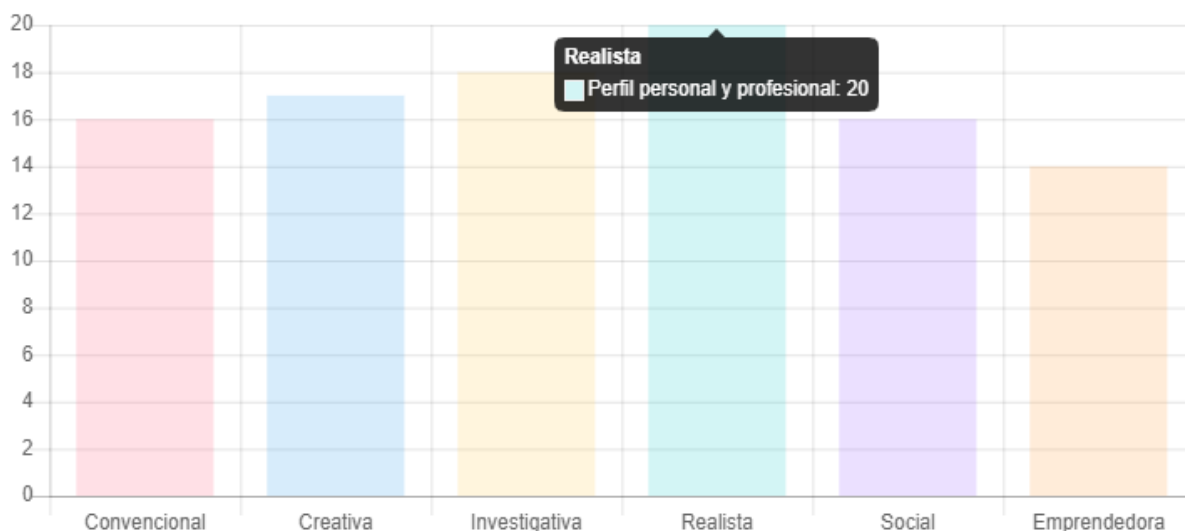
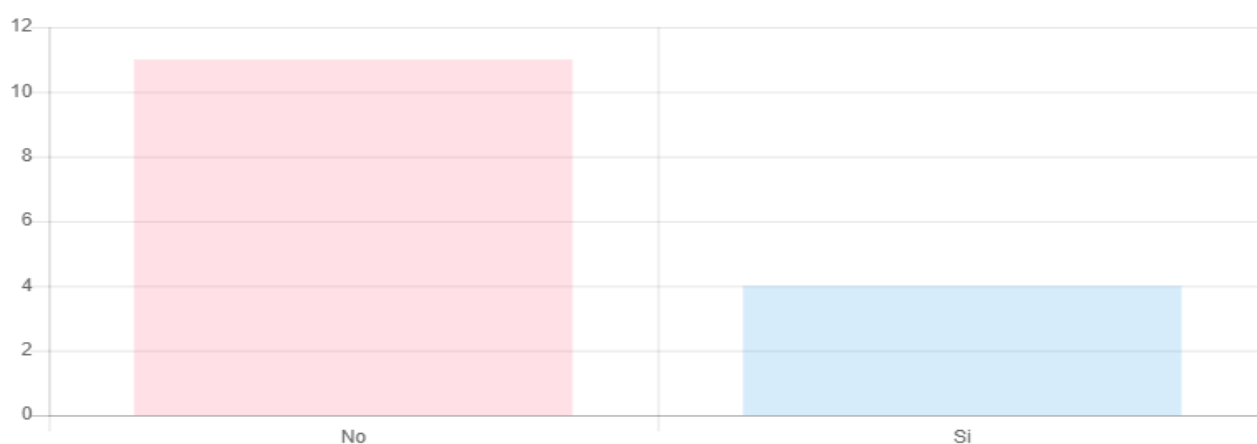


Test 1



- Realista: perfil con tendencia a la transformación de la realidad cotidiana. Le caracteriza su ingenio para resolver problemas sin esperar la colaboración de otros. Tiene habilidades mecánicas o deportivas. Tiende a evitar actividades en extremo sociales.

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

80%



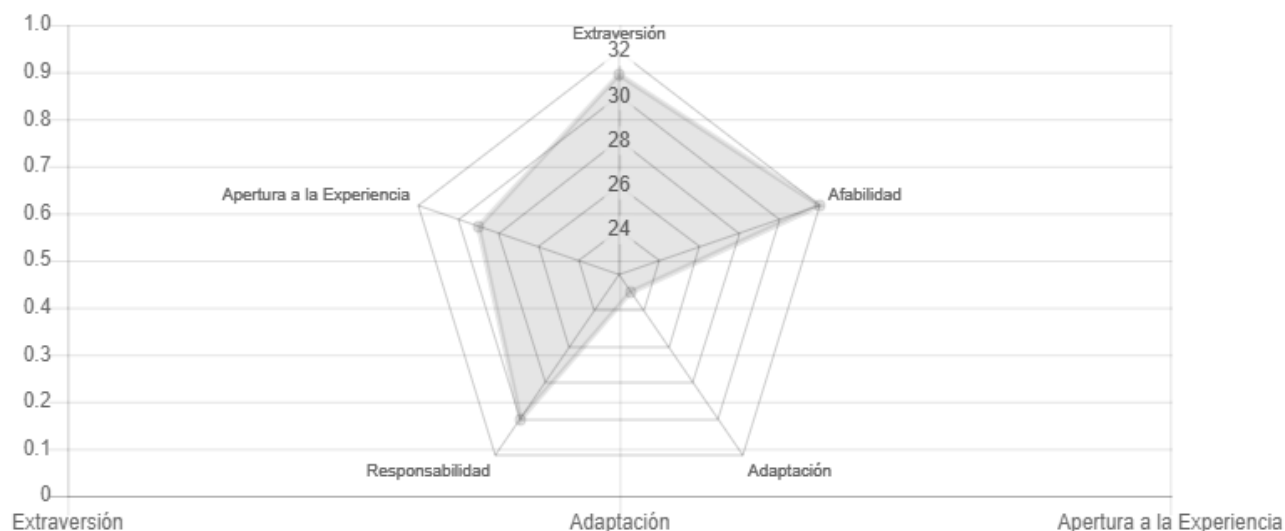
- Lo felicito, usted gestiona muy bien su tiempo de una manera eficaz. Aplique los consejos que encuentre en el módulo de Habilidades Gerenciales para aumentar su productividad.

Test 4



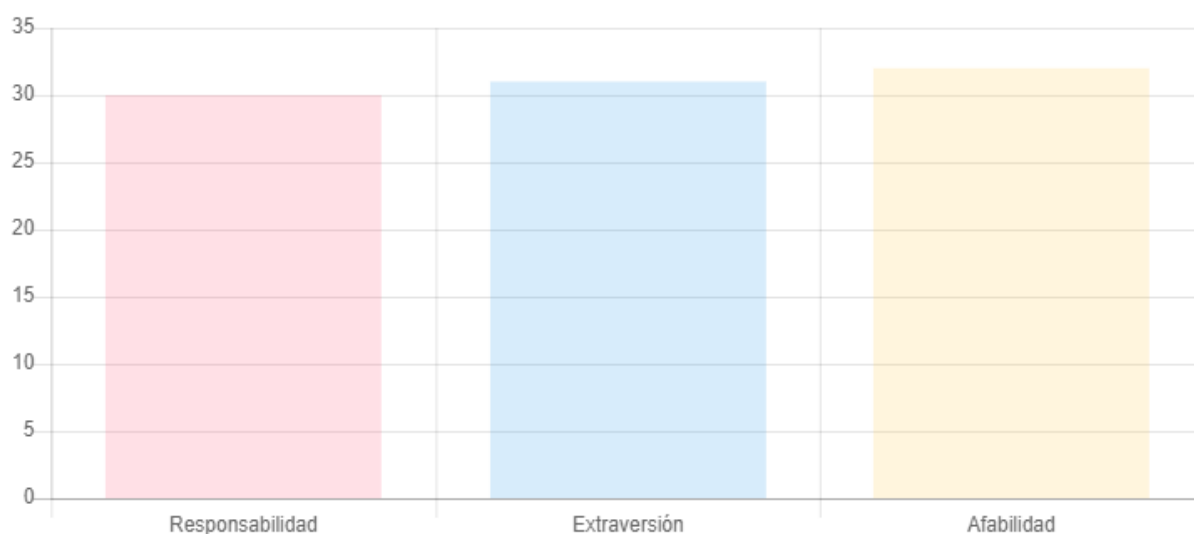
- Habilidades inter-personales: Es la capacidad para comprender, comunicar y trabajar correctamente con individuos y grupos por medio del desarrollo de relaciones efectivas. Estas también se conocen como habilidades humanas, personales y blandas. Por desgracia los graduados universitarios carecen de estas habilidades que incluyen comunicación, trabajo en equipo, el poder, la política, networking, la diversidad, etc. Desarrollarlas permanentemente es la tarea de todo líder organizacional.

Test 5



- Incluye rasgos de sociabilidad e inteligencia emocional. Revise en las afirmaciones 2, 7, 12, 17 y 22. La sociabilidad implica ser amistosos, cortés, diplomáticos. Tienen un alto nivel de Inteligencia emocional que es la capacidad para trabajar bien con las personas. ¿Usted es sensible con otros?

Test 6



- 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 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 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



80%

- 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.

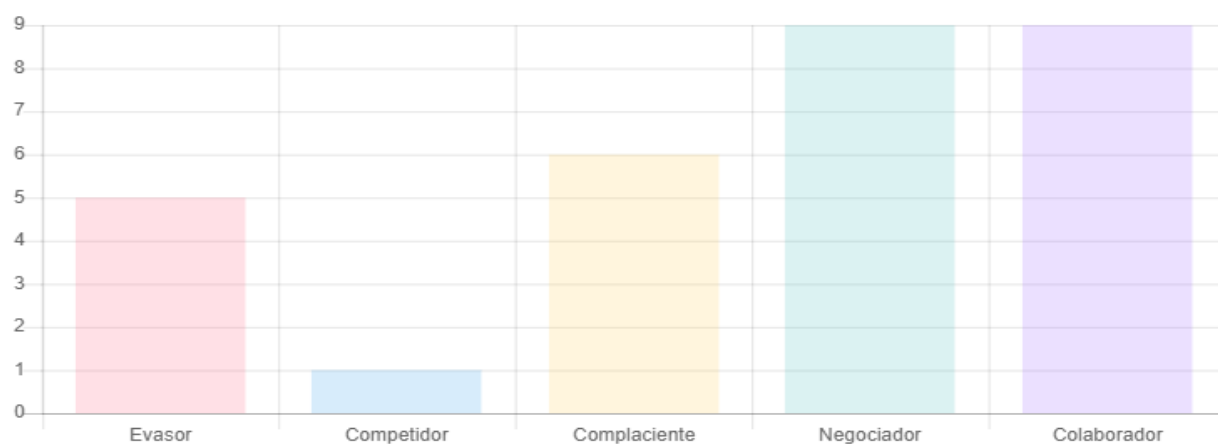
Test 11

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 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

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

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 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.