

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXX

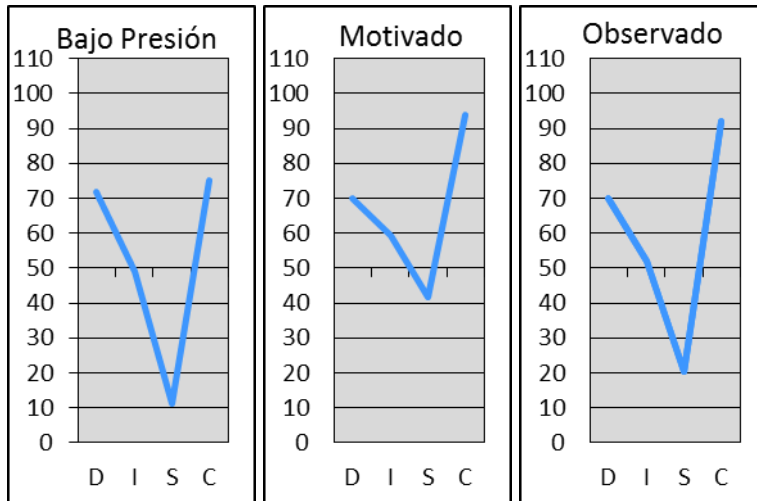
Edad: XXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

ESTILO GERENCIAL



iv) 64 C/S Intenso: -Esta persona estará consciente en evitar riesgos y problemas. Es una persona que muestra preocupación por las consecuencias de una acción. Tenderá a buscar significados ocultos y mostrará permanentemente el estado de alerta hacia la calidad de los resultados. Siendo una persona sumamente activa e involucrada en diferentes actividades, además de que busca obtener resultados de alta calidad en todas sus actividades, puede ocasionar que esta persona se muestre siempre bajo un estado de tensión. En general, esta persona se sentirá intranquila mientras no tenga una confirmación de que sus decisiones han sido las correctas.

iv) 61 D/S Intenso: -Responde a retos y metas altas de manera rápida. Muestra movilidad, velocidad y flexibilidad en sus enfoques. Intenta y corrige si es necesario con tal de acercarse a las metas fijadas. Es un iniciador versátil que responde rápidamente a la competencia. Esta persona se orienta a manejar muchos asuntos a la vez alineándolos en lo básicos los resultados esperados y coordinándolos, aunque de manera superficial. Muestra un gran sentido de urgencia en iniciar y terminar actividades preguntándose y contestándose siempre: "¿Qué sigue para poder llegar a la meta antes que los demás?"

ii) 38 I/S Bajo: -Esta persona muestra una moderada preferencia por la gente, por lo que puede mostrarse objetivo, racional, lógico y discreto en su trato con la gente. Es una persona muy dinámica y versátil que tiene una gran flexibilidad en sus enfoques y mucha movilidad para el logro de metas y objetivos.

i) 26 C/I Medio: -Es una persona que tiene orientación a normas y sistemas en todas sus actividades. Asimismo, muestra interés en aspectos de servicio y atención a la gente, pero sin descuidar la precisión y atención a detalles. Es seria, reservada y diplomática en su trato.

i) 23 D/I Medio: -Tiende a preferir los resultados de cosas, números o ideas sobre satisfacer los sentimientos de la gente. Se sentirá retado por problemas y dificultades, pero no hará demasiado énfasis en competir hasta las últimas consecuencias. Estará dispuesto a ceder en algunos puntos de vista.

a) D=C Perfeccionismo: Ya que esta persona busca una igualdad entre la fuerza para obtener resultados y la calidad de los mismos, frecuentemente es visto como un perfeccionista. No busca "una respuesta" sino que busca encontrar la "mejor respuesta". Sin embargo, esto podría indicar que tiene dificultad para tomar la mayoría de sus decisiones. Los signos externos de esta situación son; la tensión y la vacilación.

En situaciones o ambientes más relajados esta persona tenderá a incrementar su acercamiento con la gente, a profundizar más en los asuntos que atienda, y a actuar con mayor apego a las normas.

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

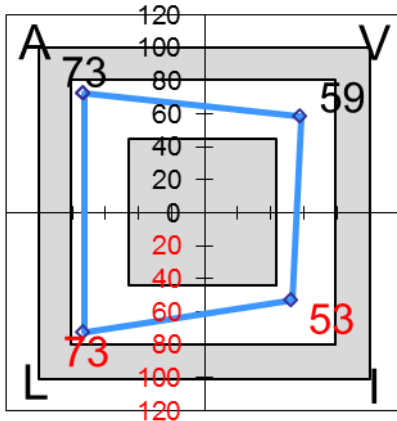
Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

PREFERENCIA DE PENSAMIENTO



"De acuerdo con la amplitud del cuadrado formado por las 4 letras (A, L, I, y V), las personas muestran más interés y facilidad para resolver asuntos que van de lo concreto e inmediato, a lo abstracto y de largo plazo.

Mientras menor sea la amplitud del cuadrado, la persona buscará enfocarse en resolver asuntos más concretos que respondan a la situación actual (prácticos).

En cambio, cuando el cuadrado es muy amplio, la persona se sentirá más atraída por atender cosas más abstractas y para una situación dada en un futuro más o menos lejano (teóricos).

Desde luego, hay niveles que hemos definido como CONCRETO, CONCRETO-FUNCIONAL, FUNCIONAL, FUNCIONAL-ABSTRACTO, y ABSTRACTO. No hay uno mejor que otro; cada uno tiene la capacidad de dar respuestas a diferentes aspectos de la realidad."

En este caso:

Esta persona tiene una preferencia de pensamiento izquierdo (predominantemente usa el pensamiento lógico (L) y analítico (A)) para resolver problemas. Se le facilita desempeñarse en puestos o posiciones de control. Es muy racional. Suele ser metódico y consistente en sus actividades cotidianas y prefiere trabajar con datos, números y procesos. Rigiéndose por el deber ser no duda en aplicar normas, leyes o políticas cuando se enfrenta a una situación determinada.

Por tener una preferencia de pensamiento FUNCIONAL, esta persona se sentirá atraída por realizar implementaciones de ideas y proyectos para el presente.

Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXX

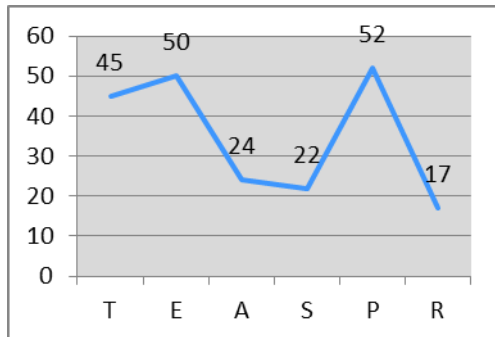
Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

INTERESES



"Los intereses también son los motivadores de una persona, es decir, son aquello por lo que una persona se mueve más rápidamente hacia sus objetivos y sus metas. Los intereses satisfacen más hondamente a la persona cuando los consigue.

Dada la naturaleza de la prueba siempre habrá intereses bajos. Aquellos que salen en este rango, no significa que carezcan de importancia para la persona o que no estén bien desarrollados; simplemente indican que esas fuerzas guiadoras no están completamente activas en este momento.

Los valores bajos actúan como compensadores de los valores altos y nos indican el por qué de los valores altos."

52 Alto interés Político (P): Esta persona se siente fuertemente atraída por el status y el poder dentro de la sociedad y la organización. Le gusta tener gente bajo su responsabilidad y puestos desde los que pueda controlar e influenciar sobre las personas.

50 Alto interés Económico (E): Sentido de negocio y búsqueda de bienestar. Estas personas suelen tener un fuerte impulso hacia el dinero, las utilidades y la posición económica. Como ve el mundo que le rodea en términos monetarios, tiende a ser materialista y práctico. Tiene un fuerte deseo de ganancias y posee un sentido empresarial. Gusta de realizar compras y que los demás conozcan el valor de estas.

45 Alto interés Teórico (T): Búsqueda de la verdad. Estas personas tienen un interés dominante por la búsqueda del conocimiento, el estudio, y la información documentada. Pueden comportarse inquisitivos y calculadores ante situaciones y personas debido a que organizan su conocimiento profundizando con investigación, validando los datos para encontrar las soluciones y explicaciones más acertadas. Al ser a la vez estudiosos y creativos, son una excelente fuente de información y nuevas ideas.

24 Bajo interés Artístico (A): Lo práctico sobre lo estético. Esta persona suele ser práctica, pragmática y estar poco interesada en la belleza o el buen gusto. Juzgará los objetos por su funcionalidad, su utilidad o por los rendimientos financieros. En algunos medios, esta persona puede ser vista como fría y poco sofisticada.

22 Bajo interés Social (S): Enfoque frío y pragmático sobre las situaciones. En las circunstancias actuales, esta persona tiende a no preocuparse por los asuntos que involucran el bienestar de la gente. Parece como si pensara que cada uno tiene lo que se merece y no muestra mucha compasión por los demás. En situaciones difíciles, esta persona se inclinará por lo correcto por encima de sus sentimientos hacia los demás.

17 Bajo interés Regulatorio (R): Individualidad. Esta persona tiende a ser independiente en sus enfoques y querrá tomar decisiones sin seguir las costumbres o las normas establecidas. Interpretará las reglas según su conveniencia y encontrará argumentos para justificar sus acciones. Puede carecer de interés por el mundo estructurado corporativo.

Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

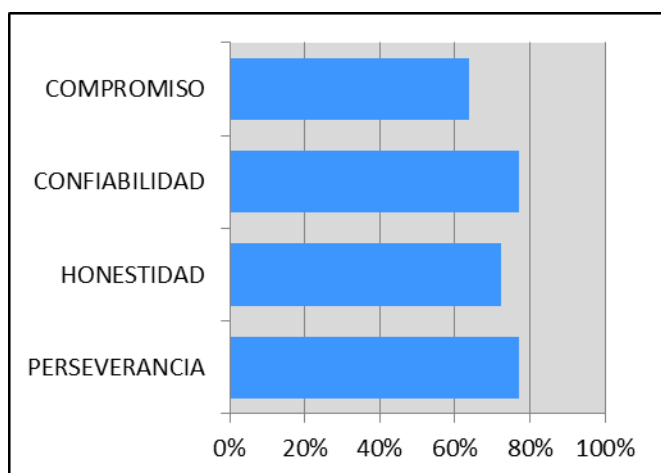
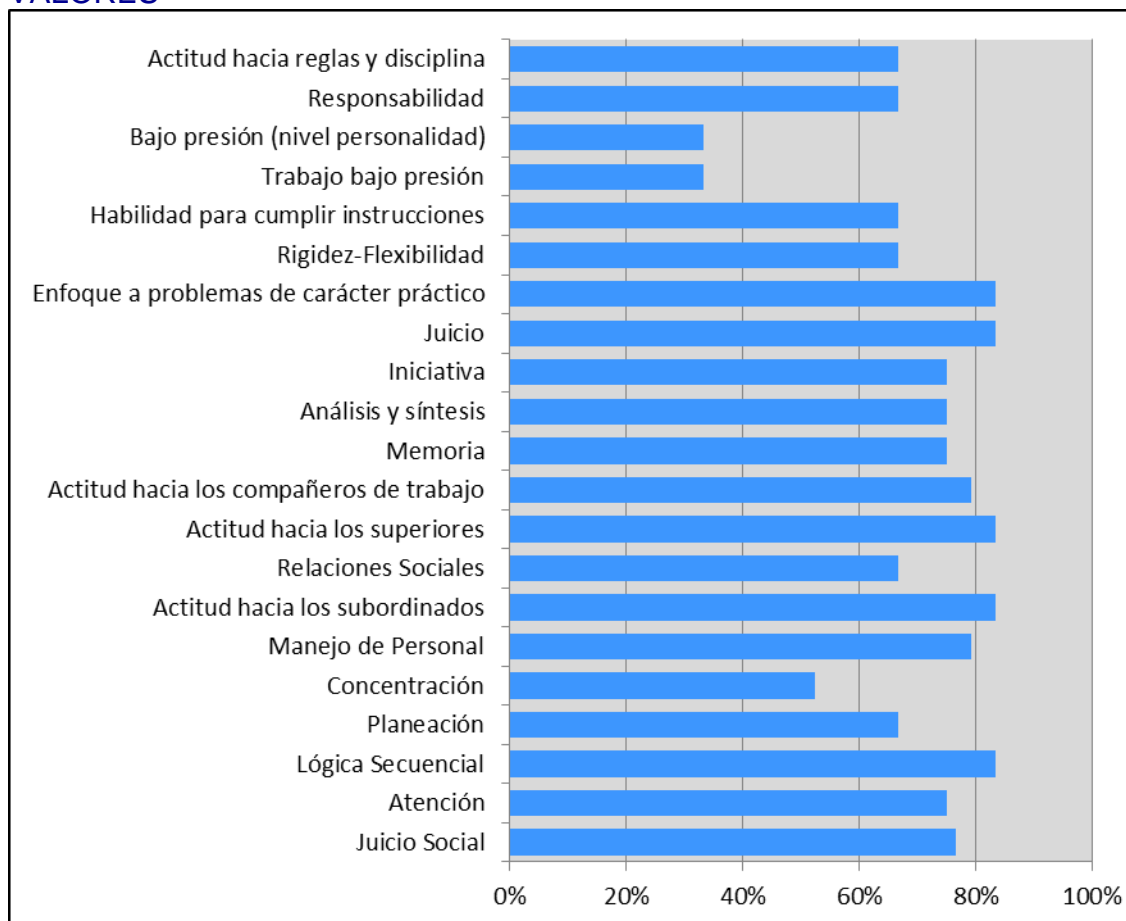
Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Banco de Capital Humano

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

VALORES



La prueba se respondió completamente.

Actitud: Muestra Equilibrio Anímico. Armonía con el mundo. No significa ser feliz sino influir positivamente. Muestra objetividad con respecto a su estado de ánimo.

Distorsión: Muestra muy poca distorsión con respecto a los valores sociales. Esto es, hay muy poca o nula confusión entre la valoración y la desvaloración. Manifiesta una muy buena capacidad para ver sin confusión los aspectos valorativos fundamentales de la sociedad.

Psicometría Orientada a Capacidades



Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

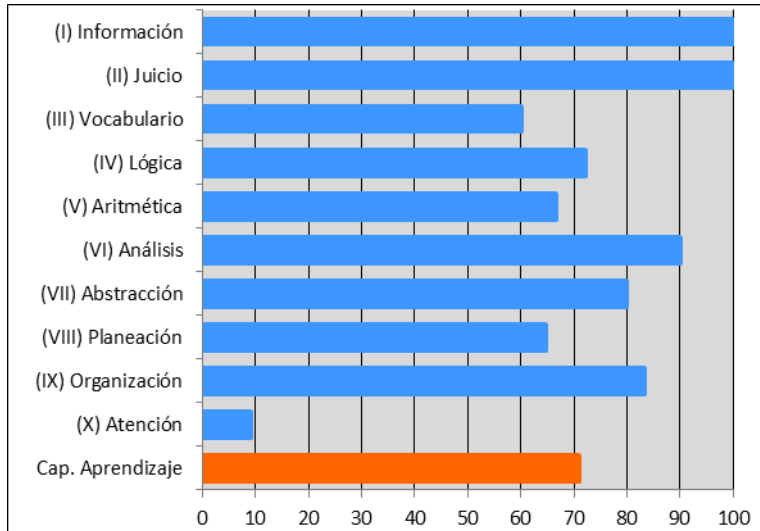
Edad: XXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

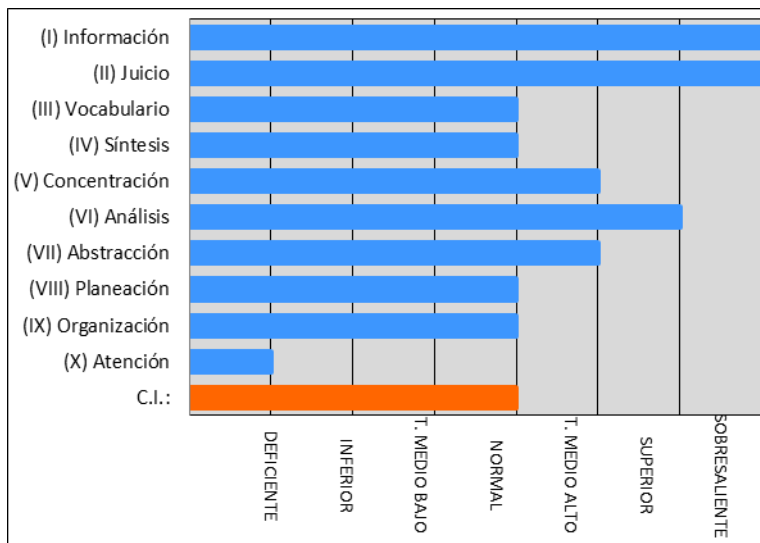
Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

INTELIGENCIA



En una escala de 100 esta persona tiene una capacidad de **71.01** para aprender de su experiencia. Eso indica la capacidad de incorporar nuevos elementos a su pensamiento.



El coeficiente intelectual de XXXXXXXXXXXXXXXX es **NORMAL**.

- (I) Información: Se le facilita recordar información adquirida con anterioridad, lo que le permite disponer de sus conocimientos teóricos cuando la situación lo demanda. Asocia fácilmente conocimientos para resolver cualquier problema o situación.
 - (II) Juicio: Tiene alta capacidad para aplicar su juicio y sentido común cuando se ve en la necesidad de resolver situaciones sin precedentes o enfrentarse a problemas que no demandan de conocimientos teóricos.
 - (III) Vocabulario: Puede comprender ideas y manejar conceptos con precisión. Nota las diferencias sutiles entre dos conceptos parecidos. Presenta buenas capacidades analítico-sintéticas.
 - (IV) Síntesis: Presenta una buena capacidad para abstraer lo esencial de un material con el fin de organizarlo con base en criterios lógicos de clasificación. Puede no necesitar guía u orientación.
 - (V) Concentración: Su habilidad numérica es adecuada y esto le permite manejar e interpretar información cuantitativa. Mantiene un buen nivel de desempeño cuando se enfrenta a problemas que incluyen elementos cuantitativos.
 - (VI) Análisis: Presenta un alto nivel de interés por su medio y esto le permite disponer de una gran variedad de elementos para hacer juicios sobre la veracidad o confiabilidad de cierta información.
 - (VII) Abstracción: Puede identificar o determinar los elementos relevantes de un problema y encontrar criterios para relacionar distintos conceptos debido a que presenta un buen nivel analítico-sintético.
 - (VIII) Planeación: Puede establecer un orden lógico para organizar ideas o materiales. En algunas ocasiones presta atención al detalle.
 - (IX) Organización: Es capaz de clasificar y organizar información con base a un criterio determinado de pertenencia.
 - (X) Atención: Le es muy difícil centrar su atención y concentrarse en tareas, aplicar normas y manejar símbolos.
- Coeficiente Intelectual: Su CI promedio le permite desempeñar puestos que requieren de procesos de análisis y del manejo de elementos que pueden ser tanto concretos como abstractos.

Psicometría Orientada a Capacidades



Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

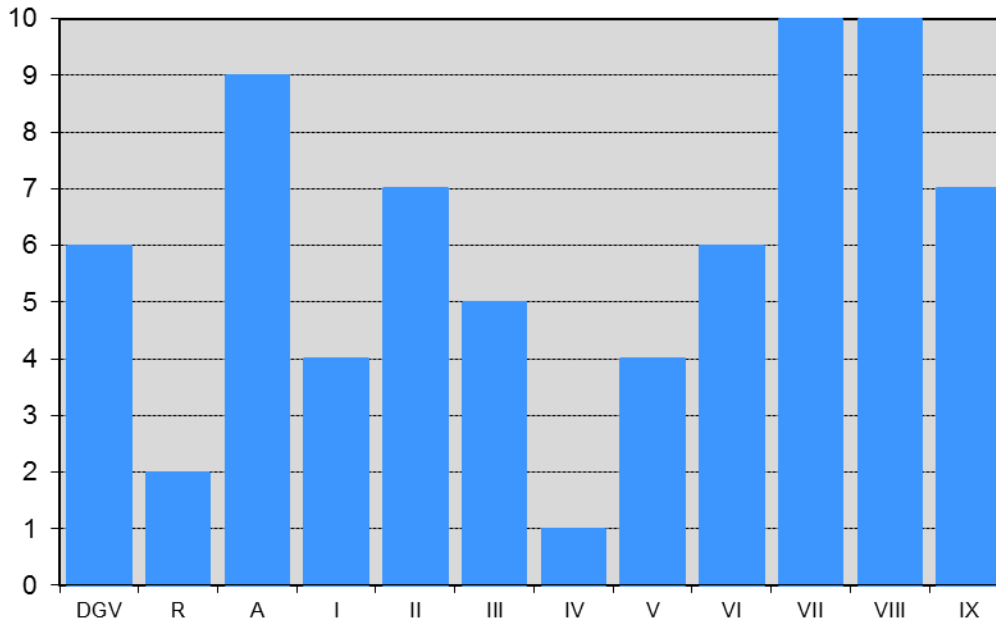
Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

CAPACIDAD DE VENTAS



DGV.- Disposición General para la Venta: posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra combatividad que le permite persuadir al cliente, pero al mismo tiempo, control de si misma, lo que le permite condescender cuando es necesario. En sí, cuenta con rasgos de personalidad acordes para las actividades comerciales.

R.- Receptividad: es una persona que no es empática con las demás, se limita a oír, no escucha ni comprende, le cuesta mucho trabajo adaptarse a personas y circunstancias nuevas, tiene poco control de si misma y poca tolerancia a la frustración.

A.- Agresividad: el índice de agresividad comercial por arriba del promedio señala a una persona sumamente activa y dinámica, que cuenta con gran capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas, orientada a ganar, a dominar, a persuadir, segura de sí misma, le gusta generar y correr riesgos.

I.- Comprensión: tiene la empatía y objetividad en sus relaciones humanas ligeramente por debajo del promedio, es ligeramente intuitiva e integradora.

II.- Adaptabilidad: su capacidad para adaptarse se encuentra ligeramente arriba del promedio, por lo que se adapta fácil y rápidamente a situaciones y personas, es flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación.

III.- Control de si mismo: se trata de una persona controlada, dueña de si misma, capaz de una buena administración de su potencial psicológico o físico, es una persona organizada y perseverante, hábil para ocultar sus sentimientos.

IV.- Tolerancia a la frustración: la persona parece muy poco tolerante a la frustración y en ocasiones no logra dejar de personalizar las situaciones en las que se ve implicada.

V.- Combatividad: esta persona no gusta de provocar conflictos y no siempre soporta adecuadamente los desacuerdos, su agresividad comercial está ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente.

VI.- Dominio: señala a una persona con voluntad de dominio, con deseos de ganar, de manipular, persuasiva y cautivadora, es dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía.

VII.- Seguridad: el índice de seguridad por arriba del promedio muestra a un individuo por demás seguro de si mismo, que gusta de situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a riesgos e incluso atreverse a buscarlos, siempre y cuando considere que éstos le traerán ganancias.

VIII.- Actividad: el índice de actividad por arriba del promedio muestra a una persona que gusta de actividades deportivas, que no soporta la pasividad física.

IX.- Sociabilidad: El índice de sociabilidad ligeramente mayor que el promedio, muestra a una persona extrovertida, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, sensible a las relaciones humanas y el cual normalmente prefiere estar acompañado que solo.

Psicometría Orientada a Capacidades



Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

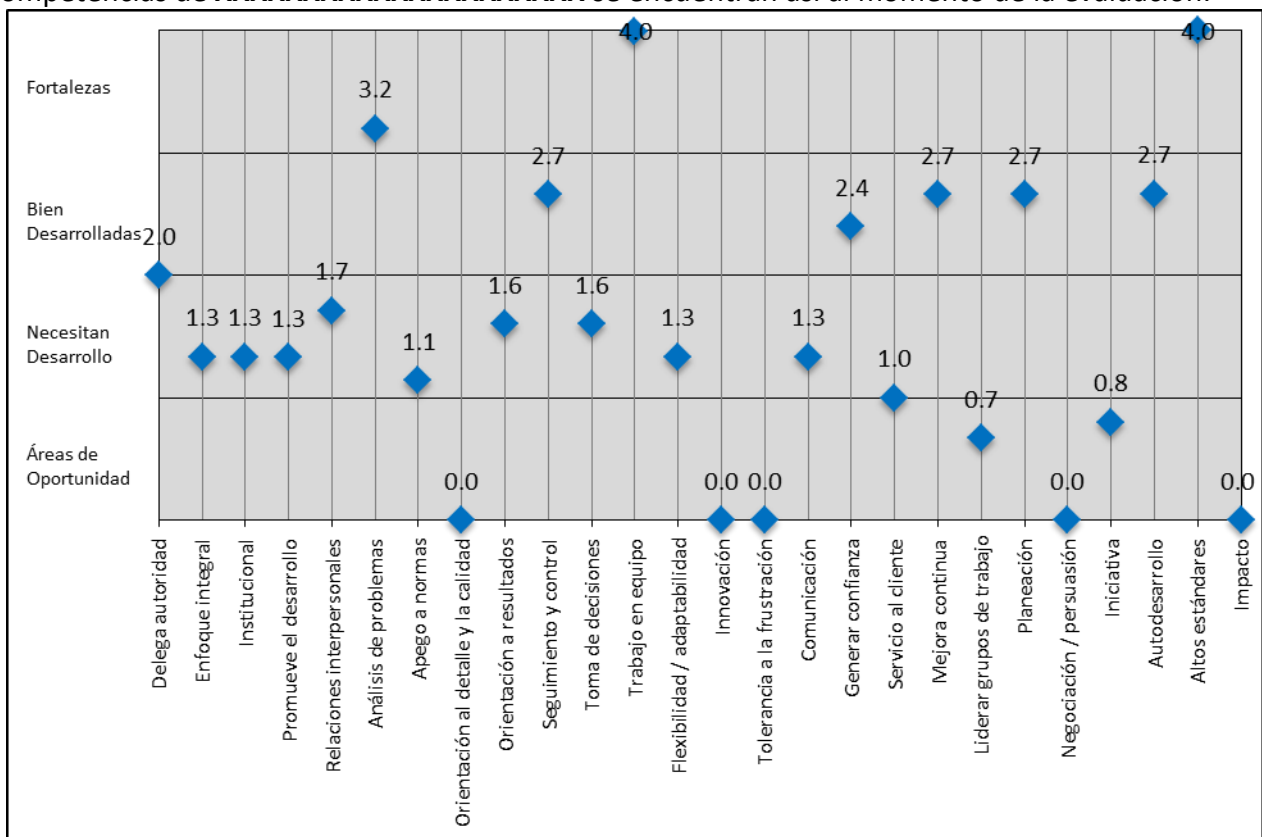
Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

COMPETENCIAS

En PDBC medimos las competencias más importantes para el ámbito laboral, en las gráficas mostramos tus FORTALEZAS, las competencias que tienes BIEN DESARROLLADAS, las competencias que NECESITAN DESARROLLO y tus ÁREAS DE OPORTUNIDAD. Es muy importante que recuerdes que las competencias de una persona SIEMPRE están distribuidas en los diferentes niveles y que NADIE, NUNCA tiene TODAS las competencias en el nivel de fortaleza.

Las competencias de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX se encuentran así al momento de la evaluación:



Psicometría Orientada a Capacidades



Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXXX

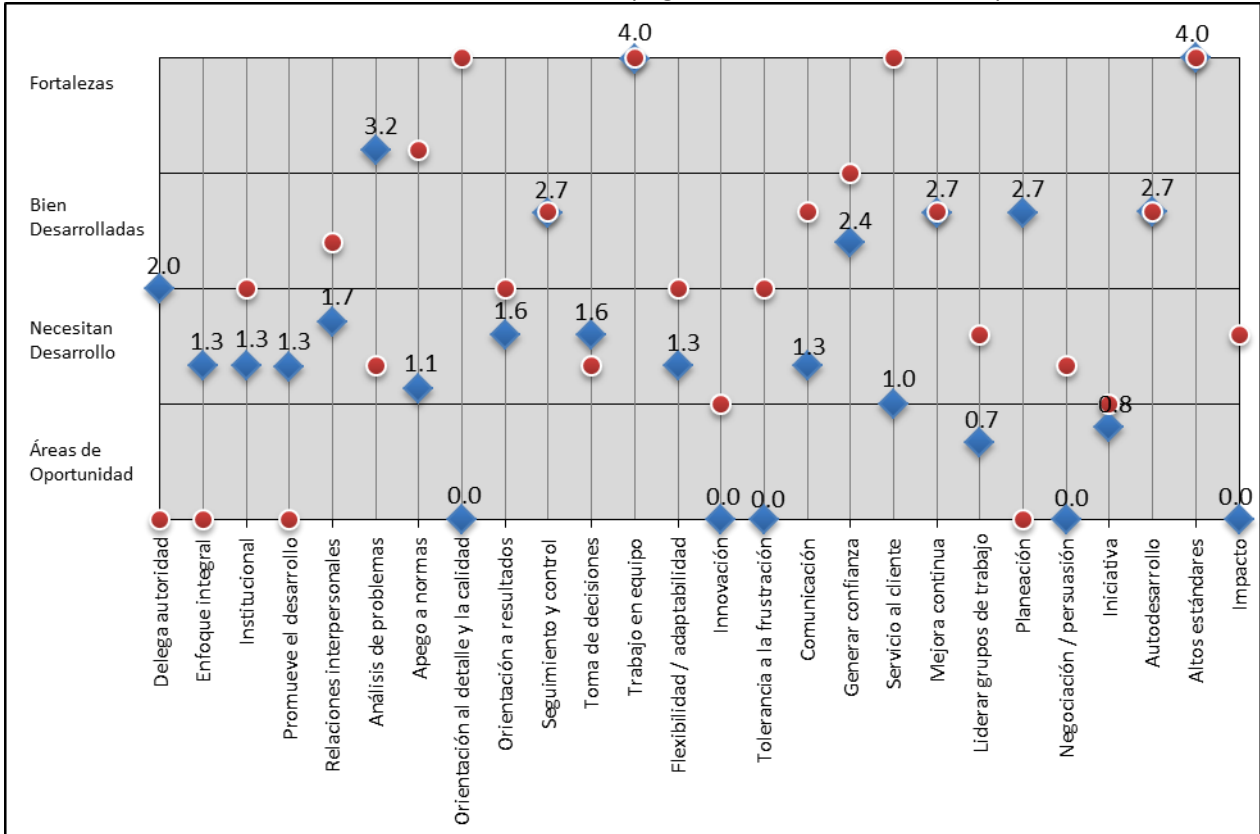
Edad: XXXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

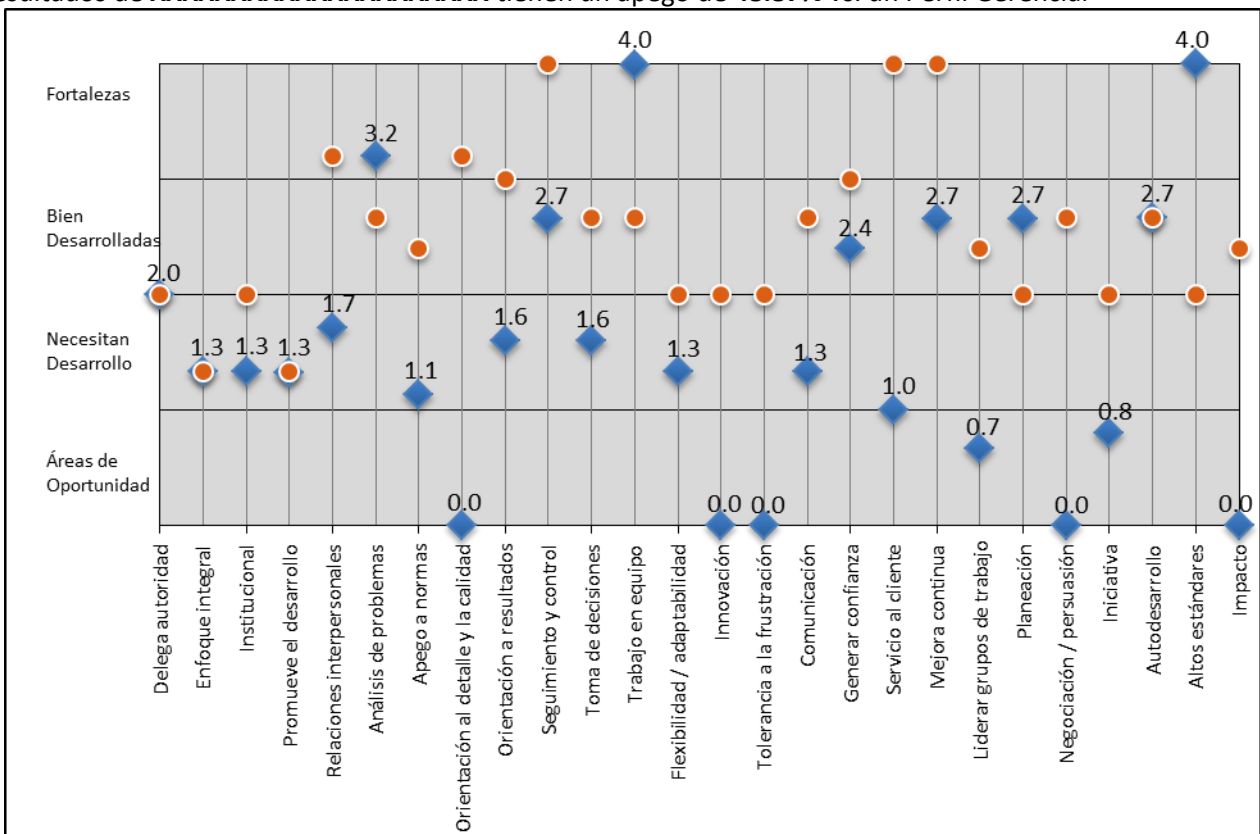
Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXX

Los resultados de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tienen un apego de **42.89%** vs. un Perfil Operativo*



Los resultados de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tienen un apego de **48.87%** vs. un Perfil Gerencial*



Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXXX

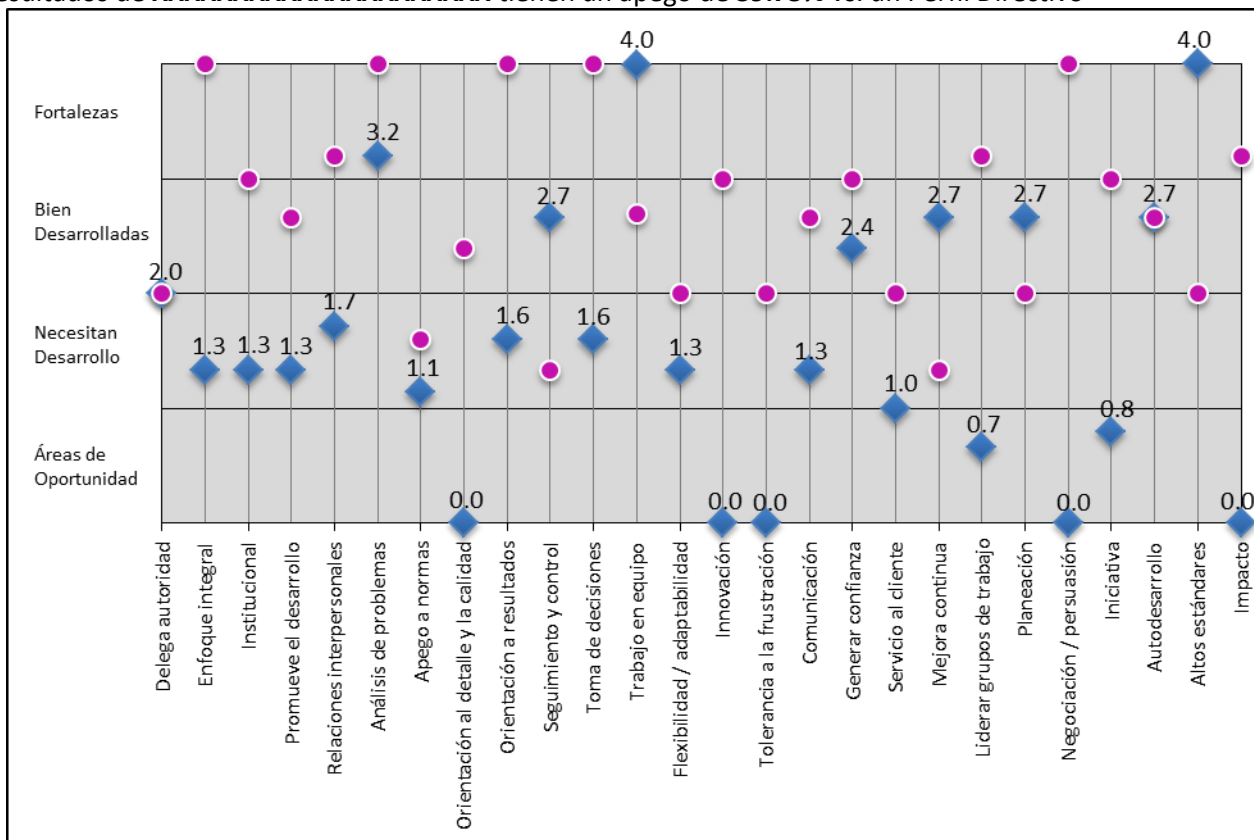
Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

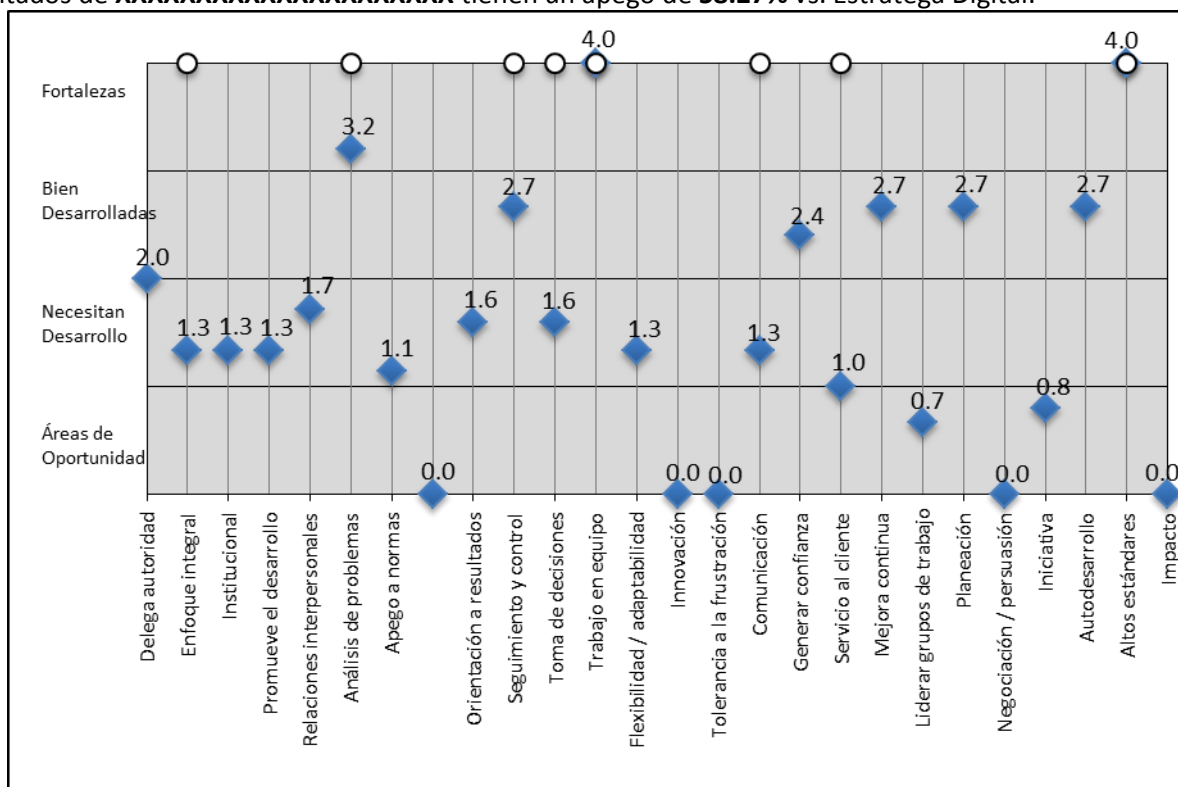


Fecha: XXXXXXXXXX

Los resultados de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tienen un apego de **39.75%** vs. un Perfil Directivo*



Los resultados de XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tienen un apego de **58.27%** vs. Estrategia Digital:



Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

De acuerdo con tus resultados de Psicometría, tus **FORTALEZAS** son:

Análisis de problemas / Formula preguntas apropiadas para asegurar que toda la información relevante sea obtenida.

Trabajo en equipo / Entiende la dinámica del equipo, llega al consenso y promueve de las normas aceptadas.

Altos estándares / Conoce lo que se espera de su puesto y genera sus entregables en tiempo y forma.

Y tienes en **BUEN NIVEL**:

Seguimiento y control / En caso de una desviación en su proceso, determina las causas y establece acciones correctivas.

Generar confianza / Mantiene una imagen de confianza en la compañía con los clientes internos y externos a través de actuar en concordancia con los valores de la compañía.

Mejora continua / Analiza las posibles causas de una desviación y sugiere acciones tendientes a controlar o minimizar los efectos de dichas causas en los resultados de ese momento.

Planeación / Programa planes alternos de corto plazo previendo las posibles incidencias que puedan ocurrir usando los recursos de que dispone.

Autodesarrollo / Comparte con su jefe sus deseos de desarrollo, complementa su autodiagnóstico con la opinión de los demás, actúa como formador en los temas que domina fuertemente.

Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

EJERCICIOS PARA DESARROLLAR LAS COMPETENCIAS BUSCADAS:

Para que desarrolles las competencias más importantes de tu puesto (a partir de nivel 3) te recomendamos que realices diariamente los siguientes ejercicios. Si en tu caso un ejercicio se recomienda para dos o más competencias, deberás realizarlo con mayor énfasis. ¡Suerte!

Enfoque Integral

Ponte recurrentemente en los zapatos de la persona con quien interactúas, siente lo que la otra persona sienta y demuéstrole que comparten los mismos estados emocionales; preocupación, amistad, rechazo, alegría, admiración, etc.

Visualiza las consecuencias últimas de las decisiones que tomas y acciones que realizas cotidianamente. En consecuencia, fórmate una idea de cómo será el futuro.

Mantente actualizado sobre los temas, noticias y acontecimientos cotidianos. Enfócate en explicar por qué están así las cosas. Realiza lecturas de temas diversos. Se curioso.

Análisis de Problemas

Cuando tengas oportunidad, desarma algo y vuélvelo a armar. Pon atención en cómo cada parte es importante y contribuye para que todo funcione.

Seguimiento y Control

Involúcrate sólo en el número de tareas en las que puedas participar profundizando lo más posible al realizarlas, y delegando lo menos posible.

Toma de Decisiones

Antes de tomar una decisión, fórmate una idea clara de la situación. Entiende sus elementos para que puedas predecir las consecuencias. Una vez realizado lo anterior, decide cuáles son las mejores acciones a tomar.

Mantente actualizado sobre los temas, noticias y acontecimientos cotidianos. Enfócate en explicar por qué están así las cosas. Realiza lecturas de temas diversos. Se curioso.

Cuando tengas oportunidad, desarma algo y vuélvelo a armar. Pon atención en cómo cada parte es importante y contribuye para que todo funcione.

Comunicación

Dirige la puesta en marcha de un proyecto involucrando la participación de otras personas, y aplicando los métodos y procedimientos necesarios.

Establece nuevas relaciones sociales y de trabajo, defiende tus puntos de vista, y persuade a los demás usando argumentos racionales.

Servicio al Cliente

Ponte recurrentemente en los zapatos de la persona con quien interactúas, siente lo que la otra persona sienta y demuéstrole que comparten los mismos estados emocionales; preocupación, amistad, rechazo, alegría, admiración, etc.

Cultiva nuevas relaciones sociales y laborales, respetando la normatividad de la empresa y la sociedad, y venciendo tus propios prejuicios.

Psicometría Orientada a Capacidades

Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

Edad: XXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX



Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

Fuézate a estar acompañado siempre. Incluso, inicia conversaciones con gente que no conozcas, memorizando sus nombres y la información que compartan contigo.

Psicometría Orientada a Capacidades



Nombre: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Máximo Grado Académico Obtenido: XXXXXXXXX

Status: XXXXXXXXX

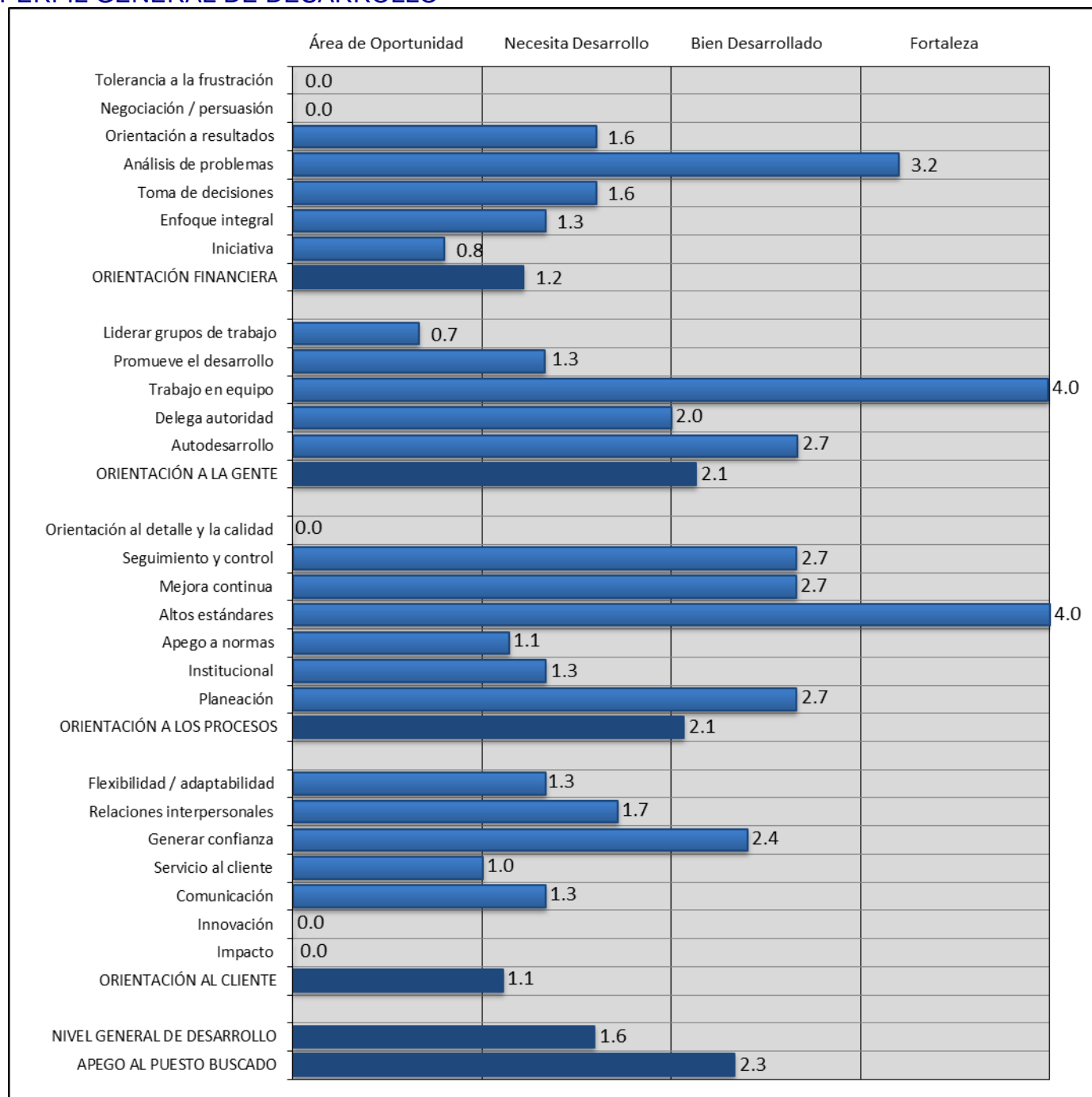
Edad: XXXXXXXXX

Puesto: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Área: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Fecha: XXXXXXXXXXXXXXXX

PERFIL GENERAL DE DESARROLLO



XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tiene más potencial para desempeñar puestos con **ORIENTACIÓN A LA GENTE**.

Su apego a este puesto, es **Bueno**.

Se sugiere identificar puestos laterales en los que pueda desarrollar las competencias que le hacen falta en el mediano plazo.

En general, los resultados indican que XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX tiene capacidades para un puesto diferente.