

Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESUMEN

► Perfil evaluado

Asesor comercial

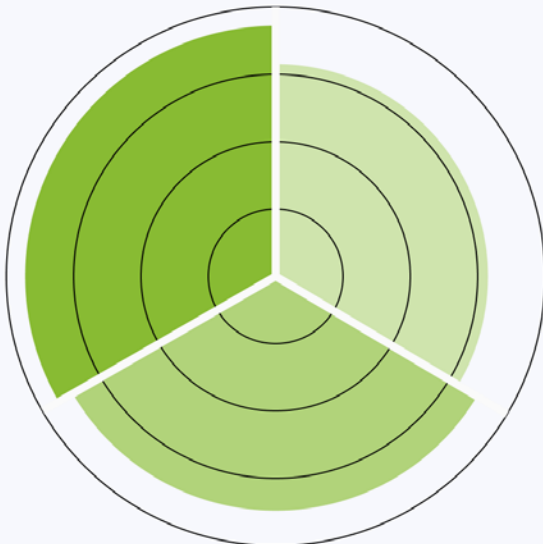
► Resumen de la evaluación

Actitud

90%

Carácter

80%



85%

Habilidades

► Concepto global



Recomendado

100%



0% - 59%
No recomendado



60% - 75%
Recomendado con
sugerencias



76% - 100%
Recomendado

► Actitud comercial predominante

Entendimiento Producto/Entorno

Candidatos con gran entendimiento del producto-entorno se destacan por conocer aspectos relevantes de la organización y además se sienten altamente identificados con ella, suelen generar estrategias enfocadas a posicionar la marca en el mercado.

Contribuciones del evaluado al cargo

Seguridad

74

Autocontrol

74

Oportunidades de mejora

Tolerancia a la frustración

54

Innovación

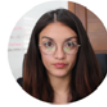
50

Nivel de sinceridad en las respuestas

La puntuación obtenida permite inferir que la persona respondió la prueba con un alto nivel de sinceridad lo que permite confiar en los resultados obtenidos.

Alto

80



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

Carácter

Seguridad

Persona que muestra confianza en sí misma, en sus capacidades, decisiones, opiniones y resoluciones para desempeñar una venta, asumir responsabilidades o afrontar los retos vitales en el momento de realizarla.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Alto**

Puntaje ▶  **74**

➤ Muestra un nivel alto de seguridad. Se evidencia confianza en sus capacidades, decisiones, opiniones y resoluciones en el momento de realizar una venta.

Autocontrol

Capacidad de mantener sus propias emociones bajo control y evitar reacciones negativas ante provocaciones, oposición u hostilidad por parte de otros, o cuando se trabaja bajo condiciones de estrés.

▶ Nivel esperado **Medio** ▶ Nivel encontrado **Alto**

Puntaje ▶  **74**

➤ Puede expresar de forma adecuada y ajustada sentimientos y emociones negativas, manteniendo el control de sí mismo y dirigiéndose a la persona de manera correcta.

Sociabilidad

Capacidad y habilidad para relacionarse con los compañeros de trabajo y otros profesionales del entorno laboral de forma satisfactoria, manteniendo una actitud asertiva y constructiva.

▶ Nivel esperado **Medio** ▶ Nivel encontrado **Medio**

Puntaje ▶  **66**

➤ Su nivel de carácter sociable es promedio, socializa solo para comunicarse y resolver problemas o situaciones que se le presenten.



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

Análisis

Capacidad de entender y resolver un problema, estableciendo prioridades, identificando secuencias temporales y relaciones causales entre los compone la situación problema.

▶ Nivel esperado Alto ▶ Nivel encontrado Alto

Puntaje ▶  70

➤ Es capaz de analizar situaciones complejas que incluyan múltiples variables o relaciones de causa-efecto.

Persuasión

Capacidad de influir en los comportamientos y actitudes de otros (creencias, sentimientos, conductas).

▶ Nivel esperado Medio ▶ Nivel encontrado Alto

Puntaje ▶  74

➤ No pierde el control de la situación ante sus competidores, sabe permanecer insistente durante la venta sin excederse en el trato con los clientes potenciales.

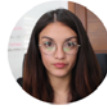
Decisión

Capacidad de tomar decisiones con prontitud, asumir retos y responder con asertividad ante situaciones complejas o difíciles.

▶ Nivel esperado Bajo ▶ Nivel encontrado Medio

Puntaje ▶  66

➤ Tiene confianza en el criterio propio al ejecutar las tareas y toma decisiones siendo capaz de asumir las críticas y aprender de los errores.



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 69 | Medio ● 70 - 89 | Alto ● 90 - 100 | Avanzado

Tolerancia a la frustración

Capacidad de tolerar la más mínima molestia, contratiempo o demora en el proceso de culminar una venta, soportando sentimientos o circunstancias desagradables.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Medio**

Puntaje ▶ **50**

> Es una persona que demuestra flexibilidad de criterio ante situaciones de tensión, planteando alternativas de acción y cumpliendo con las expectativas de su trabajo.

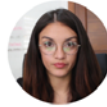
Competitividad

Cualidad que refleja querer ser el mejor en todo, revelando con ello motivación, superación, autoaprendizaje y liderazgo.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Alto**

Puntaje ▶ **70**

> Continuamente se preocupa por realizar bien su trabajo o sobrepasar un estándar, superar a otros y establecer metas personales que se ha marcado o cosas que nadie ha realizado.



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

Orientación a resultados

Motivación para alcanzar y si es posible superar los resultados previstos, fijando metas exigentes, gestionando los recursos y atendiendo a la calidad, los costes y los beneficios.

▶ Nivel esperado Medio ▶ Nivel encontrado Alto

Puntaje ▶  74

➤ Responde a los requerimientos de servicio en forma oportuna y efectiva, demostrando interés por comprender adecuadamente las necesidades de sus clientes.

Innovación

Capacidad de generar ideas, desarrollarlas, evaluarlas con criterios de viabilidad e implementarlas para lograr soluciones a problemas o mejoras en su labor.

▶ Nivel esperado Medio ▶ Nivel encontrado Alto

Puntaje ▶  73

➤ Adecua su conducta demostrando interés por incorporar diferentes enfoques y asumir nuevos desafíos que le permitan responder a los requerimientos de la empresa y su entorno de manera oportuna y eficaz.

Orientación al cliente

Habilidad para dar respuesta al cliente satisfaciendo sus necesidades presentes, estableciendo con él una relación de confianza y al mismo tiempo desarrollar el negocio de la empresa.

▶ Nivel esperado Medio ▶ Nivel encontrado Avanzado

Puntaje ▶  91

➤ El proceso de venta Andrea lo acompaña con un saludo, es amable y cortés en el momento de atender a los clientes.



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

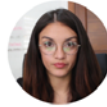
Responsabilidad

Esta habilidad está asociada al comportamiento con lo que las personas realizan las tareas encomendadas. Su preocupación por el cumplimiento de lo asignado está por encima de sus propios intereses, la tarea asignada está primero.

▶ Nivel esperado Medio ▶ Nivel encontrado Medio

Puntaje ▶  50

> Puede llegar a mantener un registro actualizado del cumplimiento y planificación de sus tareas, así como generar reportes y entregarlos a quien corresponda.



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

Actitud

Entendimiento Producto/Entorno

Conocimiento sobre la empresa, su posición frente a sus competidores, sus fortalezas y puntos a mejorar. Conocer el funcionamiento interno y cadena completa del producto o servicio.

Nivel esperado Medio Nivel encontrado Avanzado

Puntaje 90

> Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac ipsum id nisi pulvinar vulputate. In blandit sit amet nulla vel condimentum. Ut sollicitudin libero quis facilisis vehicula..

Proceso de la venta

Conocimiento sobre aspectos, cualidades y etapas del proceso de la venta, como hacer el acercamiento a los posibles compradores o al mercado objetivo.

Nivel esperado Medio Nivel encontrado Medio

Puntaje 50

> Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac ipsum id nisi pulvinar vulputate. In blandit sit amet nulla vel condimentum. Ut sollicitudin libero quis facilisis vehicula..

Relación con el Cliente

Conocer sobre el cliente, sus necesidades, cuándo y cómo se debe establecer contacto con él, tener la capacidad de generar afinidad y exclusividad.

Nivel esperado Medio Nivel encontrado Medio

Puntaje 55

> Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Curabitur ac ipsum id nisi pulvinar vulputate. In blandit sit amet nulla vel condimentum. Ut sollicitudin libero quis facilisis vehicula..



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

PREGUNTAS A PROFUNDIZAR EN LA ENTREVISTA



Preguntas orientadas al carácter

- Explique ¿qué es para usted tener una buena disposición hacia el cliente? De un ejemplo.
- ¿Qué críticas ha recibido por parte de los clientes y cómo las ha gestionado?
- Mencione al menos 3 formas diferentes con las que usted "rompe el hielo" y empieza una conversación.
- Describa el análisis que realiza para detectar el tipo de cliente, de igual manera mencione que estrategias conoce para abordar a un cliente de acuerdo a su tipología.
- ¿Por qué es fácil para usted convencer a un cliente para que compre?



Preguntas orientadas a las habilidades

- Mencione una situación en la que haya tenido que realizar una tarea sin haber recibido ningún tipo de instrucción.
- Explique ¿por qué considera que es mejor realizar una venta en quipo en lugar de hacerla solo?
- ¿Qué reconocimientos ha tenido por sus ventas?
- ¿En qué oportunidad tuvo que organizar una presentación con poca información? Describa la situación.
- ¿Cómo reconoce usted que un cliente de entrada no va a comprar el producto/servicio?



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

PREGUNTAS A PROFUNDIZAR EN LA ENTREVISTA



Preguntas orientadas a la actitud

- ¿Qué alianzas importantes ha generado con otras empresas para realizar ventas cruzadas?
- ¿Por qué no descarta a los clientes que no compraron al inicio? ¿Qué le hace pensar que van a cambiar de opinión?
- ¿Para que temas los clientes se comunican con usted después del cierre de la negociación?
- Mencione una situación en su vida en la que se haya arrepentido de algo.
- ¿Nunca en su vida ha tenido clientes que no hayan sido de su agrado? Argumente su respuesta



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

NÚMERO DE PREGUNTAS



Número de preguntas

171

Contestadas



171

Sin contestar



0



El candidato respondió todas las preguntas.



Tiempo de respuesta: 01:20:36



Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

REGISTRO FOTOGRÁFICO DE IDENTIDAD

De acuerdo a su solicitud en el momento de crear el proceso, se tomó registro fotográfico mientras el candidato presentaba las pruebas, recuerde validar que la persona que está entrevistando es la misma que aparece en el registro, de lo contrario se puede inferir que hubo suplantación de identidad.





Nombre: Andrea Acosta
Identificación: 101575645
Edad: 28 Años



Perfil: Creativo
Fecha: 29/02/24 - 10:00
N. Académico: Profesional

RESULTADOS GRÁFICOS

● 0 - 49 | Bajo ● 50 - 70 | Medio ● 71 - 90 | Alto ● 91 - 100 | Avanzado

Habilidades

Iniciativa

Hace referencia a la actitud permanente de adelantarse a los demás en su accionar. Es la disposición a actuar en forma proactiva y no solo pensar en lo que hay que hacer en el futuro. Implica marcar el rumbo por medio de acciones concretas, no solo de palabras.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Medio**

Puntaje ▶  **69**

➤ Enfoca la gestión hacia la entrega de soluciones que satisfacen continuamente los requerimientos de la empresa, mediante acciones concretas de control y seguimiento de sus ventas.

Empatía

Esta habilidad mide la creciente complejidad y profundidad que supone entender a los demás; puede también incluir la sensibilidad para ponerse en el marco de referencia del otro y comunicarle efectivamente esta comprensión.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Medio**

Puntaje ▶  **66**

➤ Es un vendedor empático que puede resolver los mecanismos mentales del consumidor, lo cual le permite adaptar su estilo de comunicación haciéndolo más efectivo.

Trabajo en equipo

Un equipo de trabajo es un conjunto de individuos que cooperan para lograr un objetivo común, donde se dirige todo el esfuerzo a un solo resultado, aportando conocimientos, habilidades y fomentando una buena relación laboral.

▶ Nivel esperado **Bajo** ▶ Nivel encontrado **Alto**

Puntaje ▶  **72**

➤ Mantiene relaciones laborales basadas en el respeto y la confianza, expresando sus opiniones en forma clara y directa a su equipo de trabajo.