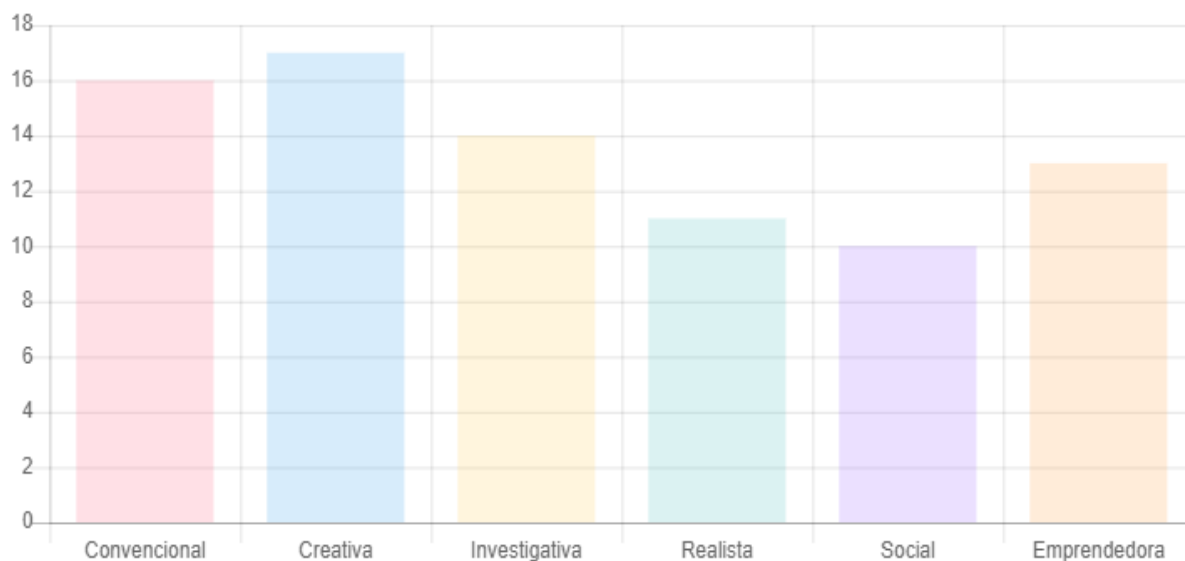


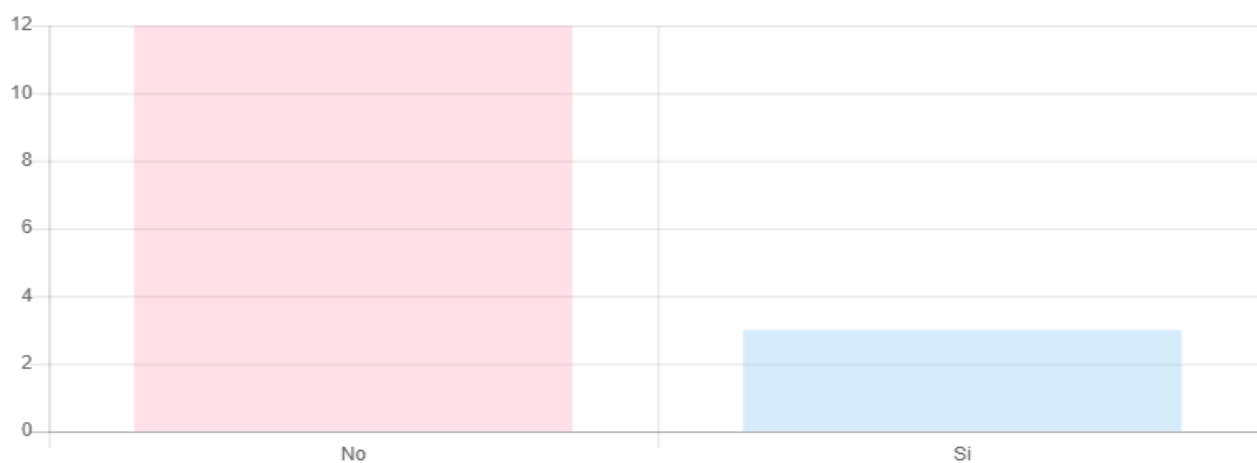


## Test 1



- Creativa: perfil con tendencia al desarrollo de ideas para solucionar problemas de manera práctica. Le caracteriza el diseño y los entornos urbanos. Tiende a evitar las actividades convencionales.

## Test 2



- Le felicito, usted tiene un propósito de vida bien definido y compartido. Utiliza estrategias para tenerlo por escrito y en permanente revisión.
- Tiene un plan de trabajo que garantiza en gran medida, el cumplimiento de este propósito. Evidencia un plan de carrera para avanzar profesionalmente.
- Sabe cómo mejorar continuamente su perfil personal/profesional. Sabe cómo generar valor a los demás.

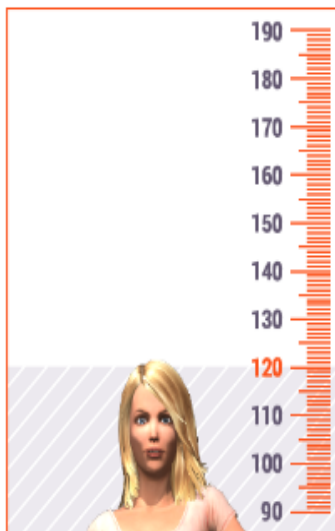
## Test 3

68%



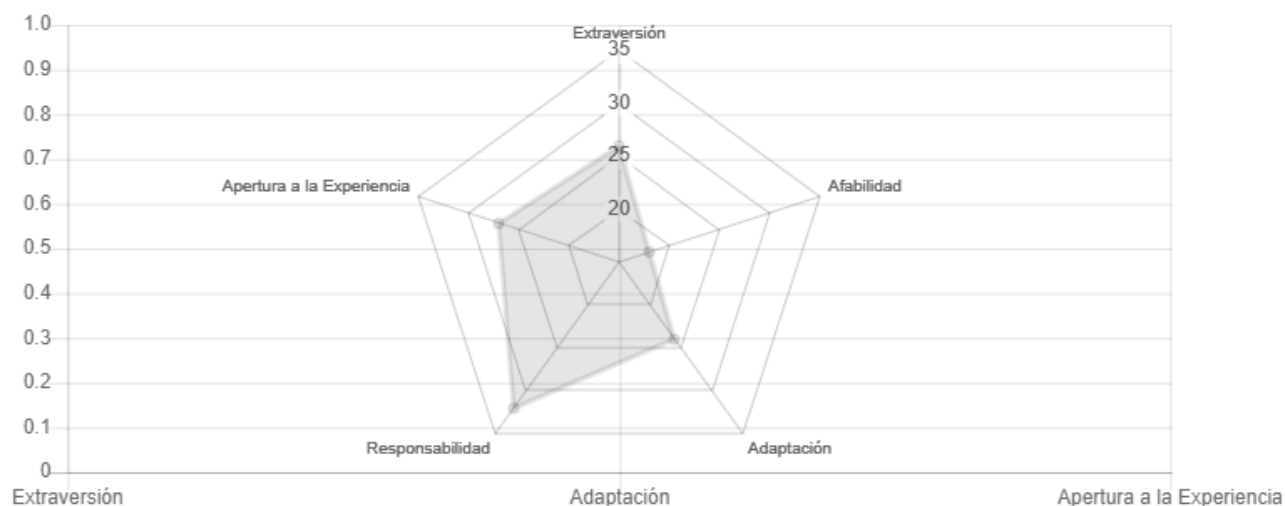
- Organice bien sus actividades para sacarle buen provecho al tiempo. Sin embargo, aún tiene que mejorar en términos de productividad. Puede trabajar con menor estrés obteniendo mejores resultados. Haga ajustes graduales en actividades que no generan mucho valor. Siga priorizando y aprenda a delegar.

## Test 4



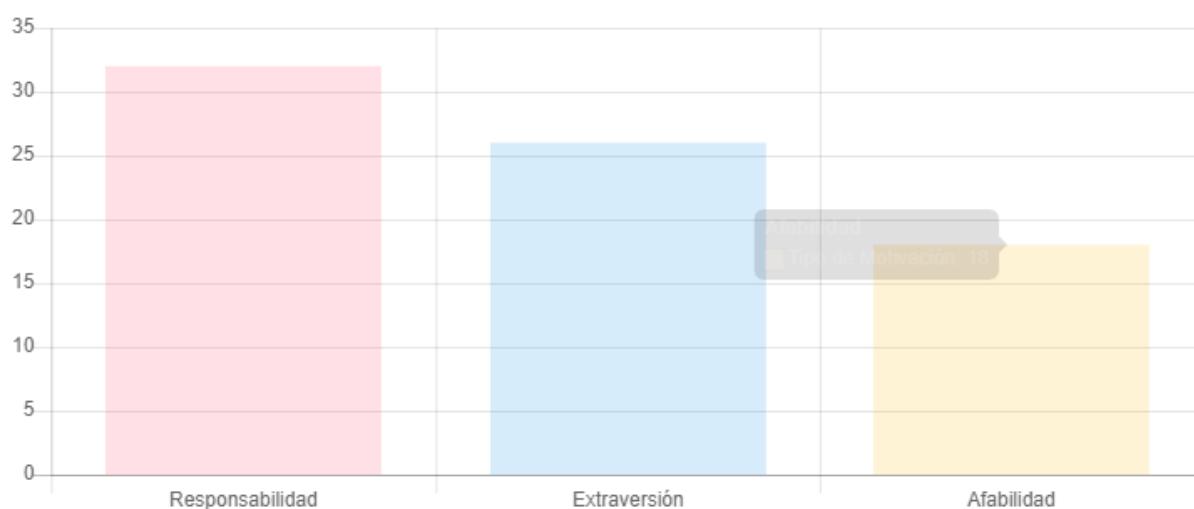
- Habilidades técnicas: De los tres tipos de habilidades gerenciales, son las más fáciles de desarrollar. Muchos empleados son promovidos a su primera posición gerencial gracias a sus habilidades técnicas. Refleja la capacidad de utilizar métodos y procedimientos para hacer una tarea. Usted deberá desarrollar 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 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 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

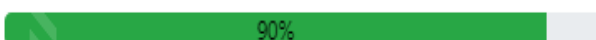
Usted tiene un estilo de liderazgo democrático, participativo y vinculante. Entiende que, a la larga, quienes cumplen los resultados son las personas, por lo tanto, enfoca su influencia en los miembros del equipo. Suele manejar los conflictos con rapidez. Revise si dentro de su estilo gerencial se encuentra 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 agresivo. Puede tener un exceso de comunicación, no solo en cantidad sino en imposición. Es importante que reconozca si su el tipo de necesidad que más le motiva es la de poder. Debe trabajar en cambiar algunas expresiones verbales y actitudes para enviar mensajes claros y directos sin generar conflictos. Debe enfocarse más en respetar la opinión de los demás sin imponer siempre sus razones, sobre todo, si quiere dejar de ser jefe y convertirse en líder.

## 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.

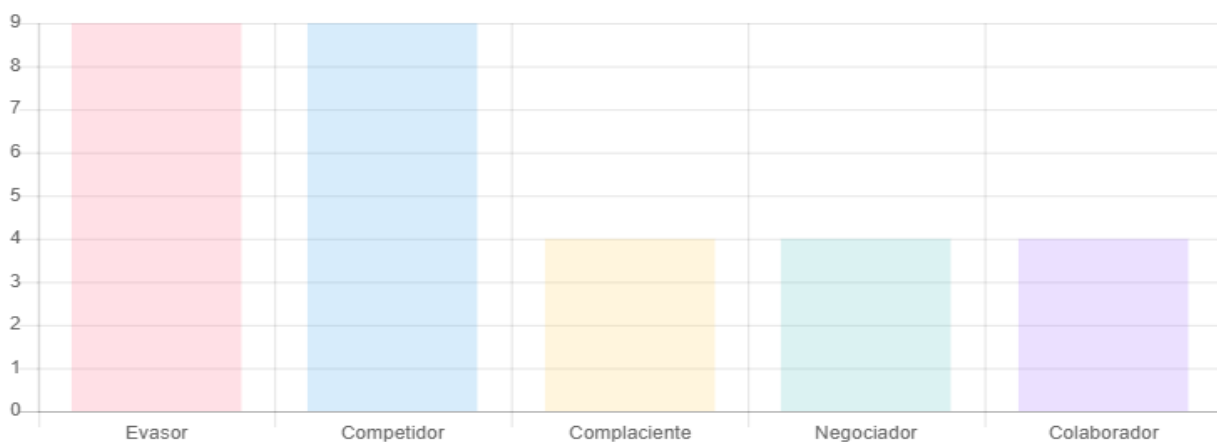
## Test 11

30%



- 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



- 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 mantener sus intereses o sus ideas a costa de los demás. Enfrenta el conflicto tratando de imponer su pensamiento o demostrar que tiene la razón. Piensa más en sus deseos que en los deseos de los demás. Sabrá defenderse bien, mantiene sus ideas, pero encuentra dificultad para comprometerse en proyectos comunes.

## Test 13

70%



- 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

72.5%



- 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	<b>Liderazgo carismático</b>	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.