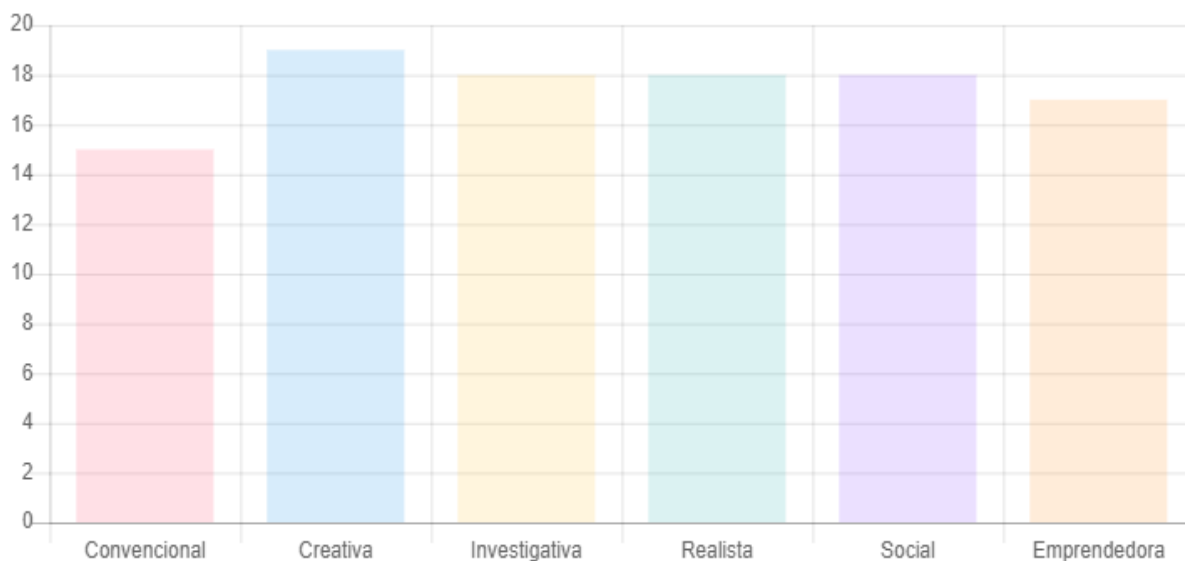


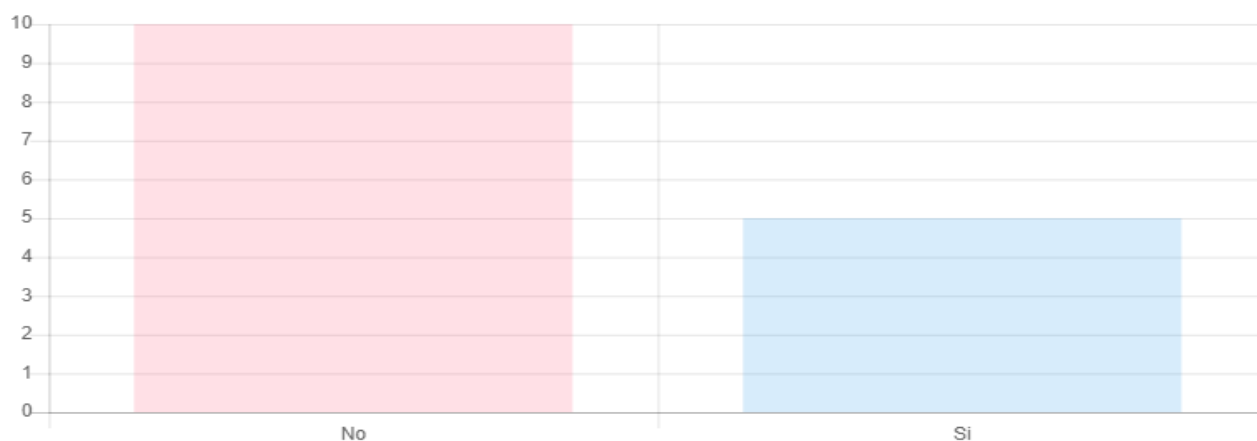


Test 1



- 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



- 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

64%



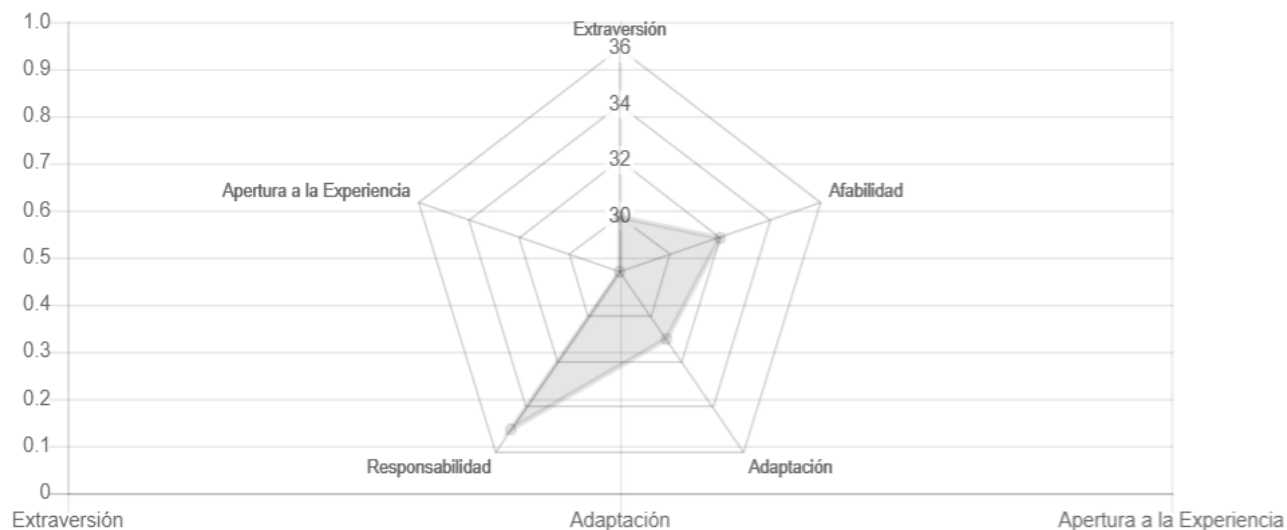
- Organice bien sus actividades para sacarle buen provecho al tiempo. Sin embargo, aún no tenemos que mejorar en términos de productividad. Se puede trabajar con el menor estrés obteniendo mejores resultados. Haga ajustes graduales en actividades que no generan mucho valor. Siga priorizando y aprenda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

Test 4



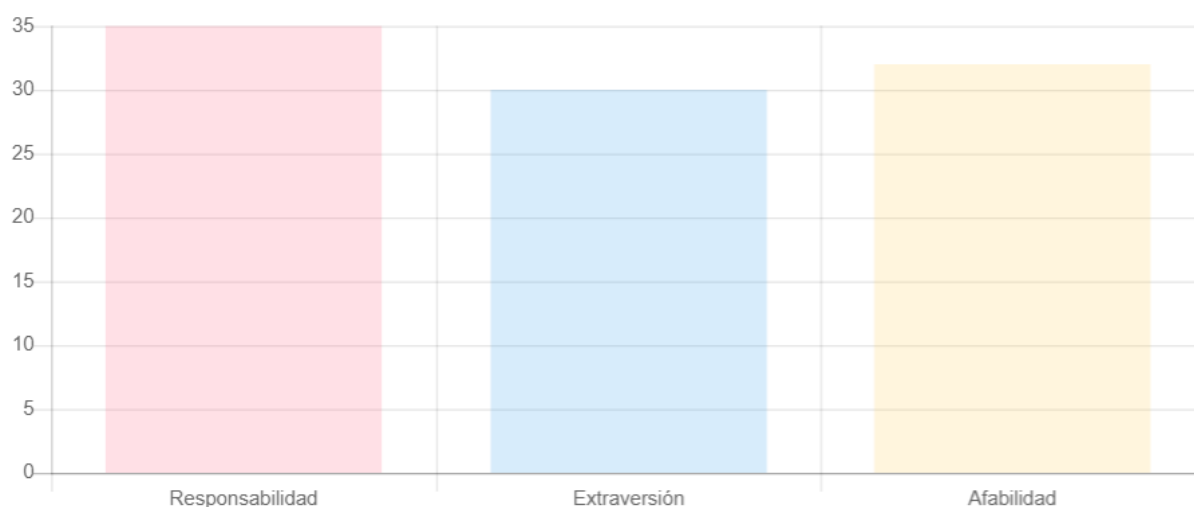
- Habilidades para la toma de decisiones: Capacidad para conceptualizar las situaciones, seleccionar alternativas, resolver problemas y aprovechar las oportunidades. Implica un pensamiento crítico en el medio del proceso racional, el análisis de alternativas y la maximización de los resultados positivos 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 presentamos la confianza, así como la lealtad y el compromiso. Posee un alto nivel de integridad como la honestidad y el 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 resultados, la excelencia y la individualidad. Prefieren trabajar solos que en equipo; De hecho, muchas veces consideran más solos. Debe fortalecer el trabajo con otras personas. Debes aprender a manejar conflictos ya 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, la experiencia, el desarrollo de habilidades personales y su actitud ante el cambio. Debe realizarse un plan de trabajo para lograr sus objetivos. Sin duda, las actividades y los recursos del módulo Habilidades Gerenciales, mejoran 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 en los procesos y resultados. Debe tener una tendencia a motivar 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

una	segundo	do
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 es 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



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

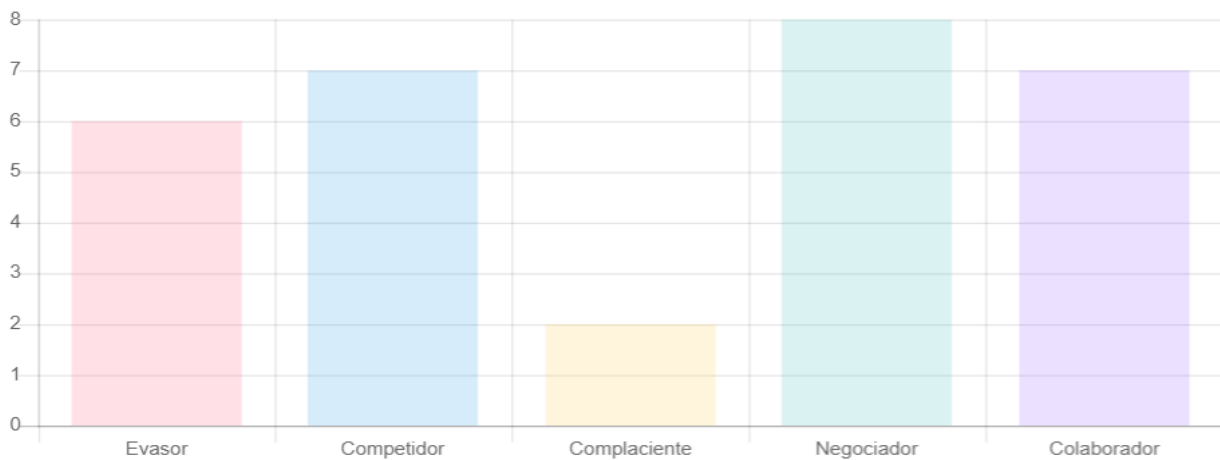
Test 11

50%



- Ha 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



- 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 llega una solución intermedia. Al enfrentar el conflicto, ambas partes se concentran en los aspectos pragmáticos del problema. No se reconocen, 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

67.5%



- Su nivel para crear redes de apoyo y trabajo colaborativo es buena; Sin embargo, para lograr resultados corporativos, se utilizarán sus técnicas de mercadotecnia. Utilizar sus habilidades de persuasión para empezar a trabajar con ellos y también para tener en cuenta las personas claves que ellos conocen. No se olvide de hacer favores para que, en algún momento, se devuelvan.

Test 14

80%



- 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 se trata de un proceso natural, es importante que no se base solamente en la 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 las habilidades gerenciales de tipo organizacional, la capacidad de ofrecer más de lo que hemos pensado, así como más de lo esperado. Va por buen camino.

Test 15



- Usted debe modificar su comportamiento político a nivel organizacional. Esto implica no solo hacer lo que se paga. Debes ir más allá y considerar que ser político es tener acciones que, aunque no sea parte de las funciones normales de la carga, si influye en las ventajas de la organización. El comportamiento político abarca los esfuerzos por influir en las metas o los procesos en la toma de decisiones dentro de la empresa. De acuerdo a los resultados. Los resultados. Los resultados. Los resultados. .

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