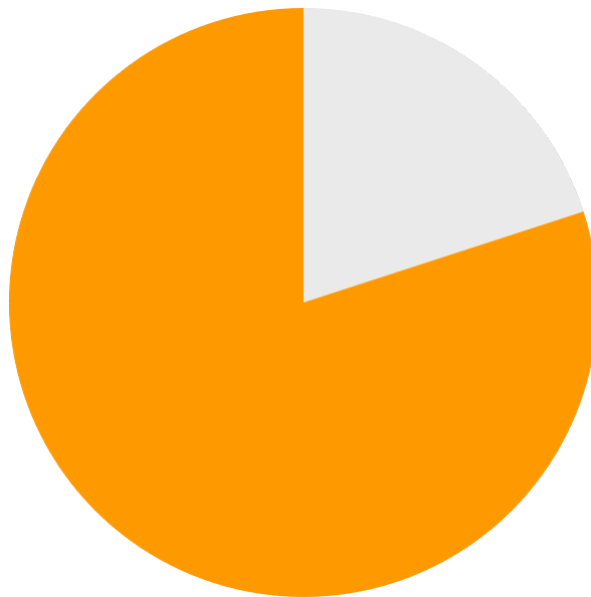




# Cristian Gonzalez

contact@cristiannngonzalez.com



**80% de calce**

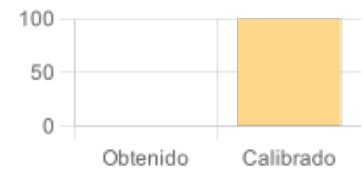
Los resultados de esta evaluación están basados en las respuestas al cuestionario de TestKokoro. El propósito de esta evaluación es proporcionar información de apoyo para tomar mejores decisiones de contratación basadas en datos.



## 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

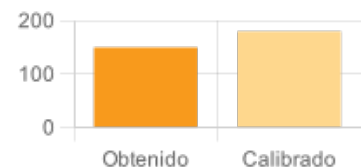
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los aaaa aaaaa Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.



## PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

### EXTREMADAMENTE BAJO

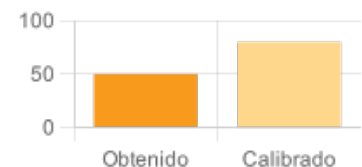
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje 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.

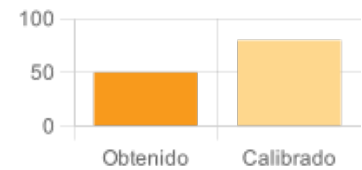




## PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

### MEDIANAMENTE BAJO

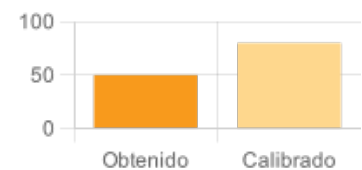
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. 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

### PROMEDIO

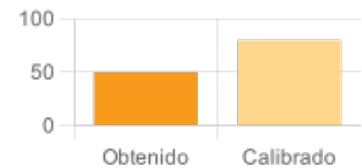
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Se desenvolvería dentro de lo esperado. Logrando establecer relaciones con sus clientes y buscando persuadirlos.



## PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

### DENTRO DEL PROMEDIO

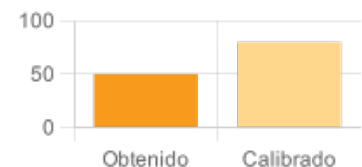
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. 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

### 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.

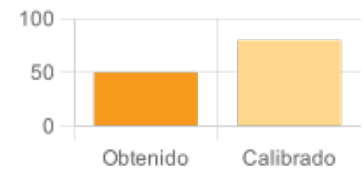




### PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

#### ALTO

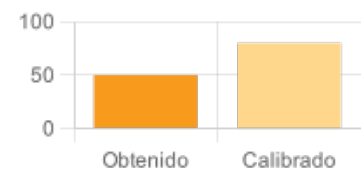
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajarán 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

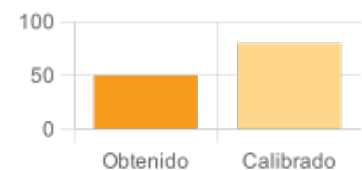
En la escala DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA. Es el índice más discriminativo de los



### PRUEBA DE INTELIGENCIA LÓGICO MATEMÁTICA

#### EXTREMADAMENTE ALTO

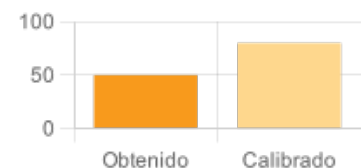
Logrará hacer frente a diversos escenarios, haciendo uso de lo aprendido. Se enfrentará con facilidad a tareas donde deba emplear la habilidad para razonar y elaborar juicios. Comprenderá conceptos verbales y podrá abstraer, generalizar y pensar de modo constructivo. Presenta fluidez verbal y un bagaje lingüístico apropiado, contando un manejo adecuado del vocabulario. Trabajarán 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.

