

NOMBRE COMPLETO: -----

FOLIO: 1,353

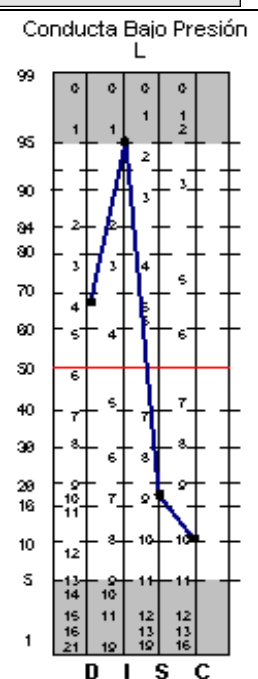
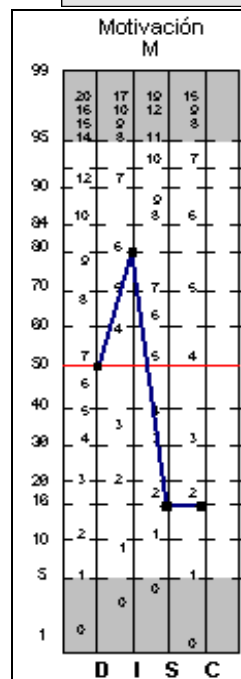
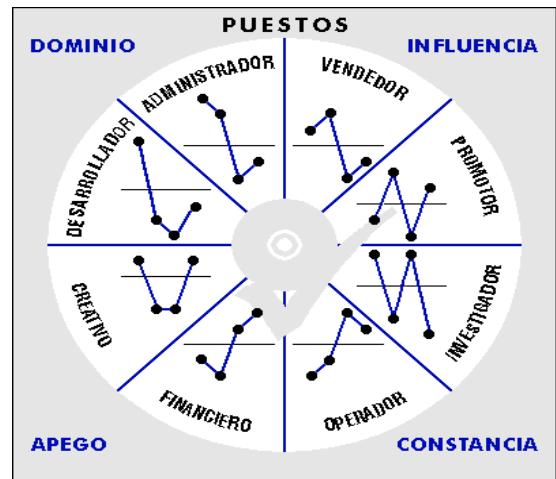
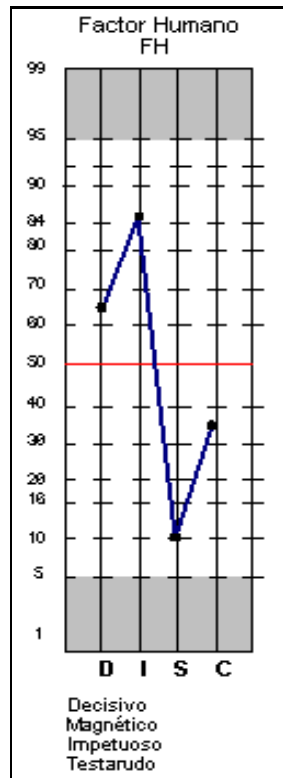
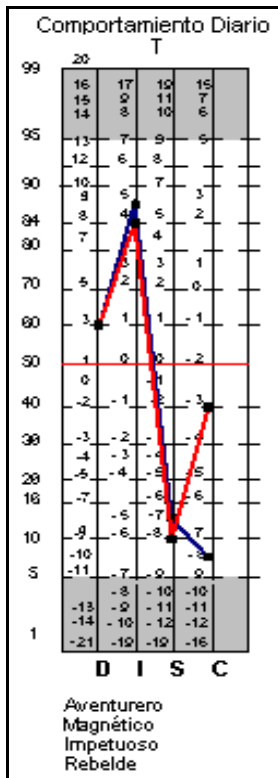
CLAVE DE IDENTIFICACIÓN: -----019820509F0001

REALIZADO: 27 : 09 : 2006

EDAD : 25

IMPRESO: 04 : 07 : 2007

TÉCNICA CLEAVER ©



	M	L	T
D Dominio	7	4	3
I Influencia	6	1	5
S Constancia	2	9	-7
C Apego	2	10	-8

Factor Humano	
Ventas2 - 02/Jul/2007	

Perfil Comparativo

VENDEDOR
Características : Coordinador
Persuasivo-Competitivo
Vendiendo ideas y cosas a la gente

NOMBRE COMPLETO:	-- ---- --.	FOLIO:	1,353
CLAVE DE IDENTIFICACIÓN:	-----019820509F0001	REALIZADO:	27 : 09 : 2006
EDAD :	25	IMPRESO:	04 : 07 : 2007

TÉCNICA CLEAVER ©

RESUMEN

INTRODUCCIÓN:

Esta evaluación mide la compatibilidad de la persona con el perfil del puesto en tres dimensiones Comportamiento Diario, Comportamiento cuando se encuentra motivado y comportamiento bajo presión.

COMPORTAMIENTO DIARIO:

Es entusiasta y de buena voluntad. Le agrada ser el centro de atención, por lo que es una persona que maneja bien las relaciones públicas. Sabe tomar decisiones y es una persona en la que se puede confiar.

Es una persona frustrada por su status quo, es activo y constante, así como decisivo. En determinadas situaciones busca al culpable, es espontáneo e impulsivo.

Es responsable y toma decisiones adecuadas; sin embargo, lo hace de una manera desafiante y obstinada. No mide sus intervenciones, por lo que se le cataloga como sarcástico y sin tacto para comunicarse.

El magnetismo y la espontaneidad son sus principales características. Se encuentra siempre activo, es impetuoso y le agrada convivir con la gente. Está frustrado por el status quo y puede sentirse tenso. Es popular y encantador. Pierde tiempo buscando detalles y no le agradan las decisiones impopulares. Confía en sus colegas y es frívolo.

La firmeza y el positivismo que maneja esta persona son remarcables. Es una persona que no se rige por los convencionalismos, sino que busca lo innovador. Sabe influir en la gente que lo rodea. Es persuasivo y sociable, así como calmado. Se encuentra en constante actividad. Es terco y rebelde, dogmático y porfiado.

NOMBRE COMPLETO:	-- ---- --.	FOLIO:	1,353
CLAVE DE IDENTIFICACIÓN:	-----019820509F0001	REALIZADO:	27 : 09 : 2006
EDAD :	25	IMPRESO:	04 : 07 : 2007

TÉCNICA CLEAVER ©

MOTIVACIÓN:

Motivación externa: por lo regular le agrada mantener control de su tiempo, ser objetivo y poner énfasis en las utilidades de la empresa. Es necesario mantener un sentido de urgencia, necesita tener el control de su desempeño por proyectos, tener la confianza en el producto y obtiene datos analizados. Se maneja de forma idealista y mantiene el control emocional. Requiere presentaciones precisas. Por lo regular necesita tener un jefe tolerante, así como reconocer que existen límites y la razón de éstos, prefiere ser evaluado por sus resultados, requiere la oportunidad de probar lo que nunca antes había intentado. Ayuda en los detalles, documentaciones, proyectos independientes, busca la autoridad y las restricciones. Le agrada contar con una póliza de seguro de vida, una póliza de seguro de enfermedades y de accidentes.

Motivación interna: por lo regular sus pretensiones son tener popularidad, reconocimiento social, recompensa monetaria para mantener su ritmo y reconocimiento público que indique su habilidad. Ambiciona la libertad de palabra, tener gente con quien hablar, condiciones de trabajo favorables, actividades con gente fuera del trabajo, relaciones democráticas e identificación con la compañía. Por lo regular tiene el deseo de libertad, así como el de contar con tareas excepcionales, independencia y pocas restricciones. Le agrada ser evaluado por sus resultados, se siente mejor si no lo supervisan, y cuando tiene la oportunidad para divertirse y experimentar emociones fuertes.

Motivación externa: por lo regular le agrada mantener control de su tiempo, ser objetivo y poner énfasis en las utilidades de la empresa. Es necesario mantener un sentido de urgencia, necesita tener el control de su desempeño por proyectos, tener la confianza en el producto y obtiene datos analizados. Se maneja de forma idealista y mantiene el control emocional. Requiere presentaciones precisas. Por lo regular necesita tener las cosas de forma organizada, así como realizar sus vacaciones y exámenes médicos anuales. Pretende reconocer a las personas más lentas, así como respetar la propiedad privada y las prerrogativas personales. Son importantes los plazos que se deben cumplir, los presupuestos, la consistencia, hacer las cosas dos veces y los sistemas que se deben seguir.

Motivación interna: por lo regular sus pretensiones son tener popularidad, reconocimiento social, recompensa monetaria para mantener su ritmo y reconocimiento público que indique

NOMBRE COMPLETO:	-- ---- --.	FOLIO:	1,353
CLAVE DE IDENTIFICACIÓN:	-----019820509F0001	REALIZADO:	27 : 09 : 2006
EDAD :	25	IMPRESO:	04 : 07 : 2007

TÉCNICA CLEAVER ©

su habilidad. Ambiciona la libertad de palabra, tener gente con quien hablar, condiciones de trabajo favorables, actividades con gente fuera del trabajo, relaciones democráticas e identificación con la compañía. Por lo regular desea tener variedad en sus actividades, poder realizar viajes, tener un trabajo generalista y nuevos ambientes para trabajar y divertirse. Necesita tener un alcance amplio, verse libre de la rutina, tener enfoques generales y personas que lo apoyen para concluir su trabajo. Es esencial tener más tiempo durante el día y realizar actividades externas.

CONDUCTA BAJO PRESIÓN:

Siempre actúa de manera exageradamente persuasiva, se preocupa más por su popularidad que por dar resultados tangibles, actúa de forma impulsiva siguiendo su corazón en lugar de su inteligencia. Siempre toma decisiones basadas en análisis superficiales, es inconsistente en sus conclusiones, es poco realista al evaluar a las personas y es muy superficial. Siempre es descuidado con los detalles, tiene mucha dificultad para planear y controlar su tiempo e ignora los objetivos de la empresa.

Siempre es poco convencional, ignora las instrucciones y direcciones, es descuidado con los detalles y con frecuencia desafía el peligro. Tiende a no documentarse y es propenso a tener accidentes. Suele ignorar las políticas, es temerario y distraído.

Evaluación válida.