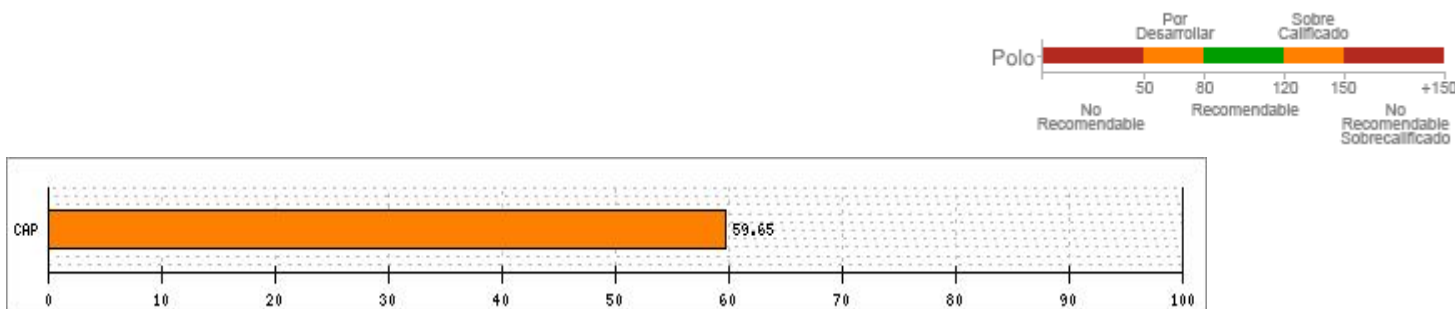


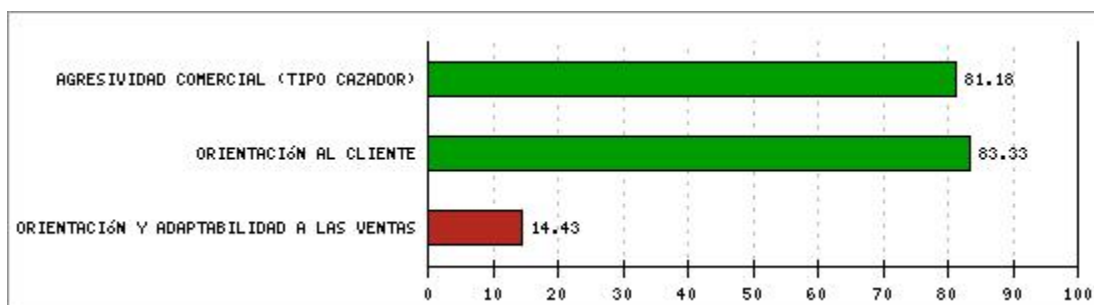
No. Identificación :	8217667
Nombres :	ANIBAL
Apellidos :	RUEDA PERALTA
Dirección :	AV.SANTOS DUMOND 5TO ANILLO B/TRANSPORTISTA C3
Teléfono :	3745983
Celular :	70804521
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	COMERCIAL/VENTAS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1989-08-04



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	3.63	6.33

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	4.87	6.00	81.18%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.00	6.00	83.33%
3	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	1.01	7.00	14.43%



AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.87 **Porcentaje:** 81.18%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel en desarrollo

El evaluado puede hacer un plan de trabajo consciente para conseguir resultados aunque se le dificulta cerrar una venta. En inicio podría necesitar aporte de un coach que acompañe al vendedor en sus citas y lo retroalimente al respecto. Los avances deben medirse paulatinamente hasta lograr los resultados esperados.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.00 **Porcentaje:** 83.33%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 1.01 **Porcentaje:** 14.43%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

ORIENTADO AL SERVICIO

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

