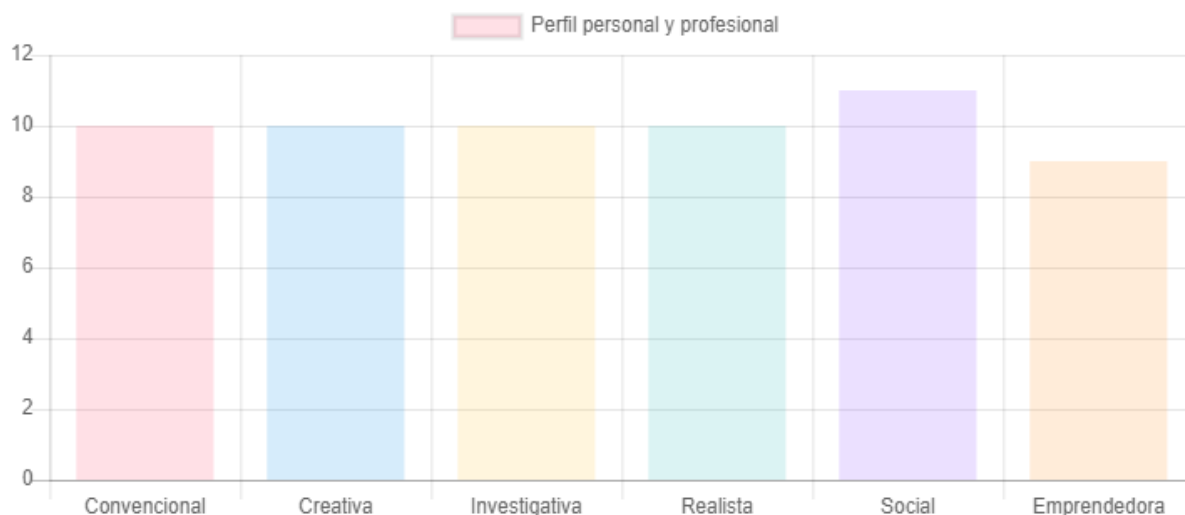


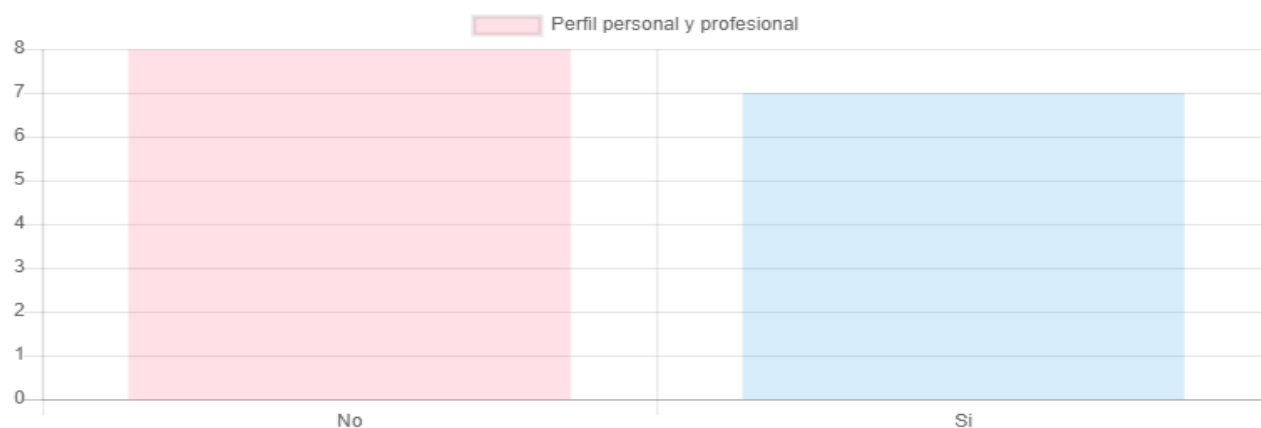


Test 1



- Social: perfil con tendencia a liderar personas. Son extrovertidos y están en función de los demás. Le caracteriza su amplio activo relacional. Prefiere trabajar con personas a las que pueda informar, educar o ayudar. Tiende a evitar las actividades propias de situaciones o profesiones realistas.

Test 2



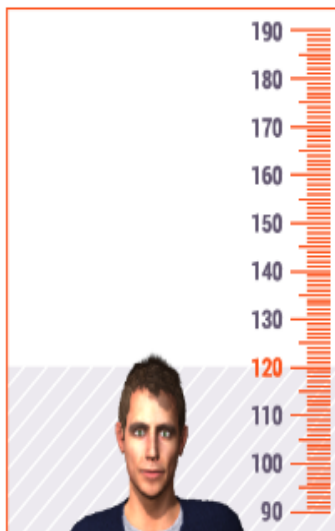
- Sus objetivos profesionales se acercan a un verdadero propósito de vida profesional definido. Defina su visión profesional de acuerdo con los intereses, competencias, habilidades y perfil personal.
- Aunque su perfil actual esté relacionado con su trabajo y esté generando valor, debe potencializar su factor diferenciador para ser único en el equipo
- Deberá desarrollar habilidades concretas para alcanzar los objetivos que propone su propósito de vida.
- Revise su plan de trabajo. Incluya el fortalecimiento de habilidades gerenciales de acuerdo a los resultados de las próximas auto-evaluaciones.

Test 3



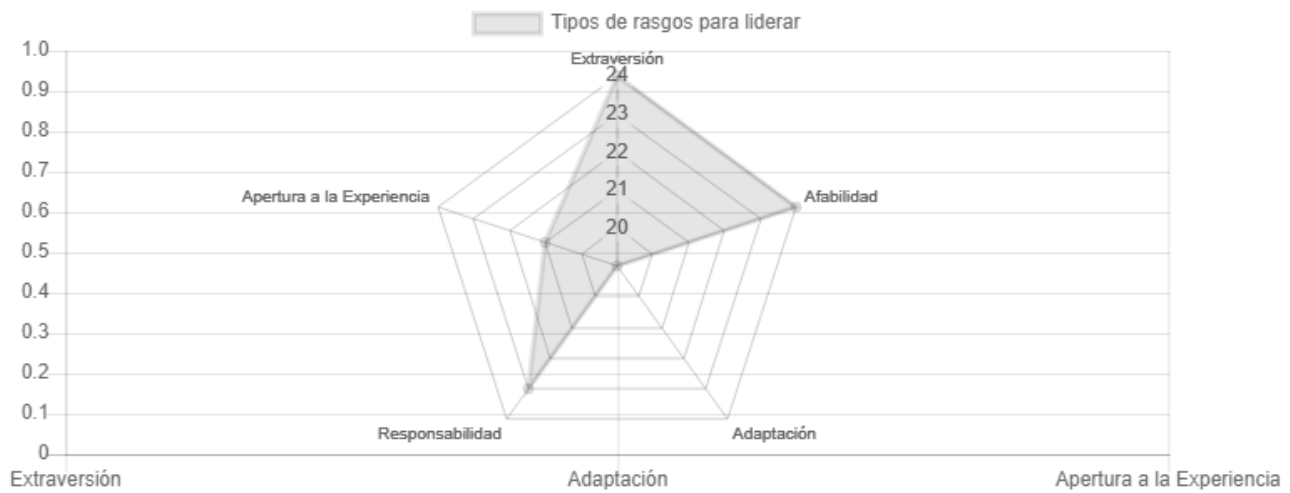
- Organiza bien sus actividades para sacarle buen provecho al tiempo. Sin embargo, aún tiene que mejorar en términos de productividad. Puede trabajar con menor estrés obteniendo mejores resultados. Haga ajustes graduales en actividades que no generan mucho valor. Siga priorizando y aprenda a delegar.

Test 4



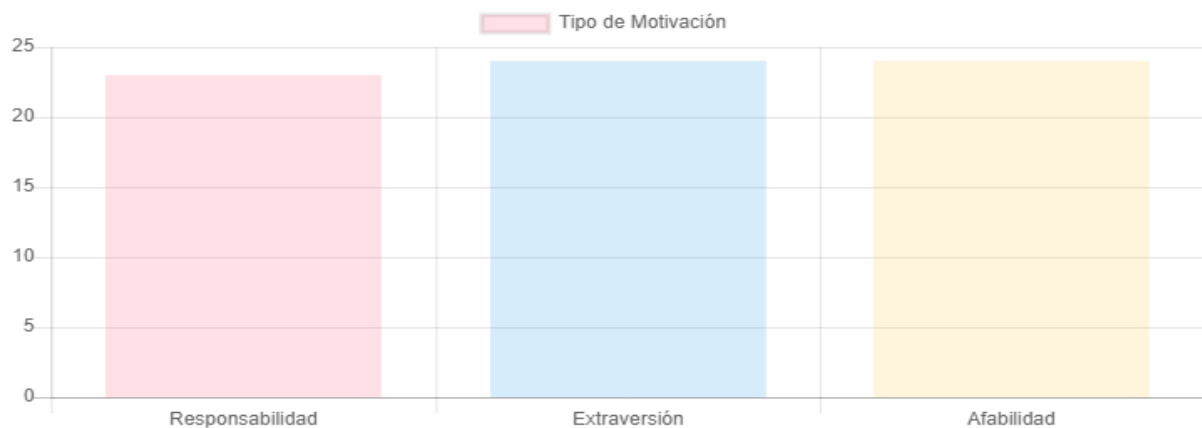
- Habilidades técnicas: De los tres tipos de habilidades gerenciales, son las más fáciles de desarrollar. Muchos empleados son promovidos a su primera posición gerencial gracias a sus habilidades técnicas. Refleja la capacidad de utilizar métodos y procedimientos para hacer una tarea. Usted deberá desarrollar los otros dos tipos de habilidades si quiere subir por la escalera corporativa, liderar equipos de trabajo y llegar a posiciones gerenciales.

Test 5



- Incluye el dominio, la sociabilidad y una alta energía con determinación. Los extravertidos con frecuencia son elegidos para las posiciones de liderazgo. Tienen gran energía con un impulso positivo para trabajar intensamente y alcanzar las metas. Crean energía en otros. Su actitud positiva y optimismo influye en su gran tolerancia a la frustración

Test 6



- Tiene preocupación por influir en otros y buscar posiciones de autoridad. Quiere controlar la situación, no les agrada perder. Tiene problemas para seguir instrucciones. Tiende a revelarse contra la autoridad superior. Sabe liderar por naturaleza, aunque se enfrente a conflictos personales. Debe aprender a manejar conflictos. Sabe negociar de modo tradicional. Está en sintonía con la política.
- Tiene preocupación por desarrollar, mantener y restaurar las relaciones personales cercanas. Disfruta mucho de las actividades sociales. Está preocupado por lo que piensan otros. Está más orientado a las personas que a las tareas. Debe trabajar en habilidades basadas en los rasgos de responsabilidad.

Test 7



- Usted es un líder en potencia. La organización para la que trabaja estará orgullosa de tenerle en sus filas. En el mundo empresarial, el liderazgo se entiende como una ventaja competitiva. Ya sea si es el líder del equipo o un seguidor, está dispuesto a hacer contribuciones al cumplimiento de los objetivos. Revise cada ítem de la prueba para identificar fortalezas y debilidades.

Test 8

- 10 - 9 - 8 - 7 - 6 - 5 - 4 - 3 - 2 - 1 - 0

Alto liderazgo orientado a las
tareas

Bajo liderazgo orientado a las
tareas

Usted tiene un estilo de liderazgo enfocado a los procesos y resultados. Debe tener una tendencia a motivarse con una necesidad de logro. Permanentemente busca la excelencia y está acostumbrado a ganar. Puede manejar altos niveles de estrés, un número considerable de conflictos con los miembros del equipo; sin embargo, consigue lo que se propone.

- 10 - 9 - 8 - 7 - 6 - 5 - 4 - 3 - 2 - 1 - 0

Alto liderazgo orientado a las
personas

Bajo liderazgo orientado a las
personas

Usted tiene un estilo de liderazgo autocrático. Probablemente esté interesado más en el poder que en el logro de los objetivos. Preocúpese por desarrollar a las personas para cumplir los objetivos de la organización. Debe establecer un plan de trabajo que le permita desarrollar habilidades interpersonales. Aprenda a influir positivamente en los demás.

Test 9

a	b	c	
Estilo de comunicación pasiva	Estilo de comunicación asertiva	Estilo de comunicación agresiva	Liderazgo transformacional

,

Test 10



- Tu habilidad de persuasión es magnífica. Estás en el camino adecuado para poder influir en los miembros del equipo para lograr los objetivos. Sin embargo, sigue esforzándote para aprender a impactar en tus comunicaciones.

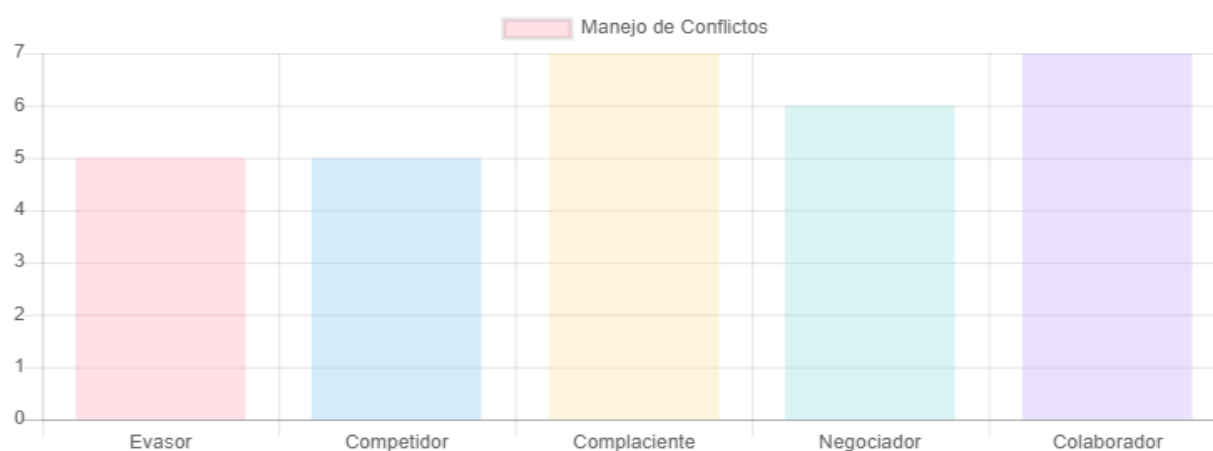
Test 11

40%



- Has acertado pocos retos. Esto significa que tu habilidad para identificar mensajes no verbales en las personas debe fortalecerse. Cuando se trabaja con personas, esta habilidad es necesaria. Practica constantemente con las personas de tu contexto.

Test 12



- En las situaciones de conflicto, usted tiende a ceder y a plegarse a los deseos de los demás. Lo primero que le surge es plantearse cómo se sentiría el otro. Trata de ampararle, de que no sufra y, entonces, cede. Piensa más en los deseos de los demás que en los suyos propios. Su primera reacción es considerar los intereses del otro y, entonces, trata de acomodarse a lo que quiere el otro. Puede ser una persona muy buena y muy caritativa, pero es posible que le consideren muy pasivo y de poca iniciativa.

Test 13

63.75%



- Su nivel para crear redes de apoyo y trabajo colaborativo es buena; sin embargo, para lograr resultados corporativos, deberá utilizar sus técnicas de marketing relacional para conocer personas claves para el negocio. Utilice sus habilidades de persuasión para empezar a trabajar con ellos y además pídale que le presenten personas clave que ellos conocen. No se olvide de hacer favores para que, en algún momento, se los devuelvan.

Test 14

41.25%



- Usted tiene un estilo tradicional de negociación. Toma decisiones más por instinto que por técnica. Aunque negociar es un proceso natural, es importante que no se base solamente en lógica e instinto, sino en técnicas de preparación y seguimiento. La negociación depende de con quienes vamos a negociar, por lo tanto, es importante que planee su proceso y conozca al detalle las características de la contra parte antes de empezar el proceso. Olvide las viejas prácticas que buscaban ganar a costa de la contraparte. No siempre el fin justifica los medios. Piense en la relación a futuro y oriente sus prácticas hacia las personas sin olvidar el cumplimiento de objetivos.

Test 15



41.25%

- Usted debe modificar su comportamiento político a nivel organizacional. Esto implica no solo hacer justo por lo que se te paga. Debes ir más allá y considerar que ser político es tener acciones que, aunque no son parte de las funciones normales del cargo, si influyen en las ventajas de la organización. El comportamiento político abarca los esfuerzos por influir en las metas o procesos en la toma de decisiones dentro de la empresa. De acuerdo a los resultados obtenidos en el test de creación de redes, amplíe su capital relacional, utilice sus contactos para obtener beneficios, relaciónese más con personas de mayor jerarquía y nivel se su posición laboral actual, mejore sus habilidades inter-personales y haga favores.

Test 16

30-40	30-40	30-40	121-150
Ausencia de liderazgo	Liderazgo transaccional	Liderazgo carismático	Liderazgo transformacional

- Felicitaciones. Su perfil se encuentra en el más alto nivel de influencia generalizada. Le caracteriza el liderazgo transformacional, que como su nombre lo dice, transforma la realidad no solo de la empresa, sino de la sociedad que esta impacta. Sin duda, con el tiempo pasará a la historia por desarrollar procesos, productos, servicios y propuestas con innovación que mejoren la calidad de vida de las personas. Esto le representará la oportunidad de ser un gerente exitoso.