



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

3 de junio de 2019



Comprometidos con su crecimiento

NOMBRE DEL CANDIDATO: Raul Garcia Roman

El día viernes 31 de mayo se envió al candidato las pruebas psicométricas correspondientes para evaluar las aptitudes, cualidades y valores que posee el candidato, por tal motivo se enviaron las siguientes pruebas:

- Prueba de inteligencia: Mide el nivel de habilidades tomando en cuenta las áreas más representativas de la inteligencia de un individuo y da el CI de una persona.
- Test de habilidades de ventas: Evalúa la capacidad del candidato para vender y las habilidades comerciales reales y potenciales que tiene.
- Índice de confianza, honestidad y prueba de valores: Evalúa el nivel de confianza que le puedes asignar a una persona tomando como base los valores que demuestra en la prueba

Una vez obtenidos los resultados de las pruebas aplicadas, se puede interpretar lo siguiente:

Prueba de inteligencia

Esta prueba evalúa varios aspectos como son:

- Información
- Juicio
- Vocabulario
- Síntesis
- Concentración
- Análisis
- Atracción
- Planeación
- Organización
- Atención

En general, el candidato cuenta con todos los aspectos antes mencionados en un nivel normal, es decir, es una persona promedio que se esfuerza por mantener una constancia con un desarrollo de habilidades aceptables, obtuvo un CI de 94 puntos encontrándose dentro del promedio, sin embargo, es indispensable mencionar que en el aspecto de “Vocabulario” el candidato muestra una evaluación destacada y esto podría ser beneficioso ya que este aspecto aportara demasiado a las actividades que desarrollaría en el puesto de vendedor; principalmente al momento de realizar la venta, será elocuente en su habla por lo que podrá llegar al convencimiento del cliente y por lo tanto a generar la venta exitosamente.

Es importante mencionar que la capacidad de “síntesis y análisis” también resultó sobresaliente, con ellas puede ofrecer solución de problemas eficaces en caso de haber alguno por medio del



análisis de la situación. Se debe recordar que, en caso de ser el candidato seleccionado, esto podrá aplicarlo en las funciones que va a desempeñar.

Test de habilidades de ventas

Esta prueba evalúa siete aspectos que son:

- Gusto por la Venta.
- Capacidad de Negociación.
- Habilidades de Comunicación.
- Empatía.
- Orientación a Resultados.
- Tolerancia al Rechazo
- Autodisciplina.

En general, el candidato cuenta con todos los aspectos antes mencionados en un nivel aceptable, en particular, sobresale su puntuación en cuanto a autodisciplina, orientación a resultados y empatía. Aspectos considerados como fundamentales para cerrar una buena venta en cualquier ámbito.

Es importante mencionar que es un vendedor que posee habilidades necesarias que le benefician en el puesto, posee un control de sí mismo que proyecta al cliente, tiene buen alcance de metas, enfoque realizando estrategias para cumplir lo solicitado por sus superiores y en ocasiones como fuente de motivación necesita apoyo de su supervisor.

Índice de confianza, honestidad y prueba de valores

Esta prueba evalúa varios aspectos como son:

- Honestidad
- Ética
- Valores

Para esta prueba es importante mencionar que el candidato cuenta con valores destacados bastante indispensables para el desarrollo de sus actividades como son los siguientes:

- También cuenta con la perseverancia para cumplir sus objetivos establecidos, alcanzar las metas y aportar un buen número a las ventas de la empresa.
- El candidato tiene bastante presente el concepto de responsabilidad lo cual indica que llevará a cabo las tareas encomendadas por conciencia propia.
- El respeto demostrado por el candidato refleja el trato que tendrá con los clientes al momento de llevar a cabo sus funciones.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

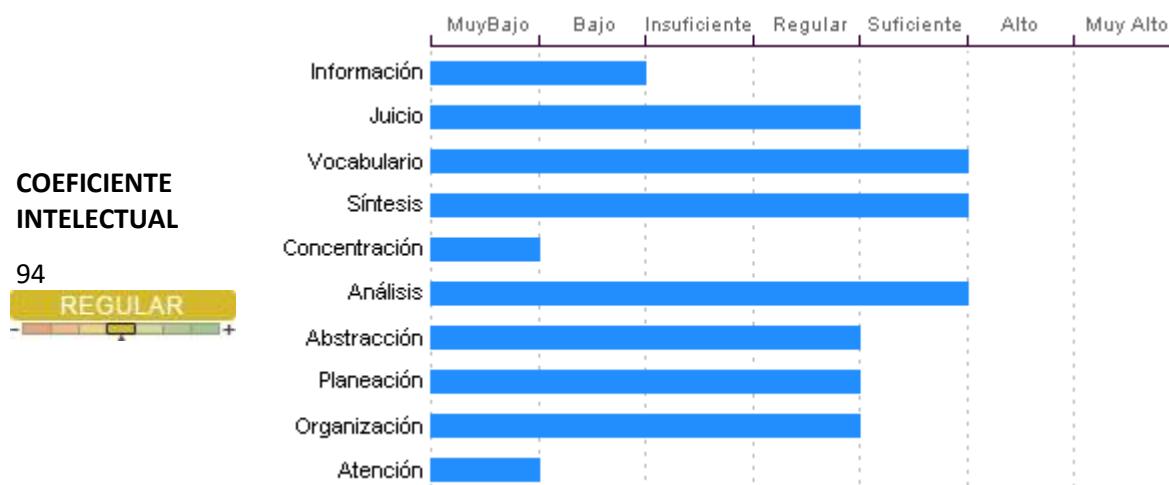
3 de junio de 2019

En general, el candidato cuenta con la honestidad, ética y valores para poder detectar que es una persona bastante confiable, tanto en su persona como en el trabajo a realizar.

En conclusión y basándonos en el análisis de las pruebas realizadas se considera que **Raul Garcia Roman** es un candidato altamente viable para llevar a cabo la contratación en el puesto antes mencionado, ya que cuenta con las aptitudes necesarias para llevar a cabo las actividades designadas y algunas adicionales que destacan al candidato positivamente para ser considerado como una opción contratable debido a su perfil en general.

Resultados del sistema

Prueba de Inteligencia



Sentido común **Suficiente**, la habilidad de Raul Garcia Roman en el desglose de la información para llegar a las causas de un problema está en un nivel **Suficiente**.



Tiene un nivel **Suficiente** en su capacidad para razonar, deducir lógicamente conceptos y también en su capacidad de abstracción de ideas y razonamientos.



Cuenta con una capacidad de análisis y síntesis en conceptos, así como con una facilidad para expresar sus



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

3 de junio de 2019



PROFESSIONALES

Comprometidos con su crecimiento

ideas y pensamientos en nivel **Suficiente**.



Habilidad para razonar, abstraer, generalizar y pensar en forma organizada en nivel **Regular**. Raul Garcia Roman tiene una capacidad para captar los aspectos esenciales de un problema mediante la clasificación y orden de acuerdo a su problemática, en un **Regular** en comparación con la mayoría de las personas.



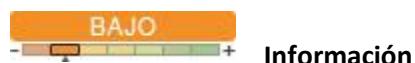
Comprensión y manejo de la realidad **Regular**. Su capacidad para encontrar soluciones lógicas a problemas comunes aprovechando las experiencias pasadas se encuentra en un nivel **Regular**.



Discriminación lógica de conceptos de nivel **Regular**. Nivel **Regular** para seguir procedimientos



Raul Garcia Roman cuenta con un nivel **Regular** de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es **Regular**.



Raul Garcia Roman Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel **Bajo**. También cuenta con memoria a largo plazo en nivel **Bajo** en comparación con el resto de la gente.



El nivel de la capacidad de deducción de Raul Garcia Roman es **Muy Bajo**. Puede atender y concentrarse a un estímulo sin distraerse en un nivel **Regular** en comparación con la generalidad de las personas.



Adquiere rendimiento **Muy Bajo** en el manejo de números y es susceptible de distraerse cuando elabora procesos mentales. Los razonamientos y manejo de aspectos cuantitativos de Raul Garcia Roman son de nivel **Muy Bajo**.

Test de Habilidades de Ventas

Descripción de Perfil

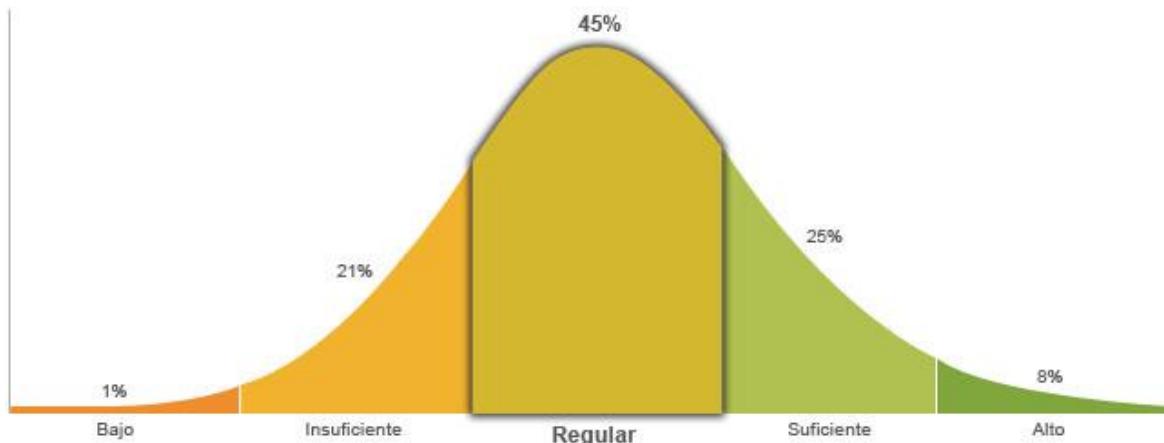
**REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS**

3 de junio de 2019

69%



Este candidato cuenta con habilidades de ventas aceptables, puede desempeñarse con supervisión baja a moderada en un ambiente de ventas tales como call centers, ventas al detalle o ventas técnicas que no involucren un alto grado de toma de decisiones.



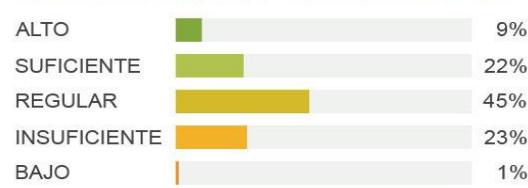
Población económicamente activa, hombres y mujeres de 16 años y más (PEA 59.73% a Ene. 2015)

Detalle de Perfil

Es un vendedor promedio que se siente relativamente cómodo ejerciendo su función de vendedor, ya que posee algunas de las habilidades necesarias que le benefician en los procesos de ventas. Posee un control de sí mismo regular, que le permite llevar a cabo sus actividades como vendedor para cumplir con el estándar establecido. Entiende que no siempre se puede lograr lo que se quiere, pero que existirán otras oportunidades para alcanzarlo. Tiene adecuados niveles de ventas realizadas, gusta de enfocarse en sus metas para alcanzar lo que se propone, en ocasiones necesita de supervisión relativa para motivarse. Posee una capacidad regular de entendimiento sobre lo que sus clientes necesitan, por lo que en ocasiones podrá sacar ventajas para cerrar la venta. Tiene una facilidad de palabra y escucha regular, que le da la posibilidad de expresarse en ciertas situaciones. Se basa en argumentos sólidos para poder negociar la venta, sin embargo solo es capaz de ver sus propios intereses.

Habilidades comerciales de Raul Garcia Roman

Ser capaz de perseguir sus objetivos con poca o nula supervisión, tener la habilidad de dirigirse a sí mismo y poder establecer sus propios mecanismos de control y parámetros de seguimiento.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE. 2015)

**REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS**

3 de junio de 2019

**Orientación a Resultados**

Darle prioridad al cierre de la venta, es importante llevar una buena relación con el cliente, pero uno de los principales objetivos es el cierre y el vendedor lo tiene muy claro. Tener la habilidad de conseguir el objetivo, lograr el cierre por sobre todo.

**Empatía**

Capacidad de ponerse en el lugar de su contraparte, poder entender y ver las situaciones desde el punto de vista del comprador, entender sus necesidades y adaptar el producto o servicio a estas.

**Tolerancia al Rechazo**

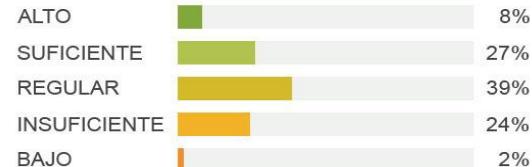
Poder soportar un "NO" y que esto no influya en seguir buscando el cumplir con la meta de ventas, mientras más "NO" se reciban más cerca se está de conseguir un "SI", no tenerle miedo al "NO" sino motivarse con este para en la siguiente interacción conseguir un SI.

**Habilidades de Comunicación**

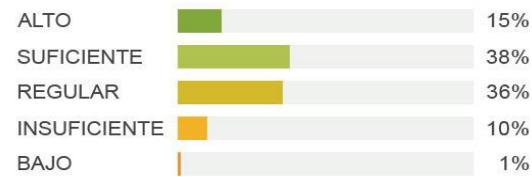
Habilidad de interactuar con las personas y convertir esta interacción en una experiencia agradable, tener facilidad para transmitir y entender mensajes, para comunicar de la manera más eficiente las características del producto o servicio en cuestión, poder comunicarse con soltura y tener las habilidades requeridas para llevar relaciones sociales productivas.

**Capacidad de Negociación**

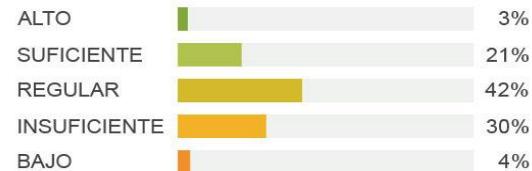
Capacidad de llegar a acuerdos con los demás, habilidad para perseguir un objetivo y "convencer" a las personas de llevarlo a cabo. Lograr acuerdos entre las partes y hacer que se sientan bien con estos.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

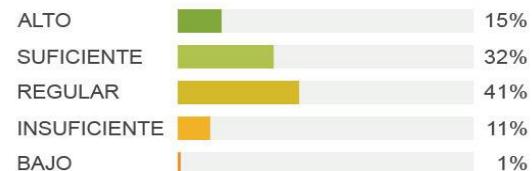
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

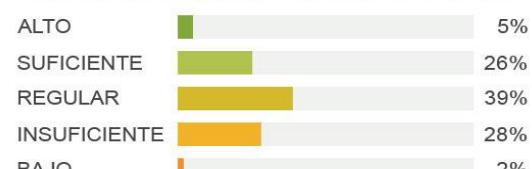
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

**REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS**

3 de junio de 2019

BAJO**Gusto por la Venta**

Muestra afinidad al área de ventas, significa que la persona gusta por vender y busca ponerse en situaciones en donde debe convencer a otras personas de sus ideas, productos o de que realicen determinadas actividades, esta característica define que tan contenta estará la persona con su trabajo, mientras más alta mejor.

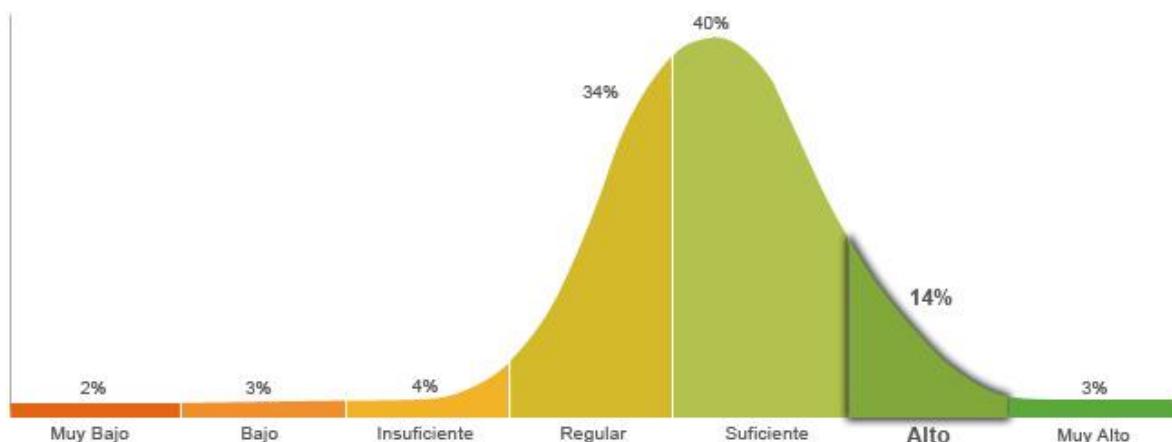
CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL

ALTO		12%
SUFICIENTE		31%
REGULAR		38%
INSUFICIENTE		18%
BAJO		1%

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% a ENE.2015)

Índice de Confianza, Honestidad, Ética y Valores**ALTO****Nivel de confianza**

Cuenta con una elaborada red de valores que forman parte de sus principios, y una de sus principales características son la honestidad y la ética debido a que los ha hecho propios, se le pueden dar grandes responsabilidades y tener la confianza de que las cumplirá sin ninguna dificultad.

Calificaciones de la población laboral

Población económicamente activa, hombres y mujeres de 16 años y más (PEA 59.73% a Enero. 2015)

ALTO**Honestidad****ALTO****Ética**



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

3 de junio de 2019



PROFESIONALES

Comprometidos con su crecimiento

CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENERO 2015)

CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENERO 2015)

Se caracteriza por tener un grado de honestidad alto debido a que sus acciones se basan en integrar las distintas perspectivas por medio de acuerdos, la imparcialidad objetiva y el debido proceso, para tener un ambiente de honestidad.

Tiene un grado alto de ética puesto que ha logrado desarrollar sus valores como la honestidad, la responsabilidad y el ser leal consigo mismo por lo tanto con su profesión.

Perfil de Honestidad

Es una persona con una honestidad alta, ya que considera que lo justo debe ser respetado por un motivo de reciprocidad y de utilidad colectiva que pueda asumir la forma de contrato social, por lo tanto tiene una perspectiva racional, en la cual está consciente de los valores y los derechos de las personas, esta capacidad de racionalización le permite replantear algunas ideas que pueden resultar injustas para la empresa por lo que valora la voluntad de la mayoría y se esfuerza por lograr el bienestar social y de la empresa

Perfil de Ética

Presenta un nivel de ética alto, puesto que no ve solo por el bien de la empresa y la sociedad, sino que ha adquirido un autoconocimiento que le permite y le da la posibilidad de cuestionarse las decisiones desde las distintas perspectivas, por lo que su grado de compromiso con su profesión es alto, debido a que su preocupación principal es no traicionar los conocimientos y principios adquiridos.

Perfil de Valores

Cuando se propone una meta, no descansa hasta conseguirla, aunque se le presenten obstáculos, sabe que solo requiere de más fuerza para conseguir su objetivo. Tiene un alto sentido de responsabilidad, se

Escala de Valores

	Perseverancia	Alto
	Responsabilidad	Regular
	Respeto	Bajo
	Justicia	



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

3 de junio de 2019



PROFESSIONALES

Comprometidos con su crecimiento

enfoca en cumplir las funciones en el tiempo establecido. Trata a los demás con respeto, educación y cordura, sin importar el nivel de jerarquización, o si no son similares en cuanto a personalidad y mentalidad. Conoce las leyes y normas de los distintos estratos en los que se desenvuelve, los respeta en su conducta diaria y trata de que se respeten los derechos ajenos, especialmente los que se encuentran en desventaja. Constantemente se está actualizando en cuanto a temas de interés, disfruta aprendiendo nuevas cosas y sabe que parte de la educación se puede obtener fuera de las escuelas. Considera a su familia como parte importante de su vida, porque en cierta medida ha contado con el apoyo, pero sabe que también cuenta con otras redes de apoyo. Tiene clara su meta y confía en si mismo, por lo que se esfuerza sin necesidad de que alguien lo presione o sin esperar recibir algún tipo de reconocimiento. Tiene la capacidad de esperar con calma a que algo llegue y se produzcan los resultados esperados. Acepta la diversidad de opiniones en cuanto a lo social, étnico, cultural, religioso, etc. No le gusta entrar en debates, cree que es mejor que cada quien piense y actué como prefiera. Gusta de ayudar a otros en la medida que le sea posible, ya que así le permite tener buenas relaciones interpersonales y que otros le ayuden cuando lo necesite. Tiene conciencia de que el límite de su libertad es donde comienza la de las otras personas, elige que es lo que quiere, pero puede ceder ante lo que le soliciten. Esta dispuesto a ser amable y afectuoso con los otros, ya que considera la amistad una parte importante de la vida. Muestra poco interés por el poder, prefiere que se le diga que hacer, y por lo mismo le cuesta tomar decisiones. Limita la riqueza a los bienes materiales, por lo que minimiza su valor, y está consciente de que hay cosas más importantes.

Educación
Familia
Esfuerzo
Paciencia
Tolerancia
Solidaridad
Libertad
Amistad
Poder
Riqueza