

sample

sample@mettl.com

Test Taken on: September 8, 2016 1:23:47 PM IST

Finish State: Normal

Registration Details

Dirección de correo electrónico: sample@mettl.com

Nombre: sample

Apellido: Not filled

Fecha de nacimiento: Feb 4, 1931

Response Style: **Genuino**

Explanation of response style:

Genuino: Si las preguntas se responden de una manera suficientemente variada.

Deseabilidad social: Si las preguntas se responden de una manera socialmente deseable para más del 60% de las preguntas.

Tendencia central: Si más del 60% de las preguntas se responden como "ni de acuerdo no en desacuerdo".

Consentimiento: Si las preguntas se responden de una manera "completamente de acuerdo" o "de acuerdo" para más del 60% de las preguntas.

RESUMEN EJECUTIVO

Competencias Clave

Orientación de Servicio: No siempre es capaz de lidiar con los requerimientos, quejas o demandas de los clientes. No es probable que sea capaz de identificar a clientes potenciales y muy pocas veces provee un servicio de calidad a los clientes actuales.

Solución de problemas: Es improbable que sea organizado y metódico y muy pocas veces piensa profundamente en los problemas de manera racional y con cuidado para alcanzar una solución deseada.

Trabajo en equipo/ colaboración: Rara vez trabajará bien en equipo y puede no ser capaz de tener relaciones armoniosas y de cooperación con los miembros del equipo, ya que no confía ni está en sintonía con sus emociones.

Habilidades interpersonales: Muy pocas veces será capaz de identificar y entender la dinámica de la organización ya que no es amigable y no disfruta trabajar e interactuar con la gente.

Fortalezas

NONE

Banderas Rojas

Habilidades de manejo de quejas: Puede no ser capaz de identificar las quejas de los clientes con detalle y en pocas ocasiones será capaz de ofrecer las mejores soluciones.

📌 Áreas de Desarrollo

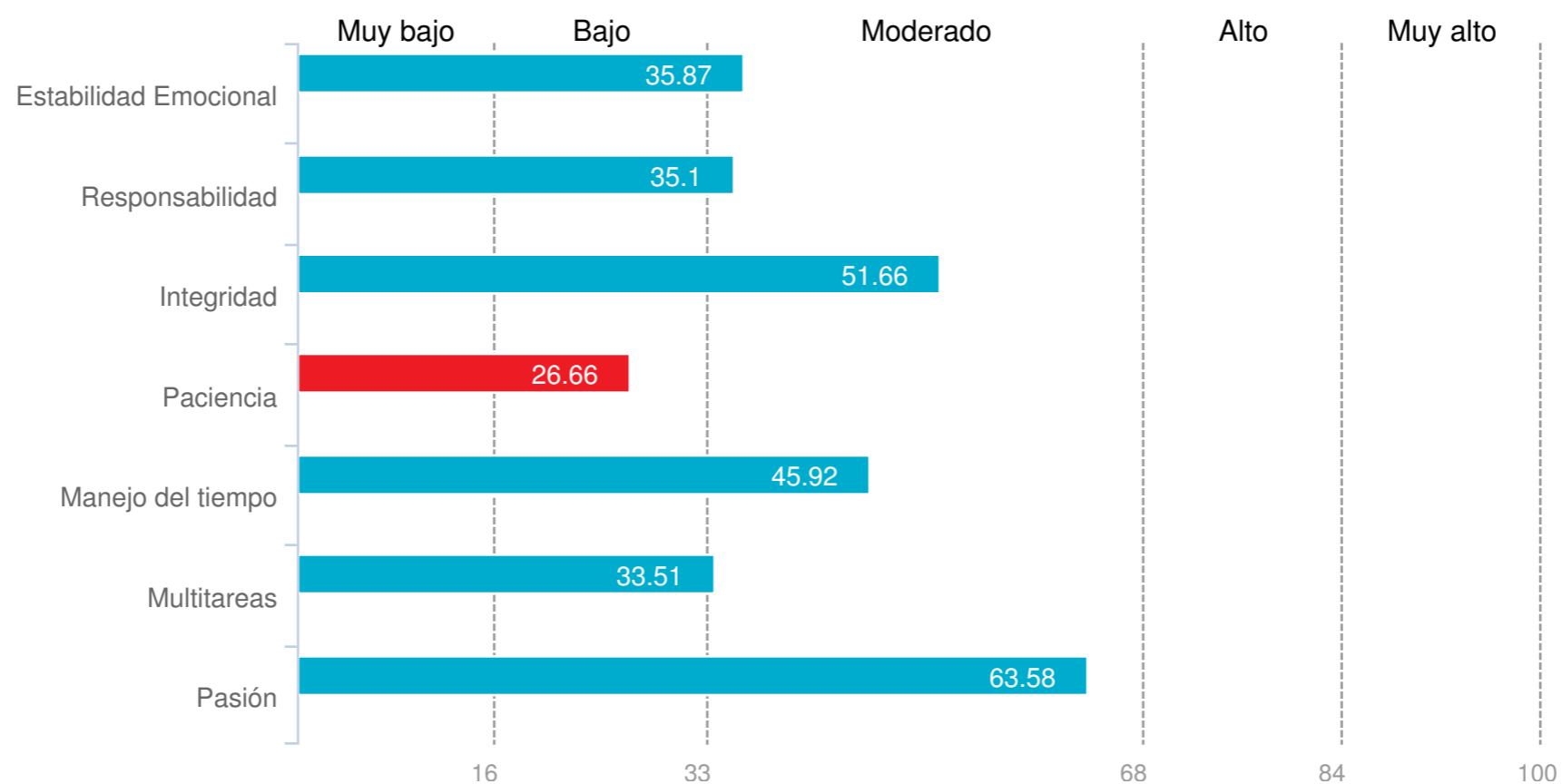
Habilidades de manejo de quejas: Necesita identificar las quejas de los clientes y ofrecer buenas soluciones.

Habilidades interpersonales: Necesita ser cálido y amistoso hacia los otros.

Trabajo en equipo/ colaboración: Necesita entender y adaptarse a los puntos de vista de otros cuando trabaja en equipo.

COMPETENCIAS DE EVALUACIÓN

Autogestión



Values shown in above chart are percentiles

■ Muy bajo ■ Bajo ■ Moderado ■ Alto ■ Muy alto

Estabilidad Emocional: Moderado

Es moderadamente probable que experimente bajos niveles de ansiedad y que tenga una perspectiva optimista sobre el trabajo, haciendo relativamente fácil el manejo de estrés en el lugar de trabajo de manera calmada y estable. Es medianamente probable que sea una persona fácil y de buen carácter, que no se siente fácilmente frustrado o desalentado por las situaciones problemáticas. Tiene seguridad en sí mismo con moderación y en ocasiones muestra ser responsable y no tener un comportamiento impulsivo.

Responsabilidad: Moderado

Algunas veces es metódico, responsable y organizado al llevar a cabo sus tareas. En ocasiones solicita una rendición de cuentas, tanto para sí mismo como para los demás, para obtener resultados que sean rentables y de alta calidad. Es algo disciplinado y tiene cierta motivación para trabajar. A veces fija los objetivos, estableciendo prioridades y siguiendo un plan efectivo para completar las tareas. Tiene el suficiente sentido de obligación y puede cumplir con las reglas y sistemas establecidos. Puede mejorar en esta competencia

Integridad: Moderado

A veces puede actuar de manera honesta y confiable con base en sus principios o por convicción para hacer lo correcto. Es posible que proteja y podría no violar o poner en riesgo la confidencialidad de la información. En ocasiones se hará responsable de sus tareas y puede cumplir apropiada y consistentemente con las políticas y procedimientos de la organización. Puede mejorar

Paciencia: Bajo

Es poco probable que sea resiliente y no siempre podrá perder la calma de frente a circunstancias adversas. Es poco probable que guarde la compostura bajo circunstancias difíciles, no siempre será perseverante frente a un retraso o provocación sin sentirse completamente irritado o enfadado negativamente. Es poco probable que demuestre autocontrol bajo presión, en especial cuando se enfrente a dificultades a largo plazo. Es poco probable que maneje las necesidades del cliente y sus requerimientos con paciencia.

Manejo del tiempo: Moderado

Es moderadamente probable que tenga la habilidad de priorizar tareas y manejar su tiempo eficientemente al deliberar y estudiar las tareas con cuidado y sistemáticamente. En ocasiones es metódico, meticuroso, y tiene autodisciplina al llevar a cabo y manejar su propio trabajo. Puede mejorar en esta competencia

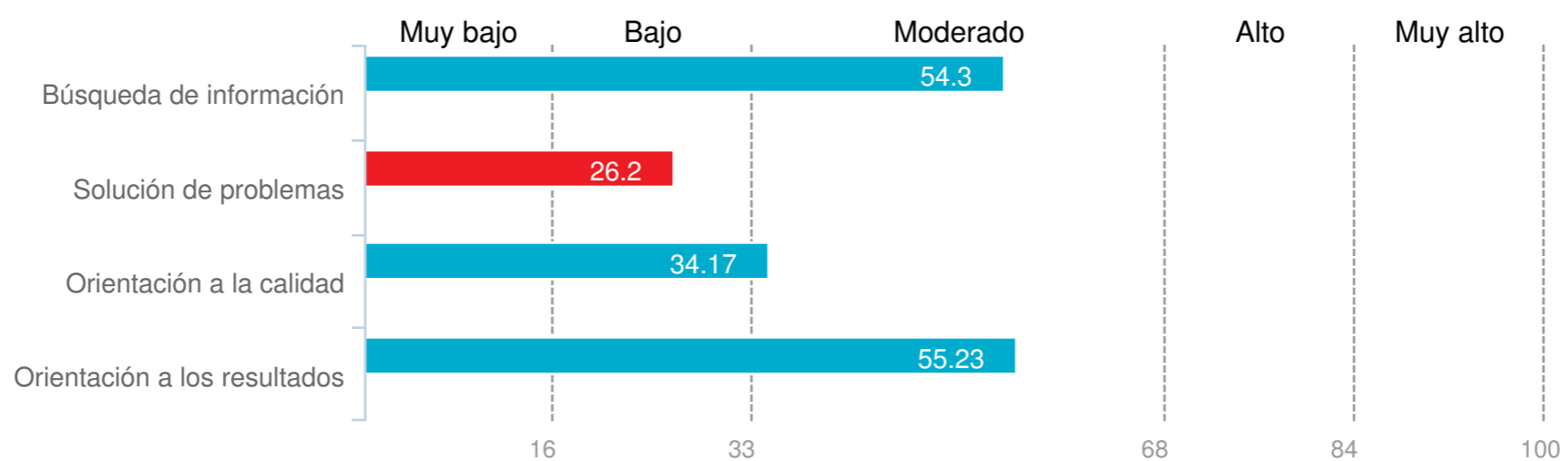
Multitareas: Moderado

Es moderadamente probable que tenga confianza en sus habilidades y destrezas y sienta la necesidad de mantenerse ocupado la mayoría del tiempo. Es moderadamente flexible, meticuroso y organizado en su trabajo y prefiere enfocarse en una sola tarea a la vez. Tiene una habilidad moderada de llevar a cabo varias tareas al mismo tiempo de manera efectiva y con calma.

Pasión: Moderado

Es moderadamente probable que se sienta motivado, en ocasiones lucha por alcanzar un estándar de excelencia. Está algo orientado hacia los resultados, en ocasiones lucha por lograr los objetivos y estándares. A veces puede mantener el nivel de interés y entusiasmo por las responsabilidades de su trabajo. Es moderadamente probable que se sienta orgulloso y en ocasiones estará satisfecho con su trabajo.

Manejo de Quejas del Cliente y Toma de Decisiones



Values shown in above chart are percentiles

■ Muy bajo ■ Bajo ■ Moderado ■ Alto ■ Muy alto

Búsqueda de información: Moderado

Es probable que sea eficiente en recopilar y organizar, de manera metódica, la información y los hechos necesarios para resolver problemas relacionados con el trabajo y para tomar decisiones eficaces. Puede en ocasiones trabajar para mantenerse actualizado buscando oportunidades para adquirir mayor conocimiento, explorar nuevas ideas y poderse distinguir un poco por su autodisciplina y motivación.

Solución de problemas: Bajo

Es poco probable que sea organizado y metódico y en pocas ocasiones estudia los problemas de manera racional y con cuidado para lograr llegar a una solución deseada. Puede ser incapaz de lidiar efectivamente con las restricciones al ser un poco imaginativo e innovador. Puede no estar abierto a ideas y soluciones nuevas y poco convencionales. Al enfrentarse a dificultades es muy posible que no pueda dirigir a los otros de forma eficiente

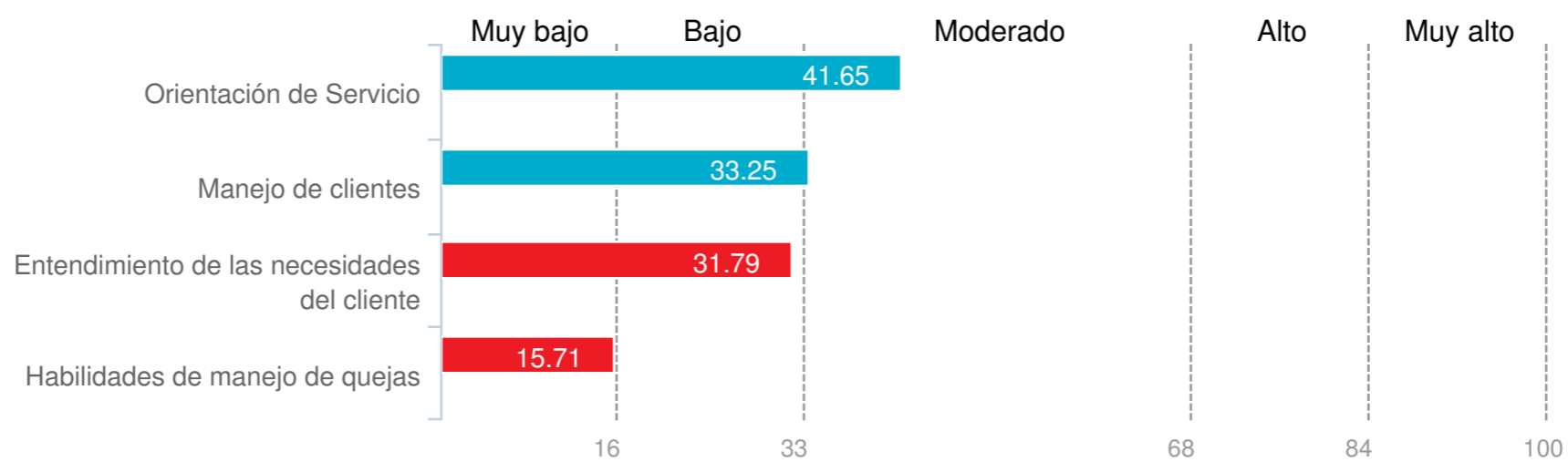
Orientación a la calidad: Moderado

Tiene cierta habilidad para trabajar y lidiar con la información de manera metódica y sistemática, ya que en ocasiones es capaz de enfocar su atención en los pequeños detalles del problema. Puede mostrar preocupación por todos los aspectos del trabajo, a veces revisa con cuidado los procesos laborales y se asegura de entregar un resultado de calidad. En ocasiones puede estar motivado y ser disciplinado al ejecutar sus tareas.

Orientación a los resultados: Moderado

Es probable que tome la responsabilidad personal para resolver los problemas de los clientes. En ocasiones profundiza en los asuntos que conciernen a los clientes, a veces se anticipa y responde proactivamente a las preocupaciones de los clientes y comprende moderadamente el valor de un cliente para su organización. Es posible que tome acciones mas allá de las expectativas normales y que a veces tome los problemas de los clientes y los resuelva, incluso si no eran parte del problema original. En ocasiones le dará al cliente opciones o sugerencias cuando es apropiado.

Orientación de Servicio al Cliente



Values shown in above chart are percentiles

■ Muy bajo ■ Bajo ■ Moderado ■ Alto ■ Muy alto

Orientación de Servicio: **Moderado**

Es bastante capaz de lidiar con las demandas, consultas o quejas de los clientes. Es posible que pueda identificar a clientes potenciales y que logre proveer un servicio de calidad a los clientes actuales. En ocasiones puede entender y cumplir las expectativas y requerimientos del cliente. En ocasiones se mostrará deseoso y con la capacidad de cambiar su estilo de trabajo y adaptarse a los clientes.

Manejo de clientes: **Moderado**

Es posible que desarrolle, mantenga o maneje relaciones de negocios con clientes y socios para lograr implementar o manejar proyectos e identificar nuevas oportunidades de negocio para su propia empresa. Es posible que logre cumplir con las expectativas de los clientes y socios durante la entrega del proyecto, en ocasiones establece y mantiene relaciones con cualquier nivel de la organización y a veces logra aumentar la lealtad del socio en el transcurso de las negociaciones o posteriormente.

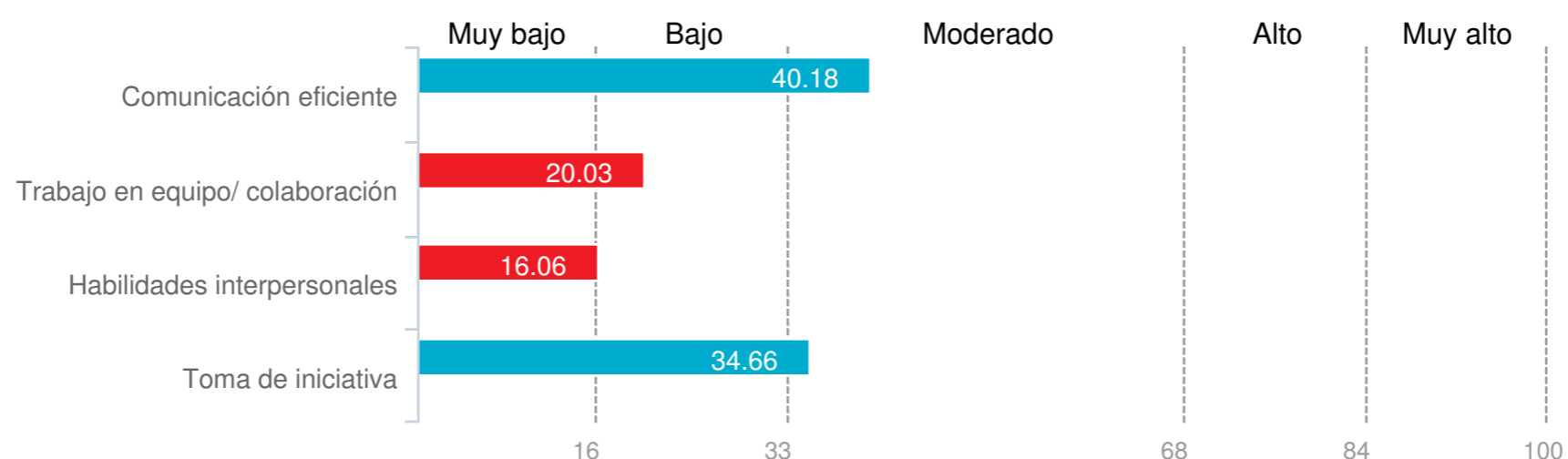
Entendimiento de las necesidades del cliente: **Bajo**

Es poco probable que desarrolle una relación a largo plazo con los clientes al ser poco atento y al no entender sus necesidades. Es poco probable que identifique todos los segmentos de clientes relevantes. Puede no tomarse el tiempo para preguntar y entender las necesidades reales y ocultas de cada segmento de clientes, más allá de las expresadas en un inicio. Es poco probable que demuestre entendimiento de los beneficios del negocio o realidades comerciales, así como en la empresa y/o las perspectivas del cliente. Es poco probable que mantenga contacto con las tendencias de la industria para idear estrategias que satisfagan al cliente. Es poco probable que trabaje en cercanía con los clientes, y en pocas ocasiones desarrollará una visión independiente de sus necesidades o actuará pensando en un interés a largo plazo.

Habilidades de manejo de quejas: **Muy bajo**

Rara vez acepta las quejas de los clientes y es muy poco probable que las reconozca. No escucha los problemas de los clientes, rara vez redefine el problema para asegurar que ambas partes lleguen al mismo nivel de entendimiento. Es improbable que recopile toda la información a detalle, con hechos y cifras, y no se espera que ofrezca la mejor solución. Rara vez dará seguimiento a los clientes y difícilmente se asegura de que estén satisfechos con el proceso de manejo de quejas.

Trabajo en Equipo



Values shown in above chart are percentiles

■ Muy bajo ■ Bajo ■ Moderado ■ Alto ■ Muy alto

Comunicación eficiente: Moderado

Es probable que sea visto como alguien honrado y abierto tanto con los miembros de su equipo así como con sus clientes, proveyendo información obtenida a tiempo y de manera certera. En ocasiones puede que comunique información importante de manera transparente entre los accionistas, incluyendo cualquier limitante o dificultad que esté atravesando el equipo. Es una persona poco asertiva, en ocasiones es capaz de influir o dirigir a los miembros de su equipo y a otros para así asegurar el flujo de operaciones.

Trabajo en equipo/ colaboración: Bajo

Es poco probable que sea considerado un buen compañero de equipo y poco probable que tenga relaciones armoniosas y de cooperación con los miembros de su equipo, ya que no es confiable y no está en sintonía con sus emociones. Rara vez entenderá y apreciará las diferencias individuales entre los miembros del equipo y muy pocas veces adaptará su estilo de trabajo a ellos. Es poco probable que coopere con otros para lograr objetivos comunes. No siempre trata a los demás con dignidad y respeto, y no siempre tiene un comportamiento amistoso.

Habilidades interpersonales: Bajo

Es poco probable que sea capaz de identificar y entender la dinámica de la organización ya que no es amigable y no siempre disfruta trabajar e interactuar con la gente. No es muy sociable, empático u honesto. Puede no estar siempre dispuesto a escuchar a otros o a compartir sus ideas con los demás. Puede no ser capaz de trabajar eficientemente con otros ya que no es muy aceptado o confiable.

Toma de iniciativa: Moderado

Es probable que esté abierto a nuevas experiencias y oportunidades y es algo capaz de tomar nuevas iniciativas en el lugar de trabajo. Es algo flexible y emprendedor al lidiar con ideas nuevas. En ocasiones puede expresar sus puntos de vista o convencer y dirigir a otros cuando es necesario.

Test Log

08 Sep,2016

- 1:22 PM Started the test with Inventario de personalidad
- 1:23 PM Finished Inventario de personalidad and started Enfoque al cliente of the test
- 1:23 PM Finished the test

ANEXO

"Conócete a ti mismo" es la clave para el crecimiento profesional y el desarrollo personal. Revise cuidadosamente este informe, le dará una idea de la personalidad de una persona en el trabajo, lo que ayudará en:

- Profundizar en el conocimiento de las fortalezas y las oportunidades de crecimiento de la persona.
- Observar cómo su comportamiento afecta a sí mismo y a los demás.
- Tener una mejor comprensión de su / sus estilos de liderazgo y cómo manejar su trabajo a través de los atributos de liderazgo.

Cómo interpretar los reportes?

En la interpretación de los resultados, es importante recordar que los resultados no son buenos ni malos, sólo más o menos apropiados para ciertos tipos de trabajo. Dado que los resultados se basan en la propia vista del comportamiento, la exactitud de los resultados depende de tanto la honestidad y la conciencia de sí mismo cuando el candidato realice la prueba.

1. Las escalas para todos los factores van desde "muy alto" a "muy bajo", basado en la curva de probabilidad normal.
2. Las descripciones de todos los factores son fáciles de comprender y fáciles de entender. En caso de cualquier aclaración necesaria, por favor no dude en contactarnos.
3. Estilo de respuesta sugiere la tendencia de una persona para responder a la prueba psicométrica de una manera particular.