



04.12.2025

Reporte de Perfil Conductual

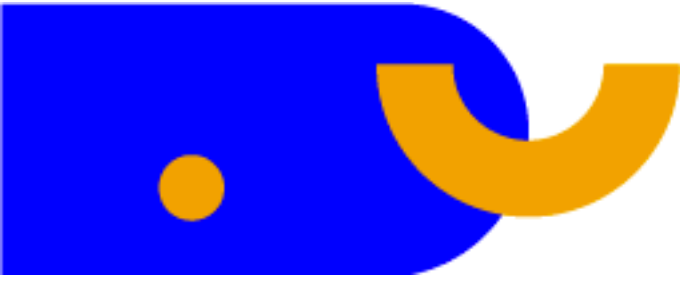
Lucero Cuellar

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

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente



Es una persona tranquila y paciente, motivada por la seguridad, la consistencia y el foco en las prioridades. Le incomoda la inconsistencia y puede frustrarse en situaciones que requieran una cierta urgencia. Es amable, llevadera, paciente y cálida. Le motiva la estabilidad y no le incomoda la rutina.

N Eje de las Normas

Independiente

Sujeto a normas



Es una persona que se ajusta sin dificultad a las normas preestablecidas. Muestra apertura razonable y está abierta a las ideas de otros. Puede estar predispuesta a que proporcionen dirección y fijen las normas. Se preocupa por que las cosas se hagan bien. Es llevadera, cortés y cooperativa.

A Eje del Autocontrol

Emocional

Racional



Es una persona que tiende a ser muy emotiva y emocional. Incluye sus sentimientos y emociones al momento de tomar decisiones y suele mostrarlos a los demás. También se guiará por sus sentimientos al momento de 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:

- | | |
|---|-----------------------|
| ■ Confiable | ■ Gentil |
| ■ Servicial | ■ Paciente |
| ■ Comprensivo | ■ Leal |
| ■ Sincero | ■ Dócil |
| ■ Afable | ■ Conciliador |
| ■ Conservador | ■ Sensible |
| ■ Preciso | ■ Perseverante |
| ■ Pregunta cómo,
quién y por qué | |

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.

Lucero es una persona analítica y precisa. Tiene la habilidad de crear estructuras organizativas estables. Es consistente tanto con sus acciones como con sus pensamientos.

Dedica tiempo a los demás, sabe escuchar y tiene un alto grado de empatía con las personas.

Disfruta trabajando en equipo. Tiene un estilo cercano y diplomático. Le gusta crear ambientes en los que todos se sientan cómodos. Tiene la habilidad de crear compromiso y orgullo de pertenencia con la organización/el equipo. Necesita sentir compromiso y armonía dentro del grupo de trabajo.

Tiende a evitar el conflicto y la confrontación. Al tratar con situaciones antagónicas se muestra con un comportamiento muy cauteloso. Se preocupa de forma genuina por lo que piensan y por lo que sienten los demás. Por esta razón, intenta evitar las confrontaciones y busca maneras más diplomáticas de comunicar.

En su aproximación hacia el trabajo estará al servicio de los demás. Tiene un profundo sentido de propósito. Colaborará y compartirá sus conocimientos con otras personas y, si fuera necesario, dedicará tiempo a facilitar o desarrollar a sus equipos. Fácilmente puede también asumir el rol de mentorías o de coaching.

Desarrolla con facilidad su red de contactos personal y profesional y, de forma natural, utiliza la inteligencia emocional para influir e impactar en su entorno. Por su orientación hacia las personas y su habilidad para escuchar, le resulta fácil crear espacios de conversación donde todos puedan expresar sus opiniones, compartir experiencias o buscar un consenso.

Es una persona receptiva hacia las ideas nuevas y diferentes y muestra una mente abierta hacia las nuevas propuestas.

Lucero posee un pensamiento lógico, se siente a gusto trabajando con hechos e información técnica.

En su aproximación hacia el trabajo se basará en las políticas, procedimientos y métodos. Tiene habilidad de simplificar los problemas complejos y proporcionar soluciones basadas en la lógica y el proceso. Tiene un estilo metódico y organizado. Es eficaz gracias a su habilidad de analizar hechos, identificar patrones y detectar discrepancias entre ellos. Es consistente y se centra en la calidad total de los proyectos que emprende o responsabilidades que asume. Dedicar tiempo y se involucra para conseguir los mejores resultados siguiendo patrones.

Tiene la capacidad de no perder el control y mantener la tranquilidad en situaciones turbulentas. Al orientarse a la solución más que al problema, buscará la manera de afrontar cualquier situación que le represente un reto.

Es exigente y se enfoca en los detalles. Una vez que se propone algo lo lleva a cabo. Suele buscar la forma lógica de transmitir sus pensamientos, no obstante, le será algo más difícil hablar de sus sentimientos o emociones. Del mismo modo, le puede resultar incómodo interactuar con personas emocionalmente intensas, ya que su aproximación hacia los problemas se caracteriza por un estilo calmado, lógico y reflexivo.

Trabjará eficazmente en roles que le garanticen seguridad y estabilidad a largo plazo. No se sentirá a gusto en entornos ambiguos, caóticos o que requieran cambios continuos.

Al tomar una decisión necesitará evaluar al detalle todas las alternativas posibles. Se maneja con cautela y, en ocasiones, necesitará tiempo antes de tomar una decisión, por lo que puede mostrar indecisión, sobre todo si se trata de tomar decisiones en contextos desconocidos o en áreas que no sean de su pericia.



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.

Lucero tiene un liderazgo lógico y reflexivo. Establece metas claras, buscará los estándares de calidad más altos en los proyectos que lidera. Es muy hábil para poner orden en situaciones de caos. Creará y cultivará las relaciones profesionales que basará en la confianza mutua y en la cercanía.

Será exigente consigo y con los demás. Trabajarán con sus equipos de cerca en la consecución de los objetivos. Colaborará y compartirá sus conocimientos con otras personas, si fuera necesario, dedicará tiempo a facilitar o desarrollar a sus colaboradores. Por su estilo metódico, fácilmente puede asumir el rol de mentoría o de coaching.



Estilo de liderazgo de equipos

- El estilo de liderazgo de Lucero se enfoca hacia las personas y el servicio a los demás. Se siente a gusto gestionando equipos. Liderará acorde a sus valores y principios.
- Dedicará tiempo y recursos para conseguir que el equipo crezca. Se involucrará para guiar a su equipo y ejercer mentoría si hace falta. Creará entornos basados en confianza mutua, colaboración y compromiso con el equipo y el proyecto. Aceptará el error siempre y cuando haya un aprendizaje para el futuro y privilegiará el aprendizaje basado en la prueba-error.
- No tendrá inconvenientes en delegar las responsabilidades a las personas en las que confía. Basará la gestión del equipo en el principio de gestión por confianza y compartirá el liderazgo con su equipo. Disfrutará celebrando con los equipos los éxitos y aprendiendo de los fracasos. Proporcionará retroalimentación continua a sus colaboradores. En ocasiones puede asumir un rol un tanto paternalista.
- Le resultará incómodo tomar decisiones impopulares que afecten al equipo. En ocasiones, involucrará al equipo en la toma de decisiones y propuesta de alternativas.



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.

- Tomando decisiones Lucero se apoya en la lógica y el proceso. Tiene un estilo reflexivo, pensativo y poca tolerancia a la ambigüedad.
- Al ser autoexigente y con el fin de evitar cometer errores, analizará los riesgos para asegurarse que la decisión tomada es la mejor alternativa posible.
- Es una persona cautelosa y conservadora. Necesitará tiempo y buscará coherencia y orden en la información antes de tomar la decisión. Evaluará las posibles alternativas basándose en el análisis de datos disponibles y experiencia previa.
- Al tomar decisiones que impacten negativamente en el equipo puede sentir incomodidad, no obstante, si llegase el caso seguirá el método y lo hará con su natural tendencia a desenvolverse de manera justa.
- Se siente a gusto asumiendo toda la responsabilidad por las decisiones tomadas. En caso de que la situación lo requiera, podrá argumentar su decisión, proporcionando todo tipo de justificaciones lógicas, comparativas y un análisis exhaustivo de las alternativas.





Influencia y comunicación

- Su estilo de comunicación es cercano, pero también preciso. Su principal fortaleza es su habilidad para escuchar.
- Creará relaciones basadas en mutua confianza con sus colaboradores, proveedores o clientes.
- Preferirá un estilo de comunicación formal.
- Su estilo de comunicación se caracteriza por una tendencia lógica. Ejercerá su autoridad utilizando la lógica y la reflexión.
- Le será fácil convencer e influir proporcionando soluciones basadas en su experiencia técnica.
- En los contextos que requieran sus dotes de negociación, se sentirá más a gusto en círculos profesionales ya conocidos o que comparten su área de conocimiento.
- Su orientación hacia los detalles y su estilo, que en ocasiones puede parecer algo técnico, pueden resultar complejos para interlocutores más informales o con menos pericia técnica.
- Su continua búsqueda de calidad, así como su fuerte orientación hacia la solución idónea, le pueden crear tensiones en situaciones que requieran una cierta urgencia.
- Pone énfasis en la calidad y estructura de sus comunicaciones tanto en forma como en contenido.



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

- En la apertura de posibles acuerdos comerciales, Lucero se basará en su experiencia y pericia técnica dentro de su área de conocimiento.
- Al desenvolverse con cautela y orientarse hacia la escucha activa, a primera vista, puede parecer distante.
- En la apertura de posibles acuerdos comerciales, intentará transmitir y exponer sus conocimientos técnicos sobre el producto/servicio basándose en un argumentario de venta sólido y siguiendo una metodología clara y precisa. Tiene un comportamiento sutil, indirecto y cauteloso para ir ganando la confianza de personas que recién conoce.
- Tendrá un estilo diplomático y sabrá gestionar el tiempo a lo largo del proceso de venta.



Estilo de negociación y cierre

- Lucero superará las prerrogativas y objeciones con sus profundos conocimientos del producto.
- Focalizará sus esfuerzos de venta en su capacidad de proporcionar información suficiente para convencer a sus interlocutores del valor del producto y generar interés.
- Para conseguir el cierre de las ventas no presionará a los clientes, sino que utilizará su pericia técnica y visión consultiva para lograrlo.
- Tendrá más probabilidades de cerrar un acuerdo cuando trate con especialistas que tengan habilidades similares a las suyas.
- Gracias a su alta capacidad de escucha, puede identificar fácilmente las necesidades del cliente y adecuar/customizar la propuesta.



Estilo relacional

- Por su orientación al servicio, disfrutará ayudando y dando soporte a los clientes.
- Tendrá un estilo cooperativo y ofrecerá su ayuda proactivamente.
- Atenderá a las peticiones de los clientes de forma precisa y acorde a los procedimientos preestablecidos.



Como permitir a Lucero desplegar todo su potencial

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para permitirle a Lucero 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 Lucero pueda desplegar todo su potencial será conveniente brindarle un clima de trabajo cómodo y positivo, idealmente en una cultura organizativa orientada a personas.
- Se sentirá a gusto en un entorno estructurado, lógico, estable y predecible, con un rol claramente definido, donde se le proporcionen responsabilidades encuadradas dentro de normas y procedimientos claros.
- Le motivará que se reconozca y de lugar a su habilidad de trabajar con datos que requieren un alto grado de exactitud, concentración y calidad.
- Podrá formar a las personas dentro de su área de especialización, ya que posee una tendencia a lo metódico y se siente a gusto brindando ayuda a quien lo necesite, compartiendo sus logros con el equipo o proporcionando información sobre los proyectos que va realizando.
- Necesitará disponer del espacio necesario para poder expresar sus ideas y puntos de vista.
- Debido a su fuerte sentido de la responsabilidad, en ocasiones puede llegar a aceptar demasiadas responsabilidades creándole tensiones y afectando en consecuencia su rendimiento.
- Para que pueda asimilar y responder de manera positiva frente a los cambios, los mismos deberán ser propuestos y explicados con la mayor claridad posible anticipadamente.
- Es importante poder concederle tiempo para tomar decisiones delicadas.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su capacidad de trabajar de manera cooperativa y colaboradora cumpliendo pautas y procedimientos y evitando errores. Puede ocupar importantes funciones de formación dentro de la organización.

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.

- La tendencia a la minuciosidad de Lucero puede limitarle a la hora de centrarse en la visión global.
- En ocasiones, puede requerirle cierto esfuerzo aceptar cambios repentinos sin tener claro el objetivo.
- Su orientación primaria hacia las personas puede conducirlo a decisiones basadas en su impacto en ellas, en lugar del impacto en el logro de resultados.
- Su cautela puede, en ocasiones, llevarle a inhibir la toma de riesgos y el comportamiento proactivo.
- Por su tendencia hacia las personas, puede requerirle esfuerzo afrontar situaciones de tensión o conflictivas.



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.

Lucero 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.

Lucero 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.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que en su estilo natural Lucero 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 Lucero 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.

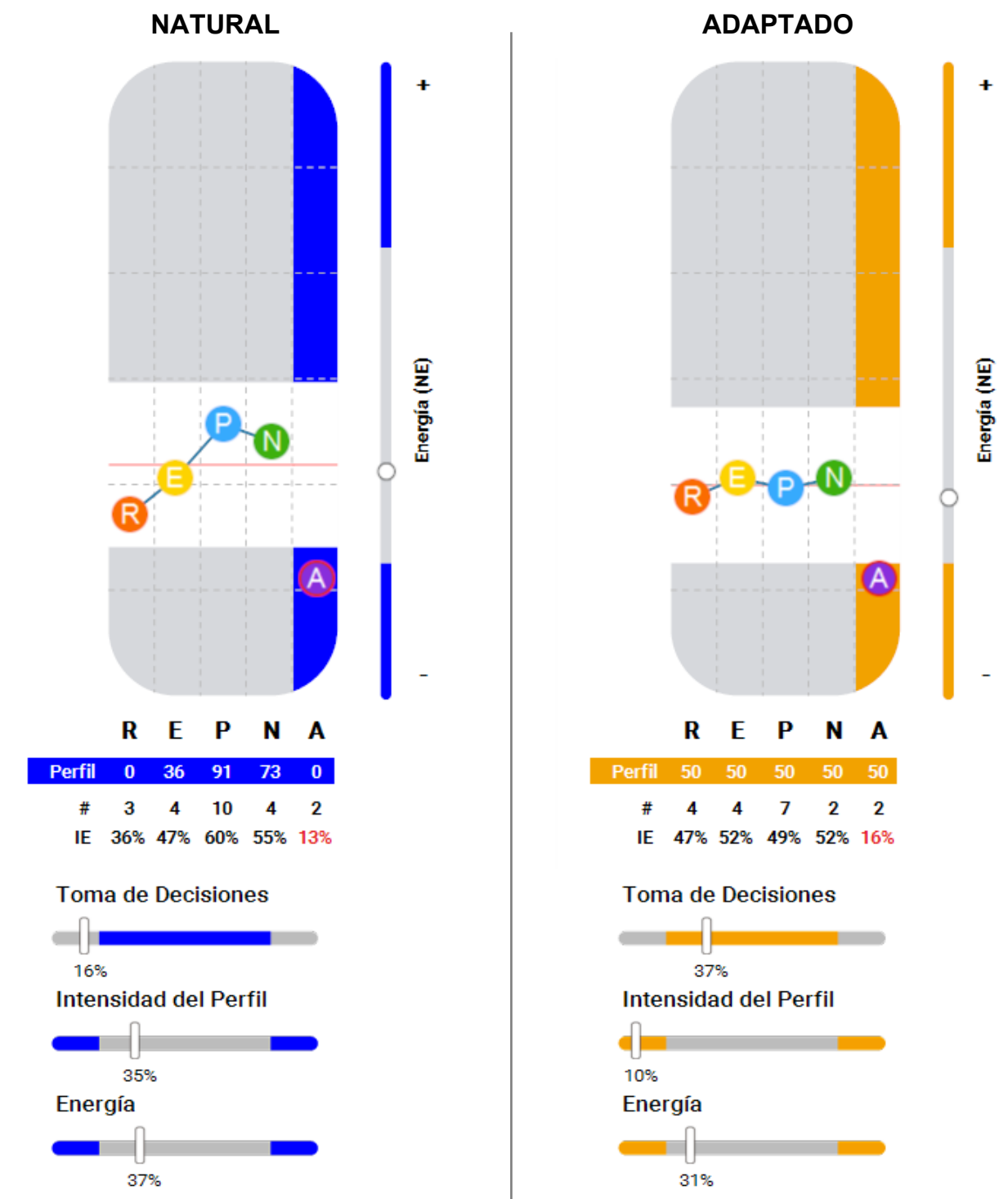


Modificación del Perfil

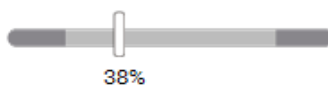
Este análisis sugiere que Lucero está modificando su comportamiento, por lo tanto evidencia que es una persona flexible, ciertamente adaptable y que no tendría mayores inconvenientes en modificar su estilo natural de comportamiento en pos de adaptarse a los requerimientos de su rol o situación.

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.

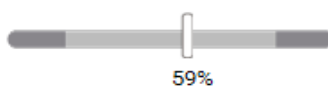
Gráfico Perfil Conductual



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil



Tiempo del Formulario



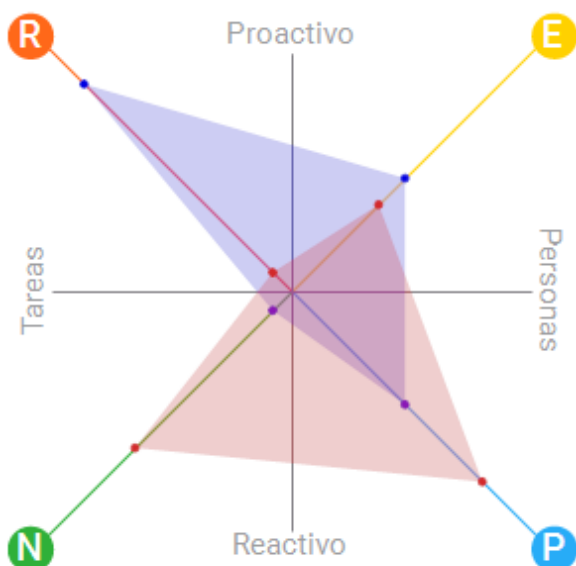
Autodescripción

Me considero una persona responsable, amable y comprometida con cada una de las actividades que realizo. Me gusta hacer las cosas bien, con dedicación y atención al detalle, ya que creo firmemente en la importancia de la constancia y el aprendizaje continuo. Disfruto ayudar a los demás y ser servicial, pues valoro el trabajo en equipo y el apoyo mutuo. Además, me caracterizo por ser cumplida y por mantener siempre una actitud positiva ante los retos, buscando comprender a fondo las situaciones para ofrecer soluciones adecuadas y mejorar día con día.



Gráfico Radar PDA

NATURAL



Autocontrol



R E P N A

Perfil	0	36	91	73	0
--------	---	----	----	----	---

IE 36% 47% 60% 55% 13%

Puesto 100 50 50 0 55

Toma de Decisiones



16%

Intensidad del Perfil



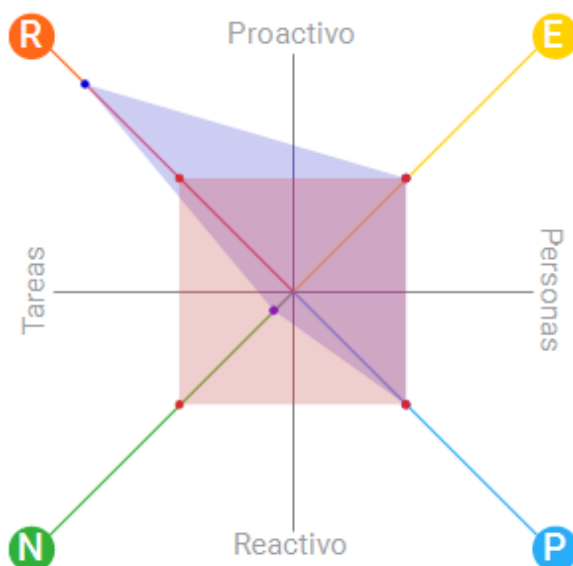
35%

Energía



37%

ADAPTADO



Autocontrol



R E P N A

Perfil	50	50	50	50	50
--------	----	----	----	----	----

IE 47% 52% 49% 52% 16%

Puesto 100 50 50 0 55

Toma de Decisiones



37%

Intensidad del Perfil



10%

Energía



31%

Equilibrio de Energía



38%

Modificación del Perfil



59%

Tiempo del Formulario

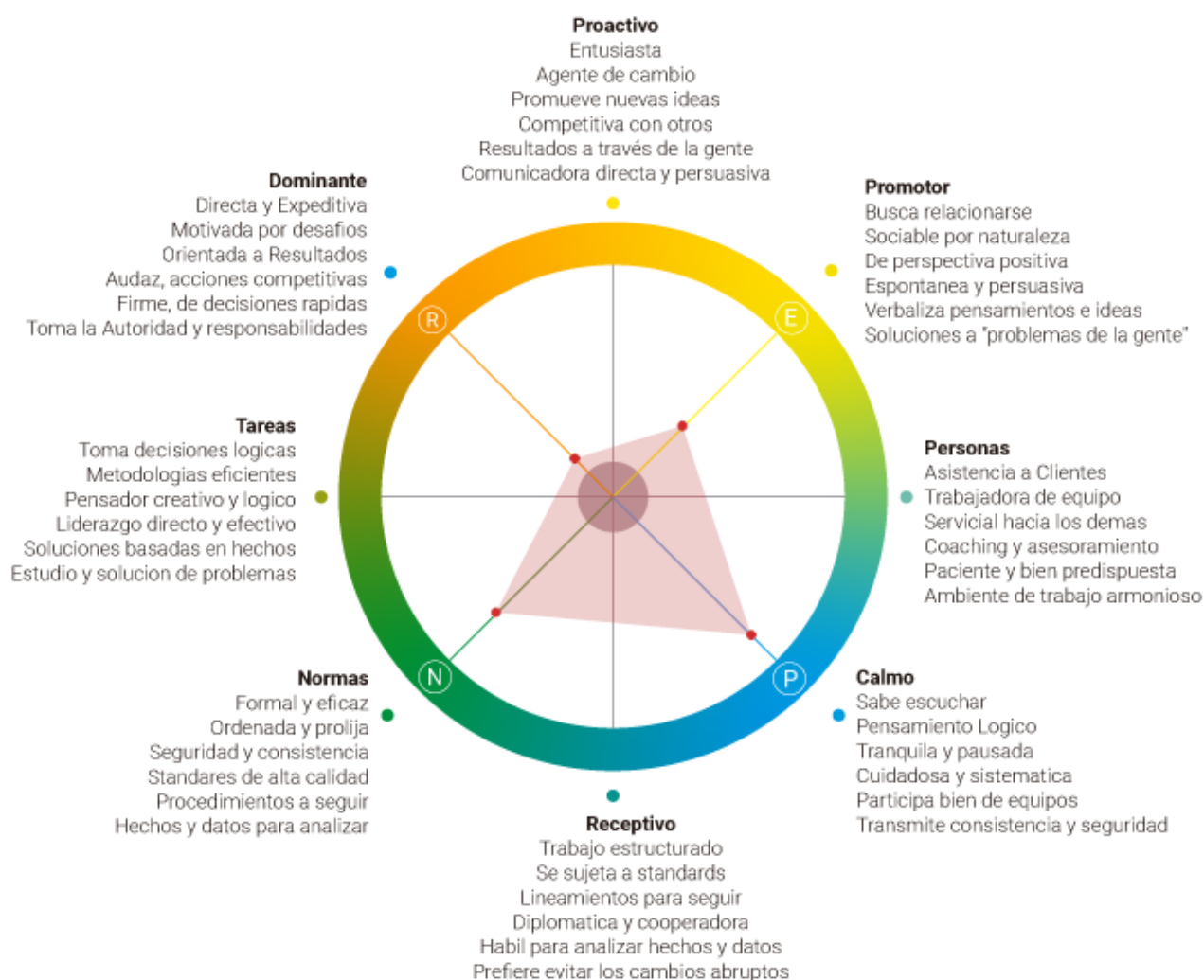


6 min

Lucero Cuellar

Asesor Metlife

Gráfico Rueda PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	0	36	91	73	0
IE	36%	47%	60%	55%	13%

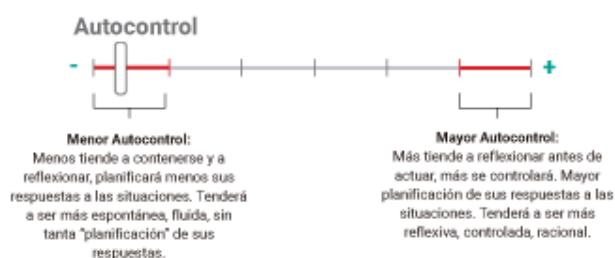


Gráfico Radar Comportamental



- **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 orientarse 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.

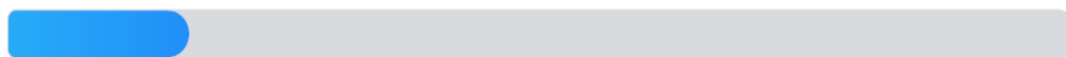


Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si 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".

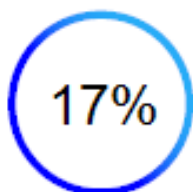


Compatibilidad Detallada

Compatibilidad entre el Perfil Natural de Lucero en relación al puesto Asesor Metlife (A Medida)

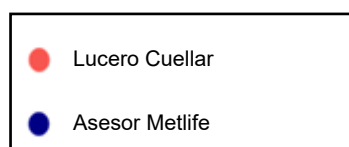


Baja



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

Cauteloso

Arriesgado



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 Lucero, 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

Introvertido

Extrovertido



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. Lucero posee estas características como propias en su estilo Natural.

P Eje de la Paciencia

Inquieto/Impaciente

Calmo/Paciente

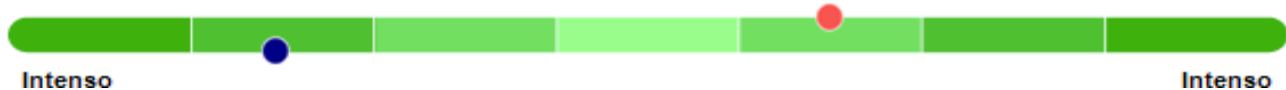


Esto indica que el puesto requiere una persona que, de acuerdo a la situación, responda de forma tranquila, calma y paciente y en oportunidades algo más dinámica e inquieta. Alguien que sea motivado por cierta versatilidad y cierta consistencia, pero Lucero es, en sus estilo Natural, algo más paciente y calmada de lo que requiere el puesto.

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 Lucero 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 Lucero 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 subtaska por vez y finalícela.

4. Practique, pratique, pratique.

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.

