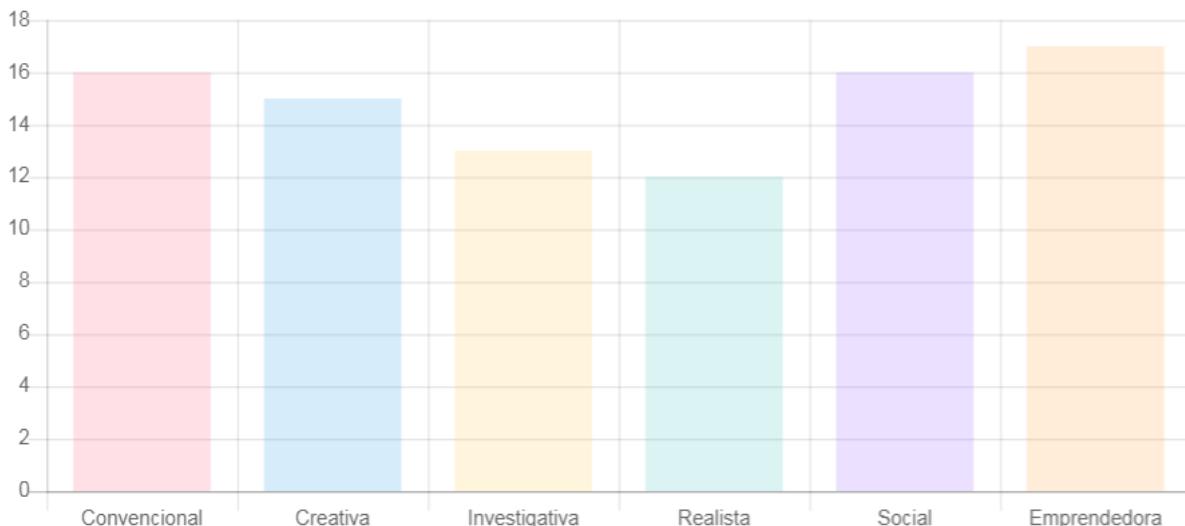
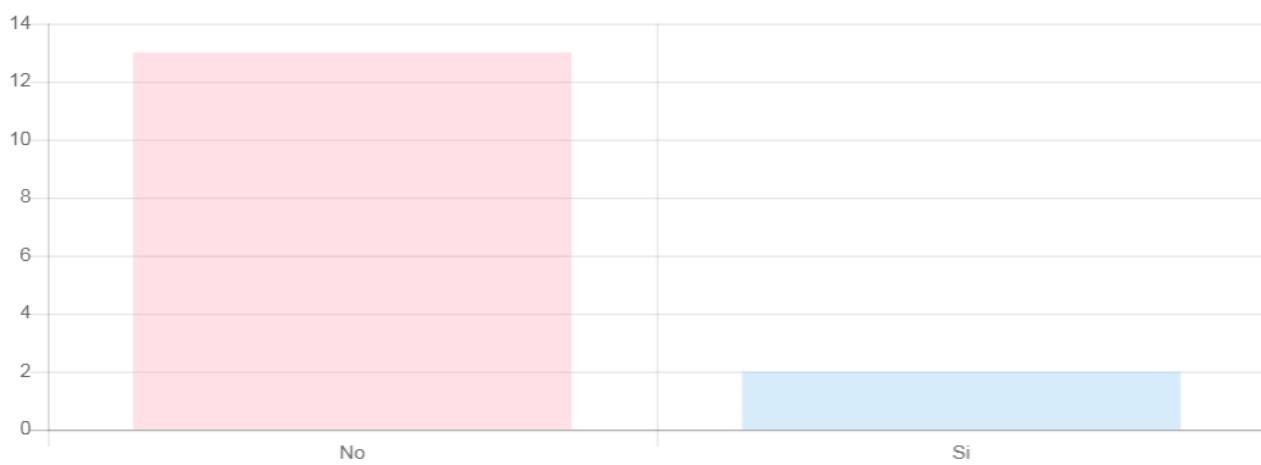


## Test 1



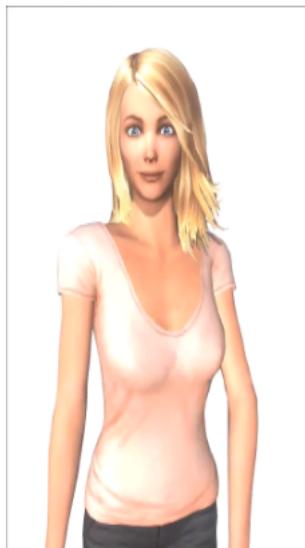
- Emprendedor/a: perfil con tendencia a pasar del campo de las ideas al campo de la realidad. Le caracteriza los negocios y los entornos políticos. Tiene habilidades de liderazgo y persuasión. Tiende a evitar situaciones de investigación.

## Test 2



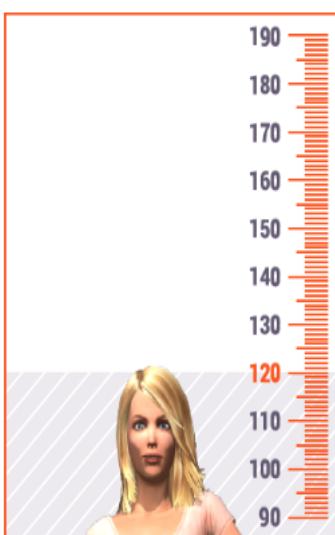
- Le felicito, usted tiene un propósito de vida bien definido y compartido. Utiliza estrategias para tenerlo por escrito y en permanente revisión.
- Tiene un plan de trabajo que garantiza en gran medida, el cumplimiento de este propósito. Evidencia un plan de carrera para avanzar profesionalmente.
-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

## Test 3



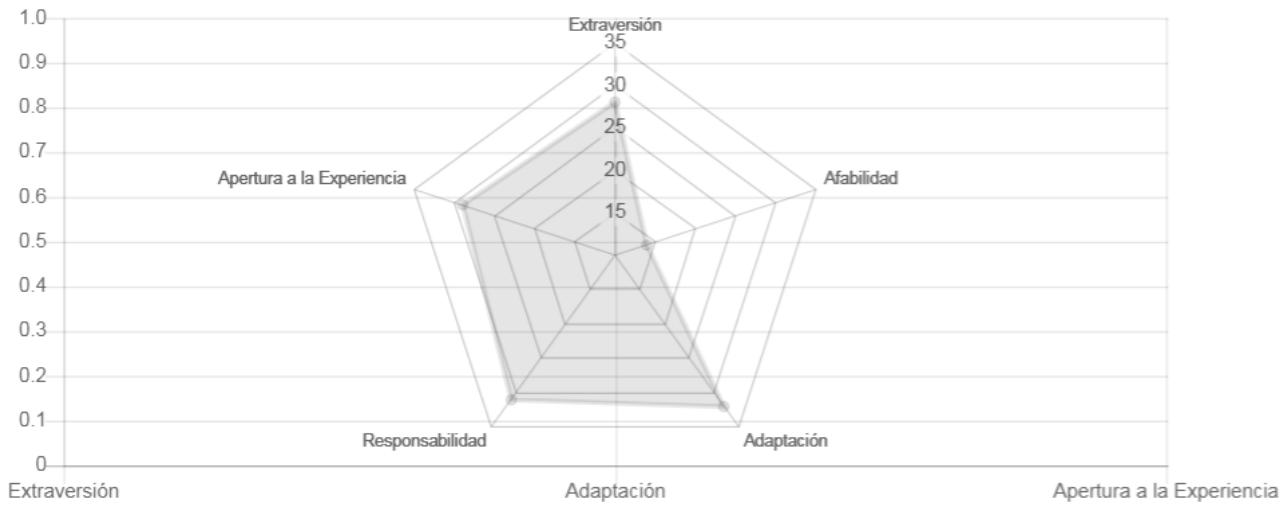
- Lo felicito, usted gestiona muy bien su tiempo de una manera eficaz. Aplique los consejos que encuentre en el módulo de Habilidades Gerenciales para aumentar su productividad.

## Test 4



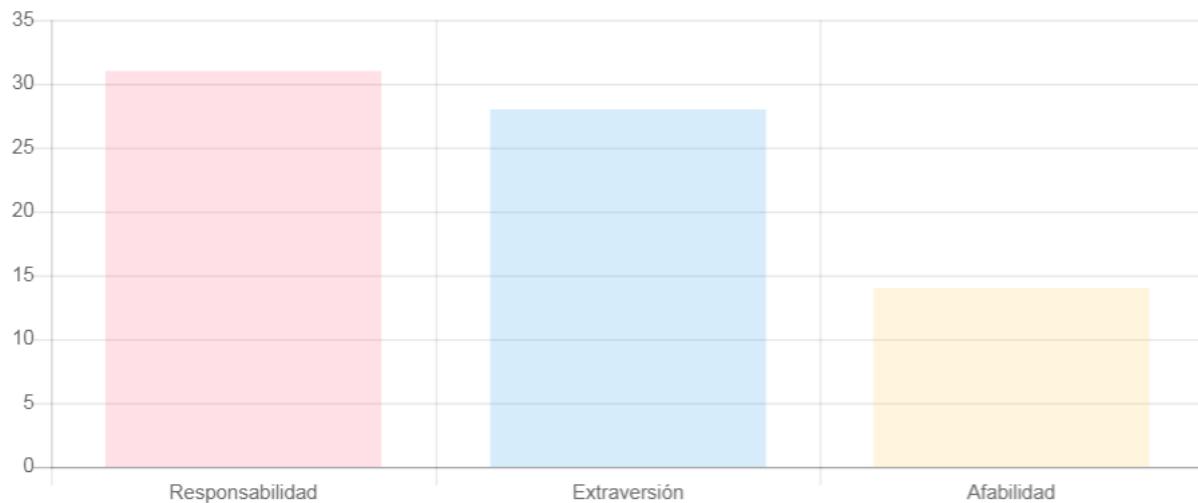
- **Habilidades técnicas:** De los tres tipos de habilidades gerenciales, son las más fáciles de desarrollar. Muchos empleados son promovidos a su primera posición gerencial gracias a sus habilidades técnicas. Refleja la capacidad de utilizar métodos y procedimientos para hacer una tarea. Usted deberá 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 estabilidad emocional y la confianza en sí mismo. Revise en las afirmaciones 3, 8, 13, 18 y 23. Implica el autocontrol que significa mantener la calma, desempeñarse bien bajo control y alabar a otros. También la confianza en sí mismo que no es más que la conciencia precisa de nuestras fortalezas y debilidades, superación personal. ¿Posee usted una confianza efectiva en sí mismo?

## 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



92%



- 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

## Test 10



88%

- 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.

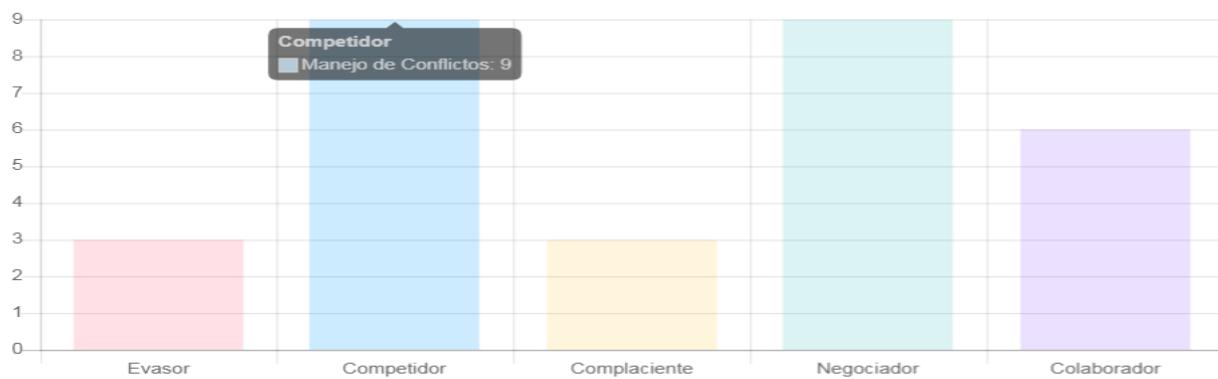
## Test 11

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



- 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.
- 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



87.5%

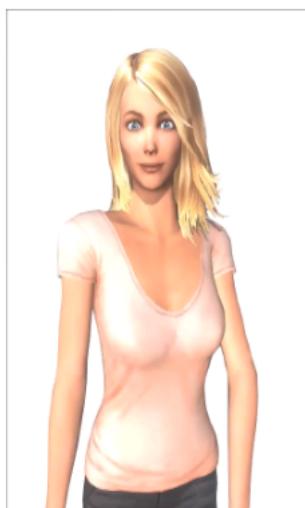


- Felicitaciones, usted tiene una gran habilidad para convocar personas clave para el negocio. De esta forma, tiene la oportunidad de liderar equipos, de tener un perfil reconocido en el medio y de lograr los objetivos organizacionales.

## Test 14



83.75%



- Felicitaciones. 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



- Usted tiene un buen capital relacional. Sin embargo, deberá beneficiarse de sus contactos para mejorar los objetivos organizacionales. Relacionese más con personas de mayor jerarquía y nivel se 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	<b>Liderazgo transformacional</b>

- 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.