

# Evaluación Psicométrica

**Nombre Candidato:**  
**Jorge Reymundo Martínez Sifuentes**

**Puesto:**  
**Vendedor**

**Empresa:**  
**IMEXA**

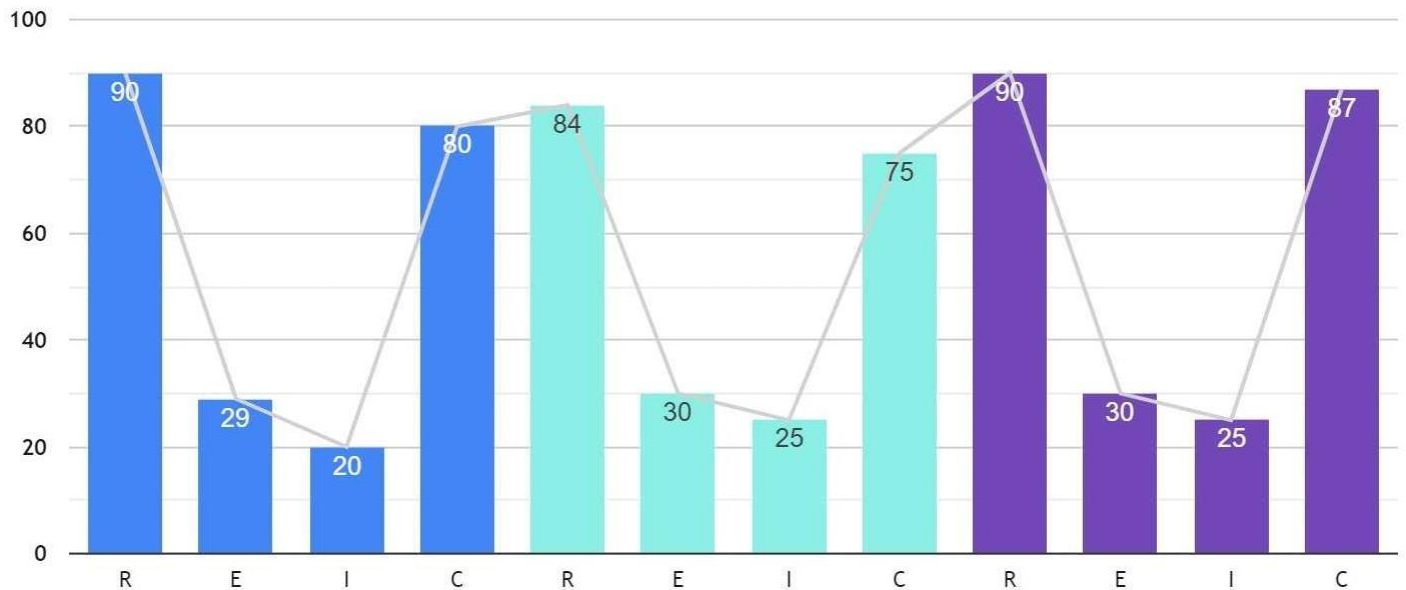
**Jorge Reymundo Martínez Sifuentes**, posee un CI de 115 que lo ubica en un nivel término medio alto, lo que refiere que tendría una buena comprensión y manejo de la realidad, la capacidad de aprender rápido y encontrar soluciones lógicas a problemas comunes aprovechando sus experiencias pasadas. Además podría contar con una buena atención, concentración y un buen nivel de cultura y conocimientos generales.

Tiende a ser metódico en su vida laboral y personal, pensar de forma objetiva y precisa, ser estructurado y anticipado, atención a los detalles. Se muestra cortés y amable en su trato social, por lo que evitaría generar discusiones deliberadamente, tiende a saber cuáles son los momentos más oportunos para actuar. Al enfrentar una nueva situación tiende a buscar los antecedentes de los procedimientos para resolverlos.

El rango obtenido en la evaluación de ventas se sitúa en el nivel término medio alto, se muestra como una persona que destacaría en el área de ventas, por lo que podría ser un vendedor que guste de estar compitiendo por los premios, comisiones o incentivos de ventas es muy probable que ya tenga tiempo dedicándose a esta actividad. En cuanto a sus habilidades comerciales se destacan la autodisciplina, orientación a resultados y habilidad de comunicación.

El candidato muestra un nivel de confianza suficiente, por lo que tiende a ser confiable debido a que considera que la honestidad es necesaria para tener un adecuado desenvolvimiento laboral, podría ser un empleado comprometido con su trabajo. En su escala de valores se ubica en nivel superior el respeto, responsabilidad, familia, justicia y educación, mientras que en una escala inferior se ubica la riqueza.

● T= Comportamiento diario ● M= Motivación ● L= Bajo presión



### Características Sobresalientes

Se caracteriza por seguir métodos detalladamente en su vida personal y laboral; gusta de pensar de forma objetiva y precisa, su comportamiento es estructurado y anticipado, tiene exactitud y está al pendiente de los detalles. Es cortés y amable en su trato social, por lo que no genera discusiones deliberadamente. Sabe cuáles son los momentos más oportunos para actuar y decidir, en muchas ocasiones demuestra esta cualidad al saber que decisión tomar en el momento justo y esto le hace quedar muy bien ante los demás. Al estar consciente de todo, sabe cuándo deberá realizar algún sacrificio para poder lograr los objetivos.

## Limitaciones Bajo Presión

A veces se pierde en los detalles cuando tiene que decidir sobre qué hacer y tiene mayor dificultad si se enfrenta ante una nueva situación ya que siempre buscará los antecedentes de los procedimientos para poder resolverlo. Podrá abandonar su posición para no generar conflictos, sin embargo tiende a estar a la defensiva cuando siente que lo están atacando directamente.

## Motivación Interna

Le motiva tener un estándar que seguir bajo un procedimiento claro y detallado, porque de esta manera se siente comodidad y seguridad al trabajar en un ambiente laboral así, y puede lograr sentirse parte del grupo. Le gusta que le confirmen que las actividades que está llevando a cabo las está realizando de una manera correcta y por esto prefiere tener compañeros con los cuales compartir la responsabilidad de las funciones.

## Motivación Externa

Al motivarlo se tendrá que tener cuidado de que no sea visto como un desafío; prefiere actividades que son específicas y se pueden planear, cuando surjan cambios habrá que explicárselos de una manera minuciosa para que pueda entender y que se dé cuenta que es lo mejor para la empresa y no se trata solo de un mandato; también será importante que desarrolle su confianza y esto lo lograra en medida de que se sienta apoyado para actuar de una manera más autónoma.

Coeficiente  
Intelectual

115

SUFICIENTE



## Descripción de Competencias

## Juicio

ALTO

Comprensión y manejo de la realidad Alto. Su capacidad para encontrar soluciones lógicas a problemas comunes aprovechando las experiencias pasadas se encuentra en un nivel Alto.

## Atención

SUFICIENTE

El nivel de la capacidad de deducción de Jorge Reymundo Martínez Sifuentes es Suficiente. Puede atender y concentrarse a un estímulo sin distraerse en un nivel Suficiente en comparación con la generalidad de las personas.

## Concentración:

SUFICIENTE

Adquiere rendimiento Suficiente en el manejo de números y es susceptible de distraerse cuando elabora procesos mentales. Los razonamientos y manejo de aspectos cuantitativos de Jorge Reymundo Martínez Sifuentes son de nivel Suficiente.

## Información

### SUFICIENTE

Jorge Reymundo Martínez Sifuentes Cuenta con cultura y conocimientos generales en nivel Suficiente. También cuenta con memoria a largo plazo en nivel Suficiente en comparación con el resto de la gente.

## Abstracción

### REGULAR

Habilidad para razonar, abstraer, generalizar y pensar en forma organizada en nivel Regular. Jorge Reymundo Martínez Sifuentes tiene una capacidad para captar los aspectos esenciales de un problema mediante la clasificación y orden de acuerdo a su problemática, en un Regular en comparación con la mayoría de las personas.

## Análisis

### REGULAR

Sentido común Regular, la habilidad de Jorge Reymundo Martínez Sifuentes en el desglose de la información para llegar a las causas de un problema está en un nivel Regular.

## Organización

### REGULAR

Discriminación lógica de conceptos de nivel Regular. Nivel Regular para seguir procedimientos

## Síntesis

### REGULAR

Tiene un nivel Regular en su capacidad para razonar, deducir lógicamente conceptos y también en su capacidad de abstracción de ideas y razonamientos.

## Vocabulario

### REGULAR

Cuenta con una capacidad de análisis y síntesis en conceptos, así como con una facilidad para expresar sus ideas y pensamientos en nivel Regular.

## Planeación

### MUY BAJO

Jorge Reymundo Martínez Sifuentes cuenta con un nivel Muy Bajo de planeación, comprensión y organización de conceptos. Su atención al detalle es Muy Bajo.

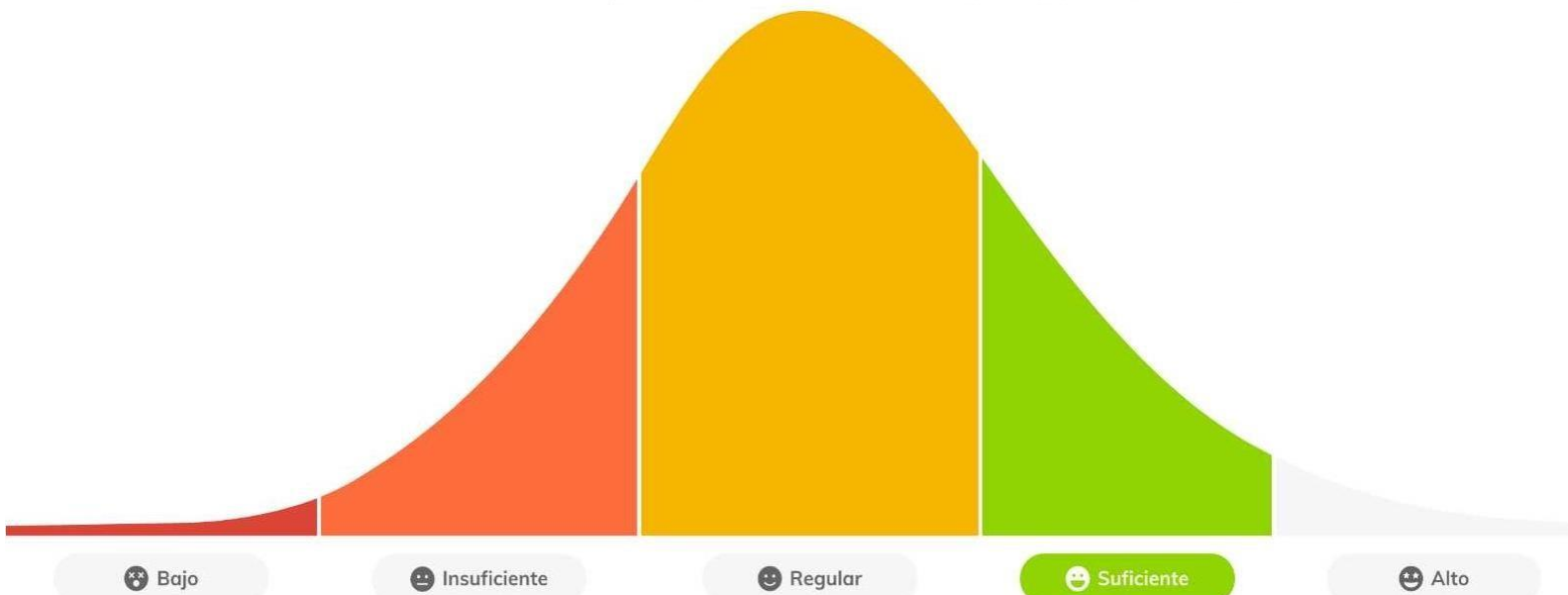


77%

SUFICIENTE

### Descripción del perfil

Como una persona de ventas destaca en su área, por lo general sería un vendedor que acostumbra estar compitiendo por los premios de ventas y comisiones especiales. Es una persona competitiva y gusta por la venta, es probable que ya tenga un tiempo dedicándose a esta o que simplemente nació con el gusto y predisposición por la venta.



Población económicamente activa, hombres y mujeres de 16 años y más (PEA 60.1% a Abril 2022).

### Detalles del Perfil

Está satisfecho con su labor de ventas, ya que se le facilita la interacción con las personas y la persuasión, disfruta lo que implica el proceso de venta y las comisiones lo impulsan a seguir en esta área de trabajo. Es una persona con alto control de sí mismo, es ordenado y sigue los procesos de ventas, la mayoría de las veces sabe cómo manejarse para obtener lo que quiere. Sabe manejar adecuadamente las negativas que se le presentan, analiza qué fue lo que ocurrió y toma ventaja para mejorarlo en la próxima ocasión. Es una persona de ventas motivada a alcanzar las metas establecidas, usa todos sus recursos y habilidades para llegar al objetivo que es vender. Sus relaciones son cordiales y amables lo que le permite entender a su contraparte para poder saber qué es lo que necesita. Su nivel de atención en las conversaciones le permite tener una escucha adecuada para poder responder de una manera clara y concisa. Es firme ante los planteamientos que realiza, pero puede mostrarse flexible para llegar a acuerdos que benefician a las dos partes.

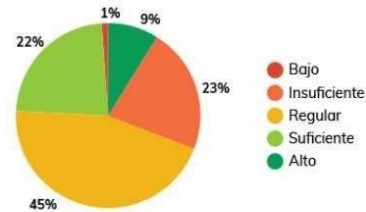
## Habilidades Comerciales

### Autodisciplina

#### ALTO

Ser capaz de perseguir sus objetivos con poca o nula supervisión, tener la habilidad de dirigirse a sí mismo y poder establecer sus propios mecanismos de control y parámetros de seguimiento.

Clasificación de la población laboral



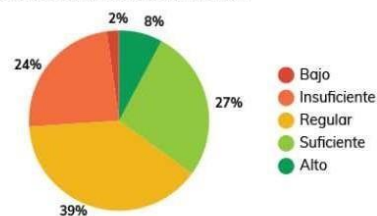
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

### Orientación a Resultados

#### ALTO

Darle prioridad al cierre de la venta, es importante llevar una buena relación con el cliente, pero uno de los principales objetivos es el cierre y el vendedor lo tiene muy claro. Tener la habilidad de conseguir el objetivo, lograr el cierre por sobre todo.

Clasificación de la población laboral



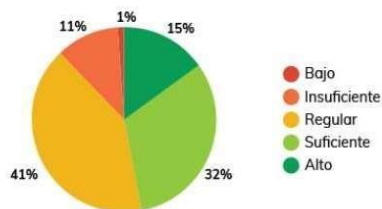
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

### Habilidades de Comunicación

#### ALTO

Habilidad de interactuar con las personas y convertir esta interacción en una experiencia agradable, tener facilidad para transmitir y entender mensajes, para comunicar de la manera más eficiente las características del producto o servicio en cuestión, poder comunicarse con soltura y tener las habilidades requeridas para llevar relaciones sociales productivas.

Clasificación de la población laboral



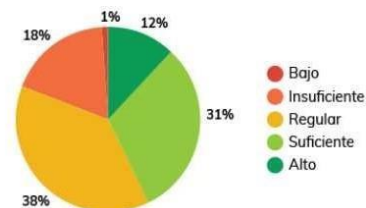
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

### Gusto por la Venta

#### REGULAR

Muestra afinidad al área de ventas, significa que la persona gusta por vender y busca ponerse en situaciones en donde debe convencer a otras personas de sus ideas, productos o de que realicen determinadas actividades, esta característica define que tan contenta estará la persona con su trabajo, mientras más alta mejor.

Clasificación de la población laboral



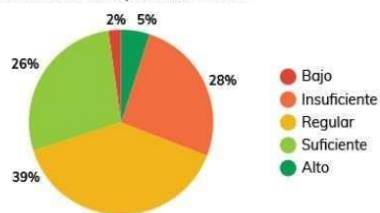
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

## Capacidad de Negociación

### REGULAR

Capacidad de llegar a acuerdos con los demás, habilidad para perseguir un objetivo y "convencer" a las personas de llevarlo a cabo. Lograr acuerdos entre las partes y hacer que se sientan bien con estos.

Clasificación de la población laboral



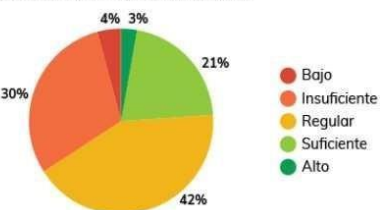
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

## Tolerancia al Rechazo

### REGULAR

Poder soportar un "NO" y que esto no influya en seguir buscando el cumplir con la meta de ventas, mientras más "NO" se reciban más cerca se está de conseguir un "SI", no tenerle miedo al "NO" sino motivarse con este para en la siguiente interacción conseguir un SI.

Clasificación de la población laboral



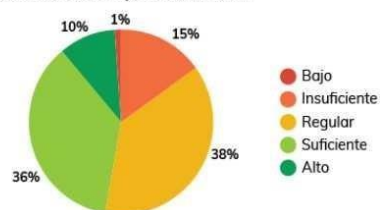
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

## Empatía

### INSUFICIENTE

Capacidad de ponerse en el lugar de su contraparte, poder entender y ver las situaciones desde el punto de vista del comprador, entender sus necesidades y adaptar el producto o servicio a estas.

Clasificación de la población laboral



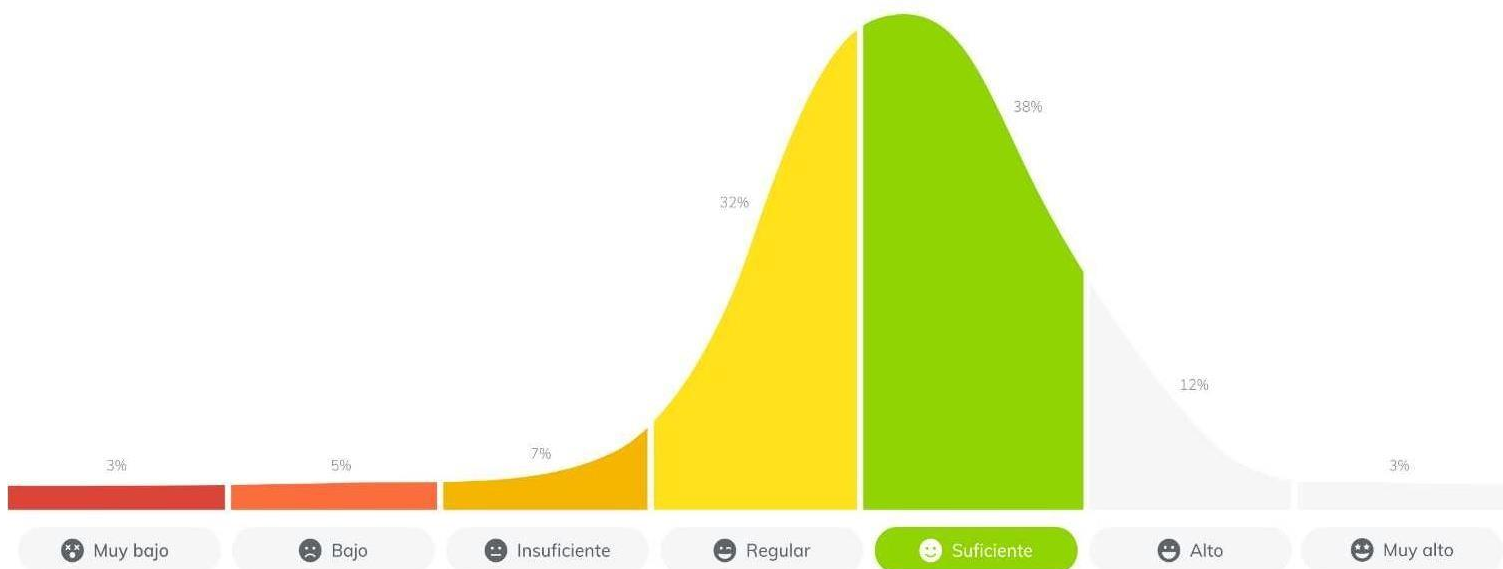
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).



## SUFICIENTE

## Nivel de confianza

Se puede confiar en él debido a que considera que la honestidad es necesaria para tener un adecuado desenvolvimiento laboral, puede ser un empleado leal comprometido con su trabajo, así como con su ética laboral.



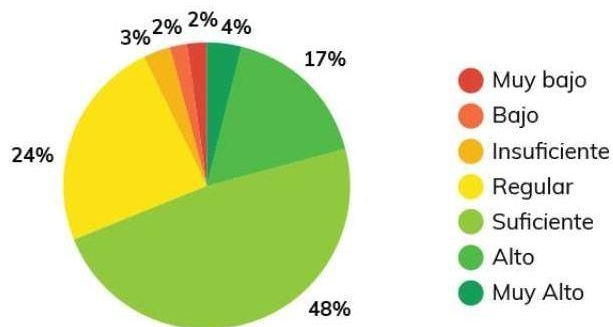
Población económicamente activa, hombres y mujeres de 16 años y más (PEA 60.1% a Abril 2022).

## Honestidad

## Suficiente

Posee un grado de honestidad suficiente puesto que cumplirá con gran facilidad las reglas que impone la empresa, ya que considera que es necesario cumplir con los deberes, respetar la autoridad y mantener el orden social.

## Clasificación de la población laboral



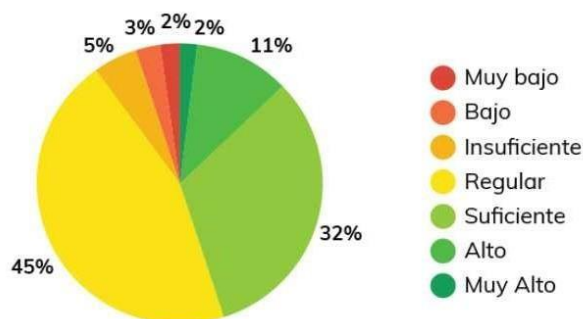
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

## Ética

### Suficiente

Posee un grado suficiente de ética debido a que se basa en la reciprocidad de los valores internamente percibidos y apreciados, que ha ido fortaleciendo a través del desarrollo profesional.

Clasificación de la población laboral



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA, HOMBRES Y MUJERES DE 16 AÑOS Y MÁS, (PEA 60.1% A ABRIL 2022).

## Perfil de Honestidad

Le es fácil llevar a cabo una actitud honesta, puesto que sabe y está consciente de que es la mejor manera para lograr una relación laboral exitosa, es por esto que está dispuesto a no seguir lo que dicen sus instintos o la presión social que pueden llegar a ejercer en él, ya que toma en consideración la voluntad de la sociedad pero reflejada en la ley, respeta las reglas y no las cuestiona con el fin de que se mantenga el orden social y laboral.

## Perfil de Ética

La ética que presenta es suficiente puesto que toma en cuenta el intercambio que se realiza entre las profesiones, ya que se obtiene una mayor ventaja cuando se tiene el conocimiento de las virtudes de su propia profesión y de las otras, por lo que se esfuerza en tratar de manera equitativa a sus compañeros de trabajo, para poder tomar las acciones de manera correcta y que se beneficie la empresa.

Trata a los demás con respeto, educación y cordura, sin importar el nivel de jerarquización, o si no son similares en cuanto a personalidad y mentalidad. Tiene un alto sentido de responsabilidad, se enfoca en cumplir las funciones en el tiempo establecido. Le importa el bienestar de su familia, por lo que da apoyo, cariño y protección, y se esfuerza por que exista el respeto y autonomía para cada miembro de la familia. Conoce las leyes y normas de los distintos estratos en los que se desenvuelve, los respeta en su conducta diaria y trata de que se respeten los derechos ajenos, especialmente los que se encuentran en desventaja. Constantemente se está actualizando en cuanto a temas de interés, disfruta aprendiendo nuevas cosas y sabe que parte de la educación se puede obtener fuera de las escuelas. Utiliza el poder responsablemente sin abusar de los beneficios que éste le otorgue, ya que sabe que tiene la oportunidad de actuar de determinado modo, según lo que elija. Se enfoca en las acciones para mantenerse firme de acuerdo a lo que quiere, sin embargo, en ocasiones flaquea antes las dificultades, pero después retoma su objetivo. Tiene clara su meta y confía en sí mismo, por lo que se esfuerza sin necesidad de que alguien lo presione o sin esperar recibir algún tipo de reconocimiento. Acepta la diversidad de opiniones en cuanto a lo social, étnico, cultural, religioso, etc. No le gusta entrar en debates, cree que es mejor que cada quien piense y actúe como prefiera. Gusta de ayudar a otros en la medida que le sea posible, ya que así le permite tener buenas relaciones interpersonales y que otros le ayuden cuando lo necesite. Tiene la capacidad de esperar con calma a que algo llegue y se produzcan los resultados esperados. Tiene conciencia de que el límite de su libertad es donde comienza la de las otras personas, elige que es lo que quiere, pero puede ceder ante lo que le soliciten. Está dispuesto a ser amable y afectuoso con los otros, ya que considera la amistad una parte importante de la vida. Limita la riqueza a los bienes materiales, por lo que minimiza su valor, y está consciente de que hay cosas más importantes.

**Respeto**
**Responsabilidad**
**Familia**
**Justicia**
**Educación**
**Poder**
**Perseverancia**
**Esfuerzo**
**Tolerancia**
**Solidaridad**
**Paciencia**
**Libertad**
**Amistad**
**Riqueza**

