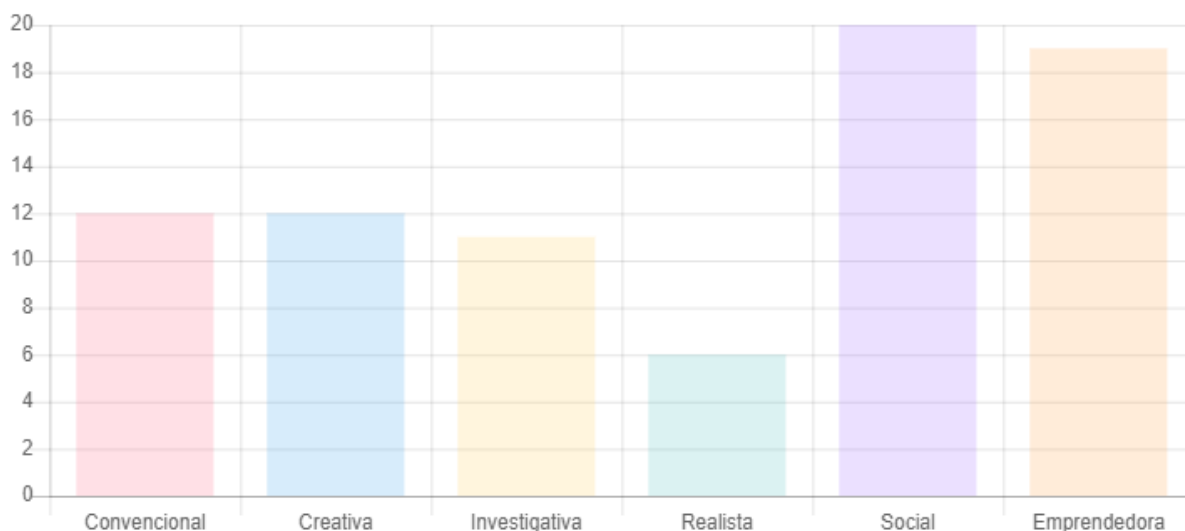


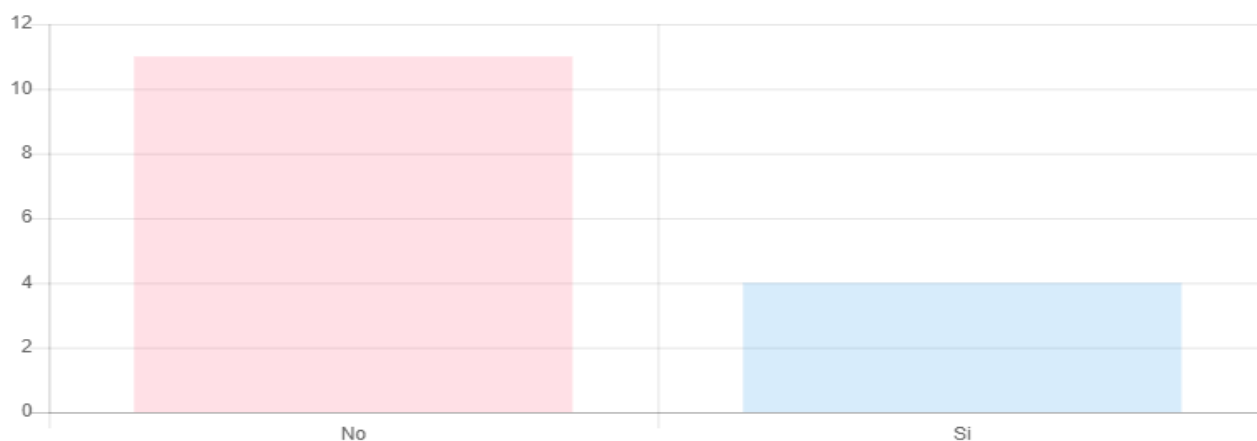


Test 1



- 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.

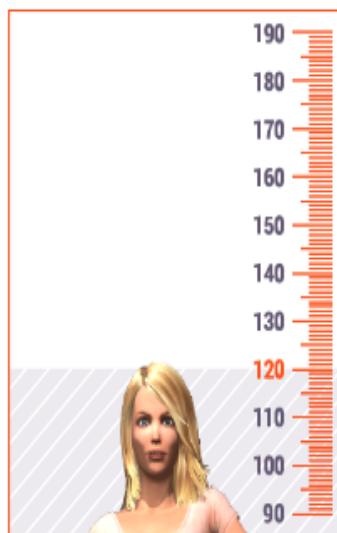
Test 3



84%

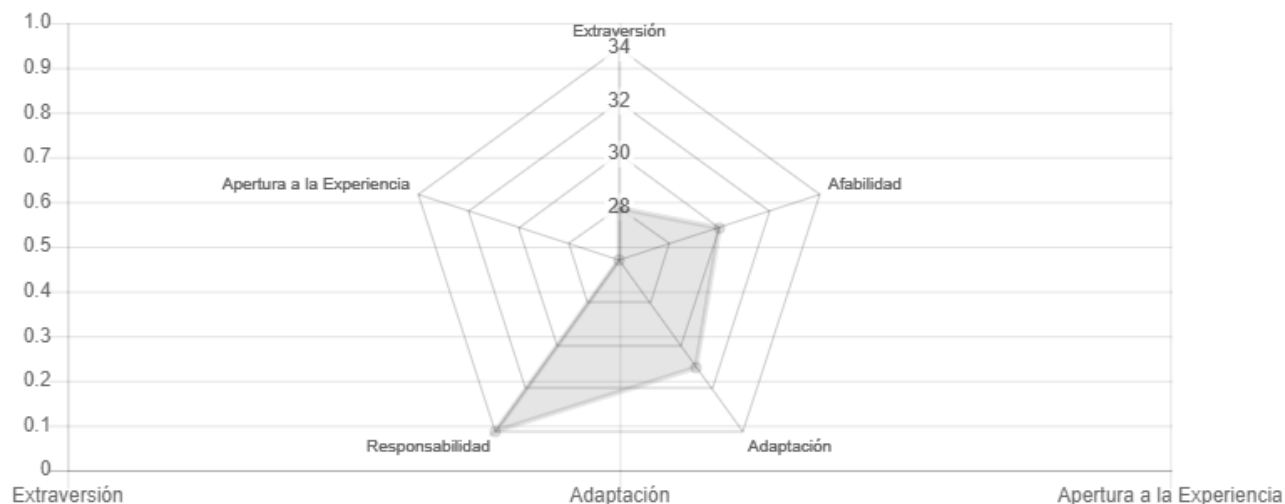
- Lo felicito, usted gestiona muy bien su tiempo de una manera eficaz. Aplique los consejos que encuentre en el módulo de Habilidades Gerenciales para aumentar su productividad.

Test 4



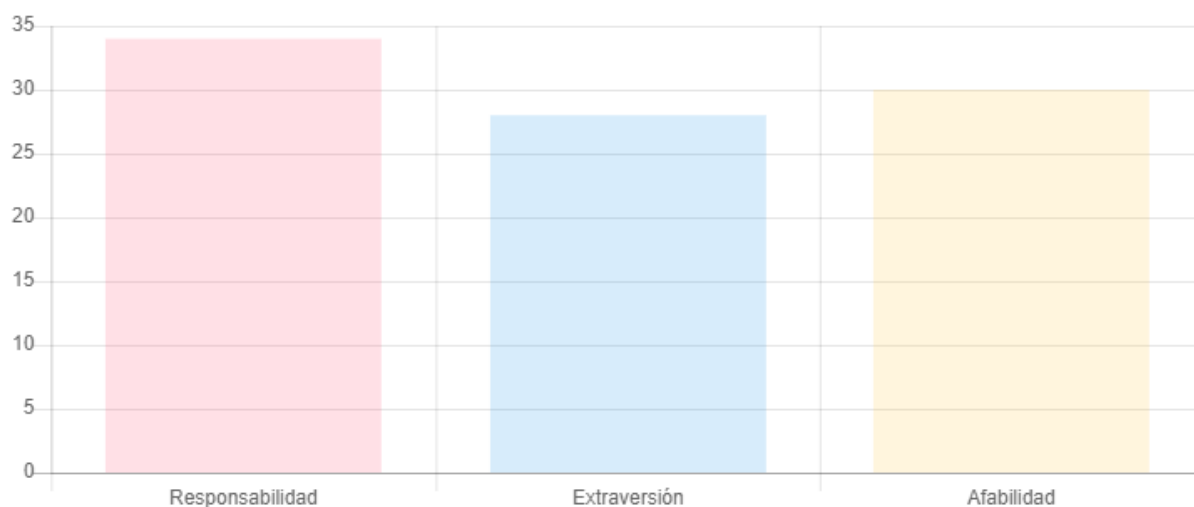
- Habilidades técnicas: De los tres tipos de habilidades gerenciales, son las más fáciles de desarrollar. Muchos empleados son promovidos a su primera posición gerencial gracias a sus habilidades técnicas. Refleja la capacidad de utilizar métodos y procedimientos para hacer una tarea. Usted deberá desarrollar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



86%

- 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



86%

- 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.

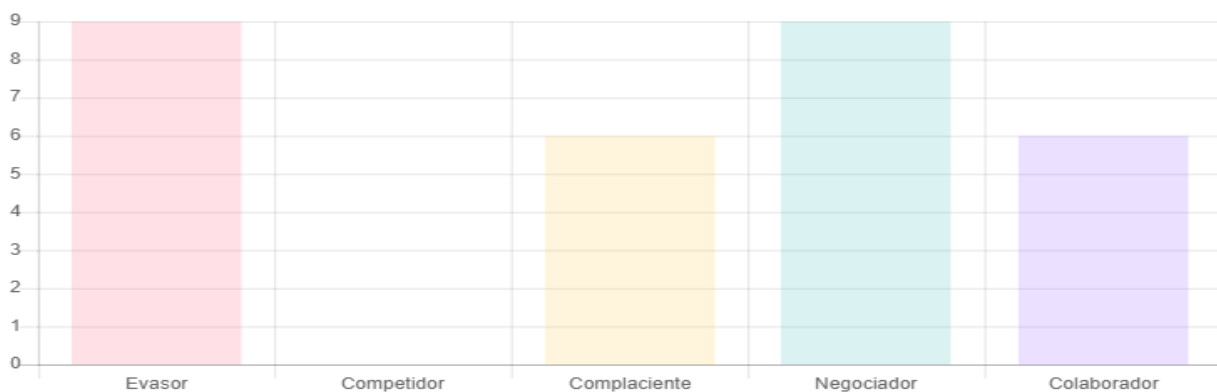
Test 11

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



97.5%

- Felicidades, usted tiene una gran habilidad para convocar personas clave para el negocio. De esta forma, tiene la oportunidad de liderar equipos, de tener un perfil reconocido en el medio y de lograr los objetivos organizacionales.

Test 14



86.25%

- Felicidades. Usted es un negociador con técnica, innovador y experto. Tiene la capacidad no solo para planear las opciones de intercambio, sino para leer las personas que están en la contra-parte. No solo está interesado en cumplir los objetivos de la negociación sino en cultivar las relaciones comerciales a largo plazo generando valor a las operaciones de su empresa. De seguro a su contraparte le gustará volver a hacer negocios con usted.

Test 15



- Felicitaciones. Usted tiene buenos comportamientos políticos en la organización. Es reconocido por sus relaciones públicas y por lograr lo que a otros les parece difícil conseguir. Tiene un gran perfil gerencial.

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.