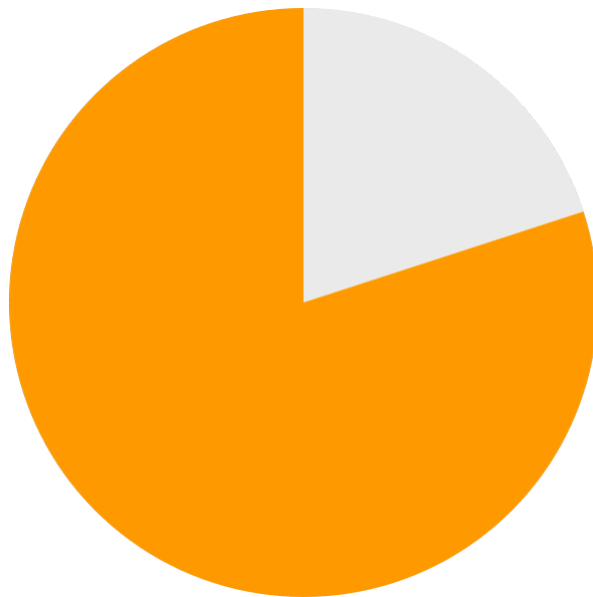




Cristian Gonzalez

contact@cristiannngonzalez.com



80% de calce

Los resultados de esta evaluación están basados en las respuestas al cuestionario de TestKokoro. El propósito de esta evaluación es proporcionar información de apoyo para tomar mejores decisiones de contratación basadas en datos.

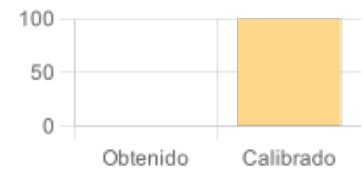




PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

MUY ALTO

Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabaja adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

MUY ALTO

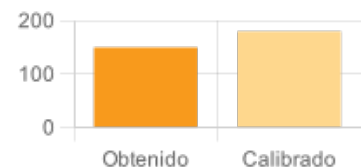
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los aaaa aaaaa Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.



PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

EXTREMADAMENTE BAJO

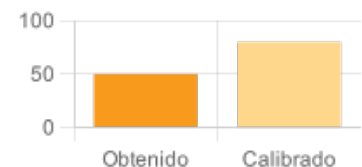
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabaja adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

BAJO

En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los aaaa aaaaa aaa buenos vendedores Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.

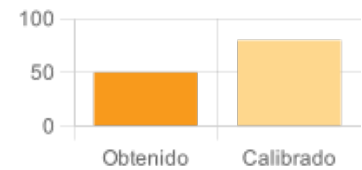




PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

MEDIANAMENTE BAJO

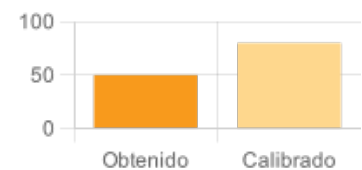
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajará adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

PROMEDIO

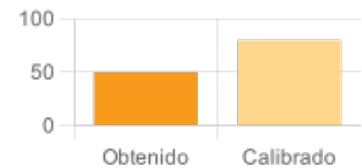
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.



PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

DENTRO DEL PROMEDIO

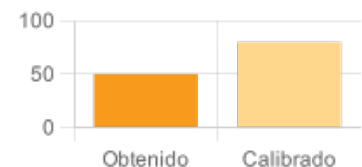
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajará adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

MEDIO

En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.

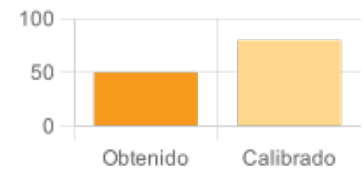




PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

ALTO

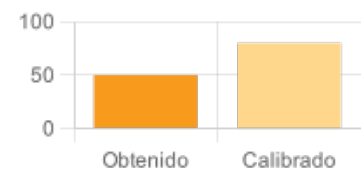
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajará adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

MUY ALTO

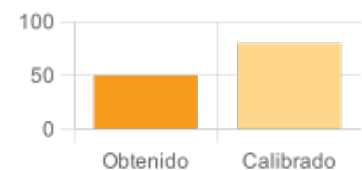
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los



PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

EXTREMADAMENTE ALTO

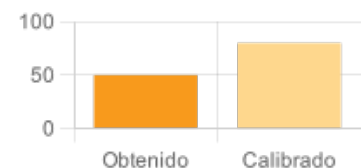
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajará adecuadamente con material cuantitativo y manejará en forma acertada y rápida operaciones de cálculo numérico, lo que también involucra la capacidad de atención y concentración



PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

MUY ALTO

En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los buenos_vendedores Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.





PRUEBA DE ESTILO DE VENTA

MUY ALTO

En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los buenos_vendedores Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.

