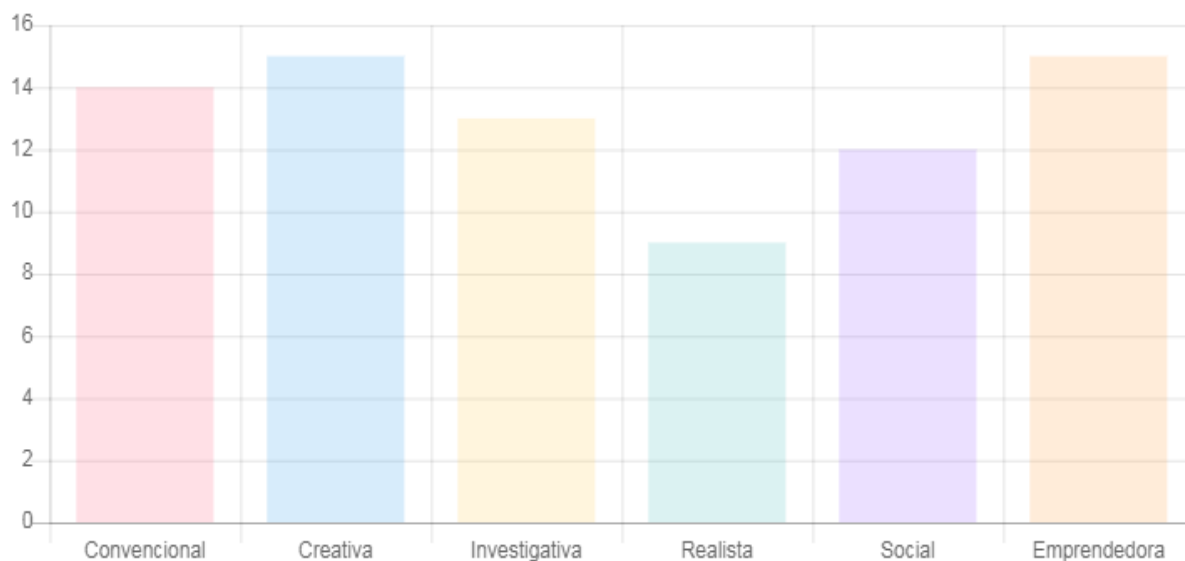


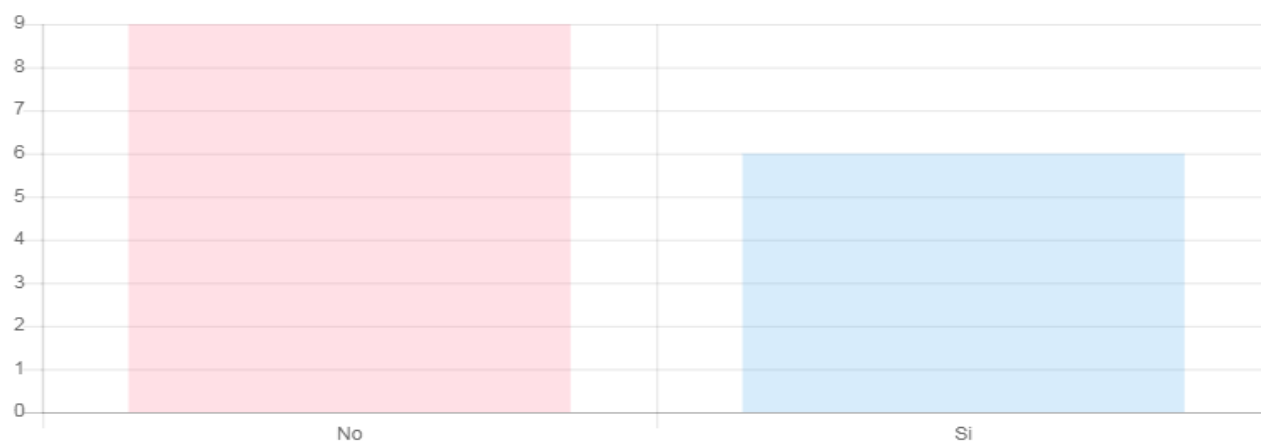


Test 1



- 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



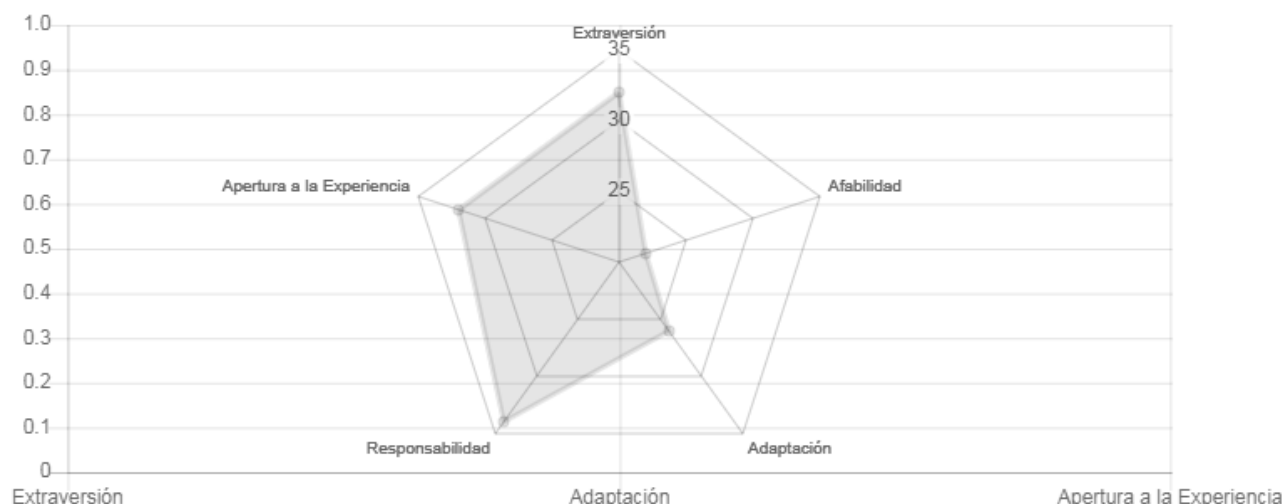
- Lo felicito, usted gestiona muy bien su tiempo de una manera eficaz. Aplique los consejos que encuentre en el módulo de Habilidades Gerenciales para aumentar su productividad.

Test 4



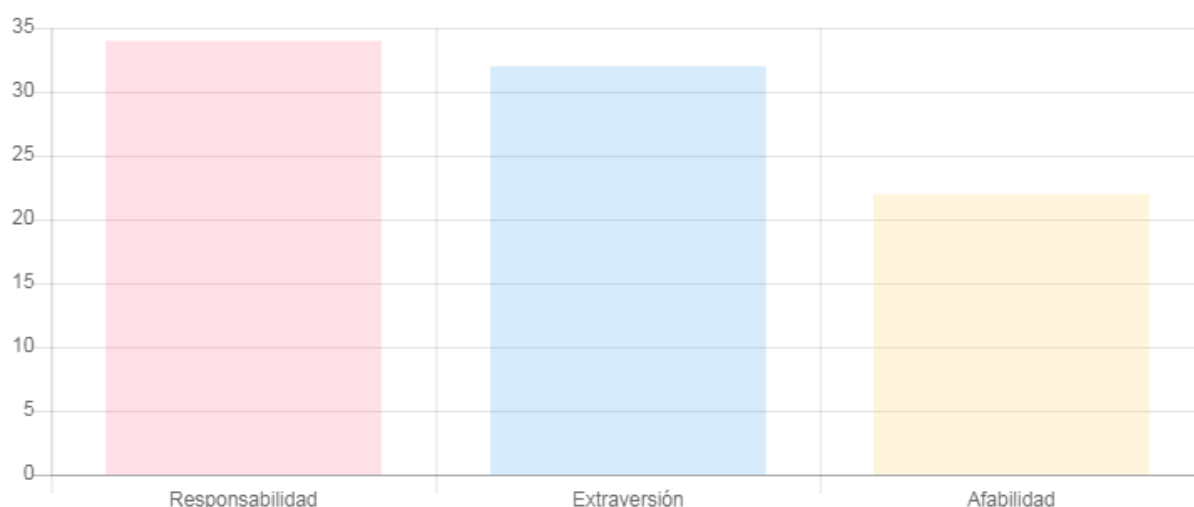
- Habilidades para la toma de decisiones: Capacidad para conceptualizar las situaciones, seleccionar alternativas, resolver problemas y aprovechar las oportunidades. Implican pensamiento crítico por medio del proceso racional, el análisis de alternativas y la maximización de los resultados positivos 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 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.

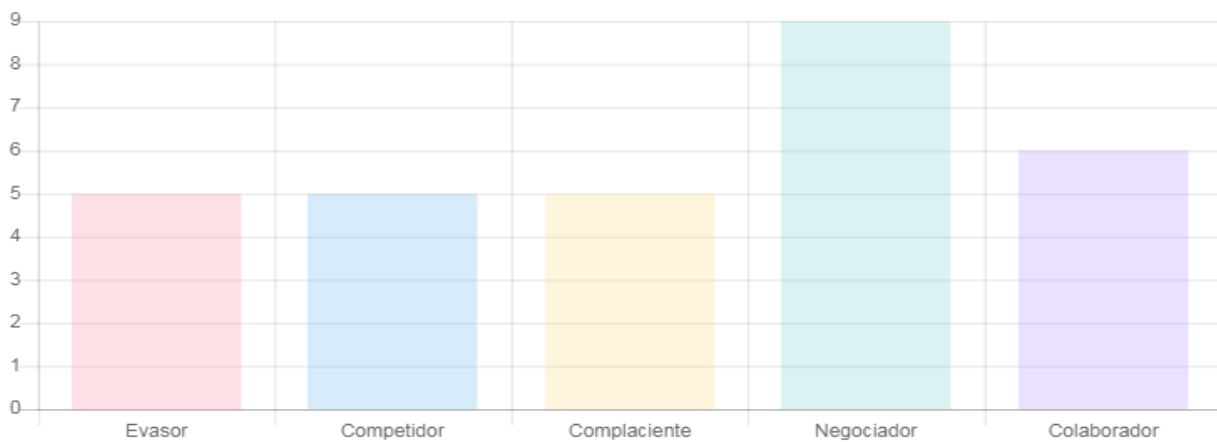
Test 11

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



- 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

65%



- 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

- 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.