



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

NOMBRE DEL CANDIDATO: Juan Carlos Vázquez Gutiérrez

El día miércoles 15 de agosto 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 107 puntos encontrándose dentro del promedio, sin embargo, es indispensable mencionar que en el aspecto de “Información” el candidato muestra una evaluación destacada y esto podría ser beneficioso ya que este aspecto beneficiará demasiado a las actividades que desarrollaría en el puesto de vendedor; se le facilitará retener la información y conocimientos necesarios para poder resolver eficientemente las incidencias que puedan llegar a ocurrir y brindar una muy buena atención.

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



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

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 la empatía que posee, la tolerancia al rechazo, la capacidad de negociación y la orientación hacia resultados. 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 responsabilidad lo cual indica que llevará a cabo las tareas encomendadas por conciencia propia.
- El candidato cuenta con la educación requerida para evitar cualquier incidencia con el personal, adaptarse y aportar a un mejor ambiente laboral.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

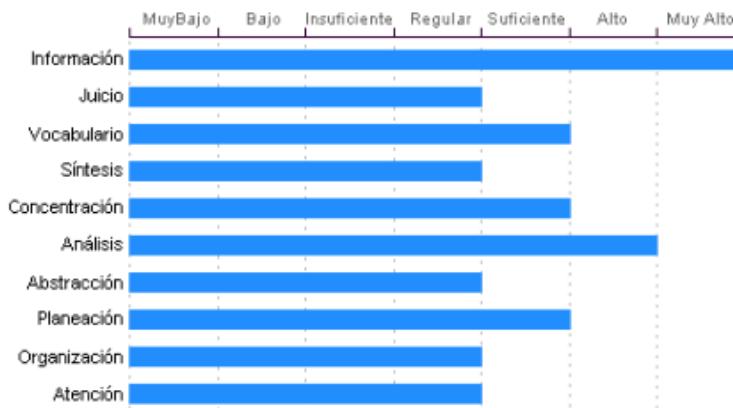
15 de agosto de 2019

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 **Juan Carlos Vázquez Gutiérrez** 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



MUY ALTO **Información**

Juan Carlos Vazquez Gutierrez Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel Muy Alto. También cuenta con memoria a largo plazo en nivel Muy Alto en comparación con el resto de la gente.

ALTO **Análisis**

Sentido común Alto, la habilidad de Juan Carlos Vazquez Gutierrez en el desglose de la información para llegar a las causas de un problema está en un nivel Alto.

SUFICIENTE **Concentración:**

Adquiere rendimiento Suficiente en el manejo de números y es susceptible de distraerse cuando elabora procesos mentales. Los razonamientos y manejo de aspectos cuantitativos de Juan Carlos Vazquez Gutierrez son de nivel Suficiente.

SUFICIENTE **Planeación**

Juan Carlos Vazquez Gutierrez cuenta con un nivel Suficiente de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es Suficiente.

SUFICIENTE **Vocabulario**

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



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

REGULAR

Abstracción

Habilidad para razonar, abstraer, generalizar y pensar en forma organizada en nivel Regular. Juan Carlos Vazquez Gutierrez 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.

REGULAR

Atención

El nivel de la capacidad de deducción de Juan Carlos Vazquez Gutierrez es Regular. Puede atender y concentrarse a un estímulo sin distraerse en un nivel Regular en comparación con la generalidad de las personas.

REGULAR

Juicio

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.

REGULAR

Organización

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

REGULAR

Síntesis

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

Test de habilidades de Ventas

65%

REGULAR

DESCRIPCION DE PERFIL

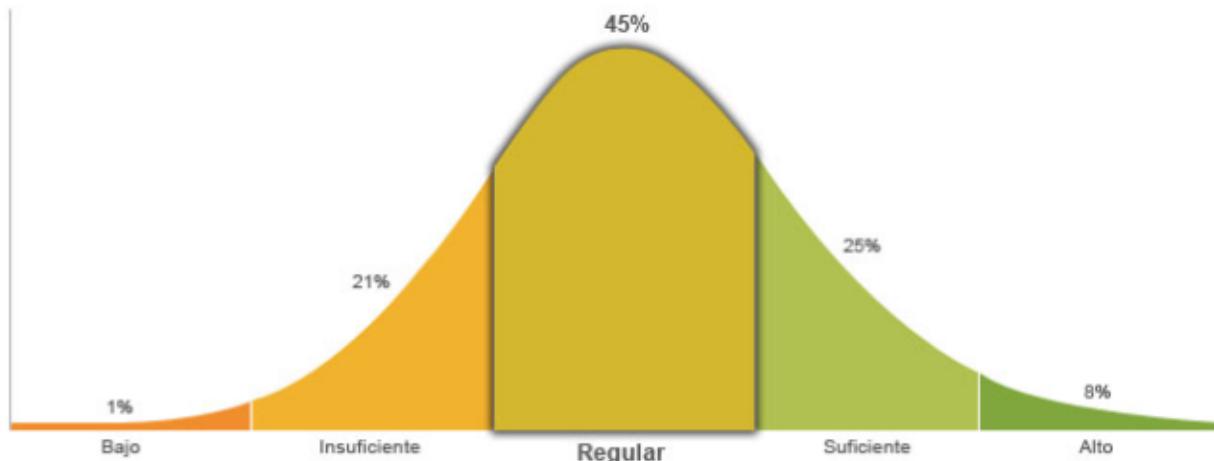
Este candidato cuenta con habilidades de ventas aceptables, puede desempeñarse con supervisión baja a moderada en un ambiente de ventas tales como call centers, ventas al detalle o ventas técnicas que no involucren un alto grado de toma de decisiones.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

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 Juan Carlos Vazquez Gutierrez

SUFICIENTE

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

ALTO		15%
SUFICIENTE		38%
REGULAR		36%
INSUFICIENTE		10%
BAJO		1%

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



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

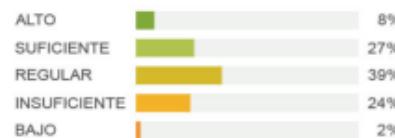
15 de agosto de 2019

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



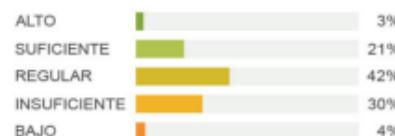
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

SUFICIENTE

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



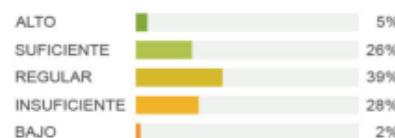
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

REGULAR

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



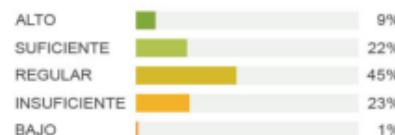
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

REGULAR

Autodisciplina

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



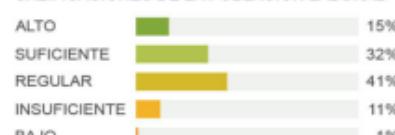
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

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



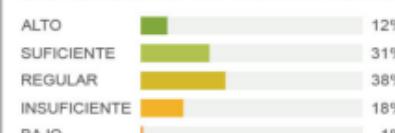
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

INSUFICIENTE

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



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



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

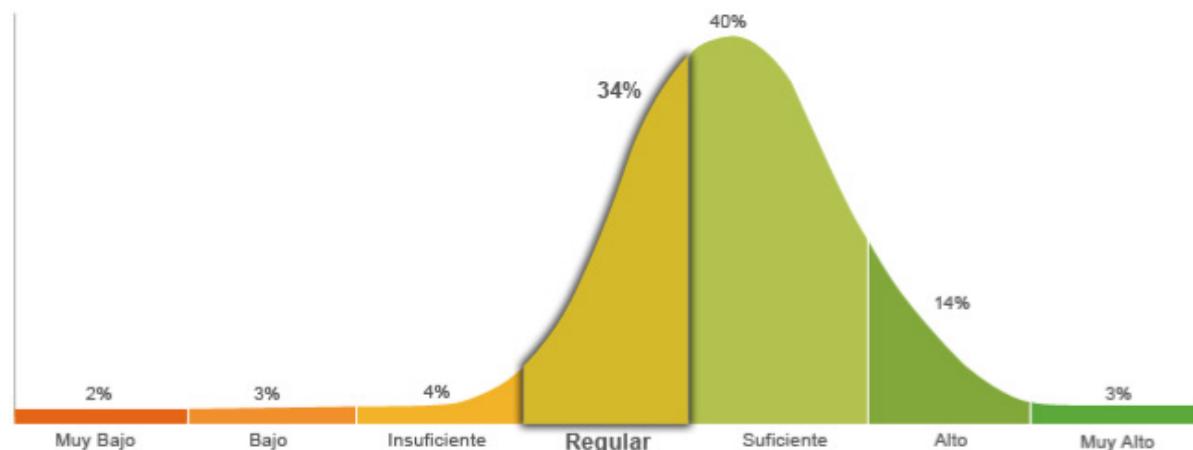
Índice de Confianza, Honestidad, Ética y Valores



NIVEL DE CONFIANZA

El nivel de confianza que muestra varía de acuerdo al entorno en el que se desarrolle, puesto que la honestidad es un valor importante para él, pero no ha logrado hacerlo propio.

Calificaciones de la población laboral



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



HONESTIDAD

CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL

MUY ALTO	4%
ALTO	17%
SUFICIENTE	48%
REGULAR	24%
INSUFICIENTE	3%
BAJO	2%
MUY BAJO	2%

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



ÉTICA

CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL

MUY ALTO	2%
ALTO	11%
SUFICIENTE	32%
REGULAR	45%
INSUFICIENTE	5%
BAJO	3%
MUY BAJO	2%

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

Tiene un grado de honestidad regular ya que es capaz de actuar con el fin de agradar a los demás como compañeros de trabajo y superiores, constantemente busca la aprobación por lo que toma en cuenta las opiniones y necesidades del otro.

Muestra un nivel regular de ética ya que está convencido que es necesario tener un compromiso con la profesión que se ha elegido, para poder tener una convivencia satisfactoria con la sociedad.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

15 de agosto de 2019

Perfil de Honestidad

Actúa de forma regularmente honesta debido a que le interesa mucho la opinión de los otros, por lo cual constantemente sus acciones se verán influidas por el círculo social más cercano al que pertenezca con el fin de ser aprobado, no diferencia si actúa por su propia responsabilidad o por simple inercia de seguir a los demás, la reciprocidad adquiere gran importancia para él, por lo que si siente que la empresa hace algo por él, se sentirá comprometido a seguir sus reglas de manera honesta.

Perfil de Ética

Se caracteriza por tener una actitud honrada ante la toma de decisiones, porque considera que lo más correcto e ideal es la obediencia a la norma, no por un miedo al castigo, sino porque sus valores le permiten lograr un compromiso con la sociedad, reflejando las virtudes y ventajas que su profesión le otorga; debido a que es responsable en sus actividades, busca seguir desarrollándose.

Perfil de Valores

Es una persona llena de energía y usa su fuerza con propósitos creativos que van más allá de lo que todos hacen. Tiene un alto sentido de responsabilidad, se enfoca en cumplir las funciones en el tiempo establecido. 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. 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. 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. 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. 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. Tiene la capacidad de esperar con calma a que algo llegue y se produzcan los resultados esperados. 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. Muestra respeto por las personas en la medida que se siente que es tratado, por lo general le gusta tener un ambiente tranquilo y sin discusiones. 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. Renuncia a la hostilidad y el egoísmo, y tiene adecuadas relaciones sociales, sin embargo, no está interesado en profundizar esas relaciones. Limita la riqueza a los bienes materiales, por lo que minimiza su valor, y está consciente de que hay cosas más importantes. Muestra poco interés por el poder, prefiere que se le diga que hacer, y por lo mismo le cuesta tomar decisiones.

Escala de Valores