



31.03.2026

Reporte de Perfil Conductual

maria de los angeles Oropeza Palacios

Este Reporte es un producto de PDA International.
PDA International es líder en la provisión de evaluaciones
conductuales aplicadas para reclutar, retener, motivar y
desarrollar talentos.

+1 (850) 397-4725 | customersuccess@pdainternational.net |
www.pdainternational.net

PDA International ®

©2004 PDA International



Introducción

PDA Assessment es un instrumento confiable, científicamente validado, que ha sido desarrollado para entender y describir el comportamiento de las personas.

Partiendo de la base de que completaste el formulario siguiendo y respetando las instrucciones y las consignas, en el presente reporte encontrarás una descripción de cómo generalmente respondes a diferentes situaciones, desafíos y compromisos que se te presentan en el día a día.

Así es que esta evaluación proporciona un análisis completo sobre tu perfil comportamental y el porqué de tus decisiones. Hay que tener en cuenta que, en ocasiones, podemos adaptarnos y modificar nuestros comportamientos, potenciando o inhibiendo nuestras tendencias naturales.

En este reporte encontrarás información sobre aquellos comportamientos más propios y característicos de tu estilo comportamental y tus principales motivadores.

Desde PDA International te invitamos a que dediques tiempo a leer este reporte, esforzándote por identificar cuáles son aquellos rasgos de tu estilo conductual que han tenido una incidencia positiva y han sido favorables, como así también las características que, en diferentes ocasiones, han complicado y afectado negativamente tu camino al éxito.



Indicador de Consistencia



Consistente

La información del reporte es "coherente y consistente", por lo cual es válida para interpretar y de base sólida para tomar decisiones.

Gráfico PDA

R Eje del Riesgo



Es una persona amable y no confrontativa. Prefiere no asumir riesgos. Le motivan principalmente los ambientes libres de tensiones y confrontaciones. Suele asumir una conducta reservada y cautelosa.

E Eje de la Extroversión



Es una persona que interactúa con otros sin mayores inconvenientes y es generalmente extrovertida. Frecuentemente se acerca a las personas y muestra un moderado grado de interés.

P Eje de la Paciencia



Es una persona que generalmente está alerta. Puede responder positivamente a los cambios así como también tolerar cierta rutina. Si bien le gusta la variedad y el cambio estos deberán ser, preferentemente, planificados.

N Eje de las Normas



Es una persona metódica, exacta, que disfruta del orden y los contextos bien definidos. Le motiva el cumplimiento de las normas y políticas. Le gustan estructuras bien definidas. Es detallista, con tendencias hacia la perfección y precisión. Está abierta a las ideas de otros, es cortés y cooperativa.

A Eje del Autocontrol



Es una persona emotiva y emocional. Generalmente se guiará por sus sentimientos y emociones a la hora de tomar decisiones. Demuestra, expone y comparte sus sentimientos también al gestionar equipos.

Es importante comprender que no todas las características descritas en este reporte serán puestas de manifiesto simultáneamente y en la misma intensidad. Es más probable que la persona vea sólo algunas de estas características. Cuanto más extremo puntúe cada eje, más manifiesta será la conducta y más característica será en el perfil profesional de la persona.

Palabras Descriptivas

Basado en las respuestas, este informe ha identificado aquellas palabras que describen las tendencias conductuales que más se manifiestan en el perfil comportamental. A continuación, se facilita un listado de las palabras que particularmente podrían ser utilizadas para describir a la persona analizada. Su estilo natural de comportamiento se describe como:

- **Apacible**
- **Amistoso**
- **Amable**
- **Preciso**
- **Exacto**
- **Cauteloso**
- **Específico**
- **Cuidadoso**
- **Comunicativo**
- **Paciente**
- **Perseverante**
- **Detallista**
- **Perfeccionista**

Descripción del Perfil Natural

Esta sección permite tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo natural de comportamiento de esta persona. A partir de esta descripción, se podrá tener una comprensión más profunda sobre cómo esta persona responde ante la necesidad de resolver problemas, afrontar nuevos desafíos, ejercer su influencia, adaptarse al cambio, responder a las reglas y procedimientos impuestos por otros, así como su capacidad de regular sus impulsos y emociones.

Maria De Los Angeles es una persona precisa y busca la perfección y el método en todo lo que hace. Tiene una alta orientación al detalle. Es exigente consigo y con los demás. Gracias a su alta orientación a las normas, buscará la armonía y orden. Consigue simplificar lo complejo y poner orden en situaciones ambiguas o caóticas.

En general, disfruta trabajando sin constricciones de tiempo, le gusta gestionar los recursos a su alcance y organizarse según los recursos disponibles.

Se esfuerza por desenvolverse de manera objetiva y racional en su trabajo. Destaca por su habilidad analítica, capacidad de trabajar con datos e información detallada.

En su aproximación hacia el trabajo, busca la calidad y la perfección, lo que, en situaciones de urgencia, puede crearle una cierta tensión.

En su aproximación hacia las personas, tiene un estilo diplomático y objetivo. Disfruta de entornos libres de conflictos. Busca armonía y colaboración en el equipo. Le gusta ayudar, facilitar o formar a sus colaboradores o pares, sin embargo, puede mostrarse como una persona rígida y poco flexible por su tendencia hacia las normas y procedimientos.

Su aproximación a los resultados es más estratégica que competitiva. Tiene tendencia a desenvolverse con cautela y buscará resultados a mediano o largo plazo y sostenibles en el tiempo. Probablemente invertirá más tiempo y energías evaluando posibles estrategias y buscando la mejor alternativa, siempre apostando por un riesgo controlado. Si no siente seguridad, prefiere no tomar demasiados riesgos.

Buscará equilibrar los resultados económicos con otros objetivos de la organización. Para lograr los resultados, desarrollará de forma detallada estrategias y planes de acción basados en procesos y metodologías claras.

Por lo general, tiene facilidad para comunicar, con habilidad tanto de escuchar como de expresarse. Se maneja con cautela a la hora de comunicar y privilegia más la lógica y la racionalidad en su discurso, que el apelo emocional.

Es una persona medianamente extrovertida y le gusta trabajar con otros. Puede integrarse al equipo fácilmente y volverse parte integral del mismo. Es sociable y le agrada interactuar, sobre todo en ambientes amenos y favorables.

Su enfoque discreto y su orientación hacia el servicio y ayuda a los demás le permite despertar confianza en otras personas, convirtiéndose en alguien con facilidad para la mentoría/facilitación. Sus colaboradores y compañeros, con facilidad se dirigirán hacia Maria De Los Angeles para encontrar el apoyo y ayuda, tanto a nivel personal como

profesional.

Evitará siempre las situaciones conflictivas, no obstante, en momentos de confrontación, seguirá un acercamiento lógico y basado en normas para defender su punto de vista, evitando, en lo posible, evaluaciones subjetivas o sin una sólida base de argumentos.

No tiene inconvenientes en seguir políticas, procedimientos o instrucciones, siempre y cuando le permitan hacerlo de manera eficiente o efectiva.

Es una persona de una gran conciencia. Le interesa mucho asumir las responsabilidades y desempeñar su trabajo con excelencia, superando expectativas. Trata de ser eficiente al depender de los hechos y datos y transmitirlos de forma adecuada.

Es generalmente tolerante y posee gran disposición para reconocer y respetar las ideas y opiniones de otros.

Ante situaciones difíciles prefiere tener un estilo discreto y diplomático, preocupándose por el impacto que pueda tener en las personas y organizaciones.

Puede adaptarse al cambio siempre y cuando el proceso de transformación tenga un objetivo claro, esté bien definido en el tiempo, siga un proceso preestablecido y pueda ayudar en el logro de la excelencia organizativa. Puede desplegar todo su potencial, sobre todo en las culturas organizativas innovadoras y desarrolladoras. A su vez, puede aportar un extraordinario valor en los contextos organizativos donde es necesario crear estructuras y procedimientos.



Estilo de Liderazgo

Independientemente de la posición o rol que se desempeñe, todas las personas manifiestan un estilo individual de Liderazgo. Éste describe la forma en la que se desenvuelve ante la necesidad o responsabilidad de tener que dirigir a otros. Los capítulos de Comunicación e Influencia, Toma de Decisiones y Estilo de Dirección de equipos, describen y permiten tener una amplia visión y comprensión del estilo de liderazgo de esta persona.

Maria De Los Angeles lidera de forma exigente y constructiva. A la hora de liderar muestra un estilo democrático y participativo. Fomenta la participación conjunta, el intercambio de ideas y opiniones e involucra al equipo en la toma de decisiones, sobre todo las que tienen impacto directo en el equipo. Como líder, intentará siempre sacar lo mejor de cada uno. Transmite confianza y optimismo al equipo.

Por su alta tendencia hacia las normas, crea entornos armónicos y estables.



Estilo de liderazgo de equipos

- Maria De Los Angeles creará un ambiente de colaboración en su equipo, evitando los ambientes demasiado competitivos. Le resulta importante que todos se sientan a gusto y que el ambiente de trabajo sea lo más estable y armónico posible.
- Se muestra accesible y manifiesta interés por conocer las necesidades de su equipo y del resto de los integrantes de la organización.
- Reconoce a sus colaboradores por el trabajo bien hecho y celebra los éxitos de su equipo/colaboradores.
- Admite que las personas puedan equivocarse y que el error forma parte del propio aprendizaje, por lo tanto, impulsará que su equipo asuma un cierto riesgo y tome decisiones como parte del proceso de aprendizaje, sin embargo, supervisará o seguirá desde cerca el trabajo del equipo evitando posibles complicaciones.
- Una vez que se haya alcanzado un consenso, esperará que los demás se adhieran estrictamente a los objetivos y programas acordados. Le resulta importante que todo el equipo siga las normas/políticas acordadas.
- No tendrá inconvenientes en ceder autoridad y empoderar al equipo, pero al hacerlo, podría ejercer el control de manera excesiva y, aunque lo haga de forma amigable, algunas personas podrían encontrarlo irritante.
- Podría costarle tomar decisiones que generen un impacto negativo en sus colaboradores.
- Fomenta el aprendizaje continuo de su equipo. Se siente a gusto compartiendo experiencias significativas de aprendizaje con sus colaboradores. Puede ejercer una mentoría muy eficiente.



Toma de Decisiones

Este indicador permite conocer el estilo con el que se toman decisiones cuando hay una determinada información disponible.

Todas las decisiones siguen un proceso común que puede ser descrito como un circuito cerrado que inicia con la toma de conciencia sobre un problema, seguido de un reconocimiento del mismo y su definición. Posteriormente, se analizan posibles alternativas y sus consecuencias. Una vez identificadas las alternativas, se evalúa cada una; considerando las ventajas y desventajas de cada alternativa. Este análisis se da dentro de un contexto concreto y se basa, por un lado en la ecuación de ganancias y pérdidas esperadas (ejemplo, relación tiempo-costos) y, por otro lado, en la experiencia y los aprendizajes previos.

Finalmente se selecciona la solución entre las alternativas escogidas y evaluadas, con el objeto de implementar la decisión.

- Maria De Los Angeles es una persona cautelosa, y antes de tomar una decisión necesitará tener seguridad de que la opción que elige es la mejor. Antes de tomar una decisión evaluará todas las alternativas disponibles y el impacto que puedan tener en la organización. Las decisiones que tengan un impacto negativo en sus colaboradores u otros miembros de la organización podrían resultarle algo difíciles de tomar.
- Se interesa por las opiniones de otras personas, por lo que se sentirá a gusto involucrando a su entorno más cercano para que compartan sus opiniones e ideas, antes de tomar una decisión. Tiene un estilo receptivo y abierto a las sugerencias de otras personas.
- En general, tomará decisiones con cautela evitando, en la medida de lo posible, cometer errores.
- Le agrada disponer de tiempo suficiente antes de emitir una decisión final.
- Tomará decisiones usando la lógica y asumiendo un riesgo controlado.



Influencia y comunicación

- Comunica con un estilo diplomático y objetivo, evitando los conflictos y buscando armonía y colaboración en el equipo.
- Tiene facilidad para comunicar, sobre todo en entornos conocidos y en su área de experiencia.
- Comunica con transparencia y de manera clara y lógica. Es una persona empática, cercana y despierta confianza en los demás.
- Le resulta fácil convencer e impactar en los demás gracias a su habilidad de proporcionar datos fiables y objetivos.
- En ocasiones y por su alta orientación hacia las normas, puede tener un estilo demasiado detallista y técnico cuando trate temas especializados, centrándose más en los detalles que en la visión global/sistémica.



Estilo Ventas

Esta sección permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo de esta persona a la hora de identificar, crear y desarrollar las oportunidades de negocio, dividido en 3 capítulos: Apertura, Estilo de negociación y cierre y Estilo relacional.



Apertura

- Maria De Los Angeles tiene un estilo de comunicación persuasivo y diplomático.
- Tiene buenas habilidades de escucha, por lo que podrá identificar con facilidad las necesidades del cliente.
- Se preocupa por establecer una relación amistosa y a largo plazo con los clientes.
- Debido a que podría invertir mucho tiempo en introducciones y detalles periféricos, podría irritar a clientes ansiosos o con poco tiempo.



Estilo de negociación y cierre

- En lugar de forzar el cierre, Maria De Los Angeles se esfuerza por conseguir la venta, valiéndose de su persuasión y conocimientos técnicos.
- El cierre es la parte del ciclo de venta que probablemente podría costarle más, no obstante, se basará en un argumentario robusto y gestionará con habilidad las objeciones utilizando sus conocimientos técnicos y la lógica para conseguir la venta.



Estilo relacional

- Se desenvolverá de manera detallada y prolija, llevando registros de clientes y los utilizará como ayuda eficaz para el servicio.
- Se sentirá a gusto estando a disposición de sus clientes y hará un buen seguimiento de ellos.
- Tiene un enfoque positivo y sincero en lo que refiere al servicio.
- El servicio al cliente será considerado como un punto fuerte en sus habilidades de venta.



Como permitir a Maria De Los Angeles desplegar todo su potencial

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para permitirle a Maria De Los Angeles desplegar todo su potencial. Los puntos descritos a continuación se apoyan sobre su estilo natural de comportamiento y son fundamentales para ser tenidos en cuenta por toda persona que espera liderarle para conseguir el máximo de su potencial, mantener su motivación y brindarle un coaching efectivo, así como también para quienes trabajan junto a esta persona como parte de un equipo.

- Para que Maria De Los Angeles pueda desplegar su potencial plenamente, deberá desempeñarse en ambientes que le transmitan seguridad. Es importante que tenga claramente definidas sus responsabilidades, así como saber lo que se espera de su desempeño en cada momento.
- Tiene gran habilidad para gestionar datos complejos, por lo que es importante asignarle responsabilidades que pudieran conllevar análisis de datos, gestión de proyectos complejos, análisis estratégico, etc.
- Requerirá conocer previamente los recursos de los que dispone para poder distribuirlos de la manera más adecuada y eficiente en la consecución de las metas.
- Es perfeccionista y valora la calidad y orientación al detalle en los proyectos que desarrolla.
- Antes de tomar una decisión, preferirá disponer de toda la información minimizando el riesgo de tomar una decisión errónea, por ello, es importante que disponga del tiempo suficiente para evaluar diferentes alternativas.
- Apreciará poder trabajar en grupos armoniosos basados en la colaboración y cooperación, integrándose a grupos de trabajo verticales.
- Disfruta ayudando a los demás y compartiendo sus conocimientos con otras personas de la organización, por lo que será importante darle la oportunidad de mentorizar o dar apoyo a otros miembros del equipo.
- No se sentirá a gusto si se encuentra en una situación que genere riesgo y confrontación. Evitarle la exposición a situaciones de tensión.
- En ocasiones, puede desmotivarle o ser renuente a aceptar los cambios si no ve con claridad el objetivo, especialmente si los cambios son abruptos o no esperados.
- Valorará contar con retroalimentación para conocer tanto sus puntos fuertes como las áreas de mejora.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su persistencia a concluir las tareas asignadas con una gran habilidad analítica, concentración en el detalle y precisión.

Puntos fuertes que podrían convertirse en limitaciones

En esta sección se describen algunas tendencias propias del estilo de comportamiento que eventualmente podrían convertirse en debilidades. Son aspectos claramente positivos del estilo de comportamiento de esta persona pero que, en ocasiones, podrían ser contraproducentes si no se moderan o atienden.

- Tiene una fuerte influencia de la parte izquierda del cerebro (analítica), por lo que le requerirá mayor esfuerzo interactuar con gente que utiliza más el lado derecho del cerebro (emocional/intuitivo).
- Los entornos poco estables e inciertos podrían generarle cierta tensión. Ante ello buscará crear procedimientos y normas para minimizar el riesgo de cometer errores.
- El enfoque hacia la calidad y la perfección, en ocasiones, pueden llevarle a invertir demasiado tiempo en los detalles y generarle tensión.
- Puede enfatizar demasiado la lógica de un argumento y subestimar la necesidad de mostrar flexibilidad con diferentes personas.
- En su afán de desenvolverse de manera precisa y ser detallista, puede brindar más información de la que se le está solicitando.
- En su deseo de adherirse al sistema, puede excederse en la aplicación de reglas y normas.
- Su necesidad de claridad y estructura pueden dificultarle el pensamiento creativo y la sensibilidad al cambio y a la inestabilidad.



Situación Actual

Esta sección permitirá tener una clara perspectiva de los cambios que se están dando en el estilo de comportamiento de esta persona. Describe qué aspectos de su estilo natural están siendo modificados en su esfuerzo por adaptarse a su percepción sobre los requerimientos de su situación actual.

Maria De Los Angeles siente que debe adoptar un estilo más directo y competitivo. Esto significa que puede estar mostrándose de manera más asertiva y, en ocasiones, más dominante.

Respecto a la interacción con los demás, Maria De Los Angeles entiende que debe volverse adoptar un estilo más extrovertido. Puede estar percibiendo que el entorno le demanda ser más sociable y utilizar más la persuasión para influir en los demás.

Maria De Los Angeles puede estar percibiendo que debe adoptar un estilo algo más dinámico y urgido para hacer las cosas. Tal vez siente que no tiene el tiempo suficiente para hacer las cosas. A su vez, siente que tiene que manejar más temas en simultáneo.

En base al compromiso con los resultados y por su fuerte sentido de urgencia, Maria De Los Angeles puede adoptar un comportamiento tan dinámico y cambiante que, en ocasiones, aquellas personas más calmadas podrían percibirle como alguien con un estilo acelerado o inconsistente.

Maria De Los Angeles puede estar percibiendo que debe adoptar un estilo algo más independiente e intuitivo. Podría sentir que el puesto actual le exige desprenderse de las normas y los procedimientos y hacer las cosas basándose más en su propio criterio u opinión.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que en su estilo natural Maria De Los Angeles es más bien una persona cautelosa al tomar decisiones. Se esmera en tomar las decisiones correctas analizando toda la información disponible, consultando con los demás y valiéndose de más y mejor información para decidir con mayor especificidad. En su intención de hacer las cosas bien, preferirá no avanzar en una decisión a menos que tenga toda la información disponible. A pesar de esto, percibe que para tener éxito en su situación actual debe tomar más riesgos, por lo que actualmente está cambiando su estilo de Toma de Decisiones y adoptando un comportamiento algo más arriesgado y directo. Se interpreta que actualmente siente que tiene que tomar decisiones más proactivamente sin consultar tanto las políticas antes de decidir.



Equilibrio de Energía

Este análisis sugiere que Maria De Los Angeles percibe que tiene más energía disponible que la que su situación actual le requiere. Siente que podría estar aportando más valor a su gestión que lo que la situación actual le permite. Esto podría llevarle a cierto nivel de desmotivación.



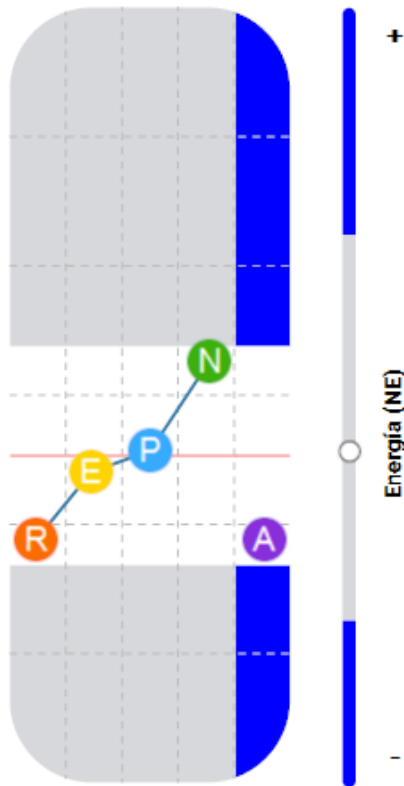
Modificación del Perfil

Este análisis sugiere que Maria De Los Angeles está modificando su comportamiento, por lo tanto evidencia que es una persona flexible, ciertamente adaptable y que no tendría mayores inconvenientes en modificar su estilo natural de comportamiento en pos de adaptarse a los requerimientos de su rol o situación.

Este reporte está relacionado únicamente con características del comportamiento. El éxito en cualquier rol, puesto o situación específica dependerá de múltiples factores, como sus habilidades, experiencia y circunstancias personales, además de que se le brinden las circunstancias ideales de desarrollo como la integración, motivación, coaching, etc.

Gráfico Perfil Conductual

NATURAL

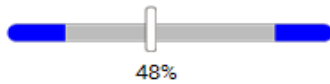


	R	E	P	N	A
Perfil	6	41	53	100	6
#	4	6	10	8	6
IE	30%	47%	51%	74%	30%

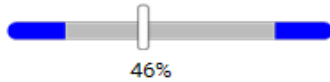
Toma de Decisiones



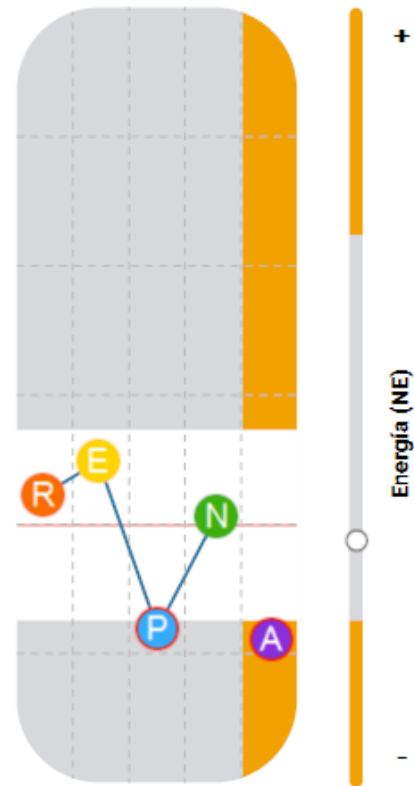
Intensidad del Perfil



Energía



ADAPTADO

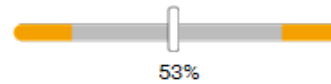


	R	E	P	N	A
Perfil	65	81	0	54	0
#	6	7	3	2	2
IE	56%	67%	19%	52%	16%

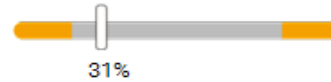
Toma de Decisiones



Intensidad del Perfil



Energía



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil



Tiempo del Formulario

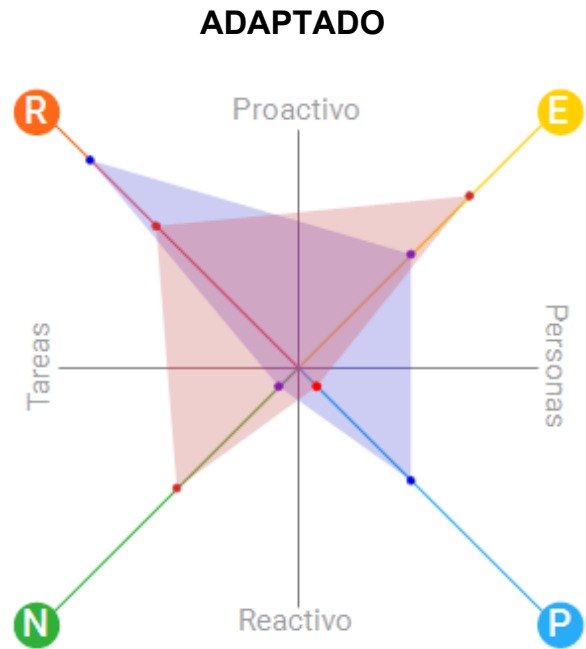
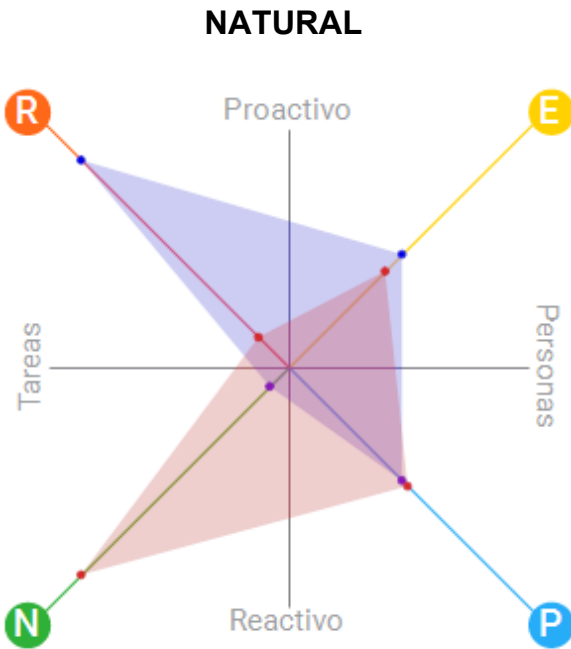


Autodescripción

Soy una mujer que le gusta aprender, soy sociable, buena amiga, paciente, leal que se preocupa, ansiosa, madura, intuitiva, persuasiva.

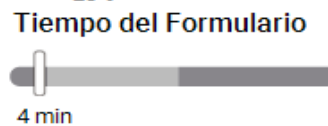
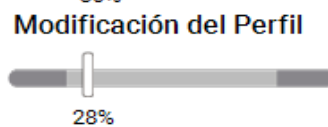
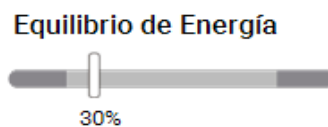
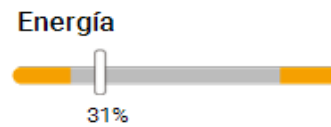
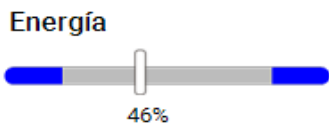
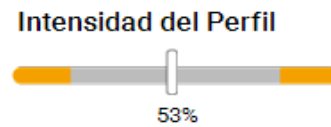
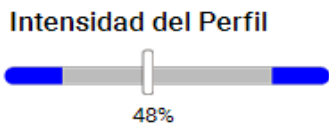
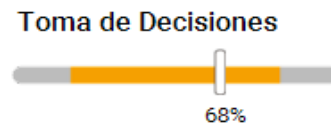
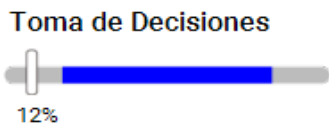


Gráfico Radar PDA



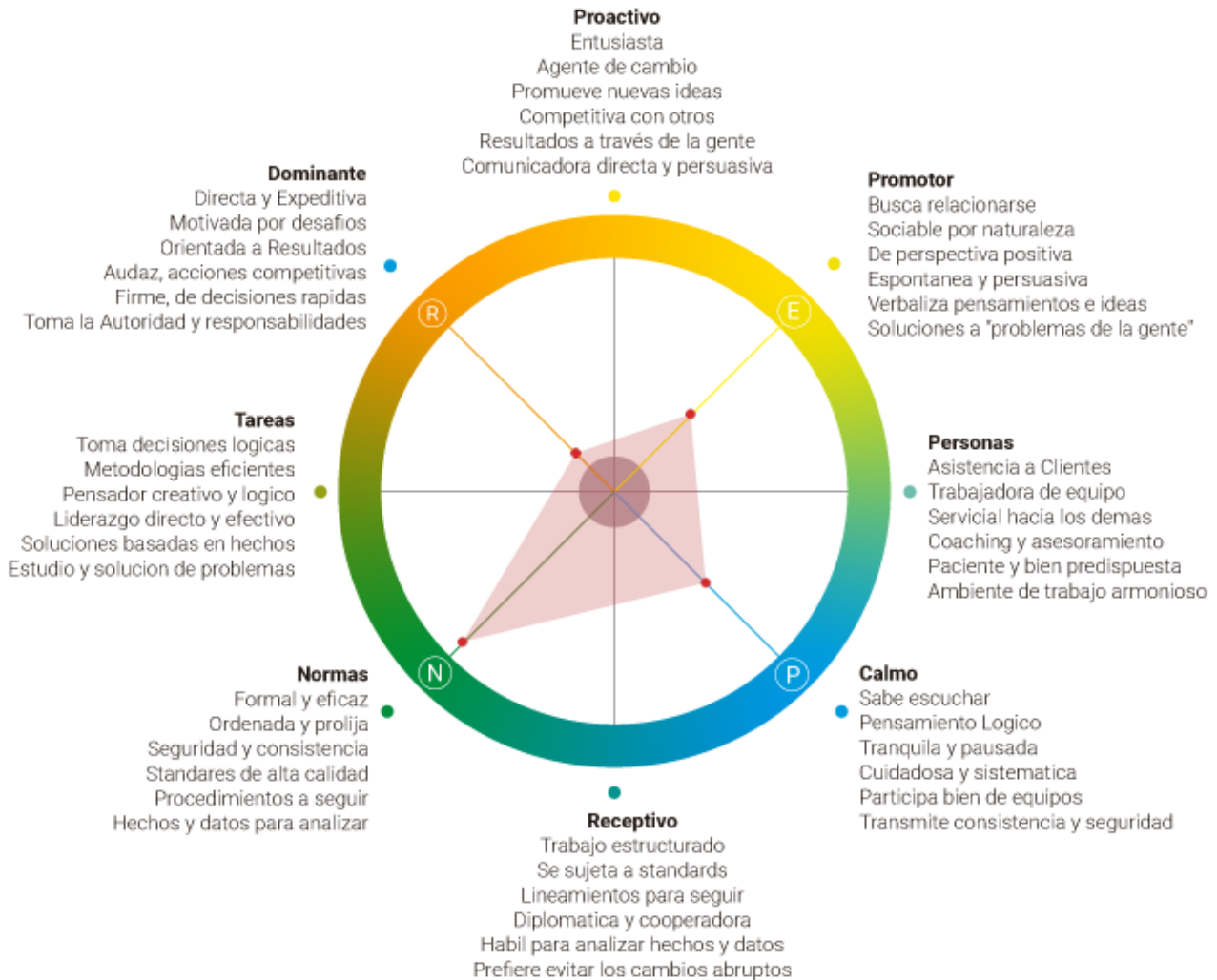
	R	E	P	N	A
Perfil	6	41	53	100	6
IE	30%	47%	51%	74%	30%
Puesto	100	50	50	0	55

	R	E	P	N	A
Perfil	65	81	0	54	0
IE	56%	67%	19%	52%	16%
Puesto	100	50	50	0	55



- maria de los angeles Oropeza Palac
- Asesor Metlife

Gráfico Rueda PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	6	41	53	100	6
IE	30%	47%	51%	74%	30%

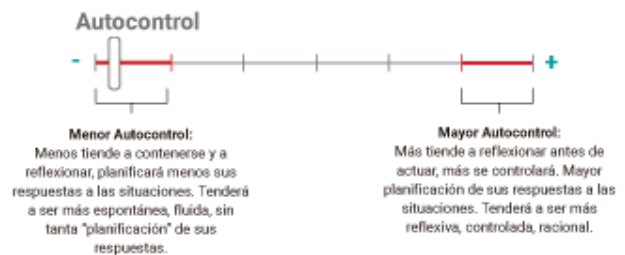


Gráfico Radar Comportamental



- **Iniciativa**
Tendencia natural a anticiparse y proponer acciones novedosas.
- **Inteligencia Social**
Tendencia natural para comunicarse y relacionarse eficientemente con otros utilizando los diversos códigos y canales que cada caso requiera.
- **Influencia**
Tendencia natural para influir e impactar en las personas creando compromiso y construyendo consenso.
- **Autonomía**
Tendencia natural a orientarte a los resultados de forma segura, independiente y con autoconfianza.
- **Mentoreo**
Tendencia natural a poner el foco en las personas, impulsando la colaboración, motivando y desafiando para un continuo aprendizaje y desarrollo.
- **Actitud de Servicio**
Tendencia natural a identificar, entender y gestionar las necesidades de todos los stakeholders con la voluntad de ofrecer soluciones.
- **Empatía**
Tendencia natural a mostrarse amable y gentil, así como percibir compartir o inferir en los sentimientos, pensamientos y emociones de los demás.
- **Disponibilidad**
Tendencia natural a manifestar apertura y disposición al otro con una alta capacidad de escucha logrando un profundo grado de empatía.
- **Precisión**
Tendencia natural a la aproximación analítica, cautelosa y detallada de los problemas con un método preciso.
- **Atención Activa**
Tendencia natural al seguimiento de procedimientos a través del análisis, la precisión y el orden.
- **Pensamiento Analítico**
Tendencia natural a la evaluación de la información y hechos, para procesar de forma lógica, sistemática y ordenada.
- **Excelencia Técnica**
Tendencia natural al detalle de los proyectos, centrado en el cumplimiento de pasos y el análisis de la información disponible.
- **Implementación**
Tendencia natural a llevar un pensamiento preliminar a la concreción y a ejecutar o poner en práctica un plan, método, idea o modelo para solucionar un problema.
- **Agilidad**
Tendencia natural a responder con sentido de urgencia y hacer que las cosas sucedan.
- **Proactividad**
Tendencia natural a mirar hacia adelante, con un estilo proactivo y resolutivo para conseguir sus metas.
- **Agente de cambio**
Tendencia natural a ser motor de cambio, proponiendo transformaciones generando un contexto de debate donde se valoren nuevas ideas y alternativas.

Tendencias de Comportamiento

IMPORTANTE: Bajo óptimas condiciones del entorno la gran mayoría de las personas pueden tener la capacidad de desempeñarse adecuadamente en cualquiera de las siguientes competencias. Nos referimos a "óptimas condiciones" cuando en el entorno laboral se dan varias de las siguientes condiciones: buen liderazgo, motivación, reconocimiento, soporte y capacitación, entre muchas otras. Entendemos que no siempre las condiciones del entorno son las óptimas.

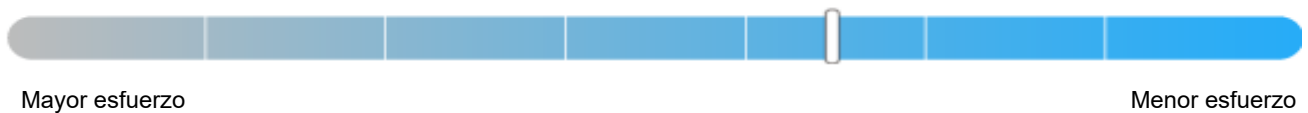
Seguimiento de normas y políticas

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente al seguimiento de políticas y control, respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Atención y escucha

Esta competencia mide las habilidades de "escucha y receptividad" de la persona. Paciencia, tolerancia y tiempo para dedicarle a otros.



Orientación competitiva a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo directo y competitivo, asumiendo ciertos riesgos y confrontando si fuera necesario.



Asesoramiento, soporte y atención a clientes

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a la "Atención al Cliente" y su Capacidad de prestar servicios a través de un estilo amable, atento y consistente



Dinamismo y sentido de urgencia

Esta competencia mide las habilidades de la persona a responder a desafíos que requieren diversidad, cambio y variedad, cuando los tiempos apremian y la urgencia es importante.



Implementación

Esta competencia mide la orientación a las tareas. Habilidad de la persona para administrar y gestionar tareas respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Persuasión y extroversión

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a "relaciones Interpersonales" y su Capacidad de Relacionamiento a través de un estilo extrovertido, sociable y persuasivo



Precisión - Calidad

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a tareas que requieren de precisión, calidad y detalle. Dar seguimiento a los temas hasta su definición.



Proactividad e independencia

Esta competencia mide la "proactividad", tanto hacia tareas como hacia personas. Las habilidades de persuasión y capacidad de motivar a otros en pos de desafíos que requieren creatividad e independencia.



Orientación estratégica a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo concreto y consistente, elaborando estrategias, minimizando los riesgos y evitando la confrontación.

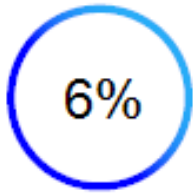


Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si requerirá para desplegar estas competencias un "mayor esfuerzo", por no ser ésta una competencia "natural" de esta persona. Por ejemplo: A una persona de "naturaleza impaciente e inquieta" le va a requerir un esfuerzo mayor la competencia "Capacidad de Análisis", mientras que la competencia "Sentido de Urgencia" va a ser una habilidad natural para él, por lo cual le requerirá "menor esfuerzo".



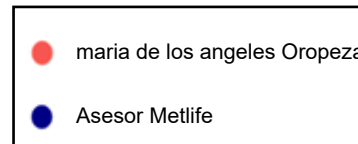
Compatibilidad Detallada

Compatibilidad entre el Perfil Natural de Maria De Los Angeles en relación al puesto Asesor Metlife (A Medida)



Compatibilidad

La Correlación “no es ideal.” Las posibilidades de que la persona pueda responder de forma exitosa a los requerimientos comportamentales de la posición son escasas. Tal vez pueda tolerar esta situación y adaptarse, pero difícilmente pueda estar motivado. En caso de que la persona este actualmente trabajando en la empresa es importante analizar con la persona posibles “costos emocionales”.



R Eje del Riesgo



Esto indica que el puesto requiere una persona que natural y espontáneamente sea directa, decidida, confrontativa, alguien que sea motivado por competir y ganar, pero Maria De Los Angeles, en su estilo Natural es más bien amable, pacífica, menos confrontativa y deberá esforzarse bastante para responder a ésta exigencia del puesto.

E Eje de la Extroversión



Esto indica que el puesto requiere una persona que, al menos situacionalmente, sea sociable, amigable. Alguien que sea motivado por cierta interacción y exposición con la gente. Maria De Los Angeles posee estas características como propias en su estilo Natural.

P Eje de la Paciencia

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



Esto indica que el puesto requiere una persona que, de acuerdo a la situación, responda de forma tranquila, calma y paciente y en oportunidades algo más dinámica e inquieta. Alguien que sea motivado por cierta versatilidad y cierta consistencia. Maria De Los Angeles posee estas características como propias en su estilo Natural.

N Eje de las Normas

Independiente

Sujeto a normas



Esto indica que el puesto requiere una persona independiente, segura de sí misma y con criterio propio. Alguien que sea motivado por la independencia de estructuras y libertad para actuar, pero Maria De Los Angeles es, en su estilo Natural, más bien detallista y disciplinada, por lo que requiere cierto marco de normas y procedimientos. Basados en esto, si bien por momentos Maria De Los Angeles puede llegar a conducirse de manera más segura e independiente, deberá esforzarse bastante para responder a ésta exigencia del puesto.



Plan de acción

Este formulario es para una meta - haga copias para desarrollar otras metas.

META (Qué es lo que quiero lograr)

BENEFICIOS (Qué voy a obtener de lograr esta meta)

PASOS PARA LOGRAR ESTA META (Qué debo hacer para lograr esta meta)

PLAZOS ESTABLECIDOS (Cuándo voy a completar estas acciones)

POSIBLES OBSTÁCULOS (Qué cosas podrían interferir en el logro de esta meta)

POSIBLES SOLUCIONES (Cómo voy a lograr eliminar los obstáculos de mi camino)

MÉTODO PARA MONITOREAR TU PROGRESO (¿Cómo sabré que estoy progresando?)

¿VALE LA PENA GASTAR TIEMPO, ESFUERZO Y DINERO EN ESTA META?

Sí _____ No _____ Sí, pero después _____ FECHA DE HOY _____

Siete ayudas para la acción

1. Recuerde los beneficios que Ud. recibirá al alcanzar sus metas.

Identifique los beneficios que Ud. recibirá: mayor efectividad en el trabajo, mejorar su satisfacción laboral, incrementar sus habilidades interpersonales, etc. , ¿Cuáles serán los beneficios?

2. Recuerde su disponibilidad de tiempo.

Hay 525.600 minutos en un año. Si Ud. utiliza 15 minutos todos los días para desarrollarse, aplicará un total de 5.475 minutos por año. Esto da como resultado un 0,0104 de sus minutos anuales disponibles. ¿Puede Ud. ahorrar 0,0104 de sus minutos para desarrollarse?

3. Haga las cosas de a una por vez.

La gran tarea de autodesarrollarse está compuesta de pequeñas tareas. Divida y conquiste: divida la gran tarea en varias y pequeñas subtareas. Entonces concéntrese en una subtarea por vez y finalícela.

4. Practique, practique, practique.

La práctica conduce al aprendizaje. Mientras más práctica, más aprende. Un poco de práctica todos los días es mejor que una gran sesión de práctica cada semana.

5. La perseverancia conquista.

Aférrase a su Plan de Acción. La perseverancia es la conducta crítica necesaria para que Ud. logre sus metas. Las personas a menudo se detienen al acercarse al triunfo. Siga adelante... no pare. Si Ud. para, nunca logrará sus metas.

6. Responda eficazmente ante sus errores.

Todos cometemos errores. Ud. los cometerá al llevar a cabo su Plan de Acción y al trabajar en el logro de sus metas. Responda eficazmente. Acepte la responsabilidad por sus errores, siéntase seguro a pesar de cometerlos, y aprenda de ellos. No piense que Ud. nunca debe cometer errores, no se preocupe y obsesione con ellos, y nunca se desanime por cometerlos.

7. Evoque sus "recuerdos de éxitos".

Cuando se sienta presionado/a o frustrado/a o cuando se sienta que no está progresando en su Plan de Acción, evoque una "memoria de éxito". Recuerde uno de sus éxitos o logros pasados. Inunde su mente con esa memoria y permita que la misma cree pensamientos, emociones e imágenes positivas. Ud. se sentirá bien, su confianza aumentará, y podrá continuar con su plan de acción y trabajar en el logro de sus metas.

