



Informe Confidencial

de

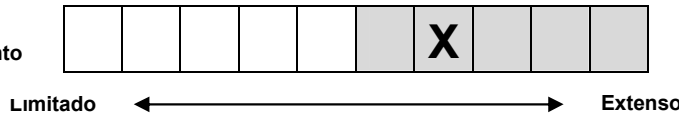
Sr.Ejemplo

Jueves, Abril 10, 2008

**Profiles de Costa Rica
San Rafael de Escazu, Escazú
(506) 2228-7000**

CONOCIMIENTOS

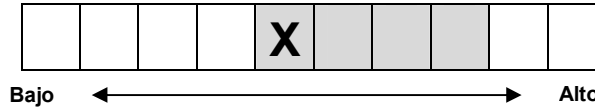
- Comprensión Limitada
- Requiere (+) Entrenamiento



- Comprensión Extensa
- Requiere (-) Entrenamiento

ASERTIVIDAD

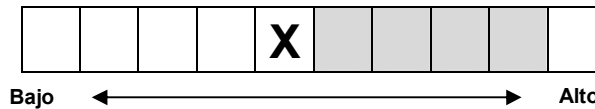
- Reservado
- Casero
- Callado



- Persuasivo
- Seguro
- Gusta Salir

PERSISTENCIA

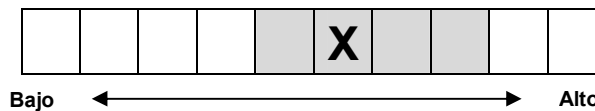
- Vacila fácilmente
- Indeciso
- Sensible al rechazo



- Perseverante
- Firme
- Fuerte emocionalmente

EMPATIA

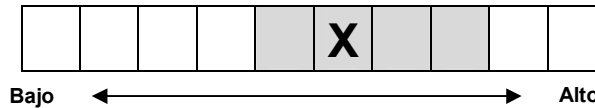
- Enfocado a resultados
- Orientado a la tarea
- Metas específicas



- Enfocado a personas
- Orientado a relaciones
- Empático

EMPUJE

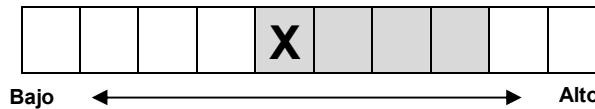
- Poco competitivo
- Sumiso
- Desea agradar



- Muy competitivo
- Agresivo
- Oportunista

ORGANIZACION

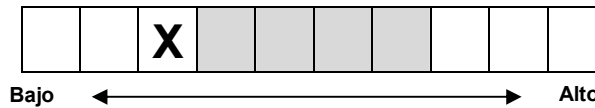
- Desorganizado
- Prefiere la variedad
- Enfoque creativo



- Organizado
- Se adhiere a procedimientos
- Enfocado a la rutina

MADUREZ

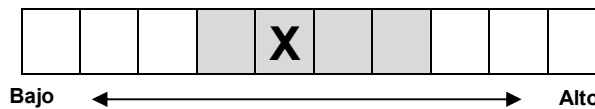
- No convencional
- Impetuoso
- Temperamental



- Juicio sano
- Estable
- Tolerante

CREATIVIDAD

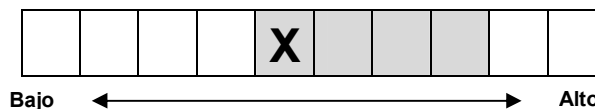
- Estructurado
- Sistemático
- Específico



- Inventivo
- Único
- Innovador

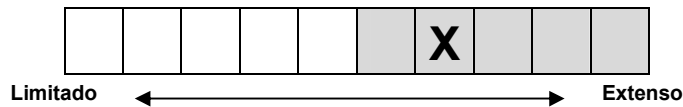
INCENTIVO

- Seguridad
- Pragmático
- Interno



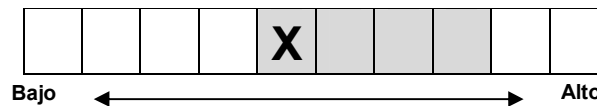
- Reconocimiento
- Retroalimentación
- Externo

CONOCIMIENTOS



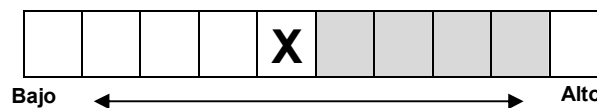
Calificó por arriba del promedio en la prueba de comprensión de ventas al compararlo(a) con las personas en general, y en el promedio del rango cuando se le compara con vendedores de experiencia. Muestra un entendimiento razonable de cómo un vendedor se maneja en situaciones donde hay contacto con público. Parece entender el tipo de esfuerzo disciplinado y dinámico que es parte de un puesto de ventas. Probablemente utilizará este sólido conocimiento de principios de ventas al planificar su enfoque de venta. Tiene un sólido sentido de cómo estructurar una situación de ventas de tal forma que se promuevan resultados positivos. Asimismo, tiene un amplio conocimiento de los principios de ventas utilizados tanto en ventas "inbound" como "outbound".

ASERTIVIDAD



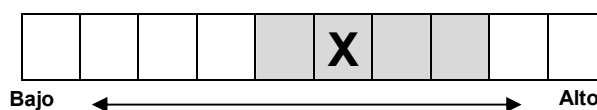
- Capaz de responder eficazmente a las preocupaciones y preguntas del cliente.
- Responde eficazmente a las preguntas e ideas referentes al producto.
- Se siente cómodo(a) al tomar las riendas en las situaciones de ventas.

PERSISTENCIA

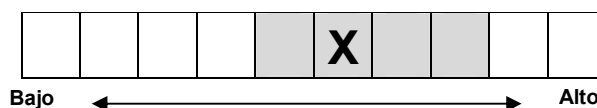


- Está enfocado(a) hacia la rutina.
- Es disciplinado(a) en el trabajo.
- Establece fechas límite y parámetros para lograr metas de ventas más altas.

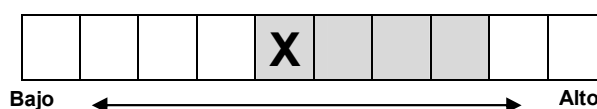
La barra sombreada representa el rango de características típicamente encontradas en el rol de Representante de Centro de Llamadas en su organización. Las X's indican la calificación de esta persona.

EMPATIA

- Orientado(a) a los resultados a tal nivel que se espera dé un seguimiento adecuado.
- Consciente de la diplomacia necesaria para lograr las metas.
- Enfocado(a) a metas al grado de completar los proyectos, pero está consciente de cómo las personas reaccionan y perciben la interacción.

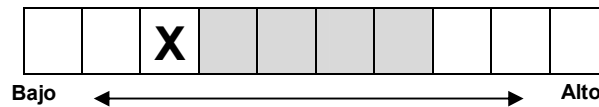
EMPUJE

- Visto(a) por otros como un(a) colaborador(a) útil.
- Probablemente sea visto(a) por otros como fidedigno(a), alguien que valora la ganancia de otros por encima del avance personal.
- Le gustan las personas y desea en gran medida ser del agrado de otros, prefiriendo trabajo de cooperación a situaciones competitivas.

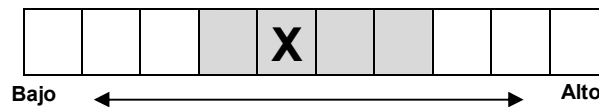
ORGANIZACION

- Prefiere resolver problemas en lugar de trabajar con tareas mundanas y rutinarias.
- Consciente de las rutinas, procedimientos y fechas programadas, tomará un enfoque más individualizado para el logro de metas.
- Se desempeña de forma más efectiva cuando las fechas de entrega y las prioridades están claramente definidas.

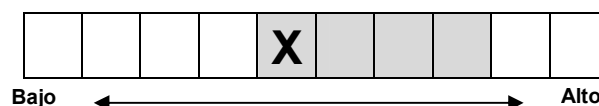
La barra sombreada representa el rango de características típicamente encontradas en el rol de Representante de Centro de Llamadas en su organización. Las X's indican la calificación de esta persona.

MADUREZ

- Le es difícil mantener equilibrio y paciencia, lo que puede ser una limitación en situaciones que requieren de astucia y la creación de una red de conexiones.
- Puede tener dificultades con retrasos y frustraciones, y puede tender a ser abrupto(a) con las personas en momentos de presión.
- Podría saltar a la primera solución que se le ocurra en lugar de evaluar dos o tres alternativas.

CREATIVIDAD

- Tiene la habilidad de tomar un enfoque metódico al analizar información, resolviendo los problemas en forma independiente cuando no hay soluciones predefinidas disponibles.
- Proporciona ideas innovadoras que satisfacen las necesidades de fechas de entrega, rutinas y procedimientos.
- Prefiere resolver problemas en lugar de realizar tareas rutinarias y mundanas.

INCENTIVO

- Típicamente permite que la calidad de su trabajo hable por sí misma.
- El estatus es de cierta importancia, pero no es la principal fuente de motivación.
- Tiene una moderada necesidad de estatus y de reconocimiento por el trabajo bien hecho.

La barra sombreada representa el rango de características típicamente encontradas en el rol de Representante de Centro de Llamadas en su organización. Las X's indican la calificación de esta persona.

ESCALA DE ADECUACION

La adecuación global de esta persona con relación al patrón es de 92%.

AL CLIENTE:

La decisión para contratar o promover a un individuo debe tomarse en base a un sistema total de selección de empleados que comprende muchos factores. El componente de evaluación de Profiles International, Inc. (este informe) debe usarse como una herramienta de apoyo para la decisión, en el contexto de un sistema de selección apropiado para su organización. El sistema de calificación se ha diseñado para proporcionar una comparación entre los resultados del individuo y la base de datos de referencia de Profiles International, o el patrón de éxito definido en su organización. Para maximizar la efectividad de esta evaluación, el informe debe usarse siempre dentro del contexto general de identificar el entrenamiento y necesidades de desarrollo de esta persona. Al usar este informe para la toma de decisiones, su contenido sólo debe usarse como la base para un tercio de la decisión. Profiles International sólo es responsable por el contenido de este informe, y no es responsable por cualquier divulgación no autorizada o mal uso de la información contenida en éste.