EVALUACIÓN PSICOMÉTRICA

Informe integrado de personalidad · Lectura dirigida a Ejecutivo de ventas

PERSONA DE EJEMPLO

INFORME DE MUESTRA · TODOS LOS DATOS SON FICTICIOS

DATO	INFORMACIÓN
Nombre	PERSONA DE EJEMPLO (ficticio)
Edad	29 años (dato ficticio)
Puesto evaluado	Ejecutivo de ventas
Instrumentos	Cuestionario 16 FP de personalidad (185 reactivos) · Prueba proyectiva «Persona bajo la lluvia»
Alcance	Lectura dirigida a la función comercial, a solicitud de la empresa
Naturaleza de este documento	**Informe de muestra con datos ficticios.** Reproduce la estructura, el estilo y el criterio de un informe real de IGO Consultores; no corresponde a ninguna persona evaluada.

ALCANCE

Naturaleza

Orientación organizacional basada en autodescripción y en material gráfico. No es un diagnóstico clínico ni decide por sí misma una contratación.

ALCANCE

Cobertura

Se reportan las 16 dimensiones del cuestionario y tres indicadores de respuesta que permiten saber cuánta confianza dar a los resultados.

ALCANCE

Uso responsable

Las conclusiones son hipótesis de trabajo que deben contrastarse con entrevista, muestra de trabajo y referencias laborales.

Resumen ejecutivo

El perfil describe a una persona **sociable y con iniciativa para abordar a desconocidos**, que sostiene su punto de vista con **firmeza**, se muestra **tranquila ante la presión** y cuida la **organización de su trabajo**. Prefiere trabajar en contacto con el equipo y con acompañamiento cercano.

Para la función comercial, estos rasgos favorecen la prospección, la presentación ante clientes y la negociación. Los puntos que conviene verificar son la **escucha activa** frente a su energía y firmeza, la **apertura a la retroalimentación** y la **autonomía en el trabajo de campo**.

RECURSOS

Fortalezas potenciales

- Iniciativa para contactar prospectos
- Firmeza para negociar y pedir el cierre
- Calma ante la presión de metas
- Organización y seguimiento de pendientes
- Comprensión rápida de precios y condiciones

DESARROLLO

Áreas a verificar

- Escucha activa y detección de necesidades
- Apertura a la retroalimentación
- Autonomía en el trabajo de campo
- Cuidado del cliente después del cierre

DECISIÓN

Siguiente paso recomendado

Entrevista conductual con las preguntas del apartado 6 y muestra de trabajo con simulación de una visita de diagnóstico a un cliente.

Perfil de un vistazo

Posición relativa en cada dimensión. La barra indica la zona baja, media o alta; no se muestran puntuaciones.

DIMENSIÓN	BAJO · MEDIO · ALTO	NIVEL
Afabilidad		Medio-alto
Dominancia		Medio-alto
Animación		Medio-alto
Atrevimiento		Alto
Vigilancia		Medio
Privacidad		Medio
Autosuficiencia		Medio-bajo
Razonamiento		Medio-alto

DIMENSIÓN	BAJO · MEDIO · ALTO	NIVEL
Abstracción		Medio
Apertura al cambio		Medio
Atención a normas		Medio
Perfeccionismo		Medio-alto
Estabilidad emocional		Medio
Sensibilidad		Medio-bajo
Aprensión		Medio-bajo
Tensión		Medio-bajo

EJEMPLO · DATOS FICTICIOS

1 Dimensiones de personalidad

Descripción cualitativa a partir del cuestionario 16 FP. Ningún nivel es bueno o malo por sí mismo.

Relación con los demás

Afabilidad — MEDIO-ALTO
Trato cordial y disposición a relacionarse con los demás, sin que la relación desplace el objetivo. Favorece la confianza en el primer contacto con clientes.

Dominancia — MEDIO-ALTO
Tendencia a expresar su punto de vista y a sostener una propuesta con firmeza. En la función comercial favorece la negociación; conviene observar que la firmeza no se convierta en presión sobre el cliente.

Animación — MEDIO-ALTO
Energía y entusiasmo en la interacción. Aporta dinamismo a las presentaciones; conviene cuidar la escucha y el seguimiento de los detalles acordados.

Atrevimiento — ALTO
Facilidad para iniciar contacto con personas desconocidas y para presentarse ante grupos. Es un recurso claro para la prospección.

Vigilancia — MEDIO
Nivel medio de confianza hacia los demás: no se observa ingenuidad ni suspicacia marcadas.

Privacidad — MEDIO
Equilibrio entre apertura y discreción en la forma de compartir información personal.

Autosuficiencia — MEDIO-BAJO
Rango medio-bajo: prefiere trabajar en contacto con el equipo y con acompañamiento. Se beneficia de reuniones breves de seguimiento.

Pensamiento y forma de trabajar

Razonamiento — MEDIO-ALTO
Rango medio-alto en la escala breve de razonamiento del cuestionario: comprende con facilidad instrucciones, precios y condiciones. Esta escala no sustituye una prueba específica de aptitudes.

Abstracción — MEDIO
Equilibrio entre lo práctico y las ideas: atiende lo concreto sin perder de vista las posibilidades.

Apertura al cambio — MEDIO
Disposición media a probar nuevas formas de trabajo sin descartar lo ya probado.

Atención a normas — MEDIO
Rango medio: respeta lineamientos y compromisos, con cierta flexibilidad para adaptarse a cada situación.

Perfeccionismo — MEDIO-ALTO
Rango medio-alto: tiende a organizar su trabajo, cuidar su agenda y dar seguimiento puntual a sus pendientes.

EJEMPLO · DATOS FICTICIOS

Emoción y manejo de la tensión

Estabilidad emocional	MEDIO	Rango medio: suele mantener la calma ante contratiempos habituales y recupera el ritmo con relativa rapidez.
Sensibilidad	MEDIO-BAJO	Rango medio-bajo: tiende a decidir con base en hechos y resultados más que en impresiones.
Aprensión	MEDIO-BAJO	Rango medio-bajo: confianza en su propio desempeño. Tolera la crítica y el rechazo; conviene verificar que acepte retroalimentación con apertura.
Tensión	MEDIO-BAJO	Rango medio-bajo: tiende a mostrarse tranquilo y paciente ante la presión de metas.

Lectura global

La combinación de atrevimiento alto, dominancia media-alta y tensión baja dibuja a alguien que se acerca con facilidad a personas nuevas, sostiene su propuesta y no se desgasta con facilidad ante la presión. El perfeccionismo medio-alto y la autosuficiencia media-baja sugieren una persona organizada que rinde mejor con acompañamiento y reuniones breves de seguimiento.

2 Indicadores de respuesta y alcance

INDICADOR	NIVEL	LECTURA
Manejo de imagen	Medio	No se observa una tendencia marcada a presentar una imagen socialmente deseable.
Infrecuencia	Bajo	Las respuestas son consistentes con una contestación atenta; no se observa un patrón al azar o extremo.
Aquiescencia	Medio	No se observa una tendencia marcada a aceptar las afirmaciones de forma indiscriminada.

Integridad de la aplicación

- 185 de 185 respuestas, una opción por reactivo, sin vacíos
- Consentimiento informado confirmado en el cuestionario
- Reactivos cotejados por texto contra la matriz de calificación
- Cálculo recalculado y verificado de forma independiente

Criterio de interpretación

Los indicadores de respuesta se ubican en rangos que permiten interpretar el cuestionario. Aun así, los resultados se tratan como tendencias autodescritas y se confirman con entrevista conductual y evidencia de desempeño.

3 Persona bajo la lluvia

Se describen todos los rasgos que pueden observarse con certeza en la imagen recibida. Para cada uno se transcribe, entre comillas, la correspondencia que registra el material de consulta de IGO Consultores. **Las correspondencias pertenecen a ese material y no se presentan como rasgos demostrados de la persona**; cada una se lee por separado y no se suman para construir un perfil. Los temas que conviene explorar se reúnen al final del apartado.



EVIDENCIA

Material recibido

En este informe de muestra, el dibujo es una ilustración creada para el ejemplo; no pertenece a ninguna persona. En un informe real se trabaja con la hoja entregada por el candidato. Los números verdes ubican cada rasgo; los que abarcan todo el dibujo no llevan número.

LÍMITES

Lo que no puede verificarse

Presión del trazo, secuencia de ejecución y tiempo empleado, cuando la evidencia es una imagen y no se observó la aplicación.

CRITERIO

Tratamiento del material

Los fragmentos omitidos con (…) contienen asociaciones clínicas, de salud o de identidad sexual que IGO Consultores no atribuye a personas. El dibujo no sustituye ni completa los resultados del cuestionario.

#	RASGO OBSERVADO	CORRESPONDENCIA EN EL MATERIAL DE CONSULTA
1	Paraguas abierto, sostenido con una mano, que cubre la cabeza y los hombros de la persona.	«Paraguas cubriendo adecuadamente a la persona»: «(…) sentimiento de adecuación, confianza en sí mismo, seguridad. Saber afrontar los problemas sin exponerse a riesgos innecesarios, capacidad de prever.»
2	Rostro con ojos trazados como puntos.	«Ojos como puntos»: «Retraimiento. Inseguridad».
3	Boca trazada como una sola línea curva hacia arriba.	«Una línea cóncava única»: «Pasivo, complaciente.»
4	Cuello dibujado entre la cabeza y el tronco.	«Cuello»: «Parte del cuerpo que coordina lo que se siente -cuerpo- con lo que se piensa -cabeza-. Puede dar sensación de comodidad y confianza.»
5	Tronco trazado en contorno, sin detalles de ropa.	Sin correspondencia aplicable. La ausencia de detalles de ropa en un tronco en contorno no se interpreta.
6	Brazo libre extendido hacia abajo y separado del cuerpo, con la mano esbozada.	«Manos y dedos»: «Las manos indican la capacidad de tomar el mundo, de orientarse hacia él.»
7	Piernas completas con pies dibujados, apoyados en el suelo.	Sin correspondencia aplicable. El material describe la ausencia de pies o los pies pequeños, que no es el caso.
8	(Toda la figura) Persona de pie, en posición frontal, erguida y sin inclinación.	«Hacia el frente»: «Dispuesto a enfrentar al mundo. Comportamiento presente.»
9	(Todo el dibujo) Figura de tamaño mediano, ubicada en el centro de la hoja.	«Dibujo mediano»: «Persona bien ubicada en el espacio.» «Centro de la hoja»: «Criterio ajustado a la realidad. Equilibrio entre tendencias de introversión y extroversión. (…)»
10	Una sola nube en la parte superior, separada de la persona.	«Nubes»: «Presión, amenaza. Hay que tener en cuenta el número de las mismas pues a veces representan figuras parentales.»
11	Lluvia moderada de trazos cortos e inclinados, distribuida alrededor de la figura; ninguna gota alcanza a la persona bajo el paraguas.	«Lluvia»: «Representa la hostilidad del medio a la cual debe enfrentarse el sujeto.»

#	RASGO OBSERVADO	CORRESPONDENCIA EN EL MATERIAL DE CONSULTA
12	Una sola línea de suelo horizontal bajo los pies.	Sin correspondencia aplicable. El material describe únicamente la «doble línea de apoyo debajo de los pies», que no aparece.
13	(Todo el dibujo) Líneas continuas, sin repasos, tachaduras ni sombreados.	Sin correspondencia aplicable. No aparecen las líneas entrecortadas o repasadas que el material asocia con ansiedad o inseguridad.
14	Palabra «Ejemplo» escrita a la derecha, debajo del suelo.	Sin correspondencia aplicable. Se considera identificación del material.

ENTREVISTA

Temas para profundizar en entrevista

- **Rasgos 1 y 11.** Cuéntenos una situación difícil con un cliente: ¿cómo se preparó y qué hizo para no exponerse a riesgos innecesarios?
- **Rasgos 2 y 3.** Cuando un cliente no está de acuerdo con usted, ¿cómo lo manifiesta y hasta dónde cede?
- **Rasgo 10.** ¿Qué situaciones de su trabajo actual percibe como presión y cómo las maneja?

Los rasgos del dibujo son indicios que deben confirmarse o descartarse con la entrevista y la muestra de trabajo. Las preguntas se formulan sin mencionar el dibujo y sin sugerir respuestas.

EJEMPLO · DATOS FICTICIOS

4 Integración para la función comercial

Seis ejes de lectura dirigida a Ejecutivo de ventas.

EJE 1

Contacto y comunicación

Facilidad para abordar a desconocidos y presentar el servicio con energía. Conviene reforzar la escucha activa y las preguntas de diagnóstico antes de proponer.

EJE 2

Comprensión y aprendizaje

Comprende con rapidez precios, condiciones y argumentos. Aprende bien con práctica y retroalimentación inmediata.

EJE 3

Autonomía y coordinación

Rinde mejor con acompañamiento y contacto con el equipo. Conviene acordar reuniones breves y frecuentes durante las primeras semanas.

EJE 4

Seguimiento y cumplimiento

Tiende a organizar su agenda y dar seguimiento a sus pendientes. Respeta lineamientos con flexibilidad razonable.

EJE 5

Recursos y desarrollo

Recursos: iniciativa, firmeza, calma ante la presión y organización. Desarrollo: escucha, apertura a la retroalimentación y autonomía de campo.

EJE 6

Respuesta a la presión

Tiende a mantenerse tranquilo ante metas y rechazos. Conviene verificar que la firmeza no se traduzca en presión excesiva sobre el cliente.

5 Liderazgo y acompañamiento

ASPECTO	RECOMENDACIÓN
Instrucciones	Claras y breves, con metas semanales medibles.
Coordinación	Reunión corta dos veces por semana durante el primer mes; después, semanal.
Retroalimentación	Directa y basada en hechos; pedir su propia evaluación antes de dar la del líder.
Reconocimiento	Reconocer tanto los cierres como la calidad del diagnóstico y la satisfacción del cliente.
Seguimiento	Revisión semanal del tablero de prospectos y acompañamiento en las primeras visitas.

6 Recomendaciones

INTEGRACIÓN

Para la integración

- Inducción con guion comercial y práctica de preguntas de diagnóstico.
- Tablero de prospectos con fechas de seguimiento desde el primer día.
- Metas intermedias semanales y reuniones breves de revisión.
- Acompañamiento en las primeras visitas a clientes.

EVIDENCIA

Muestra de trabajo sugerida

- Simulación de una visita de diagnóstico de 10 minutos.
- Simulación de cierre con objeción de precio.
- Registro de cinco prospectos ficticios con su siguiente acción.

ENTREVISTA

Preguntas sugeridas para entrevista

- Cuéntenos de un cliente que al principio no quería comprar. ¿Qué le preguntó antes de proponer?
- Describa la última retroalimentación difícil que recibió. ¿Qué cambió después?
- ¿Cómo organiza su semana cuando trabaja fuera de la oficina?
- Temas del recuadro «Temas para profundizar en entrevista» del apartado 3, sin sugerir respuestas.

7 Conclusión

CONCLUSIÓN RESPONSABLE

Perfil. Persona sociable, con iniciativa y firmeza, tranquila ante la presión y organizada, que rinde mejor con acompañamiento cercano.

Para la función. Los rasgos favorecen la prospección, la presentación y la negociación. La escucha activa, la apertura a la retroalimentación y la autonomía de campo deben verificarse en entrevista y muestra de trabajo antes de decidir.

Alcance. Informe de orientación organizacional. No constituye diagnóstico clínico ni decisión de contratación; la valoración final corresponde a la empresa con toda la evidencia disponible.

Javier Ibarra
Director General
IGO Consultores

EJEMPLO CON DATOS FICTICIOS