



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

30 de septiembre de 2019



Comprometidos con su crecimiento

NOMBRE DEL CANDIDATO: Joan Andrés Bailón González

El día miércoles 25 de septiembre 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 105 puntos encontrándose dentro del promedio, sin embargo, es indispensable mencionar que en el aspecto de “Concentración” el candidato muestra una evaluación destacada y esto podría ser beneficioso ya que este aspecto ayudará demasiado a las actividades que desarrollaría en el puesto de vendedor; se le facilitará retener la información y poder concentrarse en las actividades que esté realizando, para poder resolver eficientemente las incidencias que puedan llegar a ocurrir y brindar una muy buena atención.

Es importante mencionar que la capacidad de “atención y análisis” también resultó sobresaliente, esto habla de que tendrá el cuidado necesario en las tareas que se le asignen. Se debe recordar que,



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

30 de septiembre de 2019

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 la tolerancia al rechazo que posee, la orientación hacia resultados, la empatía y la capacidad de negociación. Aspectos considerados como fundamentales para cerrar una buena venta en cualquier ámbito.

Es importante mencionar que 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.

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:

- El esfuerzo demostrado por el candidato refleja que cumplirá de manera adecuada con sus funciones al momento de desempeñarlas.
- El candidato tiene bastante presente el concepto de respeto lo cual indica que sabrá tener un trato adecuado con los clientes.
- El candidato cuenta con la solidaridad requerida para evitar cualquier incidencia, poder adaptarse y aportar a un mejor ambiente laboral.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

30 de septiembre 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 **Joan Andrés Bailón González** 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.

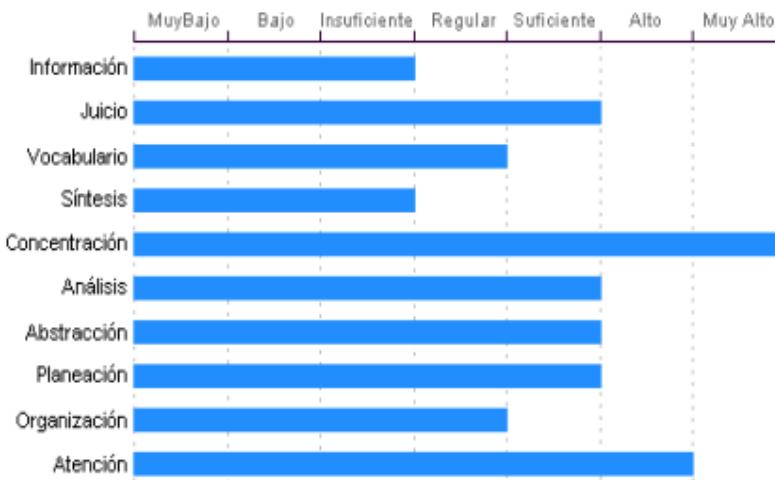
Resultados del sistema

Prueba de Inteligencia

COEFICIENTE INTELECTUAL

105

REGULAR



MUY ALTO

Concentración:

Adquiere rendimiento Muy Alto en el manejo de números y es susceptible de distraerse cuando elabora procesos mentales. Los razonamientos y manejo de aspectos cuantitativos de JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ son de nivel Muy Alto.

ALTO

Atención

El nivel de la capacidad de deducción de JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ es Alto. Puede atender y concentrarse a un estímulo sin distraerse en un nivel Regular en comparación con la generalidad de las personas.

SUFICIENTE

Abstracción

Habilidad para razonar, abstraer, generalizar y pensar en forma organizada en nivel Suficiente. JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ tiene una capacidad para captar los aspectos esenciales de un problema mediante la clasificación y orden de acuerdo a su problemática, en un Suficiente en comparación con la mayoría de las personas.

**SUFICIENTE****Ánalisis**

Sentido común Suficiente, la habilidad de JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ en el desglose de la información para llegar a las causas de un problema está en un nivel Suficiente.

SUFICIENTE**Juicio**

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

SUFICIENTE**Planeación**

JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ cuenta con un nivel Suficiente de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es Suficiente.

REGULAR**Organización**

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

REGULAR**Vocabulario**

Cuenta con una capacidad de análisis y síntesis en conceptos, así como con una facilidad para expresar sus ideas y pensamientos en nivel Regular.

INSUFICIENTE**Información**

JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel Insuficiente. También cuenta con memoria a largo plazo en nivel Insuficiente en comparación con el resto de la gente.

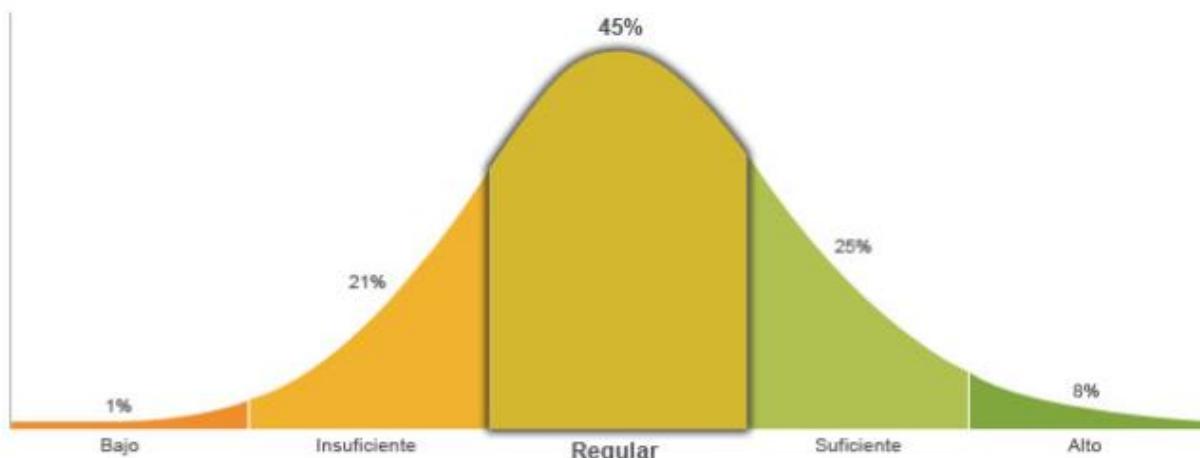
INSUFICIENTE**Síntesis**

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

Test de habilidades de ventas**73%****REGULAR****DESCRIPCION DE PERFIL**

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.

Calificaciones de la población laboral



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.

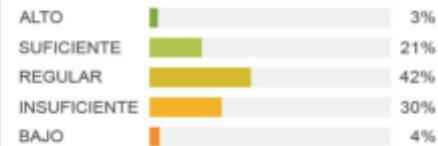


HABILIDADES COMERCIALES DE JOAN ANDRÉS BAILÓN GONZÁLEZ

ALTO

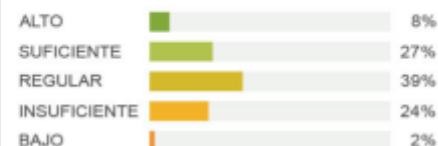
Tolerancia al Rechazo

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.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL**SUFICIENTE**

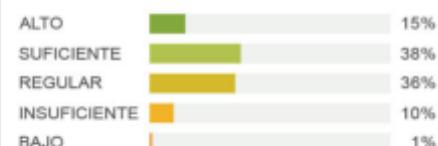
Orientación a Resultados

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.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL**REGULAR**

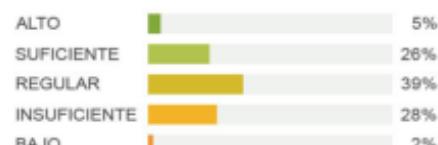
Empatía

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.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL**SUFICIENTE**

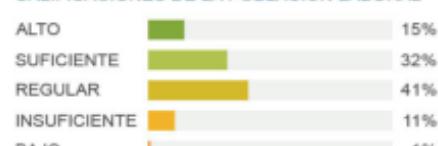
Capacidad de Negociación

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**REGULAR**

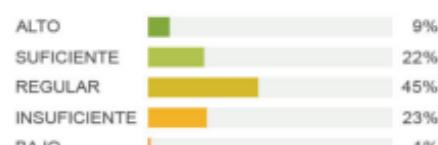
Habilidades de Comunicación

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.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL**INSUFICIENTE**

Autodisciplina

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



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

30 de septiembre de 2019



PROFESIONALES

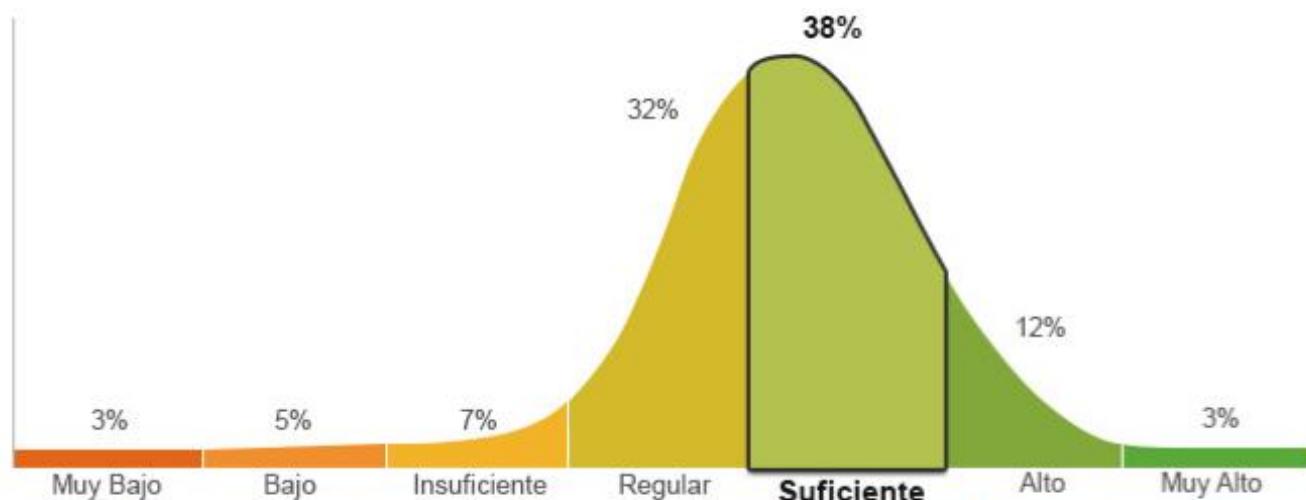
Comprometidos con su crecimiento

Índice de confianza, honestidad y prueba de valores



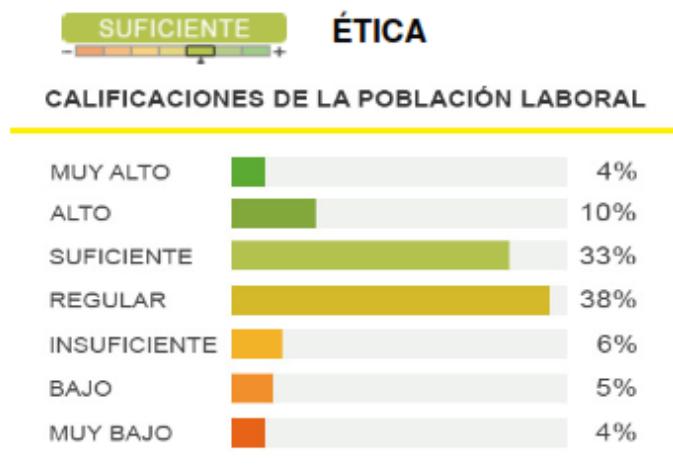
Se puede confiar en él debido a que considera que la honestidad es necesaria para tener un adecuado desenvolvimiento laboral, puede ser un empleado leal comprometido con su trabajo, así como con su ética laboral.

Calificaciones de la población laboral



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 15 AÑOS Y MÁS (PEA 44.80% A NOV.2018)

Posee un grado de honestidad suficiente puesto que cumplirá con gran facilidad las reglas que impone la empresa, ya que considera que es necesario cumplir con los deberes, respetar la autoridad y mantener el orden social.



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 15 AÑOS Y MÁS (PEA 44.80% A NOV.2018)

Posee un grado suficiente de ética debido a que se basa en la reciprocidad de los valores internamente percibidos y apreciados, que ha ido fortaleciendo a través del desarrollo profesional.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

30 de septiembre de 2019



PROFESIONALES

Comprometidos con su crecimiento

Perfil de Honestidad

Le es fácil llevar a cabo una actitud honesta, puesto que sabe y está consciente de que es la mejor manera para lograr una relación laboral exitosa, es por esto que está dispuesto a no seguir lo que dicen sus instintos o la presión social que pueden llegar a ejercer en él, ya que toma en consideración la voluntad de la sociedad pero reflejada en la ley, respeta las reglas y no las cuestiona con el fin de que se mantenga el orden social y laboral.

Perfil de Ética

La ética que presenta es suficiente puesto que toma en cuenta el intercambio que se realiza entre las profesiones, ya que se obtiene una mayor ventaja cuando se tiene el conocimiento de las virtudes de su propia profesión y de las otras, por lo que se esfuerza en tratar de manera equitativa a sus compañeros de trabajo, para poder tomar las acciones de manera correcta y que se beneficie la empresa.

Perfil de Valores

Se conmueve cuando alguien pasa por algún mal momento, le da herramientas para que pueda afrontar su situación y lo motiva a superarse. Es una persona llena de energía y usa su fuerza con propósitos creativos que van más allá de lo que todos hacen. 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. Respeta las reglas de la sociedad y al mismo tiempo protege su libertad y la de los otros, reflexiona y razona para decidir qué hacer y que consecuencia tendrá, ya que la libertad consiste en esa capacidad de elección. Le importa el bienestar de su familia, por lo que da apoyo, cariño y protección, y se esfuerza por que exista el respeto y autonomía para cada miembro de la familia. En cuanto a responsabilidad, realiza las funciones que le son asignadas, aunque a veces con un ligero retraso, dependiendo de las circunstancias. Se enfoca en las acciones para mantenerse firme de acuerdo a lo que quiere, sin embargo en ocasiones flaquea antes las dificultades, pero después retoma su objetivo. Le interesa adquirir conocimiento principalmente de las escuelas, ya que se rige bajo un sistema en el cual le dicen que debe aprender y esto se le facilita. Le da una importancia regular a la riqueza, ya que encuentra un equilibrio entre las cosas que puede obtener mediante el dinero, y lo que se obtiene por otros medios. 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 actúe como prefiera. Esta dispuesto a ser amable y afectuoso con los otros, ya que considera la amistad una parte importante de la vida. Es objetivo al momento de saber lo que corresponde y merece cada quien, ya que tiene claro que la justicia es el resultado de lo que uno mismo busca en la vida. Se exaspera con facilidad por que las cosas no resultan, o cae en el extremo de no hacer nada, esperando que todo le caiga de alguna manera. Muestra poco interés por el poder, prefiere que se le diga que hacer, y por lo mismo le cuesta tomar decisiones.

Escala de Valores

Solidaridad

Esfuerzo

Respeto

Libertad

Familia

Responsabilidad

Perseverancia

Educación

Riqueza

Tolerancia

Amistad

Justicia

Paciencia

Poder

Referencias:

Alto

Regular

Bajo