Talent in Innovation.
Innovation in Talent.

CCSQ

Perfil

Nombre
Sample Candidate

Fecha
19 de septiembre de 2018

Los comportamientos de Sr. Sample Candidate en comparación con el grupo normativo seleccionado:

RELACIONES CON LA GENTE		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		
3	Menos cómodo vendiendo o convenciendo; prefiere dejar las negociaciones a otras personas; no suele influir en las opiniones de terceros.	**Convincente**	Disfruta con la venta, la negociación y el aumento del compromiso.	CR1
2	Abierto y sincero con los clientes; puede resultar demasiado directo; puede mostrar irritabilidad o enfado.	**Dominio de sí mismo**	Se contiene a la hora de mostrar su irritación o enfado; no suele criticar a los otros abiertamente; permanece tranquilo.	CR2
6	Puede que le importe más desarrollar su tarea que las personas; menos sensible; no invierte tiempo en comprender el comportamiento de los demás.	**Empático**	Sensible y comprensible con los demás; siempre está dispuesto a hacer un esfuerzo adicional para ayudar.	CR3
7	Se siente motivado a medida que recibe elogios y aprobaciones; le gusta reconocer sus logros personales; disfruta hablando de sí mismo.	**Modesto**	Se muestra reservado a la hora de reconocer sus logros personales y no muestra interés en hablar de sí mismo.	CR4
1	Autosuficiente, prefiere trabajar solo; no necesita la compañía de otros.	**Participativo**	Disfruta con el trabajo en equipo y le gusta desarrollar relaciones constructivas.	CR5
9	Callado y retraído socialmente; prefiere dejar que hablen los demás; se puede sentir incómodo al estar con extraños.	**Sociable**	Sociable, hablador y seguro de sí mismo incluso ante distintos tipos de personas; anima las actividades en grupo.	CR6
ESTILO DE RAZONAMIENTO		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		
7	Confía en su intuición y su forma de pensar; le aburre el análisis de datos; no le gusta investigar los hechos y solucionar los problemas.	**Analítico**	Disfruta con el análisis de la información, el trabajo con datos, y la investigación de los hechos y la solución de los problemas.	CT1
8	Prefiere que sean los demás los creativos y a quienes se les ocurran nuevos métodos de trabajo; no es probable que tenga ideas imaginativas u originales.	**Innovador**	Plantea un amplio abanico de ideas y ofrece soluciones imaginativas o novedosas.	CT2
4	Le encanta la rutina; prefiere patrones de trabajo habituales y establecidos; piensa que el cambio es perjudicial.	**Flexible**	Está abierto a nuevos métodos y se adapta rápidamente a diferentes contextos.	CT3
6	Prefiere lidiar con los problemas a medida que van surgiendo en lugar de planificar de antemano; no siempre da prioridad a unas tareas frente a otras; menos sistemático y organizado.	**Organizado**	Planifica con antelación; tiene en cuenta la preparación, la prioridad y la estructura que deben seguirse.	CT4
10	No suele preocuparse por los pequeños detalles; normalmente le aburren las tareas que precisan de exactitud; suele ser poco ordenado.	**Minucioso con los detalles**	Se asegura de la exactitud del resultado comprobando todos los detalles con cuidado; es limpio y ordenado.	CT5
2	Sus fechas de entrega suelen ser flexibles, más que fijas; no se esfuerza por terminar las cosas; puede que deje una tarea antes de terminarla.	**Concienzudo**	Es una persona insistente que desea cumplir con las fechas de entrega y se asegura de que las tareas se completen.	CT6
EMOCIONES		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10		
6	Suele preocuparse, se angustia con facilidad y se involucra demasiado cuando las cosas no salen bien.	**Capacidad de recuperación**	Ya que es una persona tranquila, logra gestionar el estrés y las presiones externas; nada le hace mella y siempre mira el aspecto positivo.	CE1
8	Cree que participar es más importante que ganar; no le impulsa la necesidad de vencer a los demás; pierde sin darle demasiada importancia.	**Competitivo**	Tiene que ganar a toda costa, porque aborrece perder y le gusta ser el mejor.	CE2
4	Lo más probable es que prefiera asumir objetivos más fáciles y trabajar en un entorno menos exigente; no le estimulan los objetivos que suponen un reto.	**Orientado a la consecución de resultados**	Se fija objetivos personales ambiciosos; le estimulan los objetivos que suponen un reto; le entusiasma mejorar su propio rendimiento.	CE3
8	Le parece difícil mantener niveles altos de actividad; en ocasiones, se siente cansado.	**Vital**	Disfruta estando activo; siempre se mantiene ocupado; mantiene un alto nivel de gasto energético durante un gran periodo de tiempo.	CE4
9	Ha respondido con menos coherencia a lo largo del cuestionario.	**Coherencia**	Ha respondido con más coherencia a lo largo del cuestionario.	CCO
		1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	**OPQ32i French Professionals 1999**	

© 2018 SHL o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

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

Cuestionario / Test de Aptitud	Grupo Normativo
OPQ32r UK English v1 (Std Inst)	OPQ32r_EN_GB_IS01_Gen Pop - 2012 (INT) theta

DETALLES PERSONALES

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	Perfil del CCSQ v2.0^{RE}

ACERCA DE ESTE INFORME

Este informe se ha generado utilizando el Sistema Experto de Evaluación Online de SHL. Incluye información del cuestionario "Cuestionario de Estilos de Contacto con el Cliente"™ (CCSQ). El uso de este cuestionario está limitado a aquellas personas que han recibido la formación especializada para su uso e interpretación.

El presente informe se genera a partir de los resultados de un cuestionario completado por los encuestados y refleja sustancialmente sus respuestas. A la hora de interpretar estos datos, se debe tener en cuenta la naturaleza subjetiva de las evaluaciones basadas en las respuestas de los cuestionarios.

Este informe se ha generado electrónicamente: el usuario del software puede realizar modificaciones y añadidos al texto de este informe.

SHL Global Management Limited y sus empresas asociadas no pueden garantizar que los contenidos de este informe sean el resultado inalterado del sistema. No asume ninguna responsabilidad derivada de las consecuencias del uso de este informe, lo cual incluye cualquier tipo de responsabilidad (también negligencia) sobre sus contenidos.

www.shl.com

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

Este informe ha sido elaborado por SHL en beneficio de sus clientes y contiene la propiedad intelectual SHL. Como tal, SHL permite a sus clientes reproducir, distribuir, corregir y almacenar este informe sólo para su uso interno y sin fines comerciales. SHL se reserva el resto de derechos.

© 2018 SHL o sus afiliados. Todos los derechos reservados.