

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

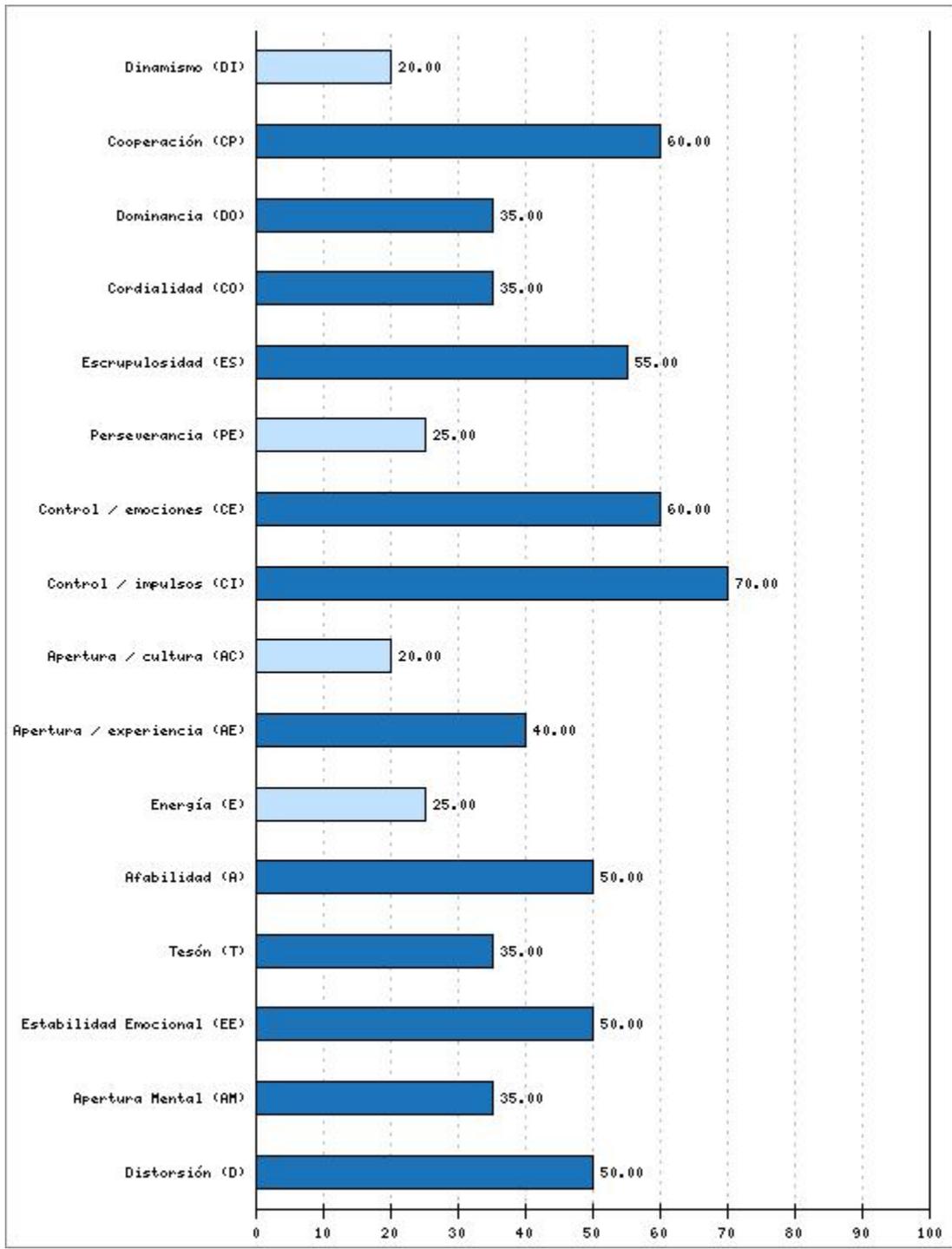


EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	45594415
Nombres :	CRISTIAN
Apellidos :	CARRANZA NUÑEZ
Dirección :	JR. ANTONIO LISHNER 1798 TORRE F DPTO 301- LIMA
Teléfono :	980034265
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1989-01-05

EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	20.00	74.74
2	CP	Cooperación	60.00	64.32
3	DO	Dominancia	35.00	66.35
4	CO	Cordialidad	35.00	67.77
5	ES	Escrupulosidad	55.00	58.81
6	PE	Perseverancia	25.00	61.55
7	CE	Control / emociones	60.00	78.97
8	CI	Control / impulsos	70.00	78.32
9	AC	Apertura / cultura	20.00	54.06
10	AE	Apertura / experiencia	40.00	60.03
11	E	Energía	25.00	76.74
12	A	Afabilidad	50.00	67.26
13	T	Tesón	35.00	66.00
14	EE	Estabilidad Emocional	50.00	74.68
15	AM	Apertura Mental	35.00	66.87
16	D	Distorsión	50.00	72.94



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 01 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 10:40:51

Tiempo Utilizado : 28 minuto(s) 26 segundo(s)

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

DINAMISMO

Nivel Bajo: Posible dificultad al momento de expresarse verbalmente. Tal vez sea un poco retraído o callado. No demuestra entusiasmo fácilmente, posiblemente las relaciones interpersonales no le resultan tan atractivas, y sea alguien a quien no le gusta esforzarse más allá de lo estrictamente necesario.

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 Promedio: 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.

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 Bajo: Con bajo grado de tenacidad y/o perseverancia para llevar a cabo sus actividades. Usualmente personas que no se sienten lo suficientemente motivadas o empujadas para alcanzar sus metas. Características predominantes como la dejadez o la inconstancia. No suelen alcanzar sus objetivos por sí solos, por lo que sería posible que necesiten de alguien que los esté motivando constantemente.

CONTROL / EMOCIONES

Nivel Promedio: Usualmente tienen el control sobre sus emociones. Sin embargo en ciertas circunstancias, puede existir la posibilidad de que dicho control disminuya leve o significativamente, dependiendo de la situación.

CONTROL / IMPULSOS

Nivel Promedio: Posiblemente sabe cómo manejarse en situaciones de tensión o peligro. Sin embargo, son personas que tienen un control limitado sobre cómo comportarse en circunstancias específicas, ya sea en una situación incómoda dentro de una relación interpersonal, o dentro de una situación de peligro inminente.

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 Promedio: Posiblemente son personas a las que no les molesta vivir nuevas experiencias, sin embargo su apertura a esto no es total. Es probable que existan ciertos parámetros auto impuestos en cuanto al experimentar cosas nuevas, lo cual puede limitar a la en cuanto a adquirir nuevos conocimientos

ENERGÍA

Nivel Bajo: La persona que obtiene puntuación baja tiende a describirse como **poco** dinámica y activa, poco enérgica, sumisa y taciturna.

Persona solitaria o reservada. Disfruta de sus momentos a solas y de realizar actividades de manera individual. No tiene una actividad social alta. Parecería que les gusta pasar desapercibidos, son callados y poco involucrados en las actividades del mundo social. Su falta de interés sobre el interactuar con otros no debe confundirse con timidez o depresión. Simplemente son personas que necesitan menos estimulación del mundo externo, y más tiempo a solas. Pueden ser activos y enérgicos, sólo que no en el ámbito social.

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 Promedio: Es una persona que tiene paciencia con los demás, pero tienen sus límites claramente establecidos. Son personas que tal vez en ciertos momentos de tensión pueden tomarse más irritables o emotivas, dependiendo del contexto. Quizá se puede trabajar un poco más en su manejo de emociones o impulsos para asegurarse de que tenga las herramientas necesarias para enfrentar un conflicto o problema.

APERTURA MENTAL

Nivel Promedio: La persona que se encuentre entre ambos polos, podría ser alguien que se interese por la investigación, siempre y cuando el campo sea de su interés. Puede ser alguien que aporte mucho con conocimientos sobre temas que sean de su agrado o sobre temas con los cuales se pueda relacionar. De lo contrario, es probable que no muestre interés por lo que se debe investigar, o incluso su esfuerzo puede ausentarse por completo en cuanto a intentar completar la tarea asignada.

NOTA IMPORTANTE. La Escala de distorsión identifica una persona que probablemente introduce un sesgo positivo en sus respuestas, que tiende a negar defectos personales o que es particularmente ingenua.

