



Datos Personales



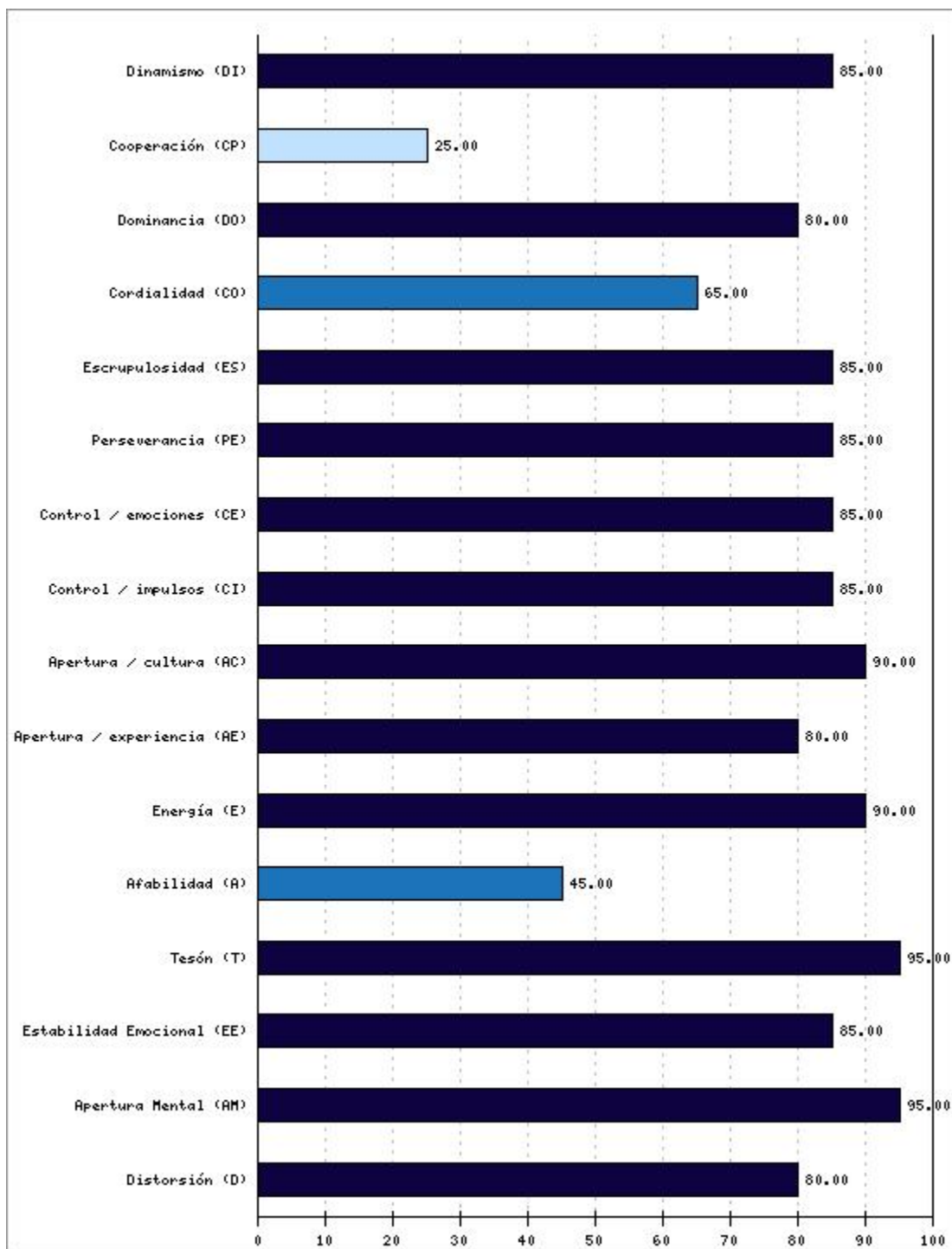
EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	10015012
Nombres :	CARLOS
Apellidos :	PALACIOS FALCON
Dirección :	JR. GREGORIO MONTES 244
Teléfono :	
Celular :	970393667
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	SECUNDARIA COMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1974-02-07

EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DI	Dinamismo	85.00	72.43
2	CP	Cooperación	25.00	58.87
3	DO	Dominancia	80.00	58.34
4	CO	Cordialidad	65.00	66.09
5	ES	Escrupulosidad	85.00	65.09
6	PE	Perseverancia	85.00	58.34
7	CE	Control / emociones	85.00	78.62
8	CI	Control / impulsos	85.00	78.60
9	AC	Apertura / cultura	90.00	51.74
10	AE	Apertura / experiencia	80.00	61.74
11	E	Energía	90.00	73.62
12	A	Afabilidad	45.00	64.64
13	T	Tesón	95.00	68.32
14	EE	Estabilidad Emocional	85.00	75.19
15	AM	Apertura Mental	95.00	66.87
16	D	Distorsión	80.00	65.51



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 17 de Septiembre del 2016

Hora Evaluación : 10:01:58

Tiempo Utilizado : 41 minuto(s) 48 segundo(s)

EVALUACIÓN DE POTENCIAL ADM. / SUB ADM. - CANAL RETAIL

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
BFQ - BIG FIVE QUESTIONNAIRE**DINAMISMO**

Nivel Alto: Es probable, que esta persona se muestre bastante enérgica en cuanto a las actividades que debe desarrollar. Podría mostrar entusiasmo y vigor al momento de encontrarse en una situación determinada. Le es fácil expresarse verbalmente y le gusta involucrarse en las tareas a realizar. Suele tomar la iniciativa y ser proactivo en sus actividades.

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 Alto: Esta persona tiende a imponer su opinión sobre la de los demás, ya sea para sobresalir o para exteriorizar su deseo de influir a otros. Es una característica que puede ser útil al momento de liderar un grupo o un proyecto. Les gusta ser escuchados y que la gente tome en cuenta lo que tiene que decir. Sobre todo, les agrada que su grupo o equipo siga sus instrucciones o sugerencias.

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. Tienden 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 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 Alto: Tenacidad para llevar a cabo sus tareas y actividades. Personas que intentan no fallar a su palabra y buscan llegar a sus objetivos con esfuerzo y optimismo. Por lo general no suelen descansar hasta no llegar a la meta que se han propuesto, y darse por vencidos casi no es una opción.

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 Alto: Muestra interés en mantenerse bien informados en cuanto a lo que sucede a su alrededor. Por lo general son personas a las que les gusta leer constantemente acerca de diversos temas, y mantenerse al día con lo que sucede dentro de la sociedad en general. Les interesa la investigación y el comprender las cosas a fondo.

APERTURA/EXPERIENCIA

Nivel Alto: Personas a las que les interesa sucesos novedosos o poco conocidos. Les gusta ver las cosas desde diferentes puntos de vista y son sumamente abiertos hacia valores, estilos o modos de vida y culturas. Alto interés en vivir nuevas experiencias y en obtener nuevos conocimientos.

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 Alto: La persona que presenta alta puntuación en esta dimensión tiende a describirse como muy reflexiva, escrupulosa, ordenada, diligente y perseverante.

Tendencia a mostrar una autodisciplina bastante marcada, actúa acorde a los deberes que tiene, de manera leal y busca obtener el máximo de logros posibles. Prefiere las situaciones bien planificadas al comportamiento espontáneo. No le gustan los imprevistos o cambios a última hora, ya que esto cambiaría todo su esquema.

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 alto.- La persona que obtiene puntuación alta en esta dimensión tiende a describirse como muy culta, informada, interesada por las cosas y experiencias nuevas, dispuesta al contacto con culturas y costumbres distintas.

Tienden a ser más creativos y conocer mejor sus sentimientos que las personas que no son mentalmente abiertos a su entorno. Son más propensos a tener creencias poco convencionales. Otra característica de esta manera abierta de ver y apreciar el mundo, es la facilidad para pensar en símbolos y de manera abstracta, lejos de una experiencia real.

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.

