

# Prueba Perfiles Comerciales (Detallada)

Carlos Pimentel

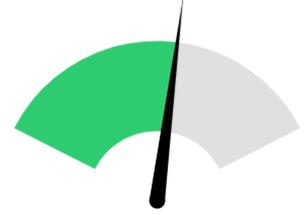
**Fecha Inicio:** 2022-11-09 12:40:33 **Fecha Fin:** 2022-11-09 12:45:23

**Puntaje Total:**

307/550

**Resultado:**

El resultado obtenido se encuentra en el rango medio-bajo de la prueba, obteniendo un puntaje bajo en una o más áreas evaluadas. Este resultado indica que las habilidades, motivaciones y conocimientos del candidato difieren notoriamente de los que poseen los vendedores exitosos. Este resultado no significa necesariamente que la persona no pueda vender, pero es poco probable que pueda obtener buenos resultados, especialmente si se trata de venta consultiva o empresarial.



Habilidades en Ventas Medio - Bajas

**Tiempo Total:** 4 Minutos 50 Segundos

**Percentil:** 2%

**Tiempo en la Página de la Prueba:** 100%

## Información Candidato

**Id:** 208078

**Nombre:** Carlos Pimentel

**Notas:** -

**Registrado:** 2022-06-14

**Email :**  
carlospimentel987@gmail.com

## Información Prueba

**Nombre/ID:** Prueba Perfiles Comerciales (Detallada) / 1516

**Descripción** Prueba que mide 3 áreas que caracterizan a las personas exitosas en áreas comerciales: Una personalidad vendedora, conocimiento de los conceptos y tácticas de ventas y los factores motivacionales correctos.

En el área de personalidad se evalúan las características que suelen presentarse en un vendedor exitoso, como extraversión, ambición y resiliencia, detallándose en el reporte de la prueba el puntaje por cada una de estas escalas. En la evaluación de conocimientos se valida que el candidato este familiarizado con términos y tácticas utilizadas frecuentemente en el área comercial de manera de confirmar experiencia y exposición al trabajo de ventas.

Finalmente, la prueba evalúa que el candidato sea motivado por aquellos factores que se alinean con un trabajo en ventas, como la motivación por el logro y que sus ingresos se relacionen directamente con sus resultados.

**Nivel de Dificultad:** NA

## Información Instancia

**Límite de Días:** -

**Tiempo Límite:** 60 minutos

**Tipo:** TST

**Proceso:** Perfiles comerciales

**Monitoreo Web:** No

# Evaluación por Área

Descripción	Resultado	Puntaje (Porcentaje)
Asertividad	Baja	20%
<b>Resultado Categoría:</b> Se muestra poco asertivo para expresar su opinión. Puede ser errático al expresarla o se inhibe de hacerlo. Tiende a ajustar su mensaje de manera de evitar confrontaciones o verse en situaciones complejas, incluso cuando es necesario salir al frente y hablar con claridad y honestidad.		
Carisma	Alta	79%
<b>Resultado Categoría:</b> Es una persona agradable y sociable. Suele ser el centro de atención en un grupo social y es algo que disfruta. Despierta admiración en las personas de manera natural y estas le siguen espontáneamente. El carisma de esta persona le permite llegar fácilmente a otros, generando confianza y otras emociones positivas en quienes le rodean.		
Conocimientos de Ventas	Conocimientos de Ventas Medio - Bajos	25%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona cuenta con algunos conocimientos relacionados con el área de ventas, pero menos de lo que se espera para un profesional del área de ventas.		
Motivación en Ventas	Motivación Ventas - Media	57%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona se motiva parcialmente con los factores que suelen aplicar en posiciones comerciales.		
Dominancia Social	Media	56%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona presenta habilidades sociales para desenvolverse en grupo.		
Apertura al Riesgo	Alta	67%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona es arriesgada y aventurada. Toma decisiones rápidamente y disfruta tener experiencias riesgosas. Podría llegar a ser impulsivo en ocasiones.		
Tolerancia a la Frustración	Media	42%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona puede ser impaciente cuando las cosas salen mal, pero logra controlar su frustración para no desanimarse.		

Resiliencia	Baja	32%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona muestra mucha ansiedad en torno al fracaso, y menor capacidad para mantenerse motivado cuando las cosas no salen como esperaba.		
Competitividad	Baja	32%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona no tiende a ser competitiva, sino que se mantiene más estático en su trabajo.		
Empatía	Baja	30%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona tiene baja capacidad para entender las emociones y experiencias de otros, y mayor dificultad para comunicar sus emociones efectivamente.		
Estabilidad Emocional	Baja	32%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona tiene una baja capacidad para manejar la tensión emocional. Tiene un estado de ánimo fluctuante y se le dificulta identificar sus cambios de humor. Tiende a sentirse ansiosa, nerviosa, depresiva e insegura frecuentemente.		
Persuasión	Baja	26%
<b>Resultado Categoría:</b> La persona tiene una baja capacidad para persuadir a otros con sus ideas y anécdotas.		

## Descripción de Áreas Evaluadas

Nombre Categoría	Descripción de Categoría
Asertividad	Una persona asertiva expresa y defiende sus ideas de manera decidida y confiada, pero respetando también los puntos de vista de los demás.
Carisma	Una persona carismática atrae y cautiva a los demás de forma natural. Las personas desean escuchar y seguir a una persona carismática.
Conocimientos de Ventas	Agrupación de conocimientos sobre conceptos o tácticas comunes en el área comercial que reflejan experiencia y/o exposición en trabajos relacionados con ventas.
Motivación en Ventas	Agrupación de una serie de factores motivacionales que suelen ser importantes para las personas que trabajan en ventas, como independencia y que sus ingresos dependan directamente de sus logros.

Dominancia Social	Capacidad para desenvolverse eficazmente en contextos sociales
Apertura al Riesgo	Tendencia de una persona a tener un comportamiento arriesgado.
Tolerancia a la Frustracion	Capacidad para persistir con las metas propias, a pesar de experimentar estrés psicológico y frustración
Resiliencia	Capacidad para afrontar la adversidad de manera eficaz, siendo capaz de recuperarse de la misma, y mantener sus metas a futuro.
Competitividad	Tendencia a orientar las metas propias a demostrar una mayor capacidad o valía que los pares
Empatía	Capacidad para considerar los valores, experiencias, marcos de referencia y sentimientos del otro
Estabilidad Emocional	Capacidad para manejar la tensión emocional de manera eficaz
Persuasión	Capacidad para convencer a una persona, mediante el uso de argumentos, a actuar o pensar de un modo particular

Nota:Las descripciones listadas arriba corresponden a la definición general de las áreas evaluadas y no es una descripción del valor obtenido por la persona evaluada. Es el puntaje obtenido en cada área (mostrado en la sección de evaluación por área) el que indicará el grado en que esta área se manifiesta en el evaluado.