

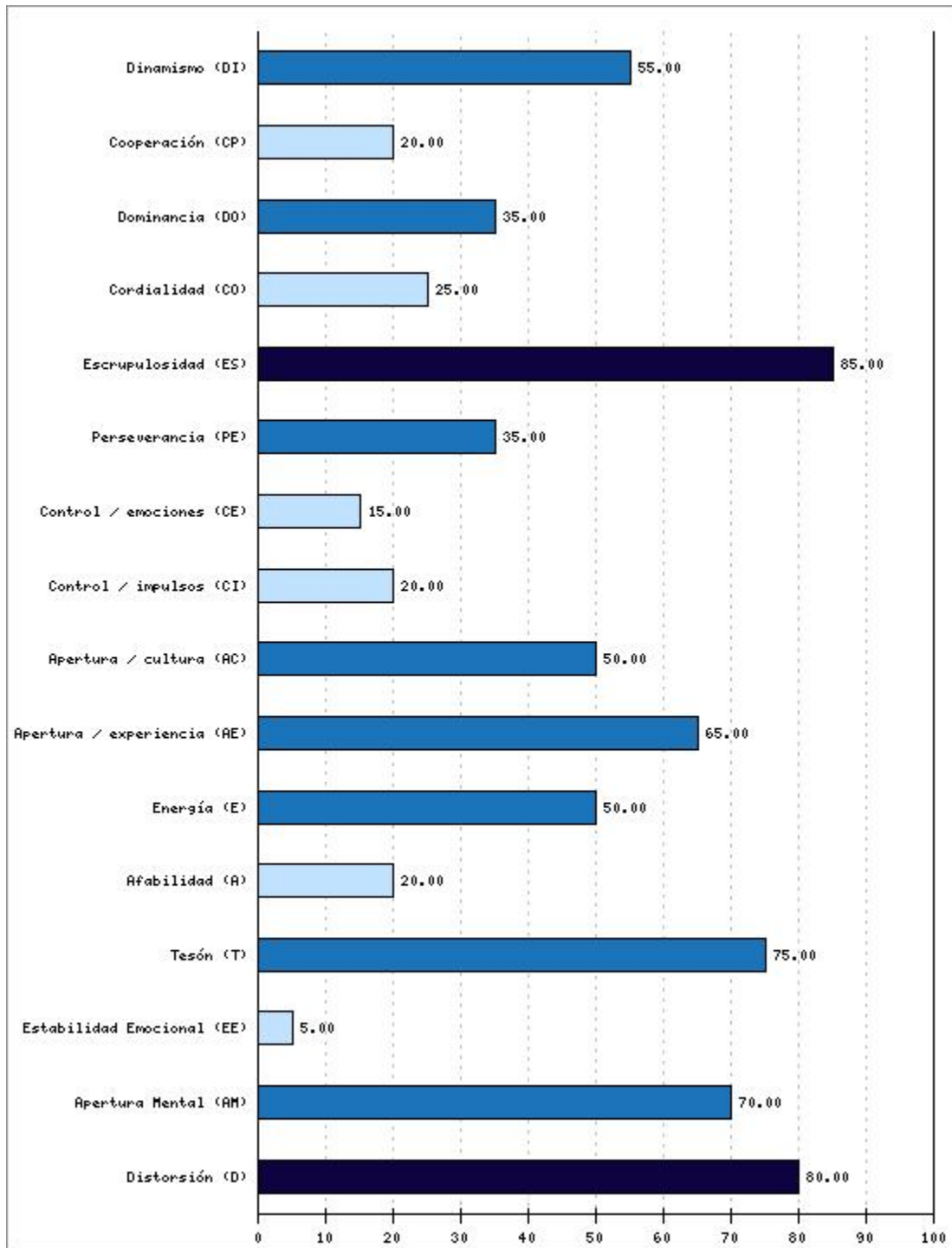
EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA

No. Identificación :	06997135
Nombres :	JORGE
Apellidos :	CAHUANA RIMACHE
Dirección :	AV.SAN MARTIN MZ B3 LT 14 AA.HH TUPAC AMARU DE VILLA
Teléfono :	2584537
Celular :	998121613
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1953-06-27

EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	55.00	55.50
2	CP	Cooperación	20.00	47.00
3	DO	Dominancia	35.00	53.26
4	CO	Cordialidad	25.00	52.80
5	ES	Escrupulosidad	85.00	50.30
6	PE	Perseverancia	35.00	46.76
7	CE	Control / emociones	15.00	59.86
8	CI	Control / impulsos	20.00	63.52
9	AC	Apertura / cultura	50.00	43.08
10	AE	Apertura / experiencia	65.00	54.96
11	E	Energía	50.00	58.46
12	A	Afabilidad	20.00	50.40
13	T	Tesón	75.00	48.48
14	EE	Estabilidad Emocional	5.00	51.60
15	AM	Apertura Mental	70.00	57.48
16	D	Distorsión	80.00	70.48



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 07 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 12:28:27

Tiempo Utilizado : -10 hora(s) 17 minuto(s) 07 segundo(s)

EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA
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 Bajo: Dificultad para ponerse en los zapatos de otro, e intentar comprender sus problemas. Puede ser alguien que demuestre poco interés frente a los conflictos o dificultades de otras personas. No le gusta “perder el tiempo” ayudando a los demás, por lo que es posible que tiendan a ser personas auto-centristas y/o poco cooperantes con otros. Personas a quienes por lo general les gusta encerrarse en su propia realidad, dejando en segundo plano lo que otras personas puedan pensar o sentir.

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 Bajo: Por lo general, no saben llevar las relaciones interpersonales de manera exitosa. Es probable que no sea de su interés relacionarse con otras personas, por lo que pueden mostrarse fríos, antipáticos e incluso descorteses al momento de interactuar con otros. Su fuerte no es el estar en contacto con otros constantemente, ya que es algo que les suele desagradar o incomodar.

ESCRUPULOSIDAD

Nivel Alto: Personas a las que les gusta regirse por las normas éticas/morales establecidas por la sociedad. Tienden a ser cuidadosos, esmerados, precisos, pulcros y dedicados. Les gusta las cosas bien hechas, llegando a ser perfeccionistas y detallistas, además de sumamente organizadas.

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 Bajo: Muy poco control sobre las emociones. Personas que no saben cómo manejar aumentos de tensión. Pueden ser personas sumamente emotivas, que al momento de actuar, dejan que las mismas influyan en su comportamiento de manera significativa.

CONTROL / IMPULSOS

Nivel Bajo: 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 movilizad únicamente por las emociones y no por el razonamiento. Pueden actuar impulsivamente, y luego razonar acerca del por qué de su conducta en vez de hacerlo al revés.

APERTURA/CULTURA.

Nivel Promedio: Personas a las que les gusta saber que sucede a su alrededor, sin embargo no muestran un interés muy elevado en cuanto a mantenerse bien informados. Es decir, son personas que probablemente se informan acerca de temas relevantes para ellas o que les despierte una verdadera intriga. Posiblemente cuando se interesan por un tema en especial no les moleste investigar acerca del mismo, o incluso experimentar.

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 Promedio: Es probable que las personas que se encuentren en la media, demuestren entusiasmo y se muestren enérgicas frente a actividades que despierten en ellas un interés específico. De lo contrario es posible que se muestren poco participativos, y se dejen llevar por otras personas que parecerían tener más interés sobre el tema a tratar.

AFABILIDAD.

Nivel Bajo: La persona que logra puntuación baja tiende a describirse como poco cooperativa, poco cordial, poco altruista, poco amigable, poco generosa y poco empática.

Los individuos con bajo puntaje en afabilidad, tienden a colocar sus intereses personales por delante de los intereses comunes, incluso si esto afecta la buena relación que pueda tener con los demás. Por lo general, les importa poco el bienestar de las demás personas y es poco probable que se esfuercen más de lo normal por el bien de otro.

A veces su escepticismo sobre la gente que los rodea puede causar que se muestren sospechosos, poco amigables y poco cooperativos.

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 Bajo: Tendencia a experimentar emociones negativas fácilmente tales como ira, ansiedad, depresión o vulnerabilidad. Es una persona con una baja tolerancia ante el estrés o estímulos adversos. Reaccionan de manera emocional ante situaciones tensionales. Es posible que interpreten situaciones ordinarias como amenazantes, y frustraciones menores como dificultades u obstáculos imposibles de resolver o sobrepasar. Es importante considerar sus demás escalas sociales. Podrían llegar a ser personas malhumoradas ya que su estado emocional negativo tiende a permanecer en el tiempo, sin embargo sus escalas de Afabilidad y Energía pueden mostrar a personas funcionales que mostrarán un perfil reactivo ante una situación que se les escapa de las manos. Éstas características pueden disminuir la capacidad de la persona de razonar de manera efectiva o tomar decisiones bajo presión.

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 a un sujeto que muy probablemente ofrece un perfil falseado en sentido positivo, en un intento de dar una imagen de sí mismo desproporcionadamente favorable. Esta puntuación pueden presentarla también personas que se consideran realmente carentes de atributos no deseables (por ejemplo, personas con una visión místico-religiosa del mundo, o personas que de una u otra forma acentúan los aspectos positivos de la existencia, a menudo muy jóvenes e ingenuas). Puede identificar, por último, al sujeto que utiliza constantemente la negación como mecanismo de defensa. En estos casos la persona, más que falsear sus respuestas, miente inconscientemente sobre sí misma.

