



## Datos Personales



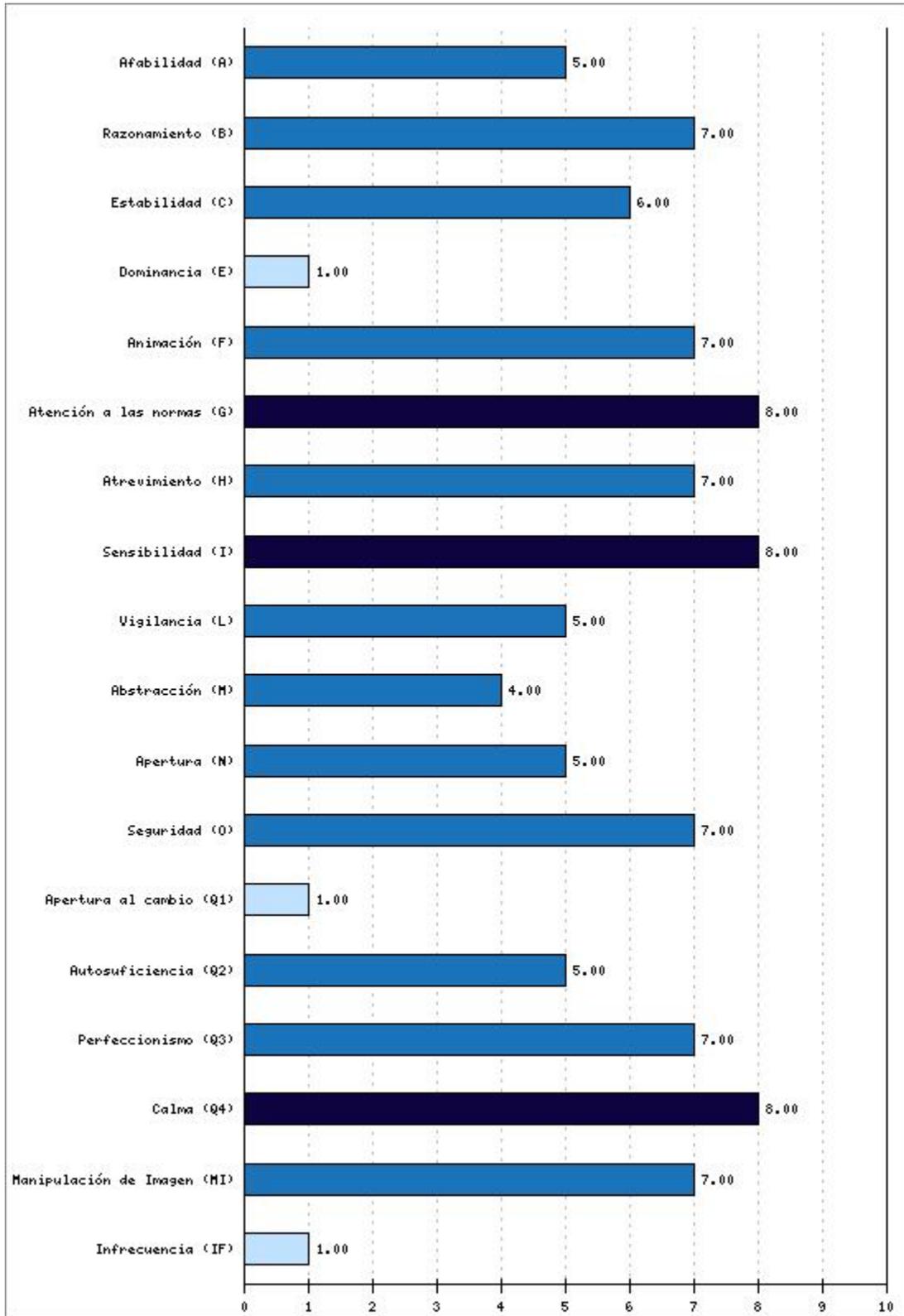
### ASISTENTE DE CREDITO Y CARTERA BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	1713564472
Nombres :	DORIS PATRICIA
Apellidos :	HERRERA ALVAREZ
Dirección :	SECTOR DOS PUENTES
Teléfono :	6023433
Celular :	0998104360
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	0000-09-15

**ASISTENTE DE CREDITO Y CARTERA  
BATERÍA PSICOMÉTRICA**

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	A	Afabilidad	5.00	5.00
2	B	Razonamiento	7.00	7.00
3	C	Estabilidad	6.00	6.00
4	E	Dominancia	1.00	1.00
5	F	Animación	7.00	7.00
6	G	Atención a las normas	8.00	8.00
7	H	Atrevimiento	7.00	7.00
8	I	Sensibilidad	8.00	8.00
9	L	Vigilancia	5.00	5.00
10	M	Abstracción	4.00	4.00
11	N	Apertura	5.00	5.00
12	O	Seguridad	7.00	7.00
13	Q1	Apertura al cambio	1.00	1.00
14	Q2	Autosuficiencia	5.00	5.00
15	Q3	Perfeccionismo	7.00	7.00
16	Q4	Calma	8.00	8.00
17	MI	Manipulación de Imagen	7.00	7.00
18	IF	Infrecuencia	1.00	1.00

### Leyenda de polos



## Fecha de Evaluación

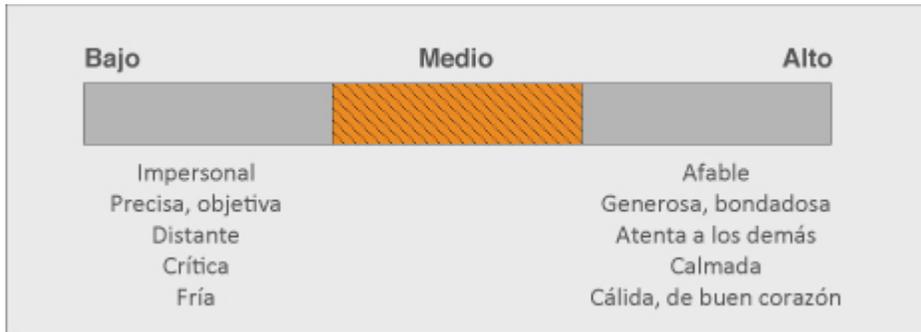
Fecha Inicio : 23 de Noviembre del 2015

Hora Evaluación : 01:34:20

Tiempo Utilizado : 39 minuto(s) 43 segundo(s)

ASISTENTE DE CREDITO Y CARTERA  
BATERÍA PSICOMÉTRICA  
16PF - 16 FACTORES DE PERSONALIDAD

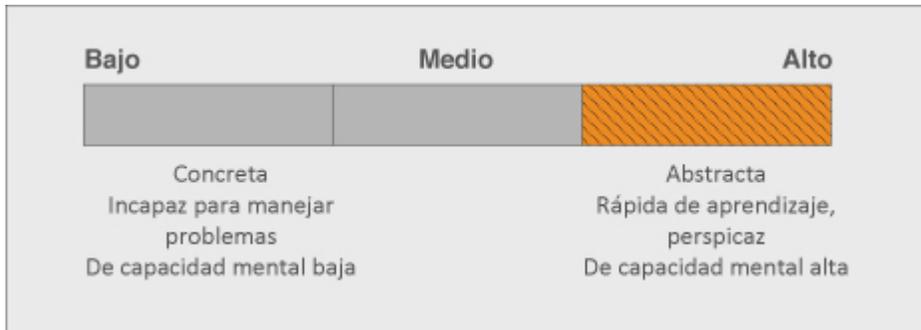
AFABILIDAD



Nivel Medio

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.

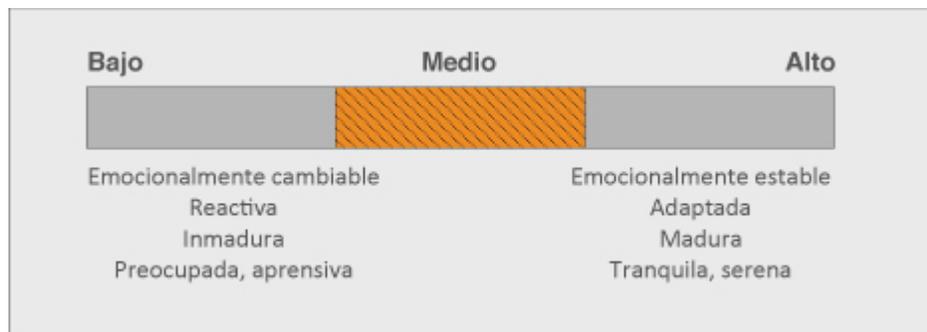
RAZONAMIENTO



Nivel alto.-

El candidato evaluado tiene una buena capacidad mental de razonamiento.

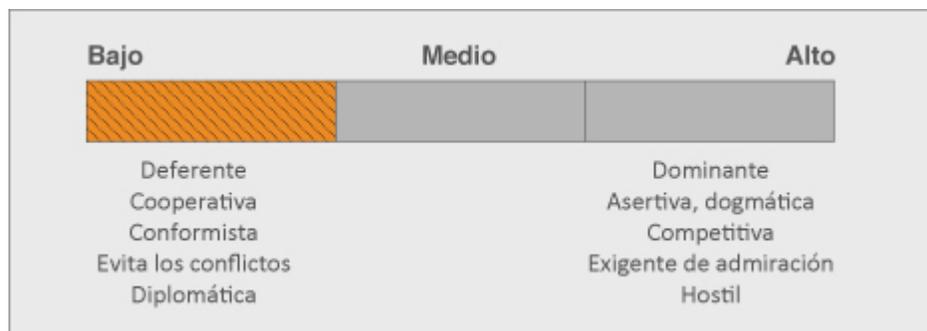
## ESTABILIDAD



### Nivel Medio

Persona que tiene paciencia con los demás, pero tienen sus límites claramente establecidos. Son personas que tal vez en ciertos momentos de tensión pueden tornarse más irritables o emotivas, dependiendo del contexto.

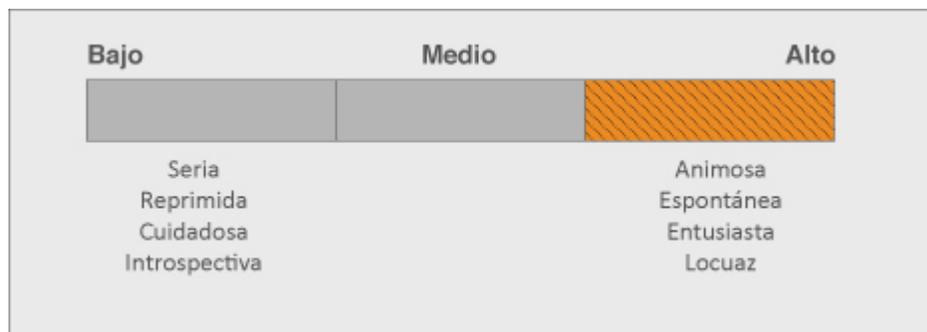
## DOMINANCIA



### Nivel Bajo

Tiende a evitar el conflicto, cediendo a los deseos de los otros. Suele ser más cooperativo(a) que asertivo(a), no se enfrentaría y seguiría las orientaciones del resto de personas, y deja pasar el tema si alguien hace algo que le molesta o estorba.

## ANIMACIÓN



### Nivel Alto

Es entusiasta, espontáneo(a) y deseoso(a) de atención; es activo(a) y le gusta estimular las situaciones sociales. Puede reflejar un aspecto caprichoso considerado como inmaduro y poco fiable. Prefiere estar en medio de mucha actividad.

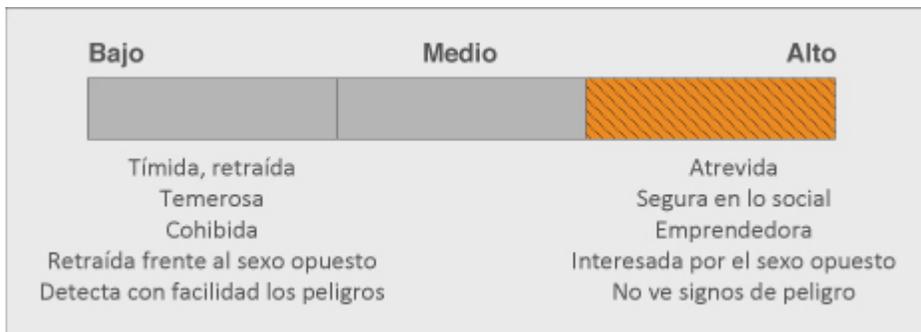
## ATENCIÓN A LAS NORMAS



### Nivel Alto

Tiende a percibirse a sí mismo(a) como seguidor(a) de las reglas, los principios y los buenos modales. Esta persona pone énfasis en la importancia del seguimiento de las reglas y normas, y se define a sí mismo(a) como "atento(a) a la norma", formal y perseverante.

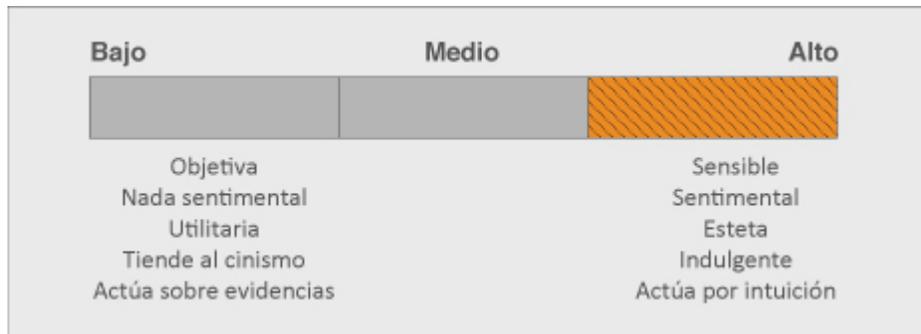
## ATREVIMIENTO



### Nivel Alto

Se considera a sí mismo(a) como "atrevido(a)" entre los grupos sociales. Suele iniciar los contactos sociales y no es tímido(a) cuando se encuentra en un ambiente nuevo. Dice que le resulta fácil comenzar una conversación con extraños, que encaja pronto cuando se une a un nuevo grupo y que no le cuesta hablar delante de un grupo numeroso de personas.

## SENSIBILIDAD



### Nivel Alto

Tiende a basar sus juicios en gustos personales y valores estéticos. Se apoya en la empatía y en la sensibilidad a la hora de hacer sus consideraciones. Suele ser más refinado(a) en sus intereses y gustos, y más sentimental. Aprecia más la belleza de un poema que una excelente estrategia deportiva.

## VIGILANCIA



### Nivel Medio

En esta escala primaria está subyacente el continuo que va desde la tendencia a confiar (Polo Bajo) hasta la postura de "vigilante" antes los motivos e intenciones de los demás. Esta persona podrá confiar en algunas personas y mostrará tendencia a sospechar de otras. El evaluado se encuentra en el promedio del factor.

### Nivel abajo del término medio

**LA ORIENTACIÓN y ADAPTACIÓN A LAS VENTAS** es la disposición que una persona tiene para efectuar una venta, contempla sus intereses, intuición y rasgos de personalidad necesarios. El puntaje ubica a la persona evaluada en el nivel **bajo la media** comparada con su grupo de referencia, esto quiere decir que, posiblemente esta persona en ciertas ocasiones tiene un comportamiento orientado y adaptado a los procesos comerciales. Es probable que esta persona entienda, a veces, el negocio comercial, sea ágil para evaluar diferentes acciones y decida cual traerá mejores resultados. Podría realizar argumentaciones, captar la atención de su interlocutor y definir si el cliente comprará su producto o servicio, aunque con ciertas dudas. En las relaciones interpersonales, es posible que intente establecer contactos y demostrar confianza en sí mismo y seguridad. No se siente muy seguro, de cómo atraer clientes potenciales y detectar necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas. En conclusión, el evaluado muestra algo de intuición para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa.

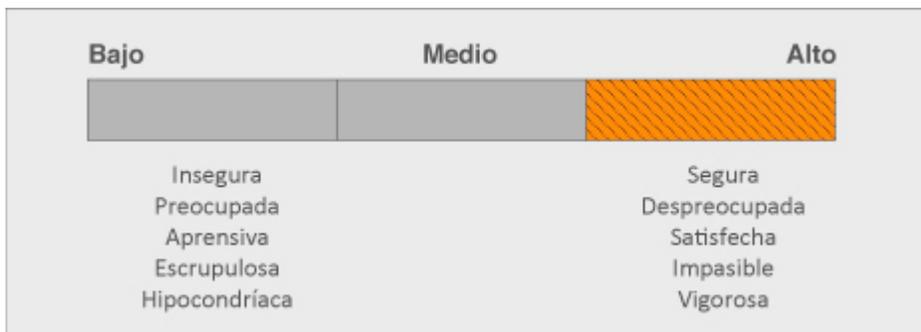
## APERTURA



### Nivel medio

El factor N está relacionado a las máscaras sociales. Describe en que grado las personas se ocultan, mostrando sólo aquellos rasgos que generen las respuestas que desean obtener de los demás. El evaluado muestra valores intermedios, describiendo a una personalidad que puede ser espontáneo o apegado a las normas sociales, dependiendo de su situación. Se recomienda considerar los resultados en los demás factores.

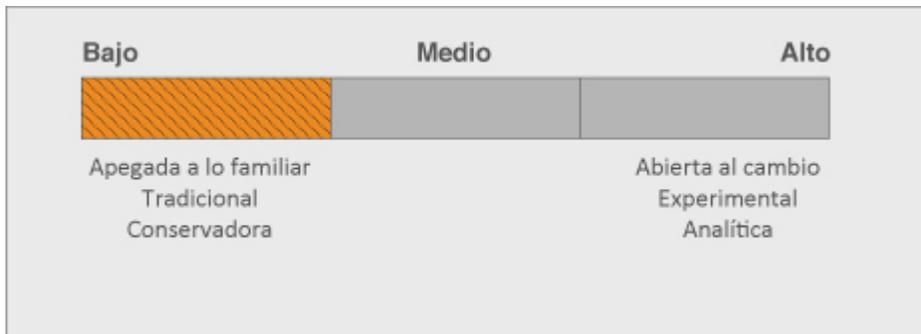
## SEGURIDAD



### Nivel Alto

Suele mostrarse seguro(a), nada predispuesto(a) a la aprensión ni dominado(a) por un sentimiento de inadecuación. Afirma que se preocupa menos que la mayoría, que no le perturba si no es aceptado(a) por los demás, ni se frustra por lo que debería haber dicho pero no dijo.

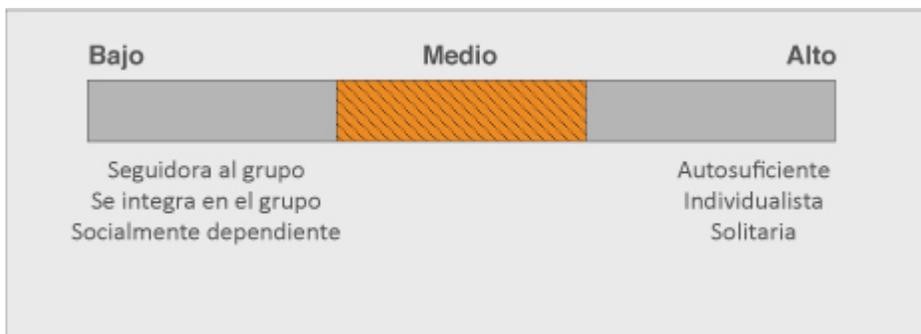
## APERTURA AL CAMBIO



### Nivel Bajo

Prefiere los modos tradicionales y conocidos de ver las cosas; no se cuestiona cómo están hechas las cosas. Afirma que el trabajo que le es familiar y habitual le da confianza, que en el fondo no le gustan las personas que son "diferentes" u originales, y que les pueden surgir más problemas a quienes se cuestionan o cambian métodos que ya son satisfactorios.

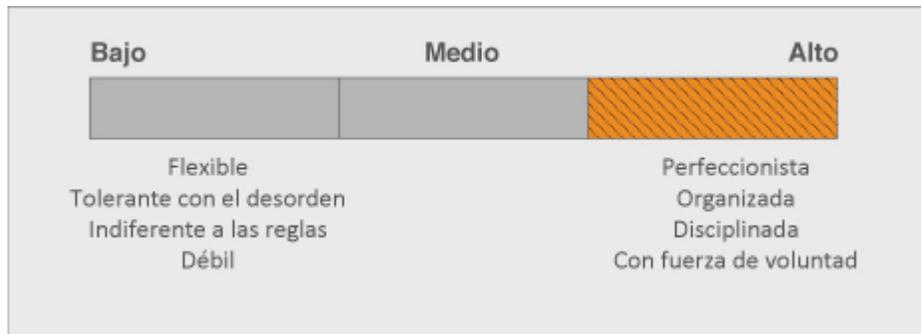
## AUTOSUFICIENCIA



### Nivel Medio

Este factor mide el grado de dependencia de la persona. Puntuaciones bajas implican un alto grado de dependencia hacia la gente, lo opuesto que en puntuaciones muy altas, que se prefiere el trabajo individual. La persona evaluada se encuentra en el rango medio de este factor, indicando que puede trabajar en equipo o de manera individual. Se recomienda validar esto con otras escalas sociales.

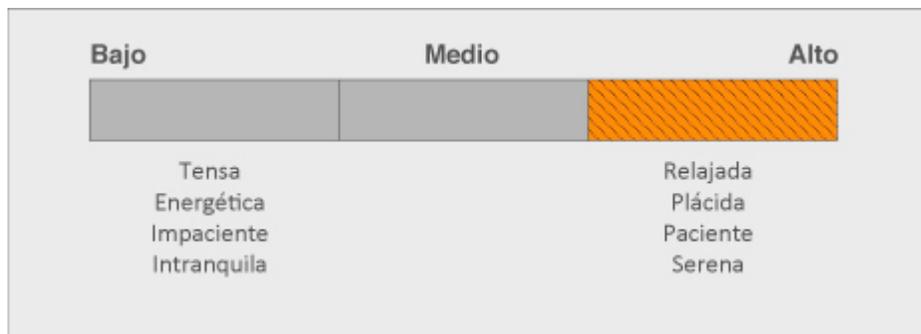
## PERFECCIONISMO



### Nivel Alto

Quiere hacer bien las cosas; suele ser organizado(a), tener las cosas en los lugares adecuados y hacer planes. Le gusta y se encuentra confortable en situaciones organizadas y predecibles. Dice que siempre conserva sus pertenencias en perfectas condiciones, que comienza a hacer de inmediato lo que hay que hacer, le gusta hacer planes con antelación.

## CALMA



### Nivel Alto

Suele sentirse relajado(a) y tranquilo(a); es paciente y no se frustra con rapidez. No se siente molesto(a) si la gente le interrumpe cuando está intentando hacer algo, le resulta fácil ser paciente con la gente, sin ponerse intranquilo(a) ni nervioso(a).

## MANIPULACIÓN DE LA IMAGEN

### NIVEL ALTO

Esta escala muestra la "Deseabilidad Social" que es la tendencia a negar rasgos socialmente indeseables y a arrojarlos los socialmente deseables, así como la tendencia a decir aquello que, ante el interlocutor, le coloca en una posición favorable. Es decir, esta persona está tratando de mostrar aquello que considera que le va a dar una buena imagen ante el evaluador.

Esto también puede significar que, en su afán de "quedar bien", puede manipular sus respuestas y, por ende, los resultados no ser tan confiables.

## INFRECUENCIA

El evaluado muestra que ha respondido las preguntas de una manera congruente entre sí. Tiene baja aleatoriedad en sus resultados lo que significa que sus respuestas muestran una realidad.

