



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÉTRICAS

5 de febrero de 2019

**NOMBRE DEL CANDIDATO:** Jonathan Segundo Álvarez

El día viernes 1 de febrero 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 96 puntos encontrándose dentro del promedio, sin embargo, es indispensable mencionar que en el aspecto de "Juicio" 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 se le facilitará la resolución de problemas y atenderá eficientemente las incidencias que puedan llegar a ocurrir.

Es importante mencionar que la capacidad de "información y análisis" también resultó sobresaliente, con ellas puede ofrecer propuestas viables de resolución por medio de los conocimientos que tiene. Se debe recordar que, en caso de ser el candidato seleccionado, esto



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

5 de febrero de 2019

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 orientación a resultados, autodisciplina y capacidad de negociación. 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:

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



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

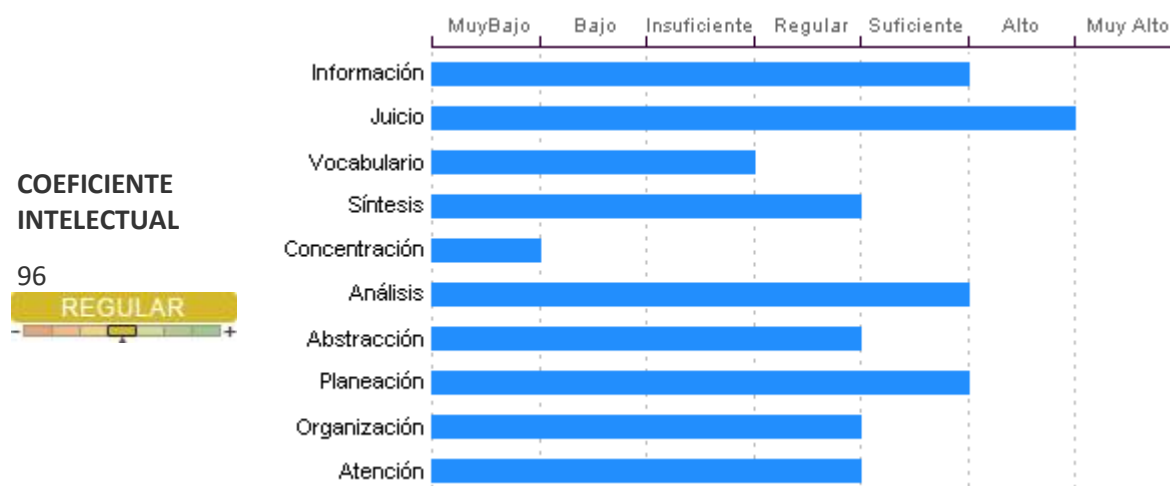
5 de febrero de 2019

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 **Jonathan Segundo Álvarez** 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



**Juicio**

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



**Análisis**

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



**Información**

Jonathan Segundo alvarez Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel **Suficiente**. También cuenta



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

5 de febrero de 2019

con memoria a largo plazo en nivel **Suficiente** en comparación con el resto de la gente.



### Planeación

Jonathan Segundo alvarez cuenta con un nivel **Suficiente** de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es **Suficiente**.



### Abstracción

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



### Atención

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



### Organización

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



### Síntesis

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



### Vocabulario

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



### Concentración:

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 Jonathan Segundo alvarez son de nivel **Muy Bajo**.



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

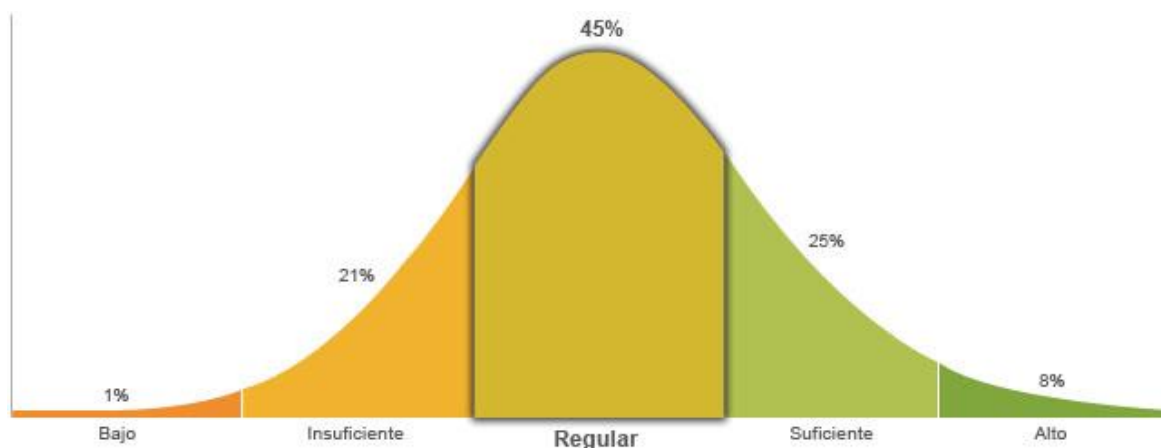
5 de febrero de 2019

### Descripción de Perfil

73%



Este candidato cuenta con habilidades de ventas aceptables, puede desempeñarse con supervisión baja a moderada en un ambiente de ventas tales como call center, 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 Jonathan Segundo alvarez



## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

5 de febrero 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.



### 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.



### 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.



### Tolerancia al Rechazo

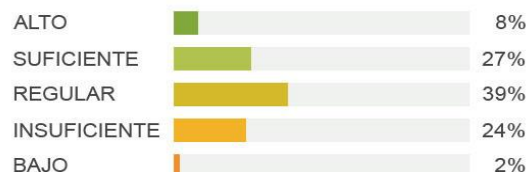
Poder soportar un "NO" y que esto no influya en seguir buscando el cumplir con la meta de ventas, mientras más "NO" se reciban más cerca se está de conseguir un "SI", no tenerle miedo al "NO" sino motivarse con este para en la siguiente interacción conseguir un SI.



### Habilidades de Comunicación

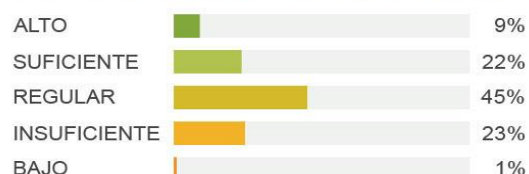
Habilidad de interactuar con las personas y convertir esta interacción en una experiencia agradable, tener facilidad para transmitir y entender mensajes, para comunicar de la manera más eficiente las características del producto o servicio en cuestión, poder comunicarse con soltura y tener las habilidades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

#### CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



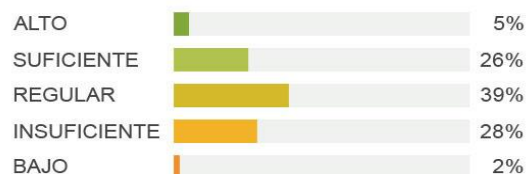
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

#### CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



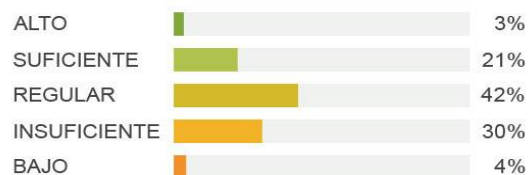
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

#### CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



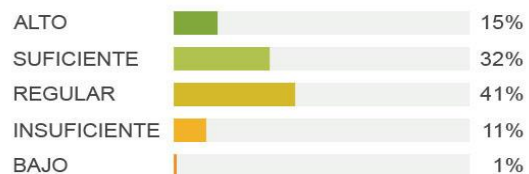
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS (PEA 59.73% A ENE.2015)

#### 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

5 de febrero de 2019



### Gusto por la Venta

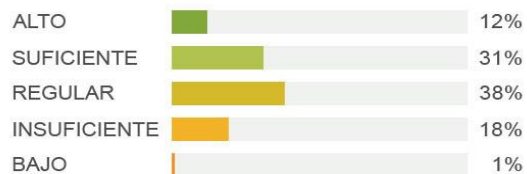
Muestra afinidad al área de ventas, significa que la persona gusta por vender y busca ponerse en situaciones en donde debe convencer a otras personas de sus ideas, productos o de que realicen determinadas actividades, esta característica define que tan contenta estará la persona con su trabajo, mientras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



### Empatía

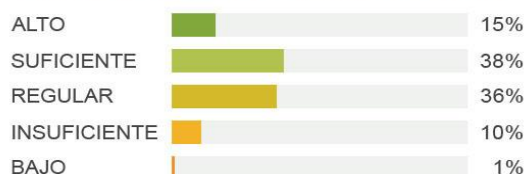
Capacidad de ponerse en el lugar de su contraparte, poder entender y ver las situaciones desde el punto de vista del comprador, entender sus necesidades y adaptar el producto o servicio a estas.

#### CALIFICACIONES DE LA POBLACIÓN LABORAL



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)

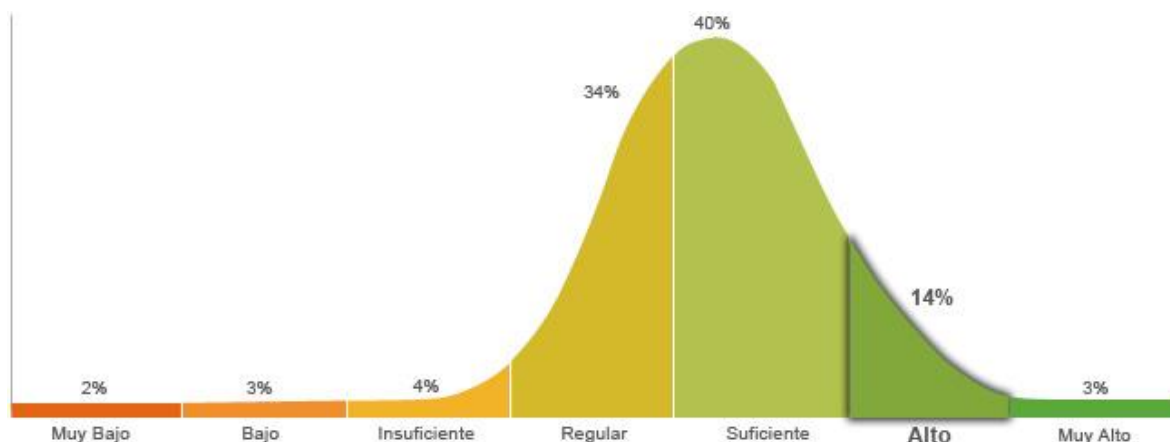
## Índice de Confianza, Honestidad, Ética y Valores



### 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)



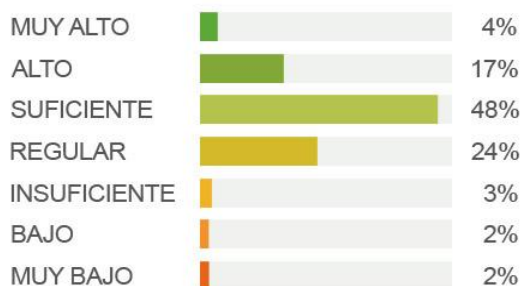


## REPORTE DE PRUEBAS PSICOMÈTRICAS

5 de febrero de 2019

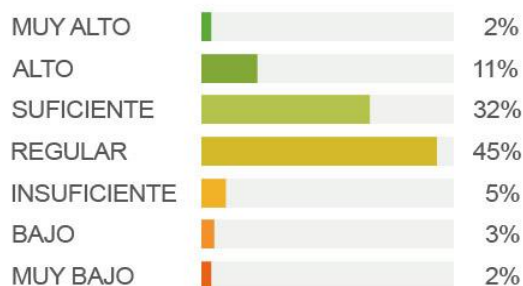


### CALIFICACIONES POBLACIÓN LABORAL



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.

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.

### 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

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

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. Tiene un alto sentido de responsabilidad, se enfoca en cumplir las funciones en el tiempo establecido. 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. 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. 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. Tiene la capacidad de esperar con calma a que algo llegue y se produzcan los resultados esperados. 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. 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. 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. Su principal interés es cubrir sus necesidades, por lo que solo ayuda a los demás si él tendrá algún beneficio. Considera que es mejor no enfrentarse ante las limitaciones impuestas, inclusive, aunque no haga daño a nadie, prefiere seguir lo que le dicen. 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.

## Escala de Valores

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