

Pedro Perez

Demostración

Pruebas Aplicadas

» Estilos de Actuación PEG-02: Fundamentado en la Teoría de la Eficiencia Gerencial de Ischak Adizes, plantea la existencia de cuatro funciones gerenciales de eficiencia: Productor se refiere a la generación de resultados tangibles, visibles y útiles para la organización. Administrador se refiere a la programación, coordinación y verificación de lo realizado; incluye los procedimientos, normas, estándares de calidad y planes de acción. Emprendedor se orienta a la acción estratégicamente, fijando la visión, las políticas y los recursos que hay que invertir para intuir, idear, diseñar e instrumentar las acciones que se requieren en un ambiente cambiante. Integrador se refiere a la colaboración en equipo, haciendo que haya identidad entre los objetivos de la organización y los de las personas.

» Comportamiento Personal PCP-01: Permite clasificar rasgos de comportamiento con base en dos factores: 1. Expresividad emocional y 2. Búsqueda y aporte de información en las comunicaciones. El resultado nos habla del estilo de comportamiento mediante cuatro cuadrantes: Decidido, Expresivo, Servicial y Analítico; cada uno de los cuales se asocia a elementos emocionales, actitudinales y de preferencias. Esto establece ciertas fortalezas, pero también ciertas limitaciones que la persona debe atender

| | | | |
|-----------------------|----------------|------------------------|--------------------------|
| Identificación | 1234 | Nombre | Pedro Perez |
| Edad | 28 | Sexo | M |
| Profesión | Vendedor | Nivel educativo | Pregrado Universitario |
| Teléfono | 5283 00 00 | Celular | |
| Ciudad | DF | País | México |
| Email | pg@hotmail.com | Fecha de Carga | 17 de Septiembre de 2013 |

Dirección:

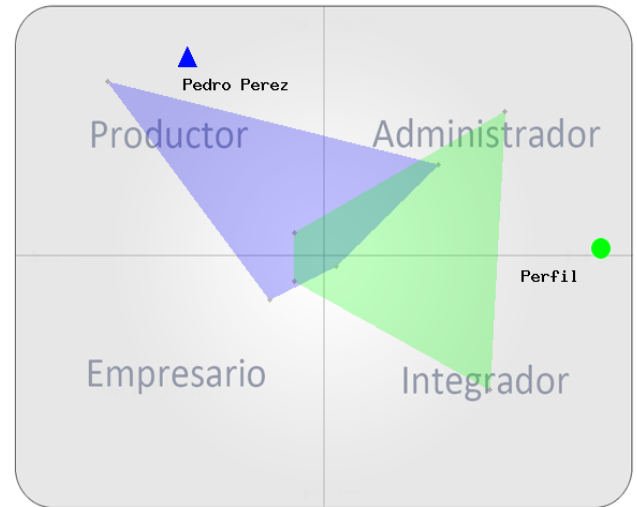
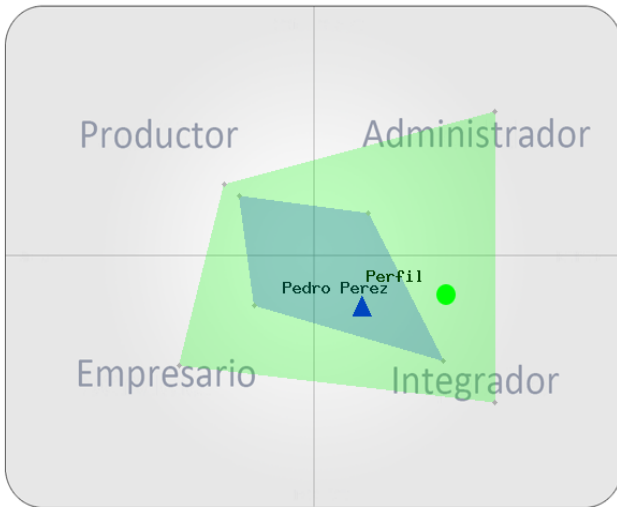
Horacio 1506
Col. Los Morales, Sección Alameda
11530 México, D.F.

Observaciones:

De acuerdo a los resultados, se puede observar que el Sr. Perez presenta, en el perfil psicológico evaluado, competencias adecuadas para desempeñarse de forma adecuada en el cargo al cual está aspirando, tales como: Manejo de conflictos, Empatía, Empoderamiento y Capacidad de negociación. Sin embargo, no obtuvo los resultados esperados para las competencias de Liderazgo y Trabajo bajo presión. Se recomienda evaluar a mayor profundidad ambas competencias para continuar con su proceso de selección.

Estilos de Actuación Gerencial - PEG02

Norma: 2010 Norma General

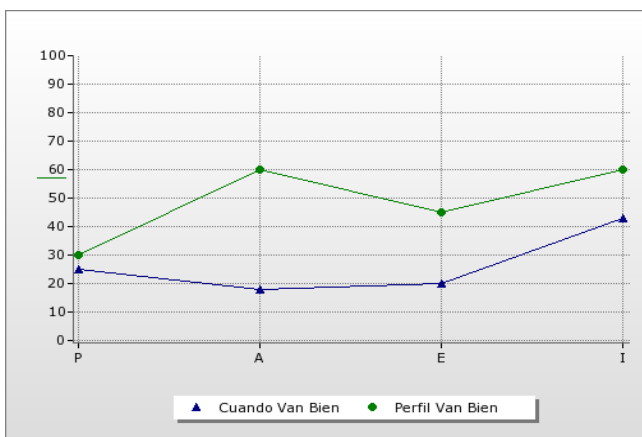


Cuando Las Cosas Van Bien

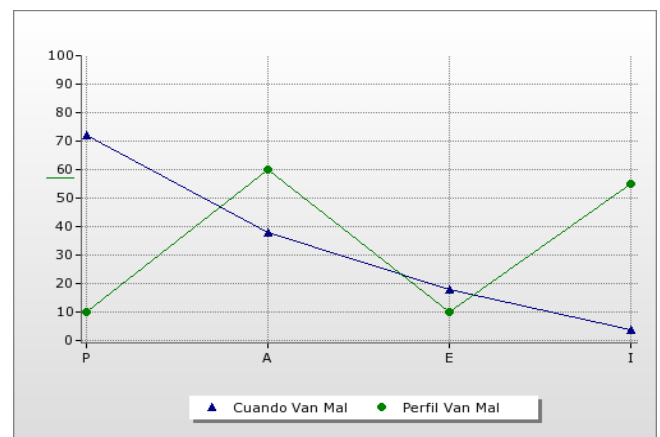
Cuando Las Cosas Van Mal

| Cuando Van Bien | PB | Pentil | Est. | Perc. | Perfi. | Comentario |
|-----------------|----|--------|------|-------|--------|------------|
| Productor | 29 | 2 | 4 | 25 | 30 | Bajo |
| Administrador | 29 | 2 | 3 | 18 | 60 | Bajo |
| Empresario | 29 | 2 | 3 | 20 | 45 | Bajo |
| Integrador | 29 | 3 | 5 | 43 | 60 | Promedio |
| Desplazamiento | 34 | 5 | 9 | 99 | | Muy alto |

| Cuando Van Mal | PB | Pentil | Est. | Perc. | Perf. | Comentario |
|----------------|----|--------|------|-------|-------|------------|
| Productor | 26 | 4 | 6 | 72 | 10 | Alto |
| Administrador | 37 | 3 | 4 | 38 | 60 | Promedio |
| Empresario | 30 | 2 | 3 | 18 | 10 | Bajo |
| Integrador | 26 | 1 | 1 | 4 | 55 | Muy bajo |
| Desplazamiento | 31 | 5 | 8 | 96 | | Muy alto |



Índice de Adherencia al Perfil: 77.75



Índice de Adherencia al Perfil: 64.25

5568*b99c2fb97309fe2d9f027cbaf5bba8a8

Cuando Las Cosas Van Bien

Pedro presenta una tendencia a involucrar al equipo de trabajo en el logro de los objetivos. Se orienta más a las personas que a los procesos y tareas. Su objetivo es que comprendan lo que tienen que hacer y se acoplen a la actividad.

No presta suficiente atención a la obtención de metas organizacionales. Se encuentra más orientado hacia la satisfacción del grupo de trabajo.

Pedro puede llegar a perderse en la generación de integración en el equipo de trabajo, sin otorgarle la relevancia debida a la necesidad de mantener un orden claro y tareas discernibles para cada miembro.

Normalmente no genera ideas novedosas para resolver las situaciones, ni toma el riesgo de probarlas, aunque ocasionalmente puede intentarlo. Su énfasis se encuentra puesto en velar por las relaciones de su equipo de trabajo.

Cuando Las Cosas Van Mal

Cuando se presentan situaciones de conflicto en el trabajo, Pedro asume que estas ocurren por no trabajar de forma intensa. Sus planes para abordar los problemas están orientados a la toma de acciones, ya que desde su perspectiva no se debe perder el enfoque de los objetivos organizacionales. Es capaz de llevar varias actividades de forma simultánea a fin de dar respuesta a las demandas del ambiente. En este sentido, es capaz de llegar hasta el agotamiento de ser necesario.

Posee la tendencia de analizar la situación problema con el objetivo de organizar un plan de acción, no obstante, en algunas oportunidades se concentra tanto en tomar acciones de forma rápida que puede dejar de lado la calidad de los procesos que ejecuta.

Actúa bajo los esquemas tradicionales, ya que no suele idear nuevas formas de llevar a cabo sus actividades. Suele colocar gran esfuerzo en su trabajo, aun cuando utilice métodos que ya han demostrado no ser los más eficientes.

A pesar de llevar a cabo un trabajo duro cuando las cosas no van tan bien en la organización, Pedro muestra desinterés por el resto de sus compañeros. Trabaja en solitario argumentando que no hay tiempo disponible para enseñar o motivar a otros, por lo que no los incluye en la resolución del problema.

Pedro se encuentra orientado a la rapidez y la solución inmediata. Se atreve a tomar riesgos y con frecuencia es visto como un acelerador de los procesos. Tiende a proponer soluciones a las situaciones que se confrontan y generar acciones para alcanzar los resultados dentro de los tiempos previstos. Altamente motivado a la tarea.

Es dirigente y propositivo aun en situaciones difíciles, por lo que su actuación puede llegar a ser contagiosa para quienes lo rodean, sin embargo, ocasionalmente puede emprender acciones sin consultar a sus superiores. Se encuentra orientado al cumplimiento de las tareas planteadas y prefiere trabajar con quienes le otorgan la confianza de tomar decisiones.

Es capaz de manejar diversas actividades de forma simultánea y trabajar bajo presión, sin embargo, a pesar de producir respuesta de forma rápida estas necesariamente no son las más precisas. Se muestra como una persona segura e intuitiva, aunque en ocasiones puede ser visto por sus compañeros como impositivo y prepotente.

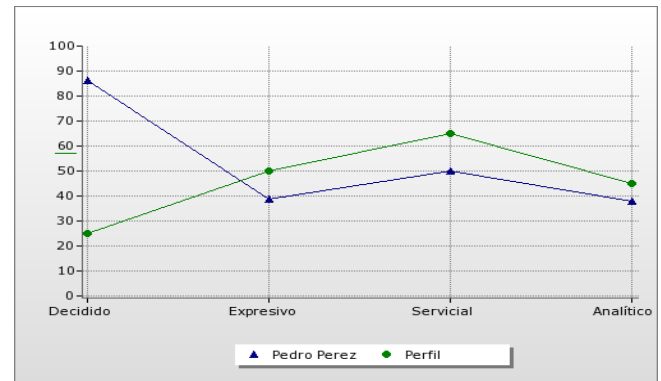
Cuando se desempeña en ventas, tiende a enfatizar más las ventajas de los productos y a hacer énfasis en la necesidad de tomar decisiones prontas, omitiendo en ocasiones las necesidades reales del comprador. Muy motivado a la consecución de las metas mensuales y el cumplimiento de indicadores de gestión, por lo que la satisfacción del cliente puede tener un papel secundario. Con clientes con características similares se entienden bien y ambos sienten que hacen buenos negocios.

Conoce el impacto y motivación que genera la comunicación de sus ideas a sus colaboradores, pero realiza esta acción de forma intermitente. Prefiere dedicar el tiempo al trabajo duro que a la interacción y conexión emocional. En ocasiones comparte sus puntos de vista, mientras que en otras sus compañeros sienten que su visión les es impuesta.

Comprende la importancia de poseer el respaldo de sus compañeros de trabajo al momento de tomar decisiones y emprender acciones, sin embargo, de forma ocasional comunica la información o abre espacios de diálogo. Su tendencia a tomar riesgos de forma rápida puede generar descuido para calcular el impacto que sus acciones pueden tener sobre el resto del equipo. Dice lo que desea, pero de forma ocasional escucha lo que los demás tienen que decir.

Pedro en ocasiones trata de analizar de forma pausada las actividades que emprende, sin embargo, por su naturaleza, suele actuar de forma rápida sin prestar mayor atención a los detalles más ocultos. Aunque se preocupa por entender al entorno y su demanda, no siempre elabora un plan de forma meticulosa que satisfaga las necesidades reales. Deja espacio a su intuición y en ocasiones utiliza argumentos ricos en lógica y análisis antes de tomar acciones. Con frecuencia no suele dedicar el tiempo suficiente para conferir mayor precisión a sus respuestas.

| Dimensión | PB | Pentil | Est. | Perc. | Perf. | Comentario |
|-----------|----|--------|------|-------|-------|------------|
| Decidido | 25 | 4 | 7 | 86 | 25 | Alto |
| Expresivo | 20 | 3 | 4 | 39 | 50 | Promedio |
| Servicial | 22 | 3 | 5 | 50 | 65 | Promedio |
| Analítico | 23 | 3 | 4 | 38 | 45 | Promedio |



Índice de Adherencia al Perfil: 76.5

