



## Mettl Sales B2B Test- Spanish(Experienced)

Sample12

sample1@mettl.com

Test Taken on: December 7, 2015 3:29:58 PM IST

Finish State: Normal

### Registration Details

**Dirección de correo electrónico:** sample1@mettl.com

**Nombre:** Sample12

**Apellido:** Not filled

**Fecha de nacimiento:** Jan 1, 1944

**Sexo:** Femenino

**Empresa:** Not filled

### 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

#### Conocimiento de Ventas

 **Recomendación basada en el Conocimiento de Ventas**

Moderadamente Recomendable

 **Fortalezas**

**Influencia:** Muy alto

**Precalificación:** Alto

 **Áreas de Desarrollo**

**Manejo de la Impresión:** Moderado

**Presentación:** Moderado

**Superación de Objeciones:** Moderado

## Personalidad de Ventas

### Recomendación basada en la Personalidad de Ventas

No recomendable

#### Fortalezas

NONE

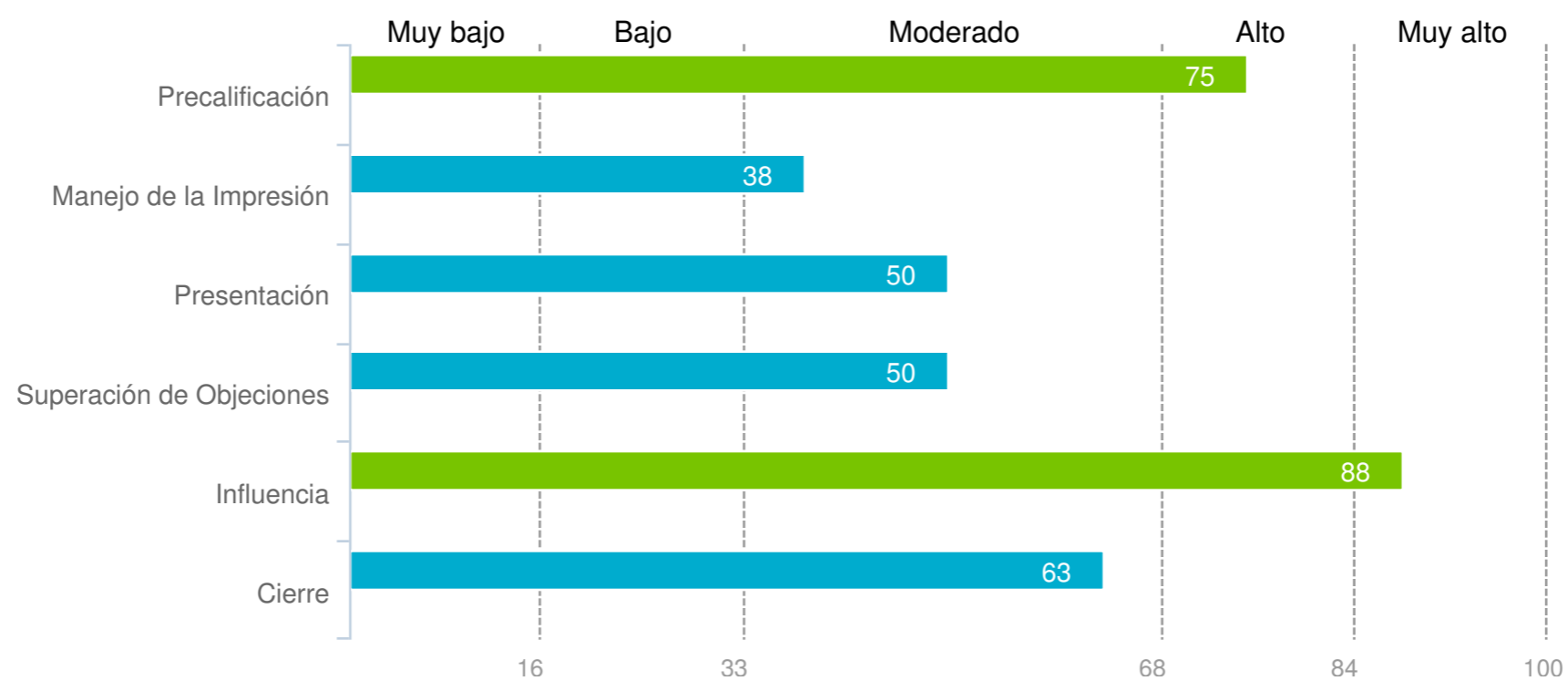
#### Áreas de Desarrollo

**Pensamiento Estratégico:** Ser eficiente y organizado/a con su trabajo, desarrollar la confianza para formular de manera eficiente los objetivos y ejecutar los planes para el crecimiento y desarrollo de la organización.

**Autocontrol:** Necesita ser menos impulsivo/a y más eficiente al manejar sus propios sentimientos, en especial cuando trabaja bajo presión.

**Confianza en Sí Mismo:** Necesita desarrollar confianza en sus propias habilidades para enfrentar situaciones inciertas y desafiantes.

## Conocimiento de Ventas



Values shown in above chart are percentages

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

#### Precalificación: **Alto**

Es probable que busque información y nuevas posibilidades de ventas. Tiene la habilidad de evaluar el nivel de interés de los prospectos y sabe cómo aproximarse a ellos como consecuencia.

**Manejo de la Impresión: Moderado**

Es probable que tenga una habilidad moderada para reconocer la importancia de las primeras impresiones. En ocasiones puede desarrollar un sentido de respeto y entendimiento mutuo con los clientes. Puede tener dificultad para mostrar siempre una actitud de sinceridad.

**Presentación: Moderado**

Tiene la habilidad de identificar a veces las necesidades del cliente. Es probable que tenga una confianza moderada mientras explica las características del producto / servicio al cliente, de acuerdo con sus expectativas.

**Superación de Objeciones: Moderado**

Es probable que sea paciente y calmado/a al tratar y responder a las objeciones de los clientes, pero quizá en ocasiones se torne ansioso/a. Puede ser moderadamente persistente y optimista al enfrentar la resistencia de los clientes.

**Influencia: Muy alto**

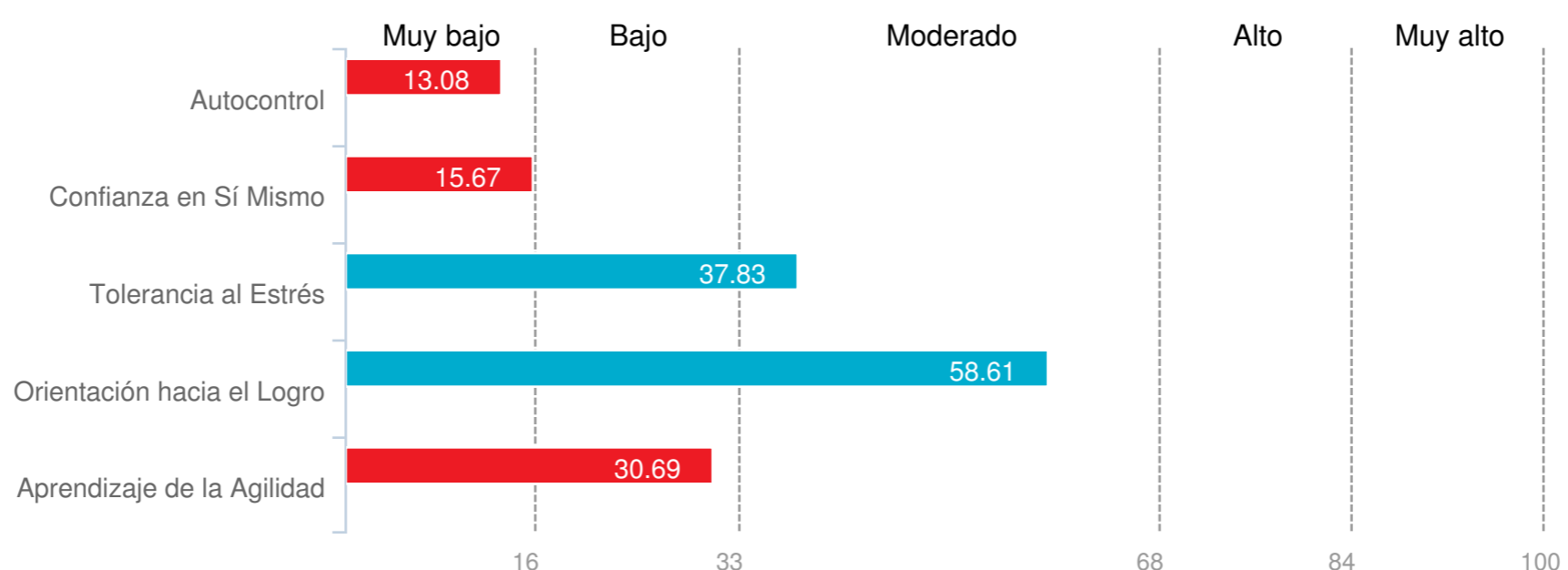
Es probable que sea un/a muy buen/a negociador/a. Puede ser muy persuasivo/a al interactuar con los clientes. Tiene una fuerte habilidad para convencer a los clientes de los beneficios del producto / servicio.

**Cierre: Moderado**

Tiene una habilidad moderada para analizar con exactitud la situación y juzgar cuándo hacer el intento de cerrar la venta. Tiene la habilidad de manejar con éxito el proceso de venta hacia una conclusión mutuamente benéfica.

**Personalidad de Ventas**

**Autoadministración**



Values shown in above chart are percentiles

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

**Autocontrol: Muy bajo**

Es improbable que esté fuertemente en sintonía con sus emociones y sentimientos, no es probable que sea capaz de manejar sus emociones y controlar sus impulsos en tiempos difíciles. No es calmado/a y equilibrado/a, además de que se frustra con facilidad cuando está bajo presión.

**Confianza en Sí Mismo: Muy bajo**

Es improbable que sea muy capaz y eficiente, teniendo muy poca confianza en sus propias aptitudes y habilidades. Quizá no parezca ser una persona independiente y asertiva. Es incapaz de tomar la iniciativa y guiar a los demás en tiempos desafiantes. Es improbable que sea abierto/a y esté dispuesto/a a trabajar en situaciones que tengan incertidumbre y riesgo.

**Tolerancia al Estrés: Moderado**

Es algo probable que maneje la presión de manera efectiva al estar calmado/a y sereno/a sin desmotivarse por los contratiempos, puede tratar de hacer un esfuerzo por asegurar la conclusión de las tareas en forma puntual y eficiente. A veces puede permanecer optimista y no darse por vencido/a si no tiene éxito en algunos tratos. Quizá no siempre sea capaz de manejar el estrés del lugar de trabajo y a veces se puede tornar pasivo/a cuando se enfrenta a éste.

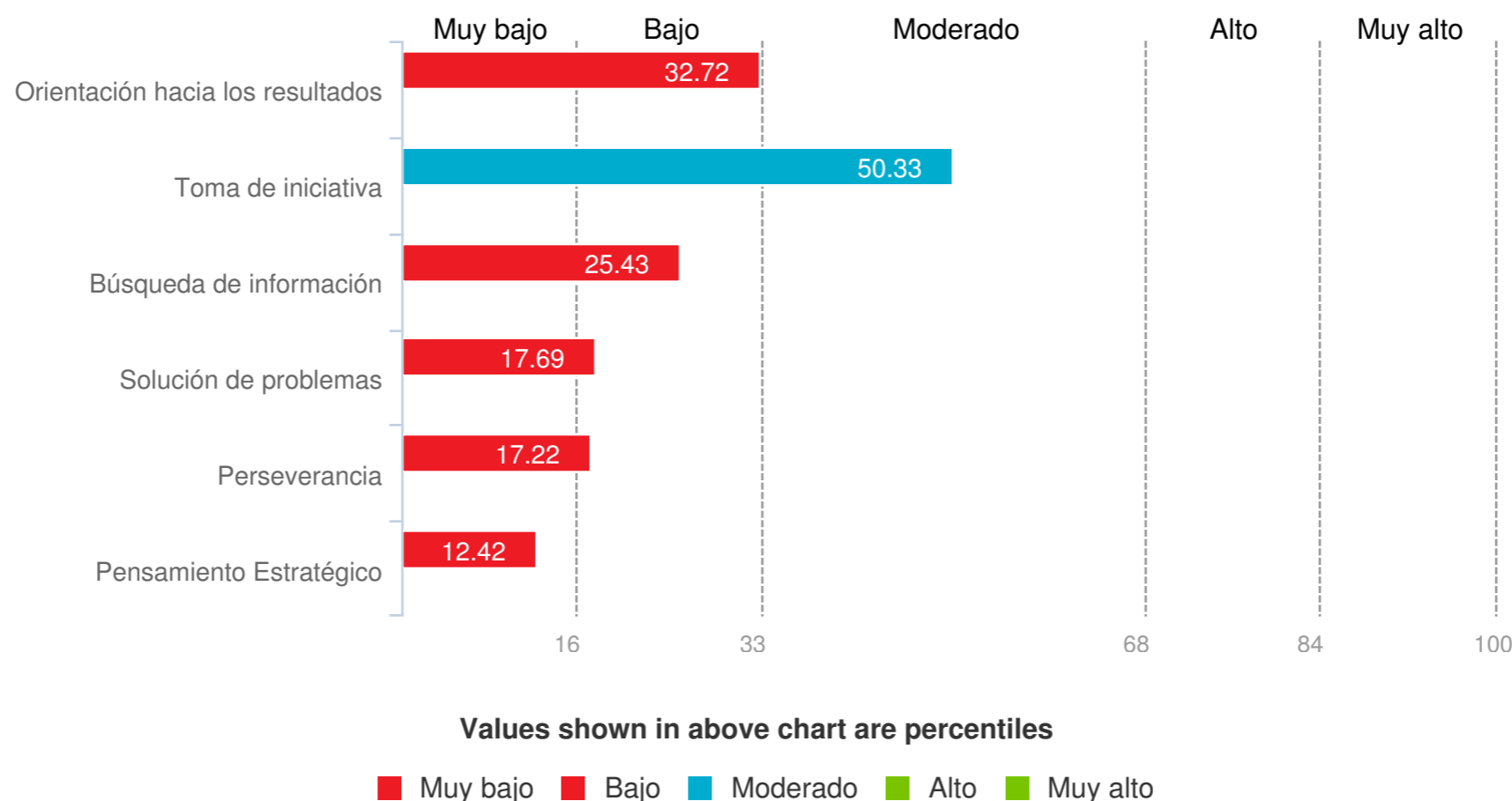
**Orientación hacia el Logro: Moderado**

Es moderadamente probable que esté cómodo/a al manejar tareas que impliquen riesgos. Es algo probable que esté intrínsecamente motivado/a y en ocasiones impulsado hacia el logro de la excelencia. A veces puede establecer estándares altos para sí mismo/a y los demás en el equipo. Puede tratar de trabajar fuera de su zona de confort. En ocasiones depende de los demás para establecer fechas límite y estándares, pero a veces toma su propia iniciativa.

**Aprendizaje de la Agilidad: Bajo**

Es menos probable que tenga la habilidad para reflexionar sobre la experiencia, aprender de los éxitos y fracasos propios y ajenos, así como usar este aprendizaje en el futuro. No siempre está dispuesto/a a buscar experiencias desafiantes y oportunidades para desarrollarse. Rara vez aplica nuevos conceptos, estrategias, comportamientos y conocimientos a los problemas nuevos y por el contrario es probable que se apegue a los métodos convencionales.

## Administración del proceso de ventas



### Orientación hacia los resultados: **Bajo**

Es probable que tenga una actitud algo irresponsable en el lugar de trabajo. No siempre trabaja en forma activa para asegurar los resultados deseados y a veces incluso puede comprometer la calidad del trabajo. Es improbable que tenga perfección y precisión en su trabajo. Es incapaz de utilizar siempre los recursos disponibles de una manera rentable. Es improbable que establezca metas desafiantes para sí mismo/a y los demás la mayoría de las veces.

### Toma de iniciativa: **Moderado**

Es algo probable que esté abierto/a a nuevas experiencias y oportunidades, y es capaz de tomar nuevas iniciativas en el lugar de trabajo. Es moderadamente flexible y con iniciativa al enfrentar ideas novedosas. En ocasiones puede expresar sus propios puntos de vista y convencer y dirigir a los demás cuando es necesario.

### Búsqueda de información: **Bajo**

Es probable que no sea tan eficiente al recopilar y organizar metódicamente la información y los hechos necesarios para resolver problemas relacionados con el trabajo y tomar decisiones efectivas. No intenta mantenerse actualizado/a al buscar oportunidades para adquirir más conocimiento, explorar ideas nuevas y ser característicamente autodisciplinado/a y motivado/a.

### Solución de problemas: **Bajo**

No es probable que tenga habilidad para resolver siempre los problemas dado que no siempre es capaz de identificar y entender los patrones y las relaciones entre los eventos y las situaciones y aplicar este conocimiento para resolver de manera estratégica los problemas relacionados con el trabajo.

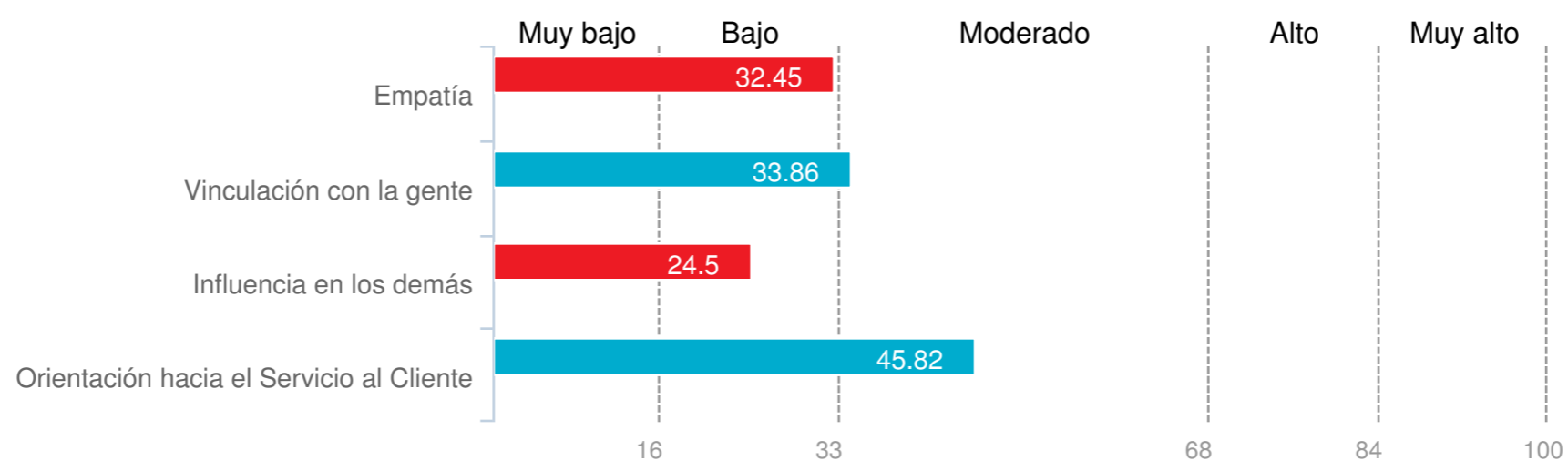
**Perseverancia: Bajo**

Es menos probable que sea determinado/a para establecer estándares personales altos y lograr los resultados. No siempre es probable que mantenga su equilibrio en condiciones adversas para superar los problemas. No siempre se enfoca en canalizar el esfuerzo hacia el logro de las metas. Quizá no asuma la responsabilidad personal de "apropiarse" de los desafíos, estructurar las tareas, implementar los planes y concluir los proyectos con el fin de satisfacer los requisitos del cliente y el negocio. No es muy flexible y no siempre trabaja de manera ardua para lograr el resultado deseado en diferentes circunstancias.

**Pensamiento Estratégico: Muy bajo**

Es improbable que sea sistemático/a y meticulouso/a con su trabajo, no participará en la programación de las actividades de trabajo, organización de las tareas y formulación de objetivos y prioridades. Probablemente no tenga un enfoque con su trabajo, no pensará en sus acciones y rara vez implementará planes de crecimiento de la organización con confianza.

### Administración de relación con el cliente



Values shown in above chart are percentiles

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

**Empatía: Bajo**

No es muy probable que pueda reconocer y entender las necesidades y los sentimientos de los demás dado que no siempre está en sintonía con las emociones de la gente. No parece ser amigable y considerado/a con los sentimientos de los demás al tomar decisiones y no siempre puede evaluar en forma correcta las motivaciones y pasiones de la gente.

**Vinculación con la gente: Moderado**

Es algo probable que parezca ser una persona cálida y amigable y tiene un ligero interés en socializar y establecer contactos y relaciones para desarrollar oportunidades de trabajo. Tiene una habilidad moderada para crear redes y usarlas de manera apropiada para tener crecimiento profesional dado que en ocasiones tiene confianza y se adapta a las situaciones sociales.

**Influencia en los demás: Bajo**

Es probable que sea algo incapaz de persuadir a los demás en forma efectiva para tomar una medida deseada. Quizá no pueda identificar y utilizar los factores que podrían influir en los demás para tomar una medida en particular. No es muy probable que pueda convencer a los demás o ser un/a negociador/a con tacto.

**Orientación hacia el Servicio al Cliente: Moderado**

Es moderadamente capaz de manejar las preguntas, solicitudes y quejas de los clientes. Es algo probable que pueda identificar a los clientes potenciales y brindar un servicio de calidad a los clientes actuales. En ocasiones quizá pueda entender y entregar de acuerdo con las expectativas y solicitudes del cliente. A veces quizá esté dispuesto/a y sea capaz de modificar su estilo de trabajo y adaptarse según los clientes.

## Motivadores Principales de Trayectoria Laboral

### *Dinero e Incentivos*

Es probable que considere las ganancias materiales como motivador para trabajar. Es improbable que eluda las tareas mundanas si está apegado/a a los beneficios monetarios.

**Probable Desventaja**

Puede ser susceptible a las tentaciones y la avaricia.

**¿Como mantener motivada a la persona?**

Al adjuntar incentivos y recompensas monetarias a los objetivos de la tarea.

### *Competencia y Desafío*

Tiene el deseo de probarse a sí mismo/a que es el/la mejor al realizar la tarea. Es probable que esté motivado para trabajar de manera más ardua cuando se le dan oportunidades para competir con los demás.

**Probable Desventaja**

Puede ser demasiado competitivo/a y agresivo/a en el trabajo.

**¿Como mantener motivada a la persona?**

Al darle constantemente retos nuevos con metas y objetivos claros.

### *Seguridad y Estabilidad*

Necesita sentirse seguro/a al saber que puede contar con su trabajo para tener seguridad social y financiera. Es probable que prefiera un puesto de trabajo permanente y confiable.

**Probable Desventaja**

Puede estar incómodo/a y nervioso/a durante los cambios radicales en el trabajo.

**¿Como mantener motivada a la persona?**

Al ofrecer un plan de trayectoria laboral estable y aclarar los prospectos de puesto de largo plazo.

## 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.