



30.03.2026

Reporte de Perfil Conductual

Leticia Sánchez

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

Cauteloso

Arriesgado



Es una persona directa, asertiva y competitiva. Tomará la iniciativa y presionará para conseguir los objetivos. Los desafíos complejos le resultan retadores y estará dispuesta a asumir riesgos. No tendrá mayores inconvenientes al momento de confrontar con otros en pos de alcanzar las metas.

E Eje de la Extroversión

Introvertido

Extrovertido



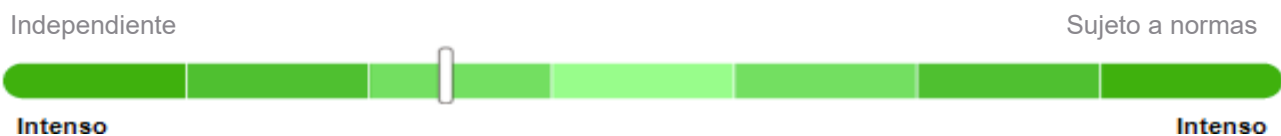
Es una persona que interactúa con otros sin mayores inconvenientes y es generalmente extrovertida. Frecuentemente se acerca a las personas y muestra un moderado grado de interés.

P Eje de la Paciencia



Es una persona dinámica e impaciente, motivada por la diversidad, el cambio y la variedad de proyectos. Le incomoda la rutina y puede llegar a aburrirse si su día a día no incluye variedad de proyectos, responsabilidades o retos.

N Eje de las Normas



Es una persona bastante independiente, positiva, que confía en sus propias ideas y en su manera de hacer las cosas. Si bien prefiere hacer las cosas a su manera no tiene mayores inconvenientes en sujetarse a las normas y seguir instrucciones.

A Eje del Autocontrol



Es una persona que tiende a ser reflexiva y racional. Muestra una conducta madura y posee la habilidad de controlar sus impulsos fuertes. Generalmente se muestra segura de sí misma y confía en su habilidad para tolerar. Acepta las reglas y actúa con base en principios. Tiende a ser objetiva y lógica.

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:

- **Dinámico**
- **Directo**
- **Enérgico**
- **Activo**
- **Ágil**
- **Determinado**
- **Seguro**
- **Competitivo**
- **Exigente**
- **Preciso**
- **Versátil**
- **Creativo**
- **Elocuente**
- **Lógico**
- **Crítico**

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.

Leticia es una persona expeditiva, con un urgente e impaciente deseo de conseguir los resultados de forma rápida. Tiene un comportamiento competitivo y confía en sus propias habilidades. Se siente a gusto con los retos, busca objetivos difíciles y tener autoridad dentro de su área de conocimiento. Disfruta mucho la variedad en su trabajo, le gusta el cambio y puede aburrirse rápidamente con la rutina y el trabajo repetitivo.

Responde a las situaciones de presión de manera rápida y positiva. Le gustan los desafíos y situaciones competitivas. Es una persona inquieta y enérgica. Disfruta desarrollando planes a futuro, de anticiparse a las dificultades y, por lo general, prevé la mayoría de las eventualidades. Muestra predisposición para asumir riesgos y encararlos con iniciativa, incluso cuando se encuentra en circunstancias amenazantes o desfavorables.

Tiene un fuerte deseo de hacer cambios para la mejora de métodos, sistemas, procesos y resultados existentes. Es, en muchos aspectos, agente de cambio. Enfatiza la iniciativa, la aplicación rápida y la continuación en sus esfuerzos de cambio. Disfruta poniendo en práctica la imaginación y la creatividad en sus esfuerzos.

En el trato con otros, se mostrará entusiasta. Es exigente y, a menudo, presionará al equipo para trabajar más rápidamente. Tiene dotes de comunicación gracias a la energía, intensidad, persuasión y acercamiento carismático que desprende. En general, tiende a ser una persona directa y maneja con facilidad las objeciones de los otros.

Tiene capacidad para motivar al resto para que actúen. Puede trabajar con y a través de las personas para conseguir hacer las cosas, pero tiende a escuchar sólo superficialmente, prefiriendo trabajar y tratar con personas que tengan la misma opinión y que no discutan en exceso sus ideas. En las situaciones en las que tiene que desarrollar planes estratégicos o resolver problemas complejos, prefiere trabajar por su cuenta. Analiza todas las opiniones, hechos y cifras. Le gusta la precisión y, por lo general, intenta trabajar con objetividad.

Si bien tiene un fuerte sentido de urgencia, le disgusta no contar con el tiempo suficiente para tomar decisiones. A veces puede parecer perfeccionista y autoexigente, haciendo cumplir las reglas y los procedimientos o estableciendo normas muy altas al resto. Tiende a irritarse con las personas si percibe que las cosas no cambian lo suficientemente rápido o si no se están obteniendo los resultados que espera.

Debido a su estilo inquisitivo, lógico y preciso, tiene habilidad para resolver problemas complejos, presentar la información de manera sistemática y tiende a sentir atracción por los campos técnicos. Disfruta de emprender, planear a futuro, investigar problemas, evaluar soluciones prácticas y verificar las normas de calidad.

Al ser una persona muy dominante y competitiva, buscará activamente tener autoridad en

todas las situaciones en las que se encuentre. En general, le producirá mucha tensión ceder el control a manos de otra persona, pudiendo reaccionar de forma confrontativa y argumentativa.

Debido a su fuerte sentido de urgencia, los retrasos de trabajo y el hecho de tener que lidiar con muchos proyectos a largo plazo podrían generarle tensión. Disfruta de la variedad, por lo que la falta de acción, la rutina en el trabajo y la indecisión también podrían ser factores de estrés. Ante esta situación, podría responder de forma muy impaciente y fastidiosa, tomando decisiones impulsivas y abandonando su cometido a causa de la frustración.



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.

Leticia lidera dinámicamente mostrando exigencia e impaciencia en su estilo de liderazgo. Es de naturaleza competitiva, establece objetivos claros y presiona para conseguirlos rápidamente. Es una persona directa, segura de sí misma y orientada al cambio. En su aproximación hacia el cambio, facilita la creación de contextos donde se debaten y valoran nuevas ideas y alternativas y se cuestiona el status quo.

Tiene carisma y, gracias a la energía que desprende, impacta positivamente en su entorno. Es autoexigente y demanda lo mismo al resto. Le gusta tener el control en todo momento.



Estilo de liderazgo de equipos

- Leticia muestra exigencia, impaciencia y competitividad. Liderando equipos, establece objetivos claros y presiona para conseguirlos rápidamente. En ocasiones, puede volverse impaciente con las personas que no cumplen con sus responsabilidades.
- Es exigente y seguirá de cerca los progresos del equipo en lo que tiene que ver con la consecución de los objetivos, los estándares de calidad marcados y los tiempos definidos.
- Tiene una tendencia natural a anticiparse y proponer acciones novedosas, buscando y creando oportunidades, resolviendo situaciones complejas y enfrentándose a nuevos retos. Delega responsabilidades de manera precisa y se asegura de que todos tengan las capacidades necesarias para realizar el trabajo con éxito.
- Tiene la habilidad de identificar las necesidades de desarrollo de sus colaboradores, pero le requerirá algo de esfuerzo dedicar tiempo a desarrollarlos dada su tendencia a seguir un ritmo de trabajo acelerado.
- Es una persona metódica y utiliza ejemplos al motivar para que las personas se hagan responsables de sus resultados.



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.

- No le gusta sentir presión para tomar decisiones que se encuentren fuera de su área específica de conocimiento.
- En su área de experiencia, podría generarle algo de incomodidad tener que debatir las decisiones con otras personas.
- Antes de tomar una decisión buscará simplificar y acelerar el proceso, reduciendo la complejidad e incertidumbre.
- Tomará decisiones con base en la información con la que cuenta, evaluando los pros y los contras de las alternativas disponibles.
- No tendrá inconvenientes en explicar o argumentar las razones de las decisiones tomadas.
- Prefiere tener el control de los hechos antes de realizar cualquier acción.
- No considera sus decisiones como absolutas y no tendría inconvenientes en modificarlas al momento de contar con nueva información.





Influencia y comunicación

- Tiene un estilo de comunicación directo, extrovertido e indagador. Su tendencia natural a orientarse a los resultados y su manera dinámica de afrontar los retos, le permiten influir e impactar en el entorno.
- Comunicará aspectos relevantes de su área de conocimiento de manera dinámica y ágil.
- Incluirá todos los detalles e información relevantes en cada comunicación, ya sea oral o escrita.
- Su estilo de comunicación es directo y preciso.
- Es una persona inquisitiva y lógica.
- Su estilo enérgico y entusiasta de comunicación le permite captar la atención de su equipo, motivándoles y consiguiendo el compromiso con los objetivos.



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

- Su presentación será rápida y realista.
- Intentará lograr afinidad desde el comienzo de la relación, para lo cual se basará en preguntas y explicaciones amistosas.
- En los primeros contactos su estilo de comunicación será extrovertido, directo e indagador.
- Mostrará optimismo y seguridad, siempre que conozca bien su producto.
- Si se excede en su entusiasmo y en dar demasiada información podría confundir, provocando que el futuro cliente tarde en tomar una decisión.
- Podría tender a hablar demasiado y, en ocasiones, otros podrían considerar que no escucha lo suficiente para identificar las necesidades o temores del futuro cliente.
- Logra generar interés en los clientes.



Estilo de negociación y cierre

- Responderá a las objeciones utilizando su persuasión y conocimiento del producto.
- Su enfoque podría ser un poco más ansioso de lo esperado inicialmente, por lo que intentará lograr el cierre en la primera reunión.
- Su fuerte está centrado en el cierre y tal vez insista mucho cuando se enfrenta con alguien que muestra indecisión.
- En ocasiones, y con el fin de cuidar la relación y evitar problemas, podría dar concesiones y ceder ante los clientes.



Estilo relacional

- Es consciente de la importancia de una excelente relación con los clientes, por lo que se preocupará por establecer un buen programa de seguimiento.
- Encontrará motivación en prestar servicios a clientes nuevos y asegurar nuevas relaciones.
- El servicio al cliente es un punto moderadamente fuerte en sus habilidades de ventas.
- No tendrá inconvenientes en mantener actualizados los registros y monitorear bien las tendencias individuales de los clientes.
- Si los tiempos se extienden demasiado, podría aburrirse y distraerse con facilidad.
- Aquellas tareas relacionadas al servicio que requieran mucha paciencia pueden requerirle bastante esfuerzo.



Como permitir a Leticia desplegar todo su potencial

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para permitirle a Leticia 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.

- Preferirá trabajar en varios proyectos en paralelo más que focalizarse en la calidad y los detalles de estos. Valora más la amplitud en su área de responsabilidades que la profundidad técnica.
- Le interesa tomar parte en una amplia gama de actividades que requieran una organización eficaz y la habilidad de planificar para lograr las metas. Por ello, es importante asignarle proyectos y responsabilidades donde se necesite alcanzar metas, invitándole a la acción y a tomar ciertos riesgos para alcanzarlas.
- Es importante que conozca al detalle cuáles son sus responsabilidades y su límite de autoridad.
- Encuentra motivación en la diversidad, la variedad y el cambio, por lo que habrá que poner atención en no asignarle responsabilidades que hagan que se detenga demasiado en los detalles.
- Participar en situaciones competitivas, tomando decisiones rápidamente y creando planes de trabajo para cumplir con estrictas presiones de tiempo le resultará motivante.
- Leticia valora generar y mantener una relación informal, amigable y distendida en el entorno profesional. Por ello, le resulta importante poder plantear sus inquietudes sin presión y consultar abiertamente con su líder. A su vez, valorará obtener periódicamente retroalimentación de su parte.
- Es importante proporcionarle la oportunidad de trabajar liderando equipos, donde iniciar la acción, liderar y realizar el seguimiento del trabajo sean parte esencial de la función.
- Disfruta poder compartir su conocimiento en su área de especialización.
- Le motiva interactuar con gente, especialmente donde las discusiones sean de naturaleza práctica y significativa. Encuentra motivación en el reconocimiento público de sus logros. La aceptación de la gente le resulta muy importante.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su habilidad para dirigir a otros en varios temas simultáneamente y, de ser posible, en su área de especialización. Puede lograr un buen liderazgo e involucramiento de la gente.

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.

- Al tener el foco en resultados rápidos, Leticia puede pasar por alto la necesidad que tiene la gente de relacionarse.
- En su deseo de hacer que las cosas sucedan, puede moverse demasiado rápido para las personas que son más metódicas y necesitan tiempo para avanzar.
- Al enfocarse en los resultados, puede anunciar las conclusiones sin explicar sus razones pacientemente.
- En su deseo de avanzar rápidamente, podría no siempre escuchar con atención a las personas.
- En su búsqueda de variedad de trabajo y cambio, puede tender a abarcar demasiado, perder de vista los detalles importantes y descuidar el seguimiento.
- En su afán por obtener resultados inmediatos, podría presionar a la gente e irritarse si las cosas no se mueven a un ritmo lo suficientemente ágil. En ocasiones, podría comportarse de manera competitiva en casos donde una relación cooperativa funcionaría mejor.



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.

Leticia está percibiendo que debe volverse algo más perfeccionista y detallista. Podría sentir que el puesto actual le exige sujetarse un poco más a las normas y los procedimientos y hacer las cosas siguiendo las normas organizacionales.

Leticia siente que debe volverse más afable y adoptar un estilo menos confrontativo. Esto significa que puede estar comportándose de manera menos asertiva y directa.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que en su estilo natural Leticia tiende a tomar decisiones asumiendo cierto riesgo. Naturalmente no tendrá mayores inconvenientes en decidir a pesar de no tener toda la información disponible, simplemente tomando como base para sus decisiones los hechos a su alcance. A pesar de esto, percibe que para tener éxito en su situación actual debe tener un comportamiento más cuidadoso y más exacto, por lo que actualmente está cambiando su estilo de Toma de Decisiones y actuando con mayor cautela. Esta situación le lleva a dudar entre arriesgarse o tener cautela, entre querer tomar la decisión y al mismo tiempo asegurarse de no equivocarse.



Equilibrio de Energía

No se perciben cambios en su energía, por lo que este análisis sugiere que Leticia percibe que su nivel de energía es compatible con el que su situación actual le requiere.



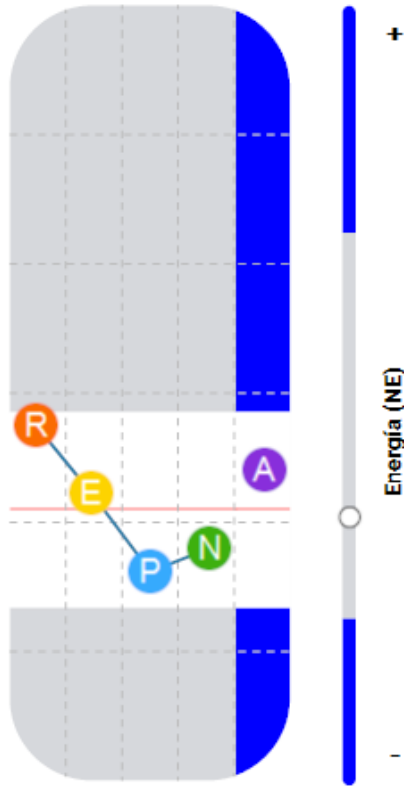
Modificación del Perfil

Este análisis sugiere que Leticia 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

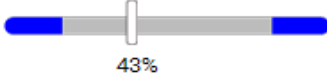


	R	E	P	N	A
Perfil	100	60	13	27	73
#	9	5	5	1	9
IE	74%	53%	35%	42%	58%

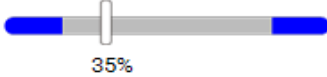
Toma de Decisiones



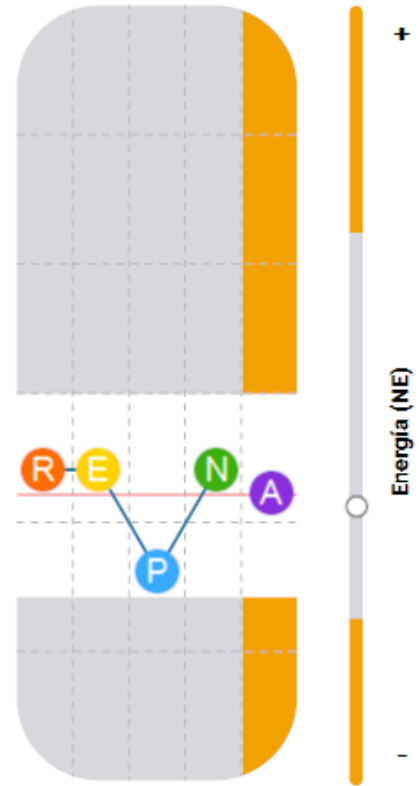
Intensidad del Perfil



Energía

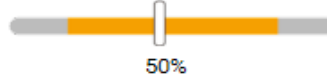


ADAPTADO

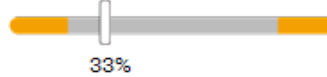


	R	E	P	N	A
Perfil	66	67	0	67	52
#	7	6	5	4	8
IE	55%	55%	30%	55%	51%

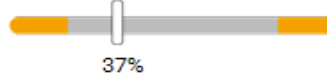
Toma de Decisiones



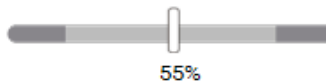
Intensidad del Perfil



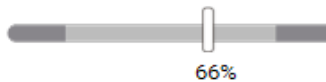
Energía



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil



Tiempo del Formulario

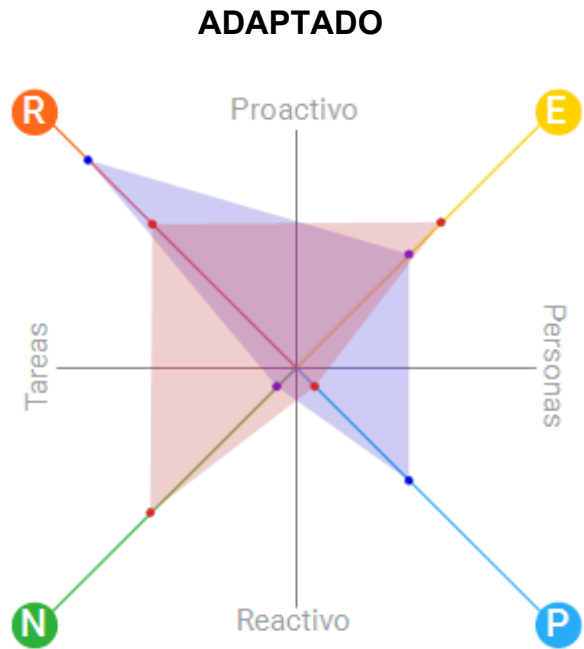
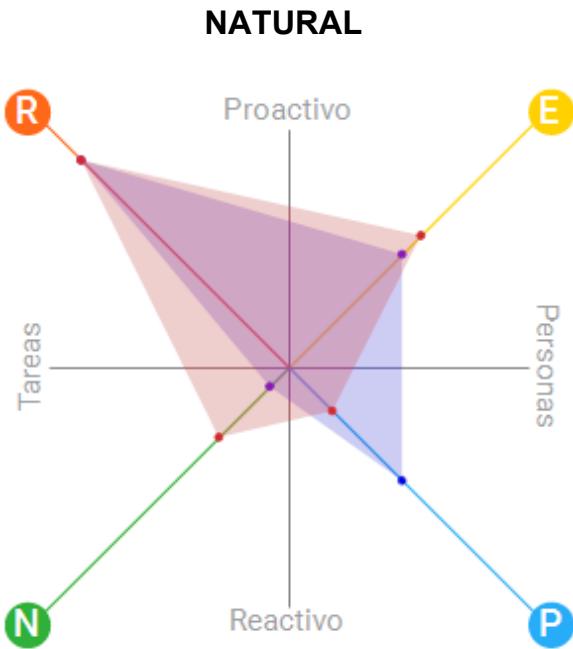


Autodescripción

Soy una persona inteligente, me encanta el orden, la disciplina, la armonía. Mi mayor placer es disfrutar de mi entorno natural. Amo respetar los sistemas establecidos y ser propositiva a la innovación y el cambio.

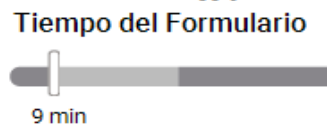
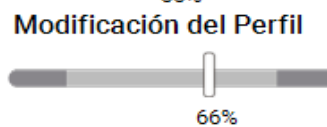
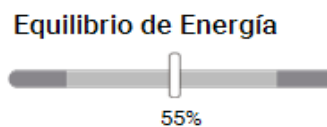
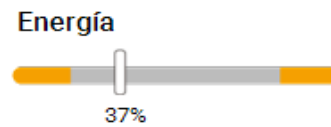
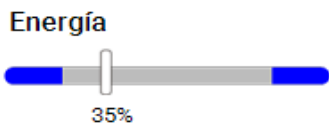
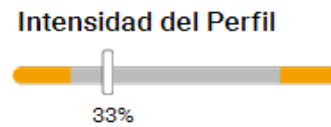
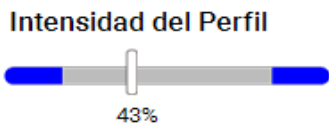
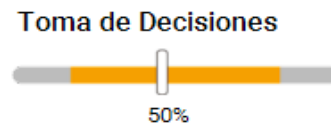
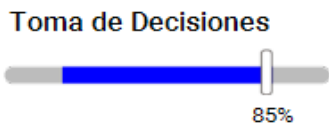


Gráfico Radar PDA



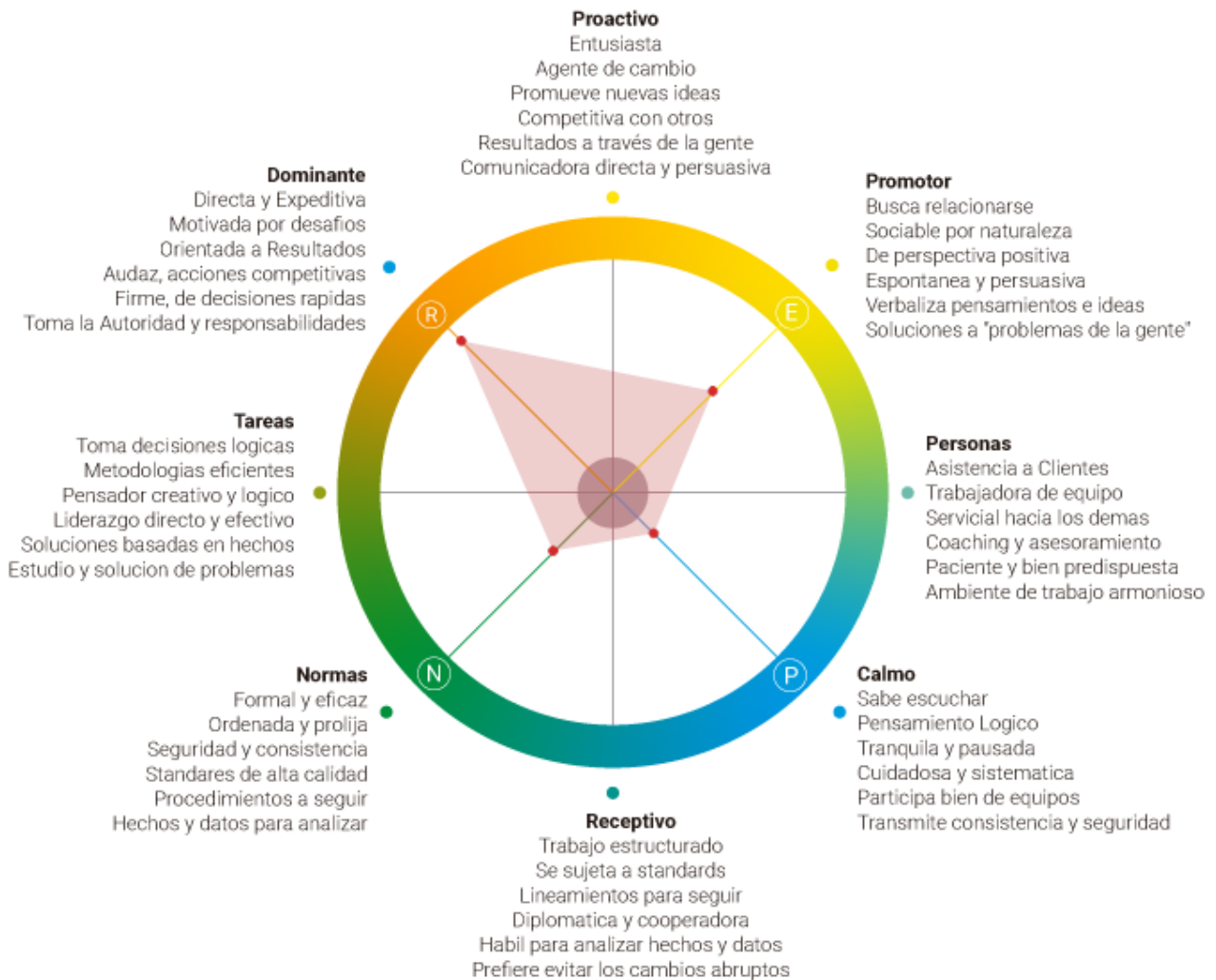
	R	E	P	N	A
Perfil	100	60	13	27	73
IE	74%	53%	35%	42%	58%
Puesto	100	50	50	0	55

	R	E	P	N	A
Perfil	66	67	0	67	52
IE	55%	55%	30%	55%	51%
Puesto	100	50	50	0	55



- Leticia Sánchez
- Asesor Metlife

Gráfico Rueda PDA



R	E	P	N	A
Perfil 100	60	13	27	73
IE 74%	53%	35%	42%	58%

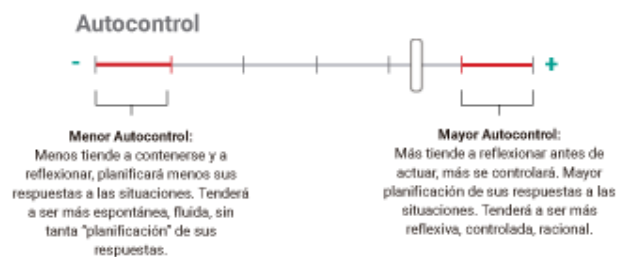


Gráfico Radar Comportamental



- **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".

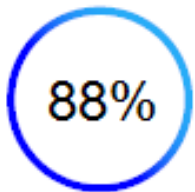


Compatibilidad Detallada

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



Muy buena



Compatibilidad

La Correlación es “Muy buena” y hay buenas posibilidades de que la persona pueda responder de forma exitosa a los requerimientos comportamentales de la posición.



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

E Eje de la Extroversión

Introverso

Extroverso



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. Leticia 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 otras oportunidades algo más dinámica e inquieta. Alguien que sea motivado por cierta versatilidad y cierta consistencia. Si bien Leticia puede llegar a serlo, es algo más dinámica e inquieta de lo que requiere el puesto, por lo que en algunas situaciones deberá esforzarse para responder a ésta exigencia del 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. Leticia posee estas características como propias en su estilo Natural.



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.

