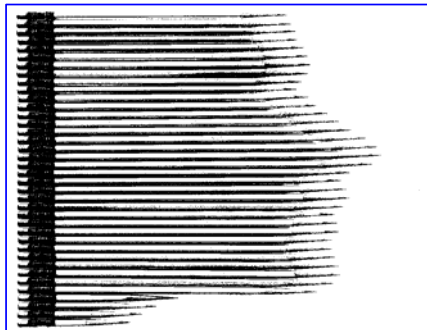


CALIPER



Reporte Caliper de Potencial

Evaluación Caliper © de:
Pablo Ejemplo

Elaborado para:
Pedro Cliente
Gerente de Desarrollo Organizacional
Empresa Ejemplo

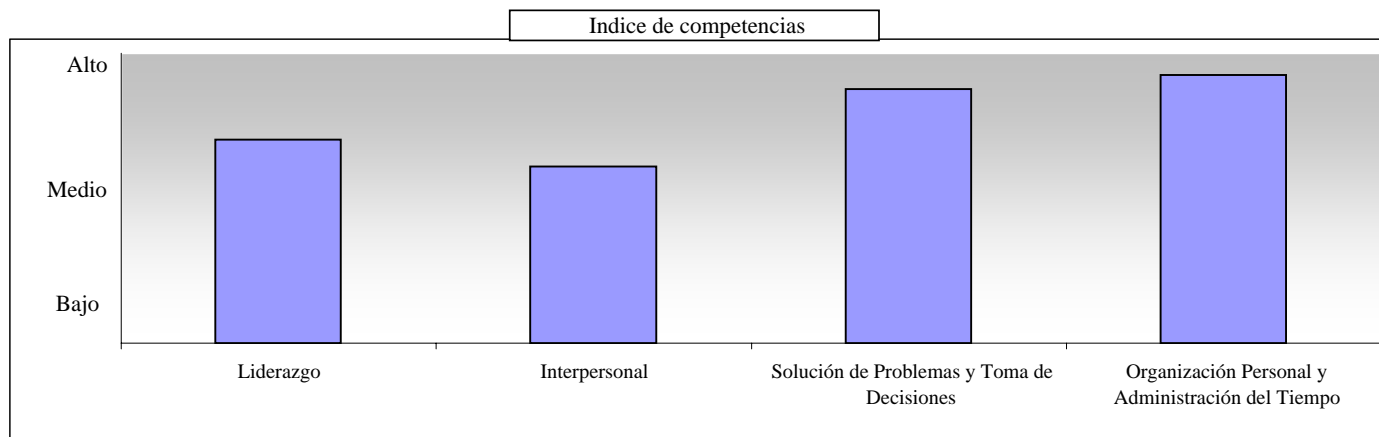
Elaborado por:
Consultor Caliper
9 de Abril de 2008

Reporte Caliper de Potencial Gerencial

Pablo Ejemplo

Abril 9, 2008

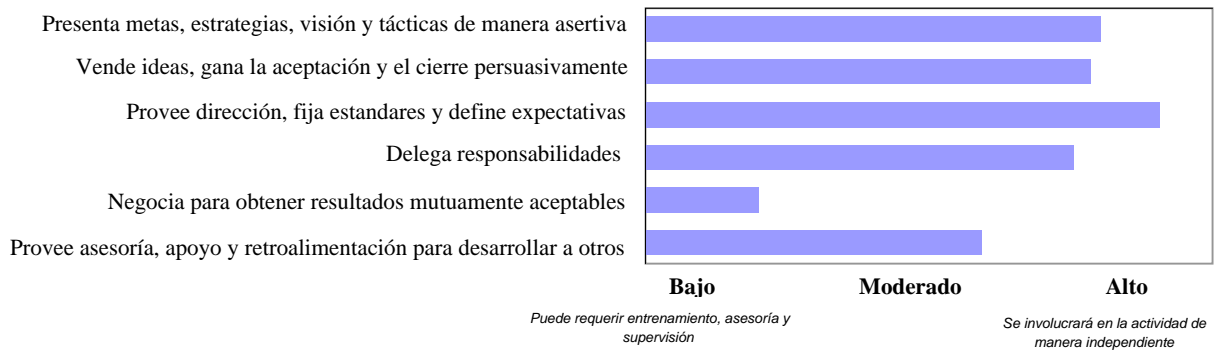
Basado en los siguientes resultados de la evaluación del Perfil Caliper, el reporte interpretativo que se muestra a continuación, indica el grado en el que el individuo, probablemente mostrará los comportamientos clave relacionados con este puesto.



El **Sr. Pablo Ejemplo** fue evaluado con el Perfil Caliper para conocer su potencial y adecuación al puesto de **Gerente Nacional De Cuentas Clave**, posición en la que será responsable del cumplimiento de los objetivos de venta asignados para las cuentas claves de la división, a través de: Planear y establecer las estrategias de ventas; Desarrollar excelentes relaciones con los clientes para conocer sus necesidades y mejores medios para incrementar los negocios de la empresa; Coordinar y verificar el trabajo de un equipo de gerentes de cuentas claves y asesorarlos para el mejor desarrollo de sus actividades; Vigilar que el trabajo desarrollado por su departamento cumpla con los estándares de la compañía; Satisfacer las necesidades de clientes en cuanto a descuentos, tiempos de entrega, surtido; y Recuperar la cartera de acuerdo a tiempos establecidos.

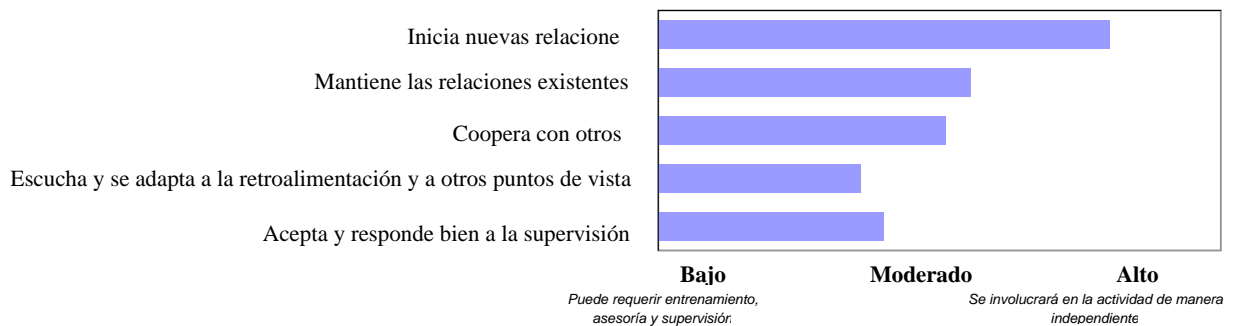
Liderazgo

El Sr. Pablo Ejemplo sugiere ser un fuerte líder, que gusta de convencer a otros mediante la comunicación firme, clara y directa de los planes y estrategias de venta. Es impaciente y su orientación es al resultado, por lo que será proactivo para delegar las tareas del área a su equipo, estableciendo altos estándares de calidad y compromiso con el resultado. Si bien, parece estar dispuesto a controlar su alto sentido de urgencia a través de apearse a las normas y ser cooperativo, con la finalidad de alcanzar sus metas, en realidad revela dificultad para identificar y adaptarse a las necesidades de sus colaboradores y clientes. Proyectándolo con una actitud manipuladora, pues su estilo puede ser en el fondo autoritario e intolerante con los errores y los puntos de vista de otros. Le será benéfico interesarse de forma más genuina en las necesidades específicas de sus clientes y colaboradores.



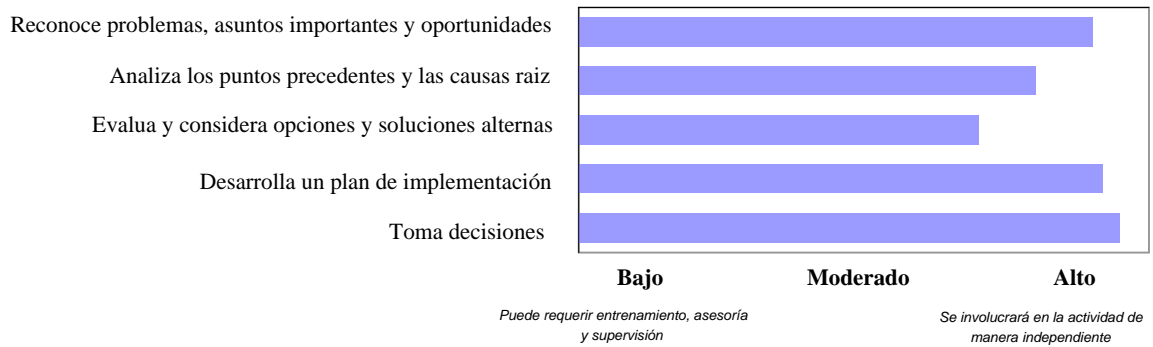
Interpersonal

Revela ser sociable, amigable y dispuesto a cooperar con otros. Habilidades que le permitirán desarrollar excelentes relaciones con los clientes actuales, y abrirse camino con clientes nuevos. No obstante, es relevante su alto escepticismo y desinterés en las necesidades de los demás y probablemente no se de el tiempo para escuchar y entender las necesidades reales y específicas de clientes y colaboradores. En general parece usar sus capacidades interpersonales, para persuadir y convencer de sus planes, estrategias y productos, con el propósito de lograr sus metas, pero al mostrarse insensible a los requerimientos específicos de clientes o a las sugerencias de sus colaboradores, puede propiciar su desinterés e inconformidad por ser ignorados.



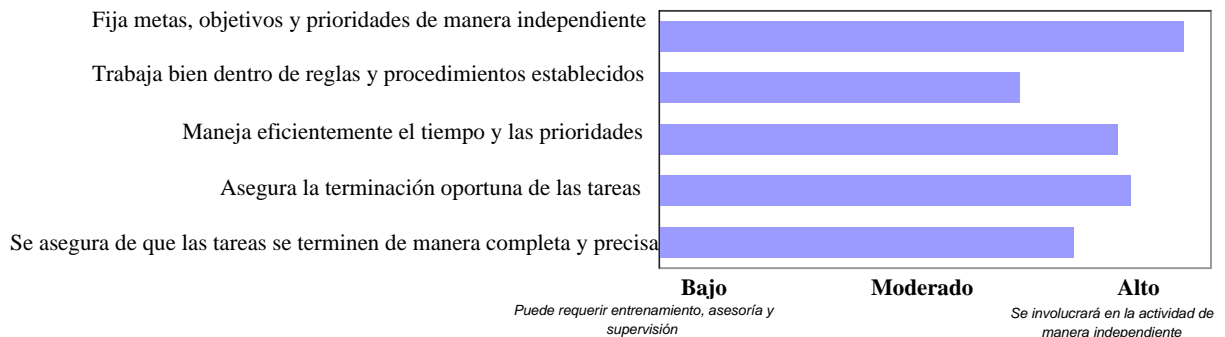
Solución de Problemas y Toma de Decisiones

Esta es una importante competencia del Sr. Pablo Ejemplo, quien parece tener la habilidad para lidiar con problemas complejos y multifactoriales, con un enfoque creativo e innovador. Lo que le permitirá desarrollar novedosas estrategias de venta para las Cuentas Clave, fundamentadas en la información del mercado y el análisis de la información disponible. Si bien es analítico, parece no invertir demasiado tiempo en ello y tomará decisiones rápidas que contribuyan a mejorar los tiempo de entrega, surtido y recuperación de cartera, anticipándose a problemas de mediano y largo plazo



Organización Personal/Administración del Tiempo

Muestra ser fuertemente independiente para definir sus planes de trabajo y prioridades. Pero al mismo tiempo puede trabajar con gran disciplina y apegarse a la estructura, para asegurar el cumplimiento oportuno y preciso de las metas. Parece estar dispuesto a atender varios asuntos a la vez y mantener el control y el cumplimiento de los estándares de la compañía, a través del seguimiento constante de las tareas propias y las de sus colaboradores. En general, parece mantener un alto ritmo de trabajo y probablemente espera que su equipo de trabajo lo siga con la misma intensidad. Sin embargo, es importante que modere su nivel de exigencia, a fin de distribuir mejor las prioridades de acuerdo a las capacidades y necesidades de su equipo de trabajo, así como, los requerimientos de los clientes.



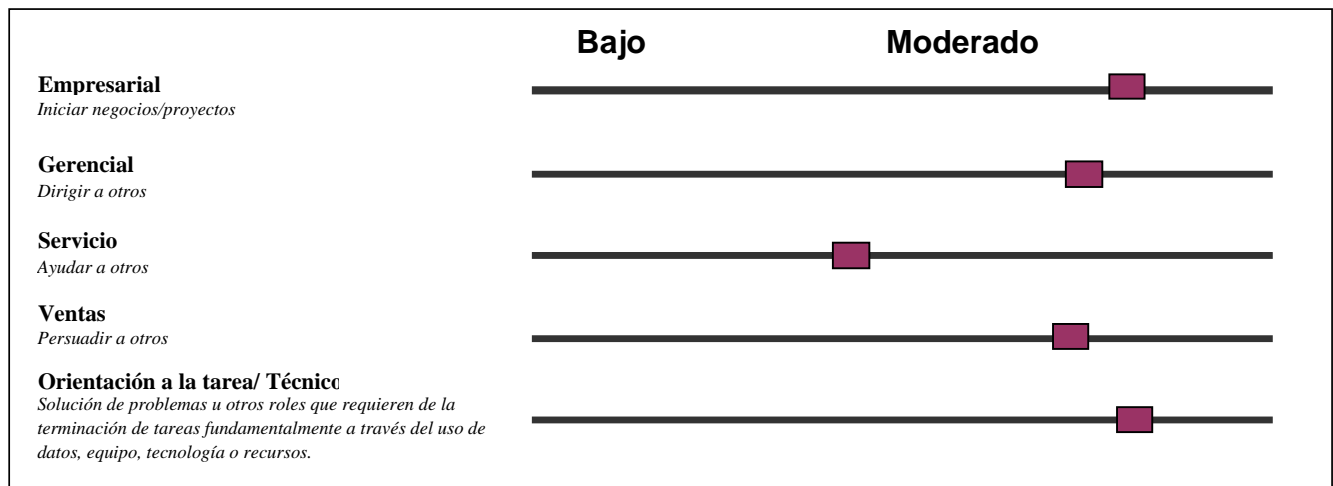
RESUMEN

El perfil del Sr. Pablo Ejemplo, muestra a una persona muy intensa, altamente motivada por el logro y el resultado, quien a través de sus importantes capacidades de persuasión y asertivas, buscará imponer sus planes y estrategias de venta. Asimismo, aprovechará sus habilidades para iniciar y mantener relaciones en pro de obtener el *si* de sus clientes y colaboradores. Además cuenta con una excelente capacidad para analizar y resolver problemas con un enfoque creativo, que le permitirán generar planes y estrategias novedosas y perfectamente sustentadas en la información disponible del mercado. De igual manera, su gran energía, disciplina y capacidad para atender varios asuntos al mismo tiempo, le llevaran a definir planes detallados y precisos sobre las acciones de venta a desarrollar y los estándares a cumplir. Parámetros que le permitirán hacer un seguimiento preciso del avance y cumplimiento de su equipo de trabajo. Sin embargo, es muy importante tomar en cuenta las limitaciones del Sr. Ejemplo, pues aunque en su afán de dar resultados, *puede hacer casi cualquier cosa*, como ser servicial y apegarse a la estructura y lineamientos de la organización, tenderá a hacer las cosas a su modo y a imponer sus estrategias sin tomar en cuenta las necesidades específicas de su equipo de trabajo e inclusive de sus clientes, manipulando las situaciones a su favor, lo que a la larga puede desgastar la relación con los clientes y su equipo. Por lo que será benéfico que controle su impaciencia y aprenda y ponga en práctica técnicas para identificar las necesidades de los demás, así como, integrarlas a su planeación y definición de estrategias.

Tomando en cuenta las observaciones descritas para mejorar el desempeño del Sr. Ejemplo, lo consideramos adecuado para la posición.

TIPO DE ROL

Basados en los resultados del Perfil Caliper, este individuo, probablemente encontrará satisfacción en el desempeño de puestos, que correspondan a los siguientes perfiles de roles. Es importante notar que los puestos no están típicamente compuestos por un solo rol. En realidad, la mayoría son una combinación de roles y tareas clave.

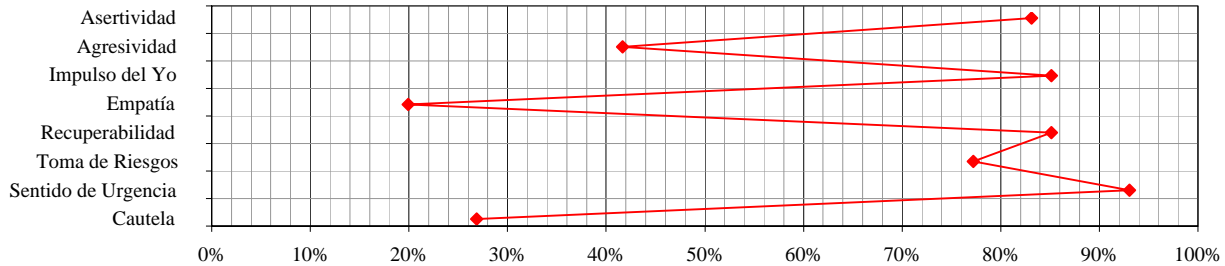


Nota: El Perfil Caliper de Potencial es una interpretación del comportamiento potencial, roles ideales y grado de adecuación al puesto, basado solamente en las mediciones de Personalidad y Motivación. Los resultados proporcionados, intentan ofrecer una descripción de cómo probablemente se comportará o actuará esta persona en una situación o rol particular. El comportamiento percibido puede variar basado en la perspectiva del observador o de condiciones o situaciones del ambiente específico que lo rodea. Es importante que los resultados y contenidos en este reporte, sean interpretados a la luz de otra información disponible a cerca del individuo. Los resultados de esta evaluación, jamás deben ser usados como el único criterio para tomar una decisión de contratación, desarrollo, promoción o planeación de carrera.

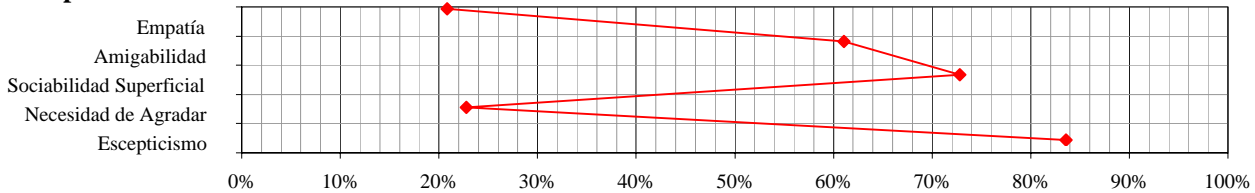
Dinámica Gerencial

—◆— Pablo Ejemplo

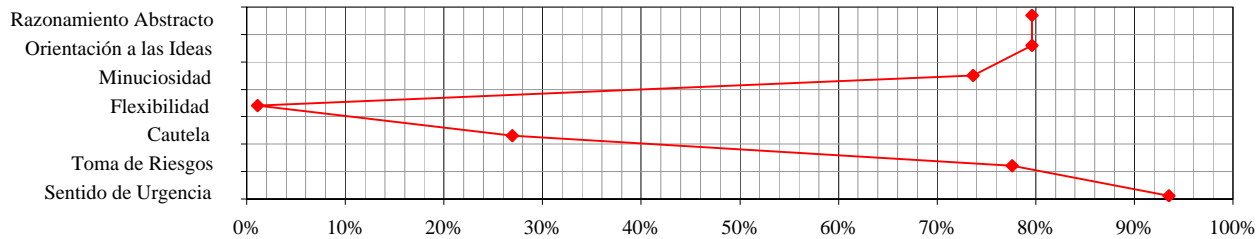
Liderazgo



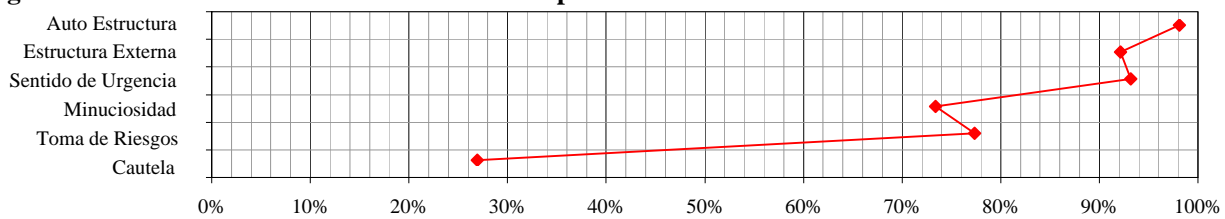
Interpersonal



Solución de Problemas/Toma de Decisiones



Organización Personal / Administración del Tiempo



0

Nota: La información en este reporte está basada únicamente en los resultados del Perfil Caliper y deberán ser interpretados a la luz de otra información que esté disponible con respecto al individuo. Nunca deberá ser utilizada como la única base para tomar una decisión de contratación, desarrollo o promoción.