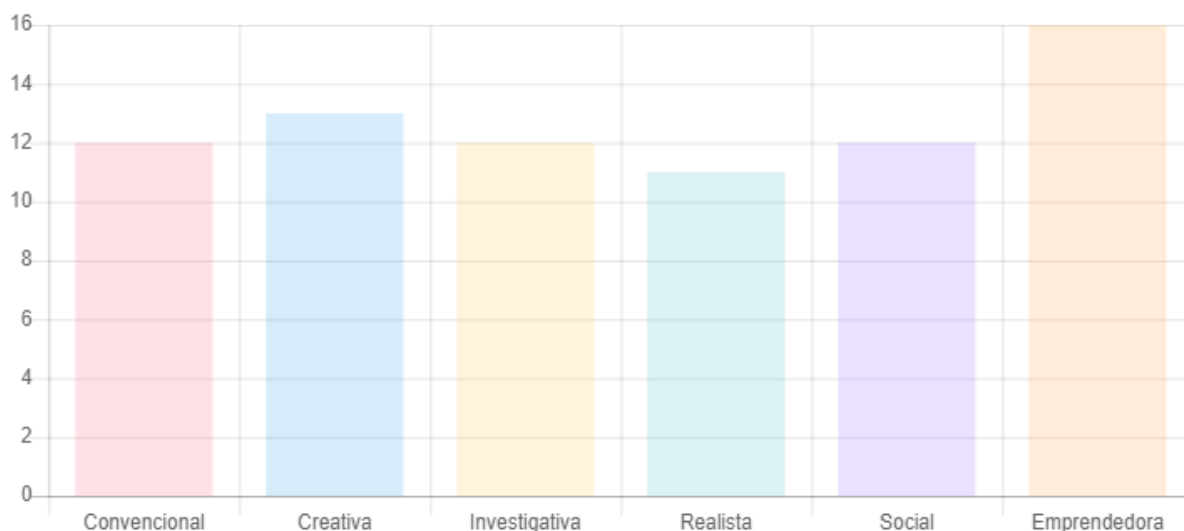


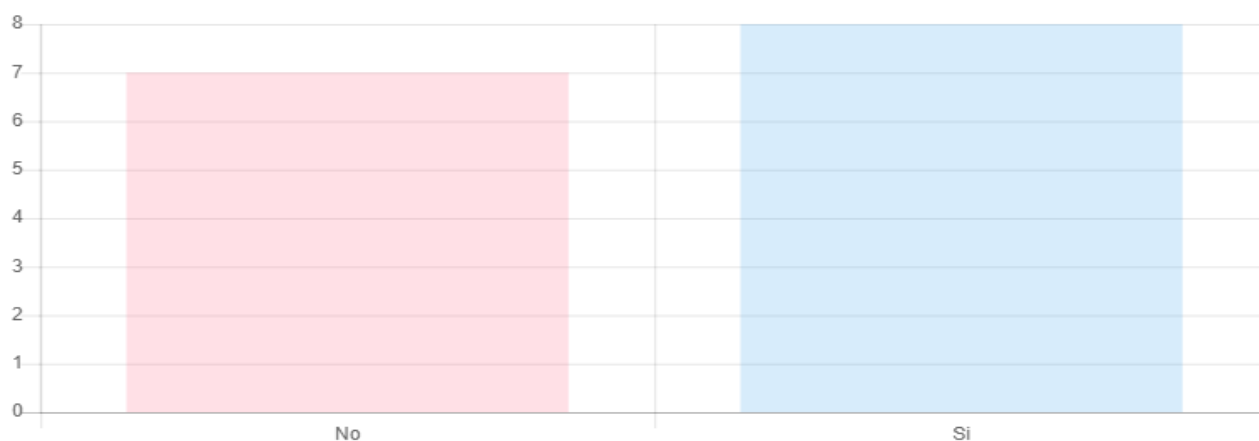


## Test 1



- Emprendedor/a: perfil con tendencia a pasar del campo de las ideas al campo de la realidad. Le caracteriza los negocios y los entornos políticos. Tiene habilidades de liderazgo y persuasión. Tiende a evitar situaciones de investigación.

## 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



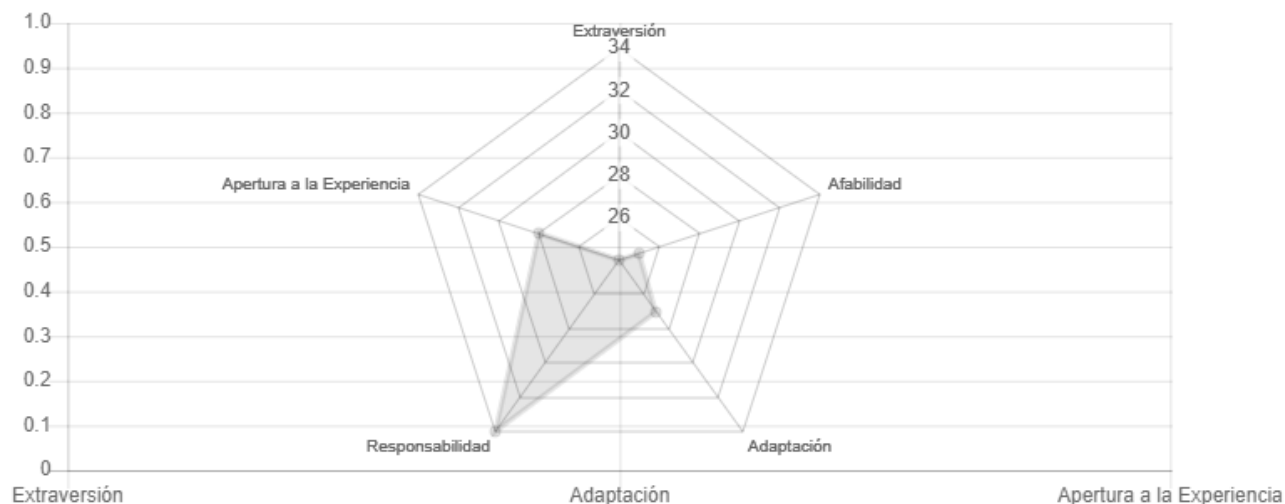
- Organice bien sus actividades para sacarle buen provecho al tiempo. Sin embargo, aún tiene que mejorar en términos de productividad. Puede trabajar con menor estrés obteniendo mejores resultados. Haga ajustes graduales en actividades que no generan mucho valor. Siga priorizando y aprenda a delegar.

## Test 4



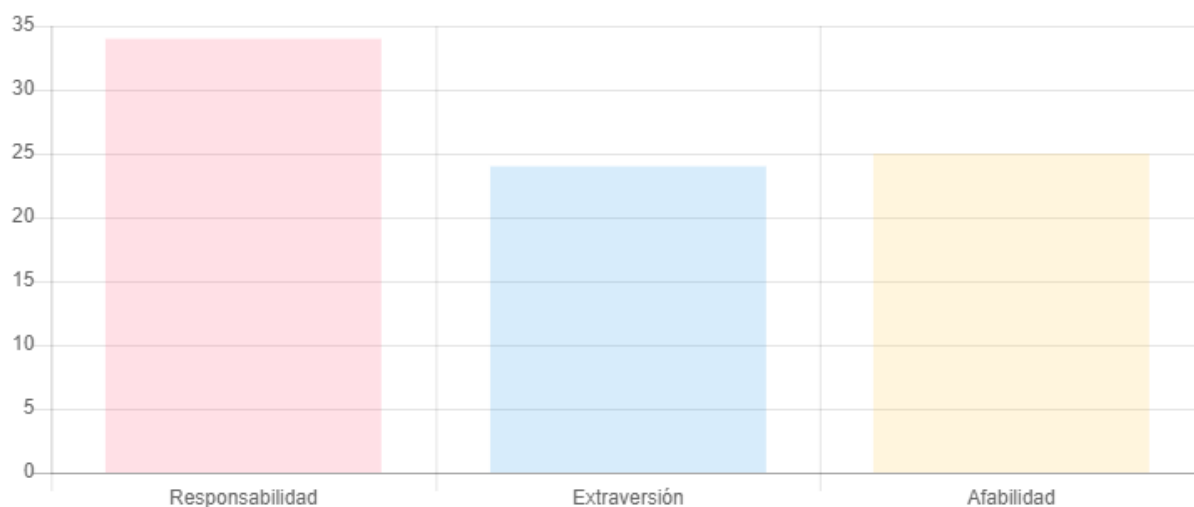
- Habilidades para la toma de decisiones: Capacidad para conceptualizar las situaciones, seleccionar alternativas, resolver problemas y aprovechar las oportunidades. Implican pensamiento crítico por medio del proceso racional, el análisis de alternativas y la maximización de los resultados positivos en la organización. Es el tipo de habilidades de mayor orden para un gerente de empresa.

## Test 5



- Incluye rasgos de confiabilidad e integridad. Revise en las afirmaciones 4, 9, 14, 19 y 24. Le caracteriza la confiabilidad definida como lograr concluir el trabajo, ser leal y comprometido. Posee un alto nivel de Integridad entendida como la honestidad y ser ético. Es la base de la confianza. ¿Usted posee integridad?

## Test 6



- Tiene preocupación por la excelencia en el cumplimiento por medio de esfuerzos individuales. Está orientado hacia las metas, buscan desafíos, la excelencia y la individualidad. Prefieren trabajar solos que en equipo; de hecho, muchas veces consideran que rinden más solos. Debe fortalecer el trabajo con otras personas. Deben aprender a manejar conflictos y a negociar.

## Test 7



- Usted tiene por ahora, un bajo potencial para liderar a otros. Tal vez no esté listo, pero si está en camino para ser líder. Es importante la preparación, experiencia, desarrollo de habilidades personales y su actitud ante el cambio. Debe realizar un plan de trabajo para lograr sus objetivos. Sin duda, las actividades y recursos del módulo Habilidades Gerenciales, le permitirán mejorar este resultado.

## 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 democrático, participativo y vinculante. Entiende que, a la larga, quienes cumplen los resultados son las personas, por lo tanto, enfoca su influencia en los miembros del equipo. Suele manejar los conflictos con rapidez. Revise si dentro de su estilo gerencial se encuentra una personalidad afable. Preocúpese por desarrollar a las personas para cumplir los objetivos de la organización.

## Test 9

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

- Usted tiene un estilo de comunicación pasivo. No siempre callar es la mejor opción para comunicarse. Requiere trabajar a un mayor nivel de consciencia las expresiones que utiliza para comunicarse con otros. Tal vez se sienta algunas veces incomprendido, aislado o sumiso. Es necesario que trabaje para ganar un mayor nivel de protagonismo en sus entornos sociales. Esta habilidad es importante para liderar a otras personas, sobre todo, si busca o tiene un cargo gerencial en una organización.

## Test 10



- Estás en buen camino para desarrollar la habilidad de persuasión en equipos de trabajo. Es importante que detalle las tácticas de influencia utilizadas, las expresiones verbales que utiliza a menudo con sus co-equiperos y fortalezca las conductas propias de un líder.

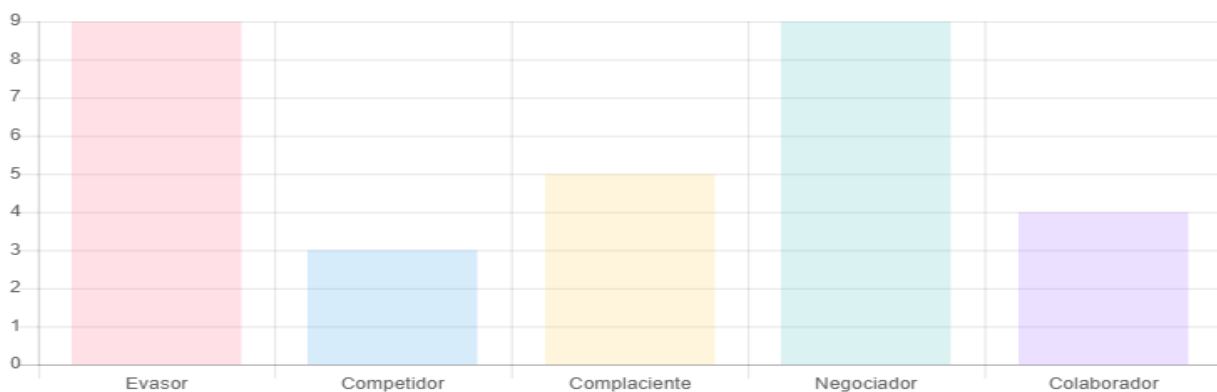
## Test 11

50%



- Has acertado la mayoría de los retos. Sin embargo, en la realidad la práctica es fundamental para desarrollar esta habilidad. Utiliza tu día a día laboral para comprender el mensaje no verbal de quienes hacen parte de tu equipo. Puedes mejorar más

## Test 12



- No está manejando correctamente los conflictos. Huye de las situaciones de conflicto. Elude el conflicto. Piensa más en resolver sus problemas por sí mismo. No satisface sus intereses ni los del otro. Vivirá más tranquilo, pero, a veces, se sentirá muy sólo.
- En las situaciones de conflicto Usted tiende a encontrar soluciones intermedias que no satisfacen ni a Usted ni a los demás. Lo que hace es distribuir equitativamente el sacrificio o los costos de la convivencia. Es el punto intermedio. Cada uno pierde y gana un poco y se llega a una solución intermedia. Al enfrentar el conflicto, ambas partes se concentran en los aspectos pragmáticos del problema. No se recogen, ni se tienen en cuenta las aspiraciones profundas del otro. Se busca ser "justo" y se distribuye el sacrificio. Tiene la virtud de ser justo, pero, a veces, le acusarán de falta de generosidad.

## Test 13

62.5%



- 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

71.25%



- Usted tiene un estilo organizado de negociación. Toma decisiones no solo por instinto, sino que planifica y organiza el proceso con anterioridad. No deja nada al azar y se prepara. Aunque negociar es un proceso natural, es importante que no se base solamente en lógica, sino en las habilidades de persuasión y lenguaje no verbal. La negociación debe prepararse para tener varias opciones, no solo las que planea. Con el tiempo y desarrollando las habilidades gerenciales de tipo organizacional, podrá incrementar su capacidad para ofrecer más de lo inicialmente pensado, así obtendrá más de lo esperado. Va por buen camino.

## Test 15



- Usted tiene un buen capital relacional. Sin embargo, deberá beneficiarse de sus contactos para mejorar los objetivos organizacionales. Relaciónese más con personas de mayor jerarquía y nivel de 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

- su estilo de liderazgo es carismático. Probablemente esté más orientado a las personas sin olvidar el cumplimiento de los objetivos. Su perfil de personalidad se inclina a ser más afable y extrovertido. Los demás le ven como un líder natural, les gusta estar a su lado y lo ven como un maestro. Esto conlleva una gran responsabilidad ya que, como modelo de referencia, deberá siempre revalidar esta imagen. Sin duda, está contribuyendo al crecimiento de la organización, al desarrollo de talentos y al cumplimiento de los objetivos.