



Talent in Innovation.
Innovation in Talent.

CCSQ

Carta de perfiles



Nombre

Sample Candidate

Fecha

19 septiembre 2018

Las conductas de Sr. Sample Candidate en comparación con el grupo de control seleccionado (en stens):

RELACIONES CON LAS PERSONAS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
3	Menos cómodo vendiendo o convenciendo; prefiere dejar las negociaciones a otros; tiende a no influir en las opiniones de los demás.	Persuasivo										Disfruta vender, negociar y obtener compromisos.	CR1
2	Abierto y franco con los clientes; puede ser extravertido; puede mostrar irritación o molestia.	Auto-control										Controlado para mostrar irritación o molestia; rara vez crítica a los demás abiertamente; permanece paciente.	CR2
6	Puede ser orientado a las tareas más que a las personas; menos sensible; no pierde tiempo comprendiendo la conducta de los demás.	Empático										Sensible y comprensivo hacia los demás; preparado para hacer grandes esfuerzos para ayudar.	CR3
7	Mejora su desempeño con elogios y aprobación; toma crédito por los logros personales; le gusta hablar de sí mismo.	Modesto										Reservado acerca de los logros personales y poco dispuesto a hablar de sí mismo.	CR4
1	Autosuficiente; prefiere trabajar solo; no necesita la compañía de otros.	Participativo										Le gusta trabajar en equipo y quiere desarrollar relaciones constructivas.	CR5
9	Tranquilo y retraído desde el punto de vista social; prefiere dejar que los demás hablen; puede sentirse incómodo con extraños.	Sociable										Sociable, extravertido y confiado con distintos tipos de personas; anima las actividades de grupo.	CR6
ESTILO DE PENSAMIENTO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
7	Depende de la intuición y las opiniones; se aburre con el análisis de datos; no le gusta demostrar hechos y resolver problemas.	Analítico										Disfruta analizando la información; trabajando con datos; demostrando los hechos y resolviendo problemas.	CT1
8	Prefiere que los demás sean creativos y propongan nuevos enfoques; es poco probable que genere ideas innovadoras u originales.	Innovador										Propone una gran variedad de ideas y ofrece soluciones imaginativas o novedosas.	CT2
4	Acepta la rutina; prefiere los patrones familiares y establecidos de trabajo; el cambio le es molesto.	Flexible										Abierto a nuevos enfoques y de inmediato se adapta a diferentes circunstancias.	CT3
6	Prefiere resolver las cosas en cuanto surgen en vez de planear con antelación; no siempre asigna prioridades a las tareas; menos sistemático y organizado.	Estructurado										Planea con antelación; considera que la preparación, el establecimiento de prioridades y la estructura son importantes.	CT4
10	Tiende a no preocuparse de los detalles pequeños; encuentra tediosas las tareas que requieren precisión; tiende a ser poco pulcro.	Consciente de los detalles										Garantiza la precisión al verificar los detalles con cuidado y siendo limpio y pulcro.	CT5
2	Las fechas de entrega parecen más flexibles que absolutas; no tiene una firme necesidad de terminar las cosas; puede abandonar una tarea antes de que esté completa.	Consciente										Dispuesto a perseverar, a respetar las fechas de entrega con firmeza y a cerciorarse que las tareas se completan.	CT6
EMOCIONES		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
6	Tiende a preocuparse; se regodea con la angustia y se preocupa cuando las cosas salen mal.	Flexibilidad										Maneja las preocupaciones y las presiones externas al mantener la calma, la ecuanimidad y ver el lado brillante.	CE1
8	Siente que tomar parte es más importante que ganar; no lo impulsa la necesidad de derrotar a los demás; puede perder con gracia.	Competitivo										Necesita ganar a toda costa; detesta perder y le gusta ser el mejor.	CE2
4	Es probable que prefiera metas más sencillas y trabajar en un entorno menos demandante; no lo estimulan los retos de mucho desafío.	Orientado a los resultados										Establece objetivos personales ambiciosos; lo estimulan las metas de mucho reto; dispuesto a mejorar su propio desempeño.	CE3
8	Le es difícil sostener niveles elevados de actividad; a veces se siente cansado.	Lleno de energía										Le gusta estar en actividad; sostiene un alto nivel de energía durante lapsos prolongados.	CE4
9	Ha respondido de manera menos congruente a lo largo del cuestionario.	Congruencia										Ha respondido de manera más congruente a lo largo del cuestionario.	CCO
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	OPQ32i French Professionals 1999	

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Este perfil se basa en las siguientes fuentes de información sobre Sample Candidate:

Cuestionario / Prueba de habilidades	Grupo de comparación
OPQ32r UK English v1 (Std Inst)	OPQ32r_EN_GB_IS01_Gen Pop - 2012 (INT) theta

DETALLES DEL INDIVIDUO

Nombre	Sample Candidate
Datos del candidato	CR1=3, CR2=2, CR3=6, CR4=7, CR5=1, CR6=9, CT1=7, CT2=8, CT3=4, CT4=6, CT5=10, CT6=2, CE1=6, CE2=8, CE3=4, CE4=8, CCO=9
Informe	CCSQ Carta de perfiles v2.0 ^{RE}

ACERCA DE ESTE INFORME

Este informe fue generado con el SHL Assessment System. Incluye información del Cuestionario de Estilos de Contacto con el Cliente™ (CCSQ). El uso de este cuestionario se limita a aquellas personas que han recibido capacitación especializada en cuanto a su uso e interpretación.

El informe se genera a partir de los resultados de un cuestionario que el participante contesta y que refleja sustancialmente sus respuestas. Al interpretar estos datos se deberá tener en consideración la naturaleza subjetiva de las calificaciones con base en un cuestionario.

Este informe ha sido generado de manera electrónica, el usuario del software puede hacer modificaciones y adiciones al texto del informe.

SHL Global Management Limited y sus compañías asociadas no pueden garantizar que el contenido de este informe sea el resultado inalterado del sistema de cómputo. No aceptamos ninguna responsabilidad de ninguna índole por las consecuencias derivadas del uso de este informe, ni responsabilidad alguna (incluso por negligencia) respecto a su contenido.

www.shl.com

© 2018 SHL y/o sus filiales. Todos los derechos reservados. SHL y OPQ son marcas comerciales registradas en el Reino Unido y otros países.

Este reporte se ha producido por SHL para el beneficio de su cliente y contiene propiedad intelectual de SHL. As, SHL le permite al cliente reproducir, distribuir, cambiar, y almacenar esta publicación solamente para su uso interno y no para uso comercial. Reservados todos los derechos.