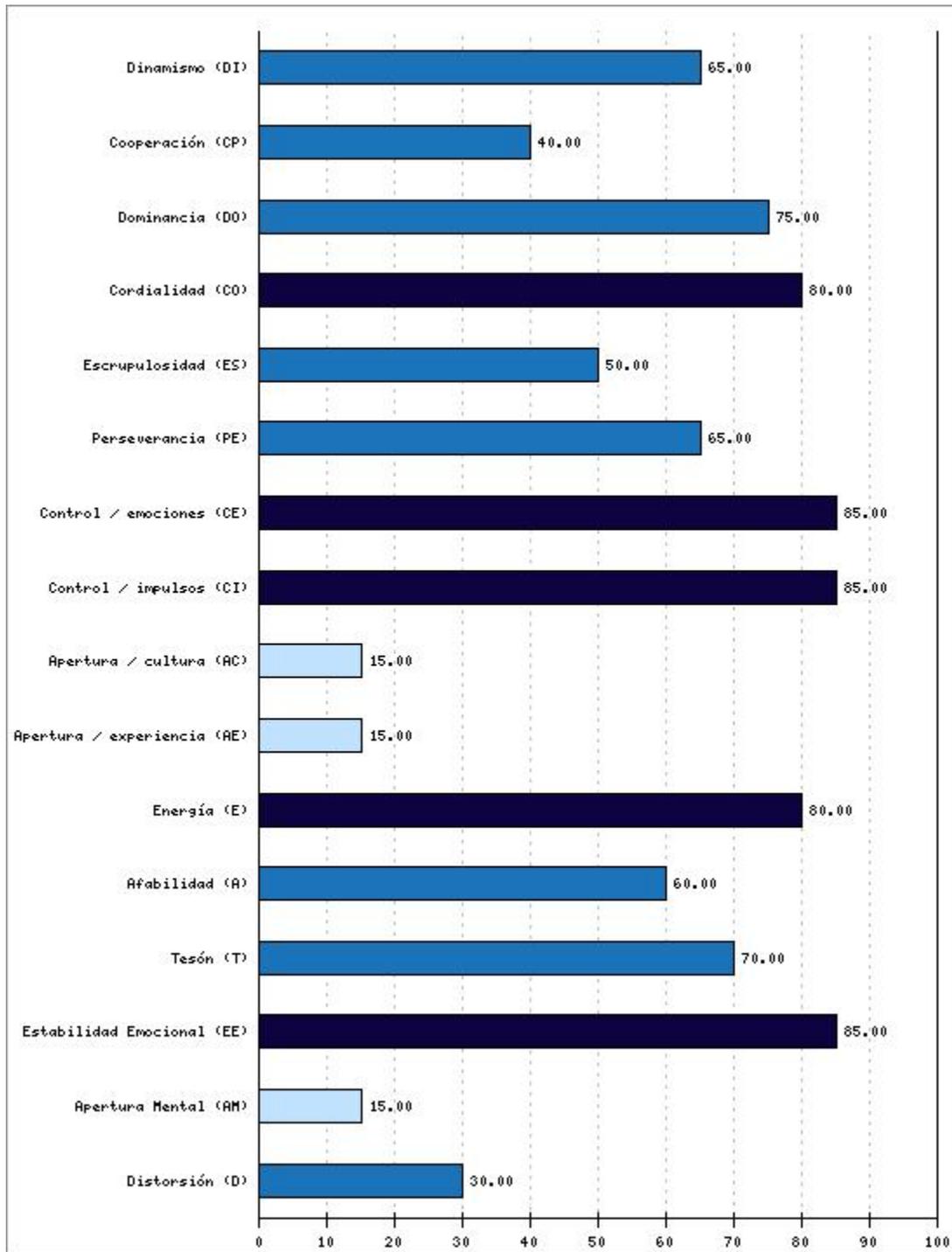


EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	45791174
Nombres :	LUIS FERNANDO
Apellidos :	DOLORES AZALDE
Dirección :	SECTOR: 1. GRUPO:23. MZ: P. LOTE: 15. VILLA EL SALVADOR
Teléfono :	
Celular :	977898198
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-03-20

EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	65.00	77.70
2	CP	Cooperación	40.00	64.50
3	DO	Dominancia	75.00	74.40
4	CO	Cordialidad	80.00	60.50
5	ES	Escrupulosidad	50.00	66.10
6	PE	Perseverancia	65.00	69.50
7	CE	Control / emociones	85.00	79.90
8	CI	Control / impulsos	85.00	80.20
9	AC	Apertura / cultura	15.00	51.50
10	AE	Apertura / experiencia	15.00	62.00
11	E	Energía	80.00	82.60
12	A	Afabilidad	60.00	64.00
13	T	Tesón	70.00	72.50
14	EE	Estabilidad Emocional	85.00	76.80
15	AM	Apertura Mental	15.00	67.50
16	D	Distorsión	30.00	65.50



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 26 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 08:13:58

Tiempo Utilizado : 06 minuto(s) 26 segundo(s)

EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE

DINAMISMO

Nivel Promedio: Es posible que para esta persona el expresarse verbalmente no sea un reto, sin embargo, tampoco su fuerte. Por otra parte, se podría decir que es alguien a quien le gusta demostrar entusiasmo en ciertas tareas, y podrían mostrarse proactivos al momento de encontrarse en una situación que les despierte interés o intriga.

COOPERACIÓN

Nivel Promedio: Personas que tienen la capacidad de comprender los problemas de otros, sin dejar de lado sus circunstancias y límites personales. Tienen una noción de cómo ayudar a otros y lo hacen sin problema, pero manteniendo un equilibrio entre el manejo de sus conflictos personales y el de otras personas.

DOMINANCIA

Nivel Promedio: 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.

CORDIALIDAD

Nivel Alto: Alto grado de cordialidad con los otros. Son personas que tienden a ser sumamente amables con la gente, además de confiar en ella. Sabe expresar su confianza hacia otras personas, teniendo comportamientos amigables, que faciliten la socialización. Tienen una gran apertura hacia los demás y les gusta mantener buenas relaciones interpersonales en general. Pueden manifestar características como cortesía, afectuosidad, sociabilidad, simpatía, gentileza, educación, caballerosidad, entre otras.

ESCRUPULOSIDAD

Nivel Promedio: Quienes se encuentran en este rango, disfrutan al mantener el orden dentro de sus actividades, sin embargo no le dan mucha importancia a los detalles. Les gustan las cosas bien hechas, sin llegar a ser perfeccionistas y son personas fiables. Pueden llegar a tener comportamientos que vayan en contra de sus principios personales en situaciones determinadas (Por ejemplo en aquellas situaciones en las cuales exista una ganancia personal de por medio).

PERSEVERANCIA.

Nivel Promedio: Personas que por lo general tratan de cumplir lo que se han propuesto, e intentan buscar los medios adecuados para ello. Son persistentes hasta cierto punto. Es posible que al encontrarse con varios obstáculos en su camino desista o cambie de decisión.

CONTROL/ EMOCIONES

Nivel Alto: Personas que suelen tener un alto grado de control sobre sus emociones o estados de tensión asociados a la experiencia emotiva. Saben cómo comportarse en diversas situaciones y cómo manejar sus reacciones emotivas. Usualmente son personas que se muestran cordiales, centradas y racionales, ya que sus estados emocionales no influyen de manera descontrolada sobre sus comportamientos.

CONTROL / IMPULSOS

Nivel Alto: Por lo general son personas imperturbables, tranquilas y prudentes. No actúan en base a las emociones del momento, ya que son capaces de manejarlas adecuadamente. Saben controlar su comportamiento en situaciones de incomodidad, conflicto y/o peligro. Se guían más por el razonamiento que por la impulsividad.

APERTURA /CULTURA

Nivel Bajo: Interés bajo frente a obtener nuevos conocimientos. Personas que por lo general no disfrutan de la lectura o de la investigación. Pueden ser personas a las que les cuesta más trabajo o les toma más tiempo realizar una tarea en especial, por su falta de interés sobre la misma. Usualmente no son personas proactivas o dinámicas.

APERTURA/ EXPERIENCIA

Nivel Bajo: Poco interés frente a experimentar cosas nuevas. Tienen una manera cerrada de ver el mundo. No les gusta considerar estilos de vida alternativos o tener por experiencias completamente nuevas. Es muy probable que sean personas que se guían por su propio criterio frente a un tema, dejando totalmente de lado otros puntos de vista que pueden existir frente al mismo.

ENERGÍA

Nivel Alto: La persona que alcanza una puntuación alta en esta dimensión, tiende a describirse como muy dinámica, activa, enérgica, dominante y locuaz.

Emociones positivas, energía y entusiasmo. Tiene a buscar estimulación en la compañía de otros. Siente un verdadero compromiso con el mundo externo. Disfrutan de estar con más gente y son percibidos como enérgicos y dinámicos. Les gusta mantenerse activos, sobre todo si se presentan oportunidades que les parezcan emocionantes. Cuando están dentro de un grupo, les gusta participar, hablar, llamar la atención y proponer ideas.

AFABILIDAD

Nivel Promedio: Alguien entre ambos polos sería una persona que podría ser cooperativa y cordial, dependiendo de la situación o de otros factores. Es posible que quienes se encuentran en este rango no sean tan abiertos en cuanto a su cordialidad, sin embargo dada la oportunidad podrían demostrar que el ser amigable es una cualidad que les pertenece.

TESON

Nivel Promedio: Quienes se encuentren en la media, probablemente son capaces de auto controlarse en distintas circunstancias. Sin embargo, existe la posibilidad de que en ciertas ocasiones pierdan el orden con el cual suelen trabajar y se muestren poco escrupulosos o desmotivados frente a las tareas a realizar.

ESTABILIDAD EMOCIONAL

Nivel Alto: Quienes presentan un alto puntaje en esta escala son personas difíciles de perturbar y reaccionan de manera menos emocional. Tienden a ser calmados y emocionalmente estables. No tienen pensamientos o sentimientos negativos y persistentes. El estar libre de sentimientos negativos no significa que todos los sentimientos de la persona son extremadamente positivos, sino que existe un balance dentro de los mismos.

APERTURA MENTAL

Nivel Bajo: Las personas con un puntaje bajo en apertura mental tiende a tener intereses más convencionales o "tradicionales". Prefieren las cosas concretas, objetivas y asertivas. No les gusta la ambigüedad o subjetividad. Tal vez se muestren un poco escépticos en cuanto a las artes y ciencias, e incluso pueden llegar a ver estos temas como poco importantes o irrelevantes. Prefieren situaciones con las que se sientan familiarizados, evitando así exponerse a nuevas experiencias. Son conservadores y bastante resistentes al cambio.

Podría decirse que son personas poco cultas, poco informadas, poco interesadas por las cosas y experiencias nuevas y rechazaría el contacto con culturas y costumbres distintas.

NOTA IMPORTANTE. La escala de Distorsión identifica una persona que probablemente presenta un sesgo negativo en sus respuestas, que es autocrítica o que ha manifestado, en realidad, algunos comportamientos de tipo poco social

