

+1 (850) 397-4725 | saleslatam@pdainternational.net | www.pdainternational.net

09.10.2018

Reporte de Perfil Conductual

Nayla North

Este Reporte es un producto de PDA International.
PDA International es líder en la provisión de evaluaciones conductuales aplicadas para reclutar, retener, motivar y desarrollar talentos.



Introducción

El PDA Assessment es un instrumento confiable, científicamente validado, que ha sido desarrollado puntualmente para entender y describir el comportamiento de las personas.

Partiendo de la base de que usted ha completado el formulario siguiendo y respetando las instrucciones y las consignas, en el presente reporte encontrará una descripción acertada de cómo usted generalmente responde a diferentes situaciones, desafíos y compromisos que se le presentan en el día a día.

Así es que esta evaluación describe cómo se comportará usted y por qué. Hay que tener en cuenta también que en oportunidades podemos adaptarnos y modificar nuestros comportamientos, potenciando o inhibiendo nuestras tendencias naturales.

En este reporte encontrará información sumamente valiosa, por ejemplo, cuáles son aquellos comportamientos más propios y característicos de su estilo y que surgen espontáneamente, y cuáles son sus principales motivadores.

Lo invitamos a dedicar tiempo y leer este Reporte PDA en detalle, esforzándose por identificar cuáles son aquellos rasgos de su estilo conductual que han tenido una incidencia positiva y lo han favorecido en su camino al éxito, como así también las características que, en diferentes oportunidades, han complicado y afectado negativamente su camino al éxito.

Indicador de Consistencia



La información del reporte es "coherente y consistente", por lo cual es válida para interpretar y de base sólida para tomar decisiones.

Gráfico PDA

R Eje del Riesgo



Es una persona directa, asertiva y competitiva. Tomará la iniciativa y presionará para alcanzar los objetivos. La motivan los desafíos complejos y no tendrá mayores inconvenientes al momento de asumir riesgos y confrontar con otros. En algunas oportunidades y debido a su fuerte compromiso con los objetivos puede llegar a ser percibida por los demás como demasiado directa y dominante.

E Eje de la Extroversión



Es una persona que interactúa con otros sin mayores inconvenientes y es generalmente extrovertida. Generalmente se acerca a las personas y muestra un apropiado grado de interés.

P Eje de la Paciencia



Es una persona muy dinámica e impaciente, altamente motivada por la diversidad, el cambio y la variedad de tareas y responsabilidades. La incomoda la rutina y puede llegar a aburrirse si su día a día no incluye variedad de actividades. En oportunidades y debido a su extrema motivación puede llegar a ser percibida por los demás como agitada, excitable y muy ansiosa.

N Eje de las Normas



Es una persona que, de acuerdo a cada situación, se ajustará o no a las normas y los procedimientos preestablecidos. En algunas oportunidades se sentirá más segura consultando, recolectando información y ajustándose a los procedimientos y, en otras situaciones, preferirá conducirse en base a su intuición y actuar con seguridad de forma más autónoma e independiente.

A Eje del Autocontrol

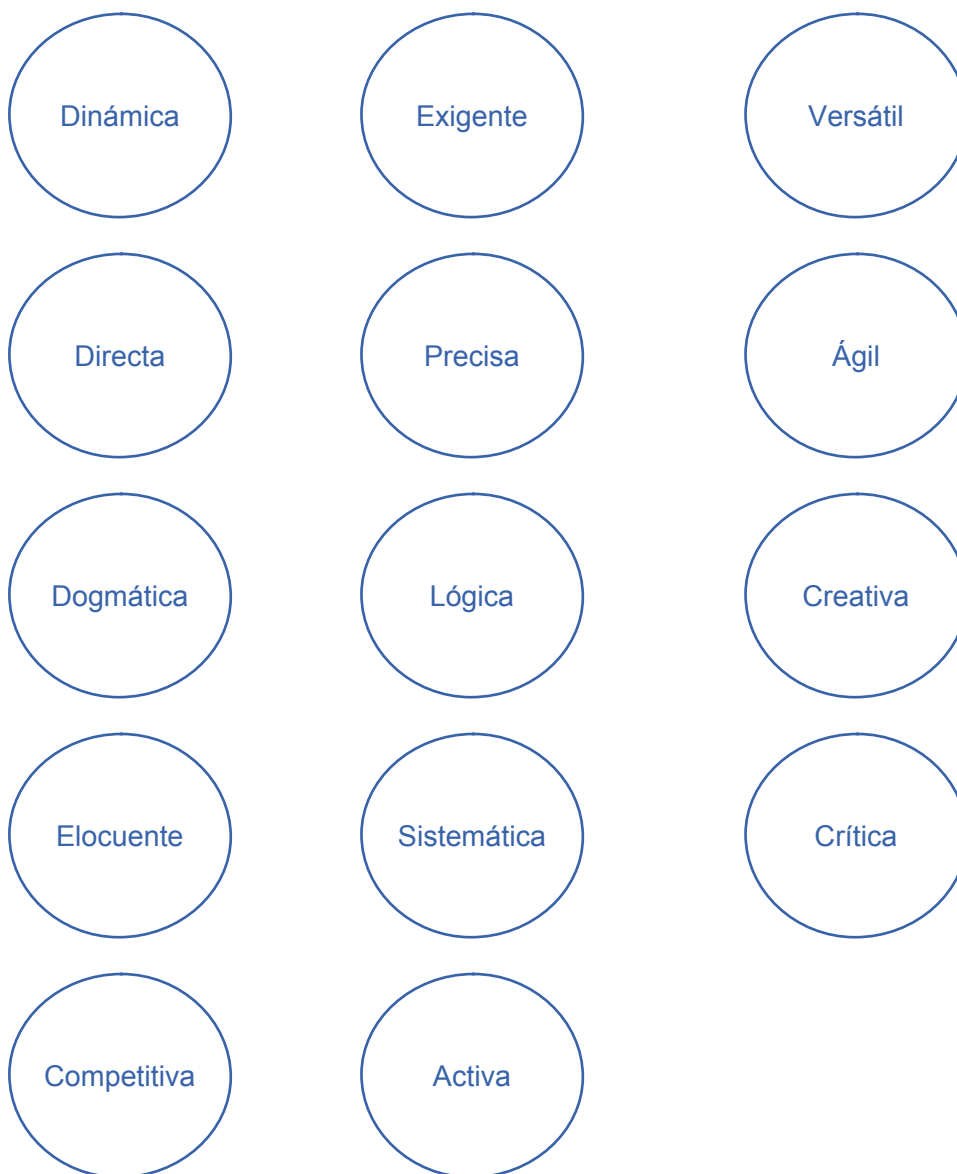


Es una persona que tiende a ser emotiva, emocional. En oportunidades incluye sus sentimientos y emociones al momento de tomar decisiones. En oportunidades, si las emociones son fuertes, podría llegar a demostrar su irritación, su alegría, su tristeza, etc.

NOTA: Es importante comprender que no todas las características descritas en este reporte serán puestas de manifiesto simultáneamente y en la misma intensidad. Es más probable que Ud. vea solo algunas de estas características. Cuanto más 'alto' puntúe cada eje más manifiesta será la conducta y más característica será en el Perfil Laboral de la Persona.

Palabras Descriptivas

Basado en las respuestas, este informe ha identificado aquellas palabras que describen el comportamiento personal. A continuación figura un listado de estas palabras que, claramente podrían ser utilizadas para describir el estilo natural de comportamiento de esta persona.



Descriptivo del Perfil Natural

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión acerca del estilo natural de comportamiento de esta persona. Esta descripción identifica la forma natural y espontánea en que responderá a las demandas del trabajo. Utilice esta descripción para tener una comprensión más profunda acerca de cómo esta persona responde ante la necesidad de resolver problemas y enfrentar desafíos, influenciar a personas, responder al ritmo del ambiente y cómo responde a las reglas y procedimientos impuestos por otros, así como también su capacidad de 'autocontrolar' sus impulsos y emociones

Nayla es expeditiva con un urgente e impaciente deseo de producir resultados rápidos. Es bastante competitiva, muy segura de sí y busca el éxito. Nayla disfruta el reto, busca objetivos difíciles y quiere autoridad dentro de su área de conocimiento. Disfruta mucho la variedad en su trabajo. Nayla se estimula cambiando de ambientes y se aburre rápidamente con la rutina y el trabajo repetitivo.

Nayla responde a las situaciones de presión pronta y positivamente, y reacciona rápidamente a los desafíos y situaciones competitivas. Nayla es inquieta y enérgica. Es una persona previsora, planea a futuro, se anticipa a las dificultades y, por lo general, está bien preparada para la mayoría de las eventualidades. Nayla está dispuesta a tomar riesgos y a usar su iniciativa, incluso cuando se encuentra en circunstancias amenazantes o desfavorables.

Nayla tiene un fuerte deseo de hacer cambios para la mejora de métodos existentes, sistemas, procesos y resultados. Es, en muchos aspectos, agente de cambio. Nayla enfatiza la iniciativa, la aplicación rápida y la continuación en sus esfuerzos de cambio. Será a menudo imaginativa y creativa en sus esfuerzos.

Tratando con las personas, Nayla será intensa, rápidamente cambiante y exigente. Nayla presionará a menudo a otros para trabajar más rápidamente. Es persuasiva y tiene habilidad para comunicarse debido a su energía, intensidad, entusiasmo y acercamiento carismático, aunque en general tiende a ser más directa con sus subordinados. Nayla será efectiva al responder a los comentarios, preguntas y objeciones de los otros.

Tiene capacidad para motivar a los demás para que actúen. Puede trabajar con y a través de las personas para conseguir hacer las cosas, pero tiende a escuchar solo superficialmente, prefiriendo trabajar y tratar con personas que tengan la misma opinión y que no discutan mucho sus ideas. Al mismo tiempo, puede trabajar bien sola en tareas de planeamiento, pensamiento y resolución de problemas. Analiza todas las opiniones, hechos y cifras. Le gusta ser exacta y, por lo general, es objetiva.

Si bien tiene un fuerte sentido de urgencia, odia que la apresuren para tomar decisiones rápidas o instantáneas. A veces puede parecer perfeccionista, haciendo cumplir las reglas y los procedimientos, estableciendo normas muy altas para ella y los demás. Nayla tiende a irritarse con las personas si cree que las cosas no cambian bastante rápido o si no se obtienen los resultados.

Por ser inquisitiva, lógica y precisa, Nayla tiene la habilidad de resolver los problemas detallados, presentar la información de manera sistemática y tiende a sentir atracción por

los campos técnicos. Es muy emprendedora, planea a futuro, investiga problemas, evalúa soluciones prácticas y verifica las normas de calidad.

Al ser una persona muy dominante y competitiva, buscará activamente tener el control y el poder en todas las situaciones en las que se encuentre. En general, le producirá mucha tensión ceder el control o el poder a manos de otra persona, pudiendo reaccionar de forma confrontativa y argumentativa.

Debido a su fuerte sentido de urgencia, podrían estresarla los retrasos de trabajo y el hecho de tener muchos proyectos a largo plazo con los cuales tratar. Debido a su búsqueda de variedad, la falta de acción, la rutina en el trabajo y la indecisión también podrían ser factores de estrés. Ante este estrés, podría responder de forma muy impaciente y de mal humor, tomando decisiones impulsivas y dándose por vencida a causa de la frustración.

Estilo Gerencial

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo gerencial de esta persona. Describe la forma en que naturalmente se desenvuelve ante la necesidad o responsabilidad de tener que gerenciar a otros. En los siguientes capítulos: Liderazgo, Toma de Decisiones y Comunicación, se describe el estilo gerencial de esta persona.



Liderazgo

- Es una directora exigente, impaciente y competitiva.
- Definirá claramente las tareas y responsabilidades de cada individuo.
- Establece objetivos y metas firmes, y presiona para que los consigan rápidamente.
- Disciplinará desde las normas y procedimientos, por lo cual otras personas pueden considerar sus decisiones disciplinarias como un tanto arbitrarias.
- Es tan estricta consigo misma como con los demás.
- Prefiere apegarse estrictamente a los estándares y a los programas de calidad y puntualidad.
- Es fuerte y precisa al momento de delegar responsabilidades, pero supervisará que los responsables tengan las capacidades necesarias.
- Al motivar utiliza ejemplos para que sus colaboradores se hagan responsables de sus resultados.



Toma de Decisiones

- No le gusta sentirse presionada para tomar decisiones instantáneas o que se encuentren fuera de su área específica de conocimiento.
- En su área de experiencia, eventualmente debatirá las decisiones con otras personas. Esto podría generarle algo de incomodidad.
- Pondrá por escrito y explicará las razones de las decisiones importantes.
- Prefiere tener el control de los hechos antes de realizar cualquier acción.
- No considera a sus decisiones como absolutas y no tendría inconvenientes en modificarlas al momento de contar con nueva información.



Comunicación

- Será dinámica y ágil al comunicar aspectos relevantes de sus áreas de pericia.
- Es directa y precisa en su estilo de comunicación.
- En cada comunicación, ya sea oral o escrita, incluirá todos los detalles e información relevantes.

Estilo Ventas

Esta sección le permitirá tener una amplia visión y comprensión sobre el estilo de venta de esta persona. En los siguientes capítulos: Apertura, Cierre y Servicio al Cliente tenemos una descripción del estilo que despliega en las distintas etapas del proceso de ventas y podremos identificar sus habilidades en referencia a las presentaciones, en cómo afronta las objeciones así como el seguimiento y mantenimiento de clientes.



Apertura

- Su presentación será rápida y realista.
- Intentará asegurar afinidad desde un comienzo de la relación, para lo cual se basará en preguntas y explicaciones amistosas.
- En los primeros contactos su estilo comunicativo es normalmente extrovertido, directo e indagador.
- Se demuestra positiva y segura siempre que esté bien familiarizada con su producto.
- Si se excede en su entusiasmo y en dar demasiada información, podría confundir, provocando que el futuro cliente tarde en tomar una decisión.
- Tenderá a hablar demasiado y no escuchar lo suficiente para identificar las necesidades o temores del futuro cliente.
- Es bueno generando interés en los clientes.



Cierre

- Responderá a las objeciones utilizando su persuasión y conocimiento del producto.
- Su enfoque podría ser un poco más ansioso de lo que uno podría esperar inicialmente, e intentará el cierre en la primera reunión.
- Su fuerte está más centrado en el cierre y tal vez se preocupe mucho por insistir cuando se enfrenta con un comprador indeciso.
- Por el bien de la relación, y para evitar problemas, generalmente podría dar concesiones y ceder.



Servicio al Cliente

- Está siempre consciente de la importancia de la buena atención y el buen servicio. Basándose en esto, se preocupará por establecer un buen programa de seguimiento.
- Se sentirá más motivada en dar servicio a los clientes nuevos y asegurar nuevas relaciones.
- El servicio al cliente es un punto moderadamente fuerte en sus habilidades de ventas.
- No tendrá inconvenientes en mantener actualizados los registros y monitorear bien las tendencias individuales de los clientes.
- Podría aburrirse y distraerse con facilidad si los tiempos se extienden demasiado.
- Tendrá iniciativa, pero podría faltarle la paciencia necesaria para la función de servicio al cliente.

Como liderar a Nayla efectivamente

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para 'coachearlo efectivamente'. Los puntos descritos a continuación se apoyan sobre el estilo natural de comportamiento y son fundamentales para ser tenidos en cuenta por toda persona que espera liderarlo para conseguir el máximo de eficacia y toda su capacidad.

- Es importante para Nayla generar y mantener una relación informal y distendida con su jefe. Para ello, es importante que su superior previamente le especifique en detalle cuáles son sus responsabilidades y su límite de autoridad, para luego poder establecer este tipo de relación.
- Es importante que Nayla pueda consultar abiertamente con su supervisor aquellas dudas que tenga y que pueda obtener periódicamente un feedback del mismo.
- Nayla buscará la popularidad, por lo que la motiva que le reconozcan sus logros públicamente. La aceptación de la gente para ella es muy importante.
- Trabaja mejor en tareas que impliquen tener relación con personas y en tareas que requieran de su conocimiento en su área de especialización.
- Para una comunicación efectiva, debe darse en un ambiente informal y amigable. Este ambiente permitirá que Nayla pueda plantear sus inquietudes de manera más libre y sin presión.
- Su supervisor deberá poder responder sus dudas de manera inmediata y con toda la información necesaria y en detalle.
- A Nayla la motivan la diversidad, la variedad y el cambio, por lo que habrá que estar atento a no asignarle demasiadas tareas y responsabilidades que la hagan detenerse demasiado en los detalles.
- Preferirá operar en varios proyectos paralelos más que focalizarse en la calidad y detalles de los mismos.
- Se le deberá informar claramente sobre las normas y procedimientos y, a su vez, remarcarle las eventuales consecuencias de no cumplir con ellas.
- Cuando se le delega una tarea, es importante que se le brinden las explicaciones e información concreta.

Es importante tener siempre en cuenta que el potencial de esta persona reside en su habilidad para dirigir a otras personas en varios temas simultáneamente y, de ser posible, en su área de especialización. Puede lograr un buen liderazgo e involucramiento de la gente.

Puntos fuertes que podrían convertirse en limitaciones

En esta sección se describen algunas tendencias propias del estilo de comportamiento que eventualmente podrían convertirse en debilidades. Son aspectos claramente positivos del estilo de comportamiento de esta persona pero que, si no se moderan o atienden oportunamente, podrían jugarle en contra.

- Al focalizarse en los resultados, puede pasar por alto la necesidad que tiene la gente de relacionarse.
- En su deseo de hacer que las cosas sucedan, puede moverse demasiado rápido para las personas que son más metódicas.
- Al enfocarse en los resultados, puede anunciar las conclusiones sin explicar sus razones pacientemente.
- En su deseo de avanzar rápidamente, no siempre puede escuchar con atención a las personas.
- En su búsqueda de variedad de trabajo y cambio, puede tender a abarcar demasiado, ignorar los detalles importantes y descuidar el seguimiento.
- En su afán de obtener resultados inmediatos, puede presionar demasiado fuerte y demasiado rápido a la gente.
- En la búsqueda de resultados rápidos, puede perturbarse e irritarse si las cosas no se mueven a un ritmo lo suficientemente ágil.
- Puede tornarse demasiado competitiva en casos donde una relación cooperativa funcionaría mejor.

Claves para motivar efectivamente a Nayla

En esta sección se describen aspectos de importancia a tener en cuenta para lograr y mantener un alto grado de motivación en esta persona. Los puntos descriptos a continuación se basan en su estilo de comportamiento y son fundamentales para ser tenidos en cuenta por toda persona que le asigna tareas, responsabilidades o bien trabaja junto a esta persona como parte de un equipo.

- Animarla en la interacción con la gente en donde las discusiones son de naturaleza práctica y significativa.
- Para alcanzar las metas, proporcionarle la oportunidad de involucrarse en una amplia gama de actividades que exigen una organización eficaz y la habilidad de planificar.
- Permitirle participación en situaciones competitivas, tomando decisiones rápidamente y planeando el trabajo para cumplir con estrictas presiones de tiempo.
- Proporcionarle un trabajo donde iniciar la acción, supervisar y realizar el seguimiento de la labor de los otros sea parte esencial de la función.
- Asignarle tareas y responsabilidades donde se necesite alcanzar las metas rápidamente.
- Reconocerle la necesidad de tomar parte en una amplia gama de actividades que requieran una organización eficaz y la habilidad de planificar para lograr las metas.
- Proporcionarle tareas y asignaciones claras y desafiantes.
- Animarla en la acción y a tomar ciertos riesgos para alcanzar las metas.

Situación Actual

Esta sección le permitirá tener una clara perspectiva de los cambios que se están dando en el estilo de comportamiento de esta persona. Describe qué aspectos de su estilo natural están siendo modificados en su esfuerzo a adaptarse a los requerimientos de su trabajo actual.



Toma de Decisiones

Este análisis indica que en su estilo natural Nayla tiende a tomar decisiones asumiendo cierto nivel de riesgo. Naturalmente no tendrá mayores inconvenientes en decidir a pesar de no tener toda la información a mano, simplemente tomando como base para sus decisiones los hechos “a su alcance”. Actualmente Nayla percibe que su situación actual no le exige mayores cambios a su estilo de “Toma de Decisiones”. Nayla siente que su situación actual le permite tomar decisiones con la información disponible y tomar como base para sus decisiones los hechos “a su alcance”.



Equilibrio de Energía

No se perciben cambios en su energía, por lo que este análisis sugiere que Nayla siente que su nivel de energía es compatible con la que su situación actual le requiere.



Modificación del Perfil

Este análisis percibe que Nayla entiende que actualmente no debe modificar su estilo natural para adaptarse a los requerimientos comportamentales de la posición. Esto puede ser interpretado como cierta “incapacidad para adaptarse” o falta de flexibilidad.

Al mismo tiempo, la intensidad del perfil se presenta muy pronunciada, con lo cual podemos reconfirmar la tendencia a la falta de flexibilidad de Nayla para modificar su estilo natural para adaptarse a un entorno que le demande algunas modificaciones.

Se podría sugerir analizar en mayor profundidad este aspecto con Nayla o bien con su supervisor con el propósito de solucionar eventuales problemas relacionados con el puesto.

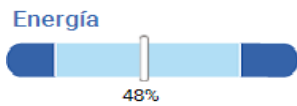
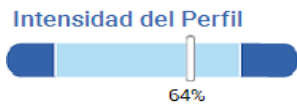
Este reporte está relacionado únicamente con características del comportamiento. El éxito en cualquier puesto específico dependerá de que el candidato tenga la inteligencia, capacidad y experiencia apropiadas.

Gráfico Perfil Conductual

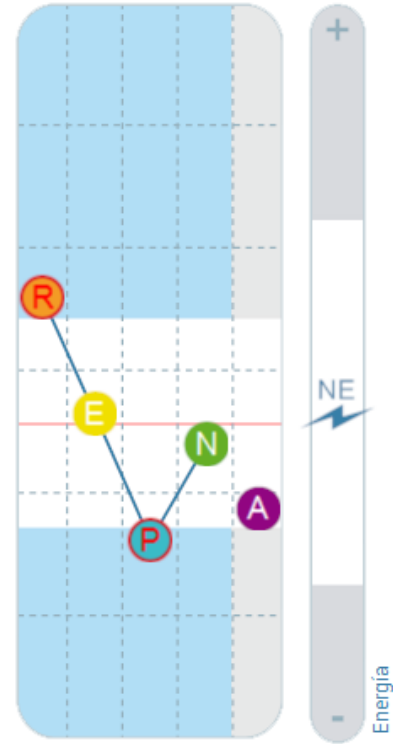
NATURAL



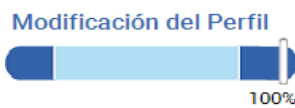
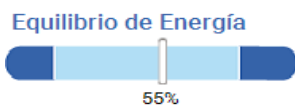
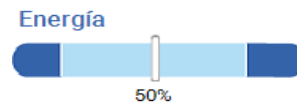
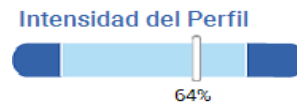
	R	E	P	N	A
Perfil	100	56	8	36	0
#	14	8	5	3	4
IE	85%	53%	19%	43%	15%



ADAPTADO



	R	E	P	N	A
Perfil	100	54	4	42	17
#	14	8	5	4	6
IE	84%	52%	18%	46%	28%

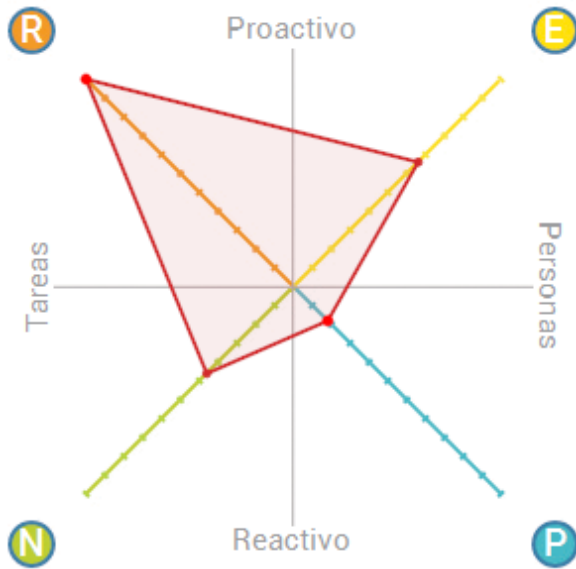


Autodescrição

Sou objetiva, focada e muito determinada para meus desafios. Sou falante somente nos ambientes que confio e me sinto a vontade, não tenho dificuldade de comunicação, acho que sei me expressar muito bem. Sou impaciente e ansiosa, gosto que as coisas aconteçam rapidamente e não gosto de esperar. Me vejo flexível e ágil. Não gosto de rotina nem de processos porém tolero pois entendo que faz diferença no meu resultado.

Gráfico Radar PDA

NATURAL



Autocontrol

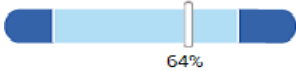


	R	E	P	N	A
Perfil	100	56	8	36	0
IE	85%	53%	19%	43%	15%

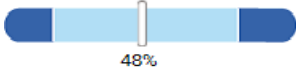
Toma de Decisiones



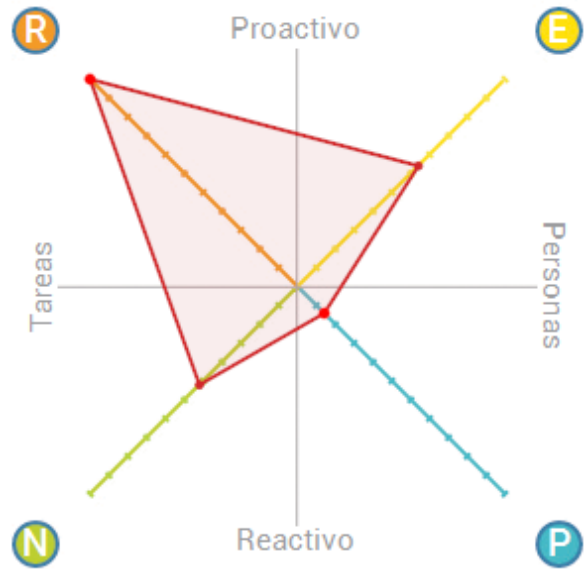
Intensidad del Perfil



Energía



ADAPTADO



Autocontrol

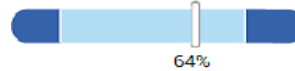


	R	E	P	N	A
Perfil	100	54	4	42	17
IE	84%	52%	18%	46%	28%

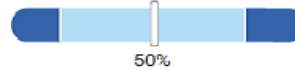
Toma de Decisiones



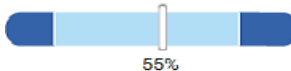
Intensidad del Perfil



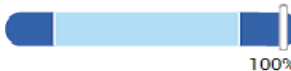
Energía



Equilibrio de Energía



Modificación del Perfil

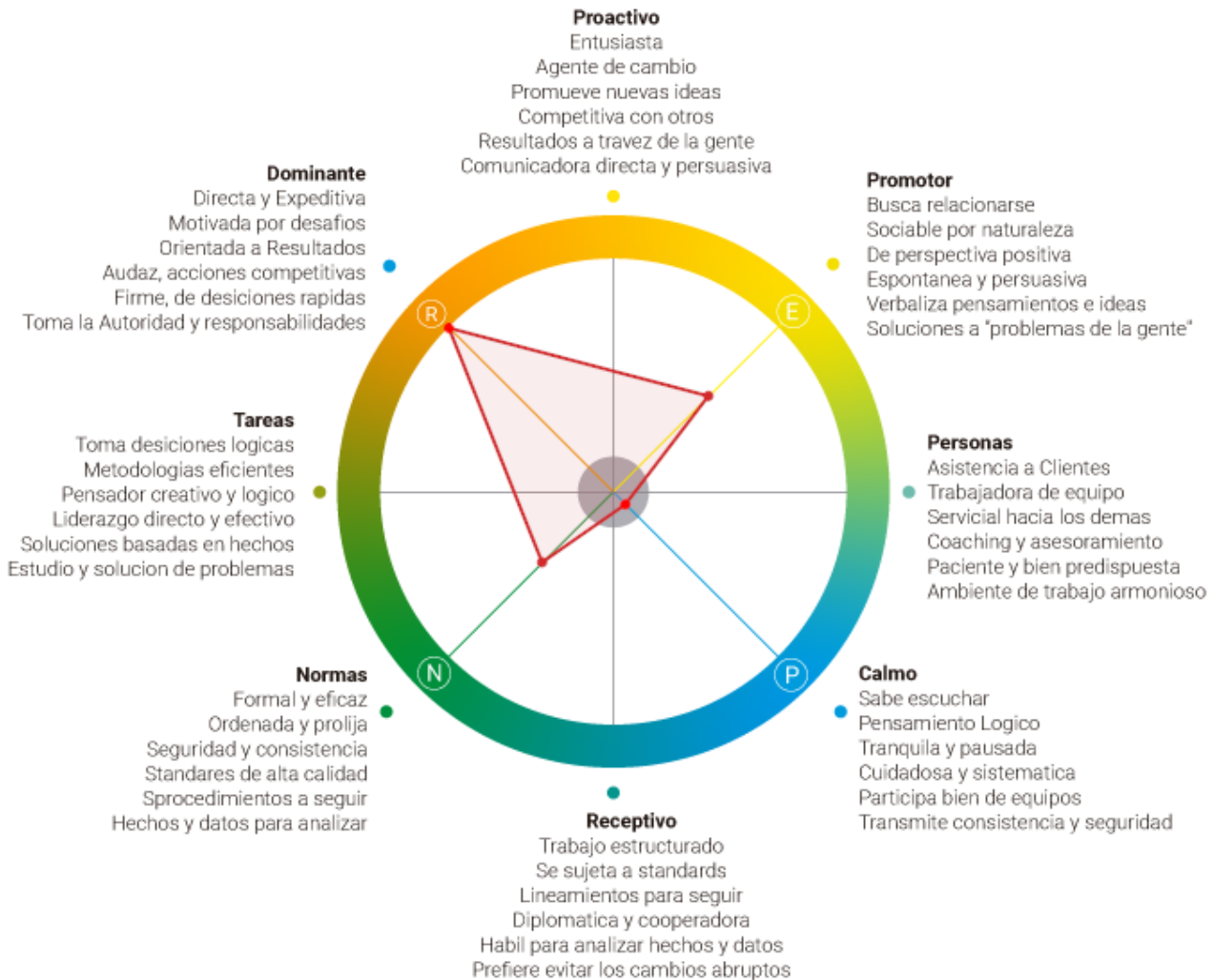


Tiempo del Formulario



● Nayla North

Gráfico Rueda PDA



	R	E	P	N	A
Perfil	100	56	8	36	0
IE	85%	53%	19%	43%	15%

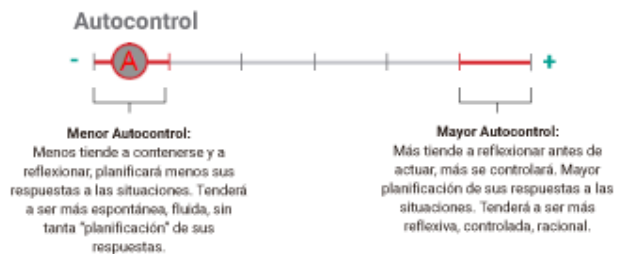


Gráfico Radar Comportamental



- Iniciativa**
 Es integrador y tiene un interés extrovertido por la gente. Posee la habilidad de ganarse el respeto y la confianza de diversos tipos de personas. Es proactivo, creativo y dinámico en su orientación al resultado.
- Persuasión**
 Es sociable y causa buena impresión en la mayoría de las personas por su cordialidad, su comprensión y su compasión. Trabaja con y a través de las personas para conseguir que el trabajo se haga. Se orienta a los resultados de forma creativa. Persuade y se esmera para agradar y convencer a los demás.
- Influencia**
 Es por naturaleza muy sociable y amistoso en su enfoque hacia los demás. Prefiere trabajar con y a través de las personas para completar las tareas y asignaciones. Tiene una mirada optimista y se orienta a los resultados trabajando en equipo, aplicando su influencia y sus habilidades interpersonales.
- Autonomía**
 Es seguro de sí mismo, confiado e independiente. Prefiere desarrollar sus propios pensamientos y opiniones e idealmente hacer las cosas "a su modo". Se orienta a los resultados de forma independiente y decidiendo en función de su propio criterio y sin esperar por las opiniones de otros.
- Asesoramiento**
 Es un buen comunicador que acepta las opiniones de los demás y está dispuesto a escuchar. Adopta un estilo amistoso, persuasivo, cortés y se desenvuelve de forma amable y complaciente. Se orienta a los resultados de forma amigable, trabajando en equipo, promoviendo un ambiente armonioso. Es paciente y creativo. Es buen compañero y coach.
- Servicio y soporte**
 Tiende a ser paciente, calmado y equilibrado en casi toda situación, incluso en situaciones "de presión". Puede ser algo renuente a demostrar sus preocupaciones y frustraciones. Se orienta a los resultados de forma servicial, escuchando y analizando la información.
- Amabilidad**
 Posee grandes aptitudes para desempeñarse en puestos administrativos y especializados. Es diplomático en su aproximación y usa el tacto en su aproximación a las demás. Se orienta a los resultados de forma paciente, amable y cordial, evitando la confrontación.
- Paciencia**
 Dedicar tiempo a los demás, sabe escuchar y tiene un alto grado de empatía con las personas. Es paciente, considerado y amable. Es un individuo generoso, grato y compasivo. Se orienta a los resultados de forma paciente, consistente, tomándose el tiempo necesario.
- Precisión**
 Trabaja más cómodo y eficazmente en ambientes y situaciones estructuradas y bien definidas. Es cautelosa en la aproximación a los problemas y las decisiones. Es preciso y cuidadoso en su orientación al resultado.
- Concentración**
 Es un pensador preciso y un asiduo trabajador que prefiere seguir procedimientos tanto en su vida laboral como privada. Es perfeccionista y no quiere cometer ningún error en su trabajo, por lo que es analítico, preciso y ordenado. Se concentra, y sigue procedimientos en su orientación a los resultados.
- Análisis**
 Tiene una marcada tendencia hacia la administración y hacia la especialización. Es altamente confiable, muy disciplinado y preciso. Se orienta a los resultados evaluando la información y los hechos y avanzando de forma lógica, sistemática y ordenada.
- Obediencia**
 Detesta cometer fallas o errores en su trabajo. Se interesa en los detalles de su trabajo o asignación. Se esforzará mucho en hacer su trabajo perfectamente. Se orienta a los resultados de forma consistente y segura, analizando la información disponible y siguiendo procedimientos.
- Planificación**
 Es meticuloso y exacto con un dinamismo innato para la solución de problemas. Tiene una considerable curiosidad por las causas de los problemas. Puede tener una amplia gama de intereses. Se orienta a los resultados estudiando, resolviendo problemas difíciles y tomando decisiones basadas en la lógica.
- Dinamismo**
 Es cordial, intenso e impaciente. Está ansioso por agradar. Se esfuerza para que las cosas se empujen, sigan adelante y se obtengan los resultados tan rápidamente como sea posible. Se orienta a los resultados de forma dinámica y promoviendo el cambio, adaptándose rápidamente a las nuevas situaciones.
- Determinación**
 Mira hacia adelante y compete para alcanzar sus metas. Va en busca de las cosas en lugar de esperar que sucedan. Toma riesgos para lograr sus metas. Se orienta a los resultados de forma determinada, firme, confrontando si es necesario, tomando la responsabilidad y asumiendo desafíos.
- Expeditividad**
 Es expeditivo con un urgente e impaciente deseo de producir resultados rápidos. Disfruta mucho la variedad en su trabajo. Se orienta a los resultados de forma dinámica, competitiva y tomando decisiones rápidas.

Tendencias de Comportamiento

IMPORTANTE: Bajo óptimas condiciones del entorno la gran mayoría de las personas pueden tener la capacidad de desempeñarse adecuadamente en cualquiera de las siguientes competencias. Nos referimos a "óptimas condiciones" cuando en el entorno laboral se dan varias de las siguientes condiciones: buen liderazgo, motivación, reconocimiento, soporte y capacitación, entre muchas otras. Entendemos que no siempre las condiciones del entorno son las óptimas.

Seguimiento de normas y políticas

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente al seguimiento de políticas y control, respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Atención y escucha

Esta competencia mide las habilidades de "escucha y receptividad" de la persona. Paciencia, tolerancia y tiempo para dedicarle a otros.



Orientación competitiva a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo directo y competitivo, asumiendo ciertos riesgos y confrontando si fuera necesario.



Asesoramiento, soporte y atención a clientes

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a la "Atención al Cliente" y su Capacidad de prestar servicios a través de un estilo amable, atento y consistente



Dinamismo y sentido de urgencia

Esta competencia mide las habilidades de la persona a responder a desafíos que requieren diversidad, cambio y variedad, cuando los tiempos apremian y la urgencia es importante.



Implementación

Esta competencia mide la orientación a las tareas. Habilidad de la persona para administrar y gestionar tareas respondiendo acorde a las normas y procedimientos correctos.



Persuasión y extroversión

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a "relaciones Interpersonales" y su Capacidad de Relacionamiento a través de un estilo extrovertido, sociable y persuasivo



Precisión - Calidad

Esta competencia mide las habilidades de la persona en lo referente a tareas que requieren de precisión, calidad y detalle. Dar seguimiento a los temas hasta su definición.



Proactividad e independencia

Esta competencia mide la "proactividad", tanto hacia tareas como hacia personas. Las habilidades de persuasión y capacidad de motivar a otros en pos de desafíos que requieren creatividad e independencia.



Orientación estratégica a resultados

Esta competencia mide las habilidades de la persona a Orientarse a los Resultados a través de un estilo concreto y consistente, elaborando estrategias, minimizando los riesgos y evitando la confrontación.



Es muy importante identificar y conocer el Perfil Natural de comportamiento de las personas ya que es sumamente útil para poder predecir que tanto "esfuerzo" le pueden requerir y exigir estas competencias, es decir si la persona las podrá desplegar naturalmente, espontáneamente y "sin esfuerzo" o si requerirá para desplegar estas competencias un "mayor esfuerzo", por no ser ésta una competencia "natural" de esta persona. Por ejemplo: A una persona de "naturaleza impaciente e inquieta" le va a requerir un esfuerzo mayor la competencia "Capacidad de Análisis", mientras que la competencia "Sentido de Urgencia" va a ser una habilidad natural para él, por lo cual le requerirá "menor esfuerzo".

Programa de autodesarrollo con MyPDACoach

Esta sección le propone dar inicio a un programa de autodesarrollo a través de la funcionalidad MyPDACoach. MyPDACoach es una aplicación en línea para el desarrollo de habilidades conductuales que ayudará a mejorar aspectos de su estilo conductual, fortalecer vínculos con otras personas y aumentar su efectividad laboral. Con el autoconocimiento obtenido a partir del Reporte PDA, MyPDACoach lo ayudará a lograr cambios positivos en su comportamiento, facilitándole el camino al éxito.

Autoconocimiento, Autodesarrollo y Liderazgo Personal

Cada persona es protagonista de su propia vida y el curso de ella depende directamente de sus acciones. MyPDACoach lo invita a iniciar un programa de autodesarrollo para lograr los ajustes necesarios de su estilo conductual. **El autodesarrollo consiste en promover, por nuestra propia cuenta o con la ayuda de un Coach, el desarrollo de nuestras habilidades. Permite el crecimiento personal y profesional.**

Para avanzar en un programa de autodesarrollo es clave y fundamental conocerse a uno mismo, mirarse al espejo, ajustar el conocimiento que uno tiene de uno mismo. La información provista por el Reporte PDA que acaba de leer ha enriquecido su autoconocimiento. El autoconocimiento es la base para la superación personal y está directamente relacionado con el autodesarrollo, el aprendizaje y el liderazgo personal, ya que una persona necesita conocerse a sí misma para desarrollarse.

El autoconocimiento implica un proceso reflexivo a través del cual una persona adquiere noción de sus propias fortalezas y áreas de mejora, lo que le permite aprovechar las oportunidades y estar preparado para los desafíos que el contexto le presenta.

Quienes se atreven al autodesarrollo deben conocerse bien, tener una visión clara de sus metas. Necesitan diseñar un plan, ponerlo en práctica y darle seguimiento. **MyPDACoach** lo ayuda a diseñar ese plan, a ponerlo en práctica, y lo acompaña en el proceso. Lo ayuda además a ejercitar nuevas conductas que le permitirán adquirir habilidades, mejorar ciertos hábitos y desarrollar competencias personales.

Es importante tener claro que el autodesarrollo se logra con trabajo, esfuerzo, autocrítica y actualización de conocimientos. Implica un importante sentido de responsabilidad y una actitud flexible y proactiva. El proceso debe ser continuo y organizado para consolidar un conjunto de nuevos rasgos y conductas que fortalecen y facilitan el camino al éxito.

MyPDACoach consiste en cinco pasos simples e intuitivos. Ya ha dado dos y ahora tiene la oportunidad de continuar...

1. Completar el Formulario PDA. **Ya realizado!**
2. Leer el Reporte PDA y aumentar su autoconocimiento. **Ya realizado!**

3. Definir qué competencia quiere desarrollar. **¡Inicie hoy!**
4. Recibir “Coaching Tips” y ejercitar nuevos comportamientos. ¡Seis semanas!
5. Recibir feedback de otras personas. ¡Entérese si lo ha logrado!

Gerenciarse a uno mismo es un desafío. Ya completó el Formulario PDA y leyó su Reporte PDA. Ahora solo debe comprometerse consigo mismo y gestionar su programa de autodesarrollo. Ingrese a www.myPDACoach.com para obtener más información y ¡comenzar hoy mismo con el proceso!