

Informe detallado de ventas de nivel inicial

Nombre del candidato:

Sample Candidate



Percentil: 80 %



Recomendado

Descargo de responsabilidad

La información incluida en estas páginas es de naturaleza confidencial y está destinada únicamente a las personas a las que pertenece o a otras personas autorizadas.

No debe basarse en la información del informe como alternativa a la asesoría de un profesional debidamente calificado. Si tiene alguna pregunta específica sobre cualquier aspecto en particular, debe consultar con un profesional debidamente calificado.

Instrucciones

Este informe es confidencial y el propósito de su contenido es asistir en la predicción del comportamiento laboral de un candidato. Tenga en cuenta que los componentes de la evaluación incluidos en este informe de solución no son todos de igual importancia. Algunos de los componentes son medidas generalizadas del comportamiento, mientras que otros poseen un enfoque más estrecho. Las competencias marcadas con un asterisco (*) corresponden a medidas de comportamientos estrechos. Aunque estos comportamientos son importantes para la calificación global, no tienen tanto peso cuando se los compara con otros componentes de esta solución. Según la investigación que realizamos, esta distribución del peso de los componentes es la mejor manera de predecir el desempeño laboral. Si desea más información acerca de este informe (incluida la calificación) o de otros productos de SHL, contacte a su representante de cuenta.

Enfoque en ventas

Esta es una medida de los atributos relacionados con el éxito en los trabajos de ventas. El enfoque en ventas cuenta con las siguientes características: persistencia para superar obstáculos con el fin de concretar una venta, deseo de alcanzar objetivos agresivos y obtener resultados, y niveles altos de energía y resistencia, incluso después de un rechazo o negativa contundentes.



Este candidato tiene menos probabilidades que otros candidatos de esforzarse más para persistir en superar dificultades al tratar de concretar una venta. El candidato podría tender a rehuir el fijar metas difíciles o desanimarse con ellas. No es probable que disfrute de un horario atareado y podría trabajar con más lentitud que otros, en especial si enfrenta negativas o rechazos.

Entiende a los demás*

Este elemento mide el grado en el que el candidato observa y analiza el comportamiento para comprender las reacciones y las perspectivas de los demás.



Es probable que este candidato procure comprender el comportamiento de los demás y demuestre cierta percepción de los puntos de vista de otros.

Escucha de manera efectiva*

Este elemento mide el grado en el que el candidato escucha de manera paciente y con atención.



Es probable que este candidato demuestre interés y atención a lo que otros dicen sin interrumpirles. Espera a que otros terminen de hablar antes de formarse una opinión.

Mantiene buenas relaciones de trabajo*

Este elemento mide el grado en el que el candidato se esfuerza por cultivar buenas relaciones con los demás.



Es probable que este candidato se esfuerce por cultivar buenas relaciones de trabajo y actuar de formas que las fortalezcan.

Causa una impresión positiva*

Este elemento mide el grado en que el candidato maneja su propio comportamiento para crear una impresión positiva.



Este candidato podría no preocuparse tanto por su apariencia ante los demás y preferir presentarse tal y como es.

Convence a los demás*

Este elemento mide el grado en que el candidato considera, adapta y aplica diferentes estrategias a fin de convencer a los demás para que cambien su opinión o comportamiento.



Es probable que este candidato considere aplicar algunas estrategias para persuadir a los demás con el fin de alterar su opinión o comportamiento. Sin embargo, el uso que hagan de dichas estrategias y el éxito de las mismas podría ser limitado.

Genera nuevas ideas*

Este elemento mide el grado en el que el candidato crea métodos innovadores.



Es probable que este candidato sugiera algunas ideas novedosas e imaginativas cuando tenga oportunidad de hacerlo.

Maneja bien la incertidumbre*

Este elemento mide el grado en que el candidato es productivo cuando las funciones y las situaciones no están definidas claramente.



Es probable que este candidato afronte la ambigüedad con confianza y mantenga su productividad cuando no cuente con direcciones claras.

Se desenvuelve muy bien bajo presión*

Este elemento mide el grado en que el candidato pone las cosas en perspectiva y mantiene la calma y la concentración cuando está bajo presión.



Este candidato podría mantener el nivel de productividad cuando aumenta la presión en el trabajo y tener menos problemas para mantener la calma bajo presión.

Controla las emociones*

Este elemento mide el grado en que el candidato mantiene las emociones negativas bajo control.



Al igual que la mayoría de los candidatos, es probable que este candidato batalle con situaciones difíciles y en ocasiones podría tener que hacer un gran esfuerzo para ocultar sus reacciones negativas.

Se esfuerza por alcanzar logros*

Este elemento mide el grado en el que el candidato establece objetivos exigentes y hace un firme esfuerzo por cumplirlos o superarlos.



Este candidato podría preferir establecer objetivos fáciles de cumplir en lugar de otros más exigentes. También podría mostrar poco esfuerzo por cumplir sus objetivos.