



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÉTRICAS

14 de marzo de 2019

NOMBRE DEL CANDIDATO: Jonathan Contreras Castillo

El día martes 12 de marzo 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 95 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 aportara demasiado a las actividades que desarrollaría en el puesto de vendedor; ya que cuenta con conocimientos bastos respecto a las nuevas tecnologías que le facilitará lograr la venta con el cliente y alcanzar las metas que le soliciten.

Es importante mencionar que la capacidad de "Juicio y Análisis" también resultó sobresaliente, con ellas puede ofrecer propuestas viables de resolución por medio de las capacidades que tiene. Se debe recordar que, en caso de ser el candidato seleccionado, esto podrá aplicarlo en las funciones que va a desempeñar.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

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 orientación a resultados, habilidades de comunicación y autodisciplina. 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 para completar la venta, tiene buen alcance de metas, pero requiere que se las vayan indicando para enfocarse en la cantidad a alcanzar y así 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:

- Cuenta con educación para evitar cualquier incidencia con el personal, adaptarse y aportar a un mejor ambiente laboral.
- 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.

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.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

En conclusión y basándonos en el análisis de las pruebas realizadas se considera que **Jonathan Contreras Castillo** 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



Información

Jonathan Contreras Castillo Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel **Alto**. También cuenta con memoria a largo plazo en nivel **Alto** en comparación con el resto de la gente.



Análisis

Sentido común **Suficiente**, la habilidad de Jonathan Contreras Castillo en el desglose de la información para llegar a las causas de un problema está en un nivel **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**.



Abstracción

Habilidad para razonar, abstraer, generalizar y pensar en forma organizada en nivel **Regular**. Jonathan



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

Contreras Castillo 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.



Organización

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



Planeación

Jonathan Contreras Castillo cuenta con un nivel **Regular** de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es **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**.



Atención

El nivel de la capacidad de deducción de Jonathan Contreras Castillo es **Insuficiente**. Puede atender y concentrarse a un estímulo sin distraerse en un nivel **Regular** en comparación con la generalidad de las personas.



Concentración:

Adquiere rendimiento **Insuficiente** en el manejo de números y es susceptible de distraerse cuando elabora procesos mentales. Los razonamientos y manejo de aspectos cuantitativos de Jonathan Contreras Castillo son de nivel **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.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

Test de Habilidades de Ventas

Descripción de Perfil

Este candidato muestra habilidades de venta inferiores al promedio, podrá desempeñarse en un área de ventas donde el ambiente no sea tan demandante o siempre y cuando tuviera alta supervisión durante un tiempo aceptable mientras logra desarrollar por completo características que lo lleven al menos, a estar con habilidades de venta promedio.



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

Detalle de Perfil

Su interés por el proceso de ventas es inferior en comparación con los vendedores promedio, es decir, cuenta con capacidades que le ayudaran a realizar la venta, pero no es un área de su agrado. Su control personal para el proceso de ventas es bajo, ya que necesita un superior que le esté indicando las metas y cuáles son los pasos a seguir. Algunas veces no sabe cómo manejar las negativas de las personas, se centra mucho en qué fue lo que hizo mal y esto no le permite avanzar. Las metas que se auto-impone este vendedor son bajas para poder alcanzarlas, no se exige mucho de sí ya que las ventas no es algo que le apasione, tiene potencial pero requerirá de un alto grado de supervisión. Tiene dificultades para entender los problemas del público al que se dirige, por lo tanto las ventajas que da de su producto convencen medianamente. Se le dificulta expresar sus ideas y pueden resultar confusas para su contraparte, en algunas ocasiones puede ser porque no entendió lo que le dijeron. Tiende a utilizar el mismo proceso de negociación con todos los clientes sin darse cuenta de las diferencias que existen entre cada uno de ellos, este le facilita lograr ventar a corto plazo.



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

Habilidades comerciales de Jonathan Contreras Castillo



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.



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.



Autodisciplina

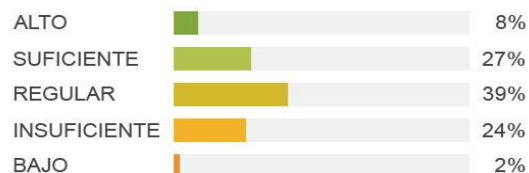
Ser capaz de perseguir sus objetivos con poca o nula supervisión, tener la habilidad de dirigirse a sí mismo y poder establecer sus propios mecanismos de control y parámetros de seguimiento.



Tolerancia al Rechazo

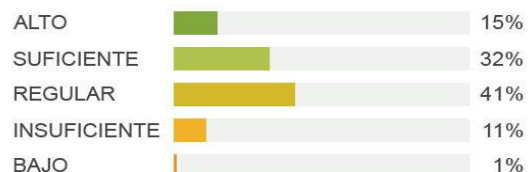
Poder soportar un "NO" y que esto no influya en seguir buscando el cumplir con la meta de ventas, mientras más "NO" se reciban más cerca se está de conseguir un "SI", no tenerle miedo al "NO" sino motivarse con este para en la siguiente interacción conseguir un SI.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



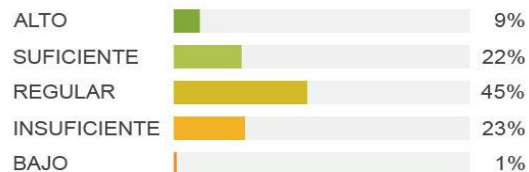
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



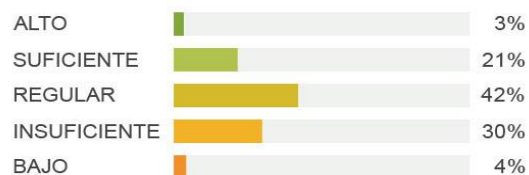
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

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

14 de marzo de 2019

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.

INSUFICIENTE

Empatía

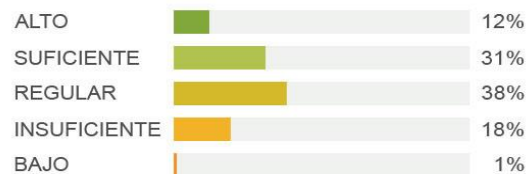
Capacidad de ponerse en el lugar de su contraparte, poder entender y ver las situaciones desde el punto de vista del comprador, entender sus necesidades y adaptar el producto o servicio a estas.

REGULAR

Capacidad de Negociación

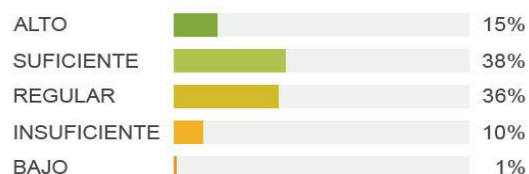
Capacidad de llegar a acuerdos con los demás, habilidad para perseguir un objetivo y "convencer" a las personas de llevarlo a cabo. Lograr acuerdos entre las partes y hacer que se sientan bien con estos.

CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



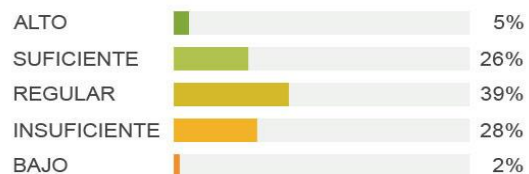
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

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)

Índice de Confianza, Honestidad, Ética y Valores

SUFICIENTE

Nivel de confianza

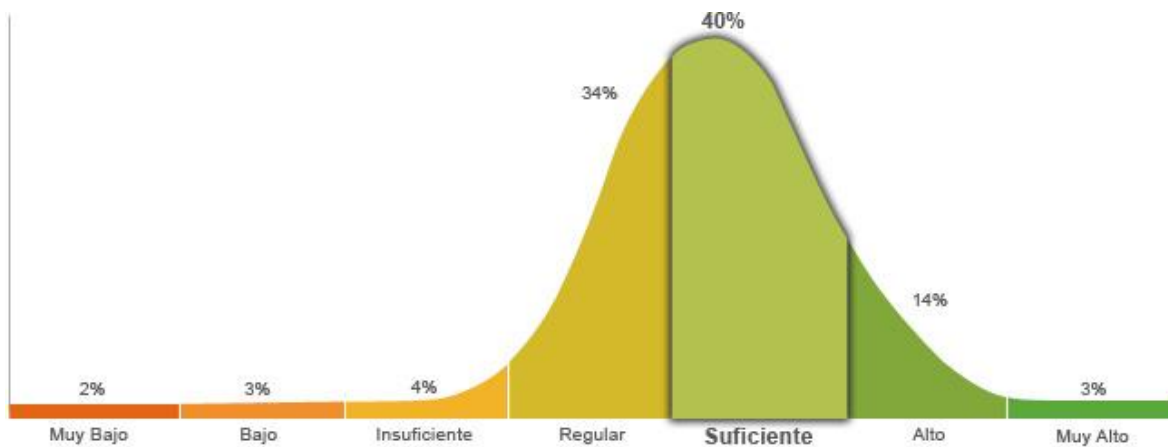
Se puede confiar en él debido a que considera que la honestidad es necesaria para tener un adecuado desenvolvimiento laboral, puede ser un empleado leal comprometido con su trabajo, así como con su ética laboral.

[Calificaciones de la población laboral](#)



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

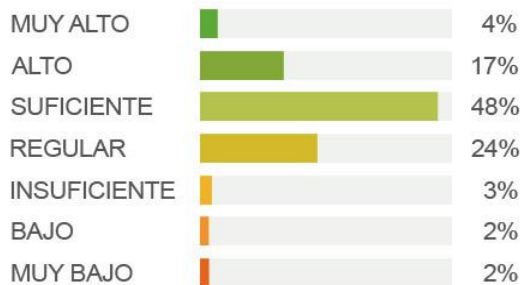
14 de marzo de 2019



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

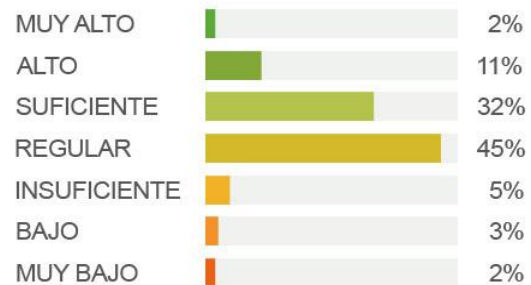


CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL



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

CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL



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

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.

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

14 de marzo de 2019

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

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

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. Tiene un alto sentido de responsabilidad, se 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. 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. 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. Tiene la capacidad de esperar con calma a que algo llegue y se produzcan los resultados esperados. Esta dispuesto a ser amable y afectuoso con los otros, ya que considera la amistad una parte importante de la vida. Le da una importancia regular a la riqueza, ya que encuentra un equilibrio entre las cosas que puede obtener mediante el dinero,

Escala de Valores

Familia	Referencias:
Educación	
Responsabilidad	
Respeto	
Perseverancia	Alto
Libertad	Regular
Paciencia	Bajo
Amistad	
Riqueza	
Justicia	
Esfuerzo	
Tolerancia	
Poder	
Solidaridad	



REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

14 de marzo de 2019

y lo que se obtiene por otros medios. 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. 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. 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. Utiliza el poder responsablemente sin abusar de los beneficios que éste le otorgue, ya que sabe que tiene la oportunidad de actuar de determinado modo, según lo que elija. Su principal interés es cubrir sus necesidades, por lo que solo ayuda a los demás si él tendrá algún beneficio.
