



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

TriMetrix® DNA

Reporte de Talento

Andrew Sample
Marketing Director
TTI Success Insights
18/3/2014

TTI Success Insights
17785 N. Pacesetter Way
Scottsdale, AZ 85255
global@ttisuccessinsights.com



INTRODUCCIÓN

Las investigaciones realizadas por especialistas han comprobado que los talentos vinculados con una posición se encuentran directamente relacionados con la satisfacción y el desempeño personal. Las personas tienen éxito en sus trabajos cuando estas están relacionadas con las habilidades inherentes, el estilo de comportamiento y los valores de la posición. El reporte de puesto TriMetrix® DNA puede adaptarse a un puesto de trabajo específico de acuerdo a los requerimientos concretos. Una vez teniendo esto claro se puede hacer una comparación con una persona para así lograr una perfecta adaptación puesto-persona.

A continuación se muestra una lista personalizada sobre sus talentos divididos en tres secciones principales:

JERARQUÍA DE COMPETENCIAS (23 ÁREAS)

Esta sección presenta 23 competencias clave y las ordena de mayor a menor, definiendo sus mayores fortalezas. Las habilidades subrayadas en la parte de arriba son capacidades que tiene bien desarrolladas y muestran la manera natural en la que puede tener un mayor éxito.

JERARQUÍA DE MOTIVADORES (6 ÁREAS)

Esta sección identifica lo que le motiva. Para tener éxito en la posición, es importante que sus valores encuentren la manera de satisfacerse. Cuando esto ocurre, usted tendrá la recompensa necesaria en su trabajo.

JERARQUÍA DE COMPORTAMIENTO (12 ÁREAS)

Esta sección ordena los aspectos que mejor describen su comportamiento. Cuando su trabajo requiere de los aspectos que mejor lo describen, sus potencial para tener éxito se incrementa, así logrará mejorar sus niveles de satisfacción profesional.

RESUMEN DE LAS COMPETENCIAS MÁS ALTAS

Esta sección muestra sus siete competencias más elevadas. Aplique sus competencias más fuertes en su trabajo y desarrolle las competencias que requiere su trabajo actual.

RETROALIMENTACIÓN DE MOTIVADORES

Esta sección muestra las tres áreas que usted valora más. Cuando su trabajo le permita hacer lo que usted valora más, se sentirá personalmente satisfecho.

RETROALIMENTACIÓN DE COMPORTAMIENTO

Esta sección le ofrece una visión completa sobre los aspectos de comportamiento que mejor lo describen, así podrá identificar mejor sus fortalezas.



1	Pensamiento a Futuro
2	Orientación a las Metas
3	Aprendizaje Continuo
4	Gestión de Recursos
5	Empatía
6	Toma de Decisiones
7	Servicio al Cliente
8	Habilidades Interpersonales
9	Manejo del Conflicto
10	Desarrollo de Personal
11	Trabajo en Equipo
12	Comunicación Escrita
13	Liderazgo
14	Efectividad Personal
15	Planeación/Organización
16	Presentación de Información
17	Auto-Gestión de tiempo y prioridades
18	Negociación
19	Flexibilidad
20	Resolución Analítica de Problemas
21	Creatividad e Innovación
22	Diplomacia
23	Persuasión

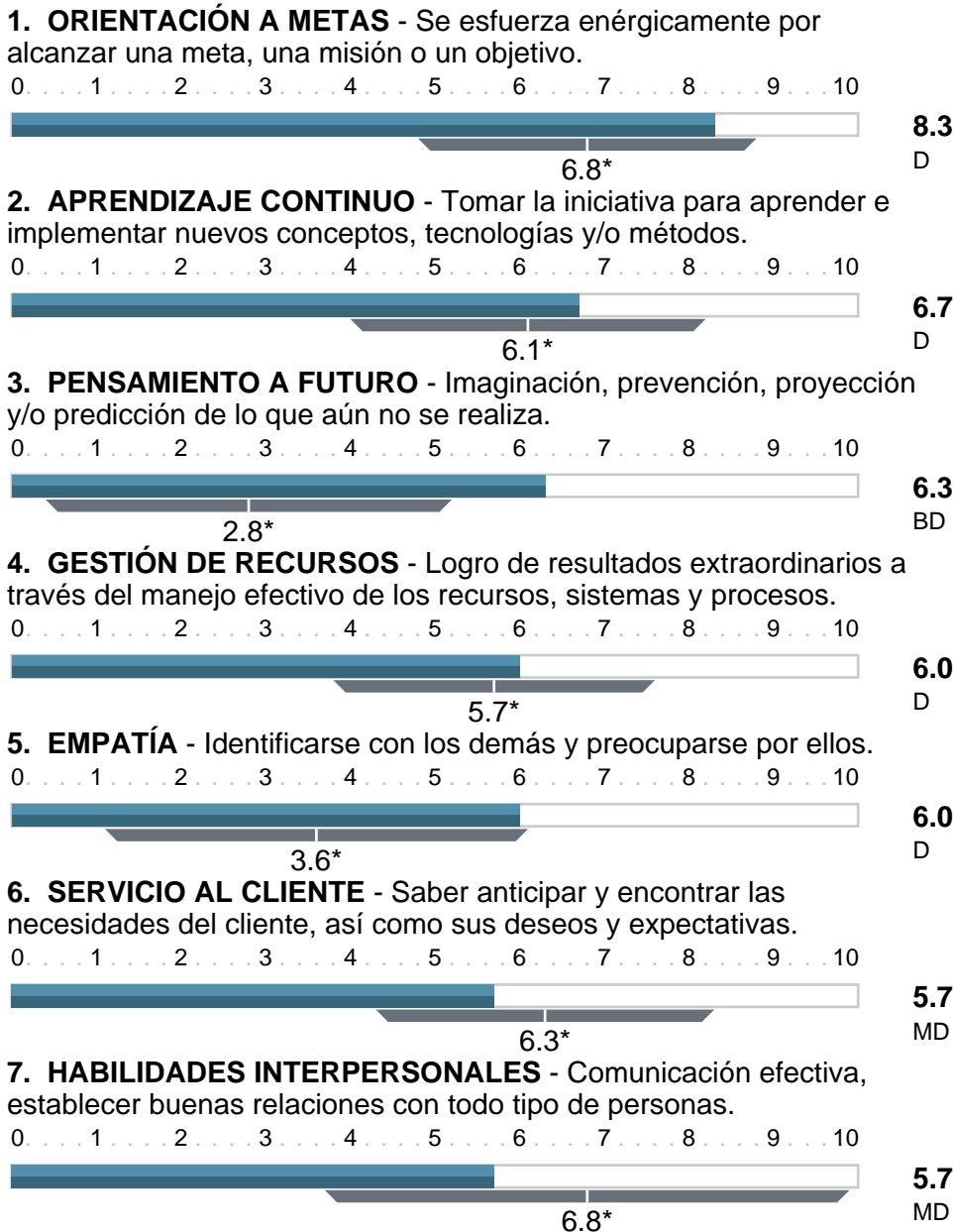
Importante: No se preocupe si no ha desarrollado las 23 competencias. Los estudios han probado que las personas rara vez desarrollan todas. Lo que realmente importa es el desarrollo de las competencias más relevantes para su vida profesional y personal en este momento.

- Bien Desarrollado
- Desarrollado
- Moderadamente Desarrollado
- Necesita Desarrollo



JERARQUÍA DE COMPETENCIAS

Su jerarquía de competencias es clave para su éxito personal. Conocer qué es lo que más necesita para lograr sus metas es algo esencial. Las gráficas que se muestran a continuación ordenan sus competencias de mayor a menor.



Leyenda de Desarrollo

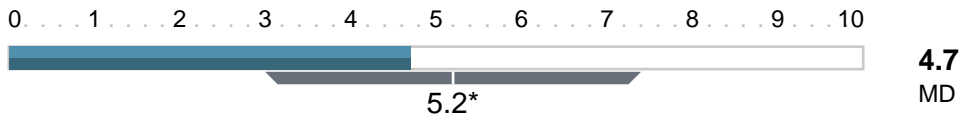
- BD = Bien Desarrollado
- D = Desarrollado
- MD = Moderadamente Desarrollado
- ND = Necesita Desarrollo

* 68% de la población cae dentro del área marcada con rojo.



JERARQUÍA DE COMPETENCIAS

8. MANEJO DEL CONFLICTO - Resolver un problema de forma constructiva.



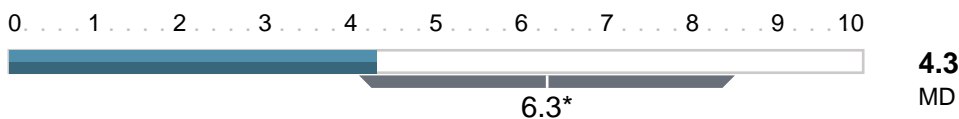
9. DESARROLLO DE PERSONAL - Apoyar e incentivar el crecimiento profesional de los demás.



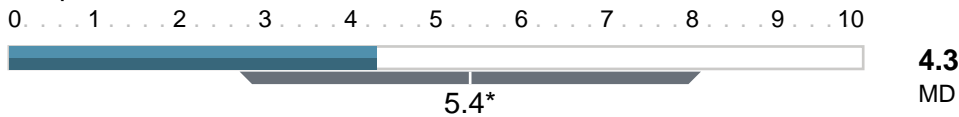
10. TOMA DE DECISIONES - Hacer uso de procesos efectivos para tomar decisiones.



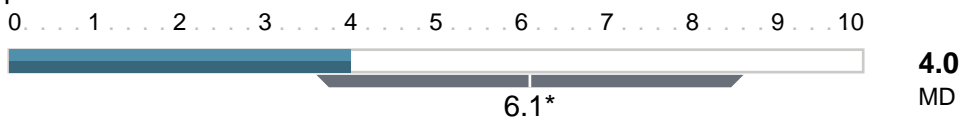
11. TRABAJO EN EQUIPO - Trabajar efectiva y productivamente con los demás.



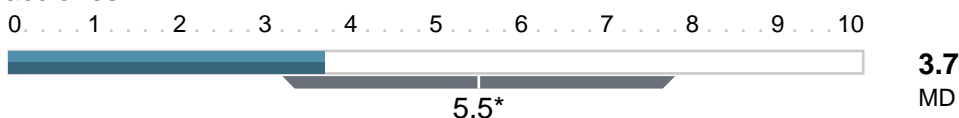
12. COMUNICACIÓN ESCRITA - Escribir de manera clara, concisa y comprensible.



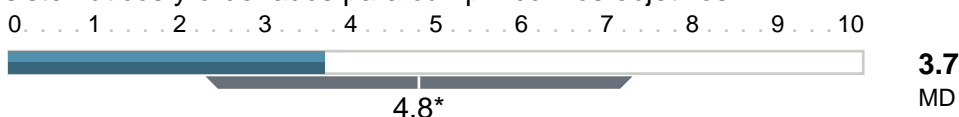
13. LIDERAZGO - Conseguir resultados extraordinarios a través de las personas.



14. EFECTIVIDAD PERSONAL - Demostrar iniciativa, auto confianza, resiliencia y voluntad para asumir la responsabilidad por las propias acciones.



15. PLANEACIÓN/ORGANIZACIÓN - Utilizar procedimientos lógicos, sistemáticos y ordenados para cumplir con los objetivos.



* 68% de la población cae dentro del área marcada con rojo.



JERARQUÍA DE COMPETENCIAS

16. PRESENTAR INFORMACIÓN - Comunicarse efectivamente con un grupo de personas.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



6.1*

3.7
MD

17. AUTO-GESTIÓN DE TIEMPO Y PRIORIDADES - Demostrar auto-control y habilidad para manejar el tiempo y las prioridades.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.4*

3.3
MD

18. NEGOCIACIÓN - Facilitar acuerdos entre dos o más personas.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



3.8*

3.0
MD

19. FLEXIBILIDAD - Agilidad para adaptarse al cambio.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.5*

3.0
MD

20. RESOLUCIÓN ANALÍTICA DE PROBLEMAS - Anticipar, analizar, diagnosticar, y resolver problemas.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.7*

2.7
ND

21. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN - Adaptar lo tradicional o buscar nuevos enfoques, conceptos, métodos, modelos, diseño, procesos, tecnologías y/o sistemas.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.8*

1.7
ND

22. DIPLOMACIA - Manejar de manera efectiva asuntos delicados o sensibles teniendo tacto, diplomacia y una comprensión de la cultura, clima o políticas de la organización.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.9*

1.0
ND

23. PERSUASIÓN - Convencer a los demás de cambiar su manera de pensar, creer o comportarse.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.5*

0.3
ND

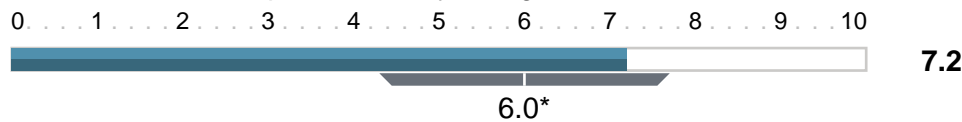
* 68% de la población cae dentro del área marcada con rojo.



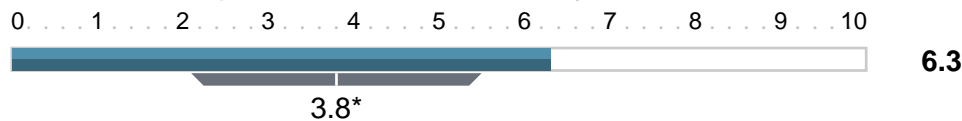
JERARQUÍA DE MOTIVADORES

Su motivación para alcanzar el éxito en cualquier aspecto se determina por sus valores. Usted se sentirá con mucha energía en el trabajo si su empleo le permite satisfacer sus motivadores personales. A continuación se muestra una lista de sus motivadores de mayor a menor.

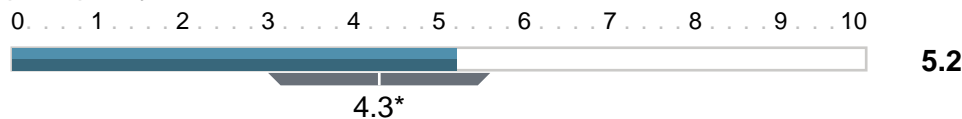
1. UTILITARIO/ECONÓMICO - Recompensa a aquellos que valoran los objetivos, resultados y logros alcanzados en relación con la inversión de su tiempo, recursos y energía.



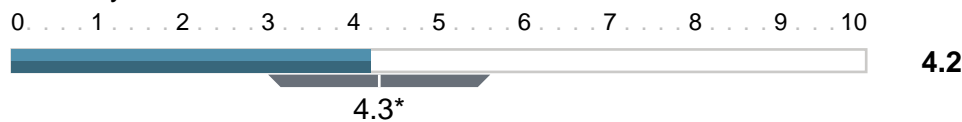
2. ESTÉTICO - Recompensa a aquellos que valoran el balance en sus vidas, la auto expresión creativa, la belleza y la naturaleza.



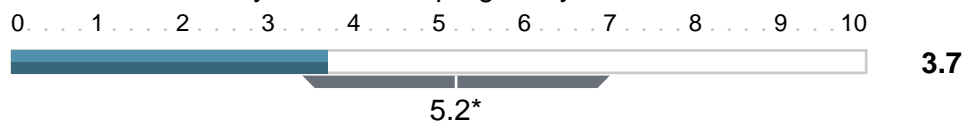
3. TRADICIONAL/REGULADOR - Recompensa a aquellos que valoran las herencias tradicionales y la estructura social, así como los principios y las normas.



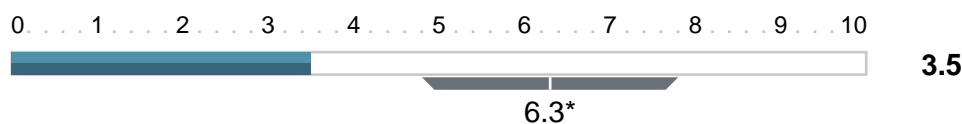
4. INDIVIDUALISTA/POLÍTICO - Recompensa a aquellos que valoran el reconocimiento personal, la libertad, y el control sobre su propio destino y sobre el de los demás.



5. SOCIAL - Recompensa a aquellos que valoran las oportunidades de servir a los demás y contribuir al progreso y bienestar de la sociedad.

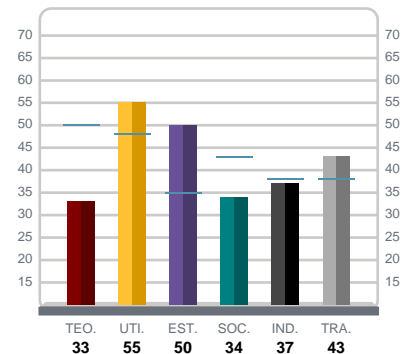


6. TEÓRICO - Recompensa a aquellos que valoran el conocimiento por el simple hecho del conocer, continúa con la educación y el crecimiento intelectual.



MI: 33-55-50-34-37-43 (TEO.-UTI.-EST.-SOC.-IND.-TRA.)

* El 68% de la población cae dentro de este rango.

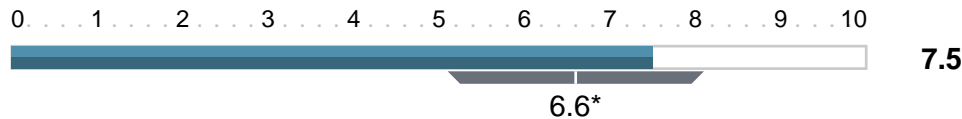




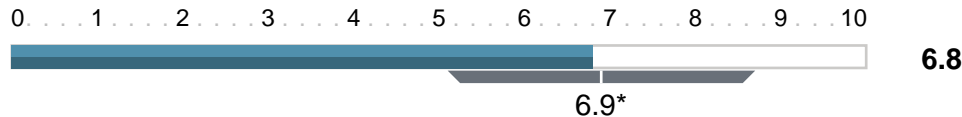
JERARQUÍA CONDUCTUAL

Su comportamiento observable y las emociones relacionadas a éste, contribuyen a que alcance el éxito en su empleo. Cuando son compatibles con el puesto de trabajo, juegan un papel muy importante en la mejora de su desempeño. La siguiente lista clasifica sus rasgos conductuales del más fuerte al más débil.

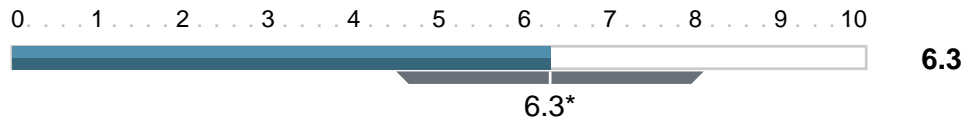
1. RELACIÓN CON EL CLIENTE - Un deseo para demostrar un interés sincero en ellos.



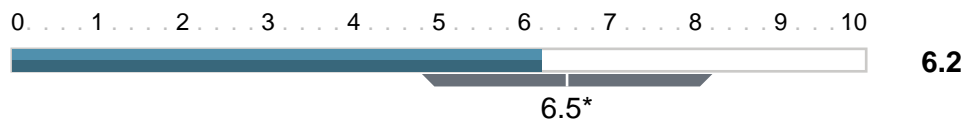
2. SEGUIMIENTO DE POLÍTICAS - Hacer las cosas de acuerdo a las políticas de la empresa, si éstas no están bien definidas, hacer las cosas de acuerdo a como se hacían antes.



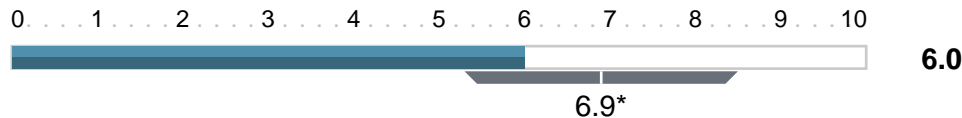
3. SEGUIMIENTO - La necesidad de involucrarse en los proyectos.



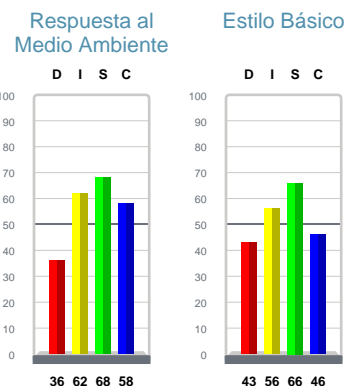
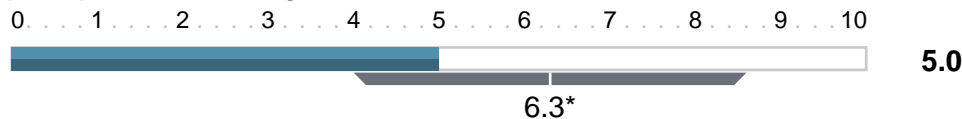
4. CONSISTENCIA - La habilidad de realizar un trabajo siempre de la misma manera.



5. ORIENTACIÓN A LAS PERSONAS - Emplear la mayor parte del tiempo con un grupo heterogéneo de personas para lograr resultados en los que la meta sea ganar-ganar.



6. INTERACCIÓN FRECUENTE CON LOS DEMÁS - Encontrarse en un ambiente en el que tenga muchas interrupciones no es un problema, pues procura ser amigable con todos.

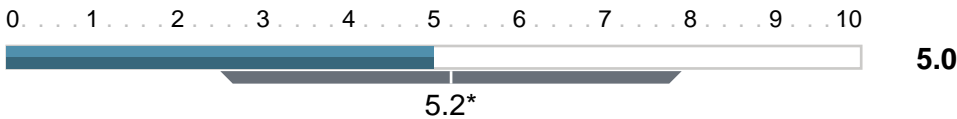


* El 68% de la población cae dentro de este rango.

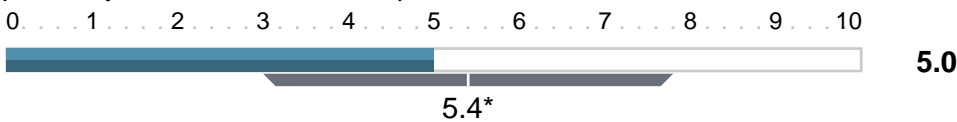


JERARQUÍA CONDUCTUAL

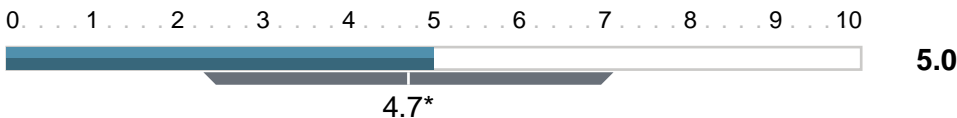
7. LUGAR DE TRABAJO ORGANIZADO - Sistemas y procedimientos a seguir para llegar al éxito.



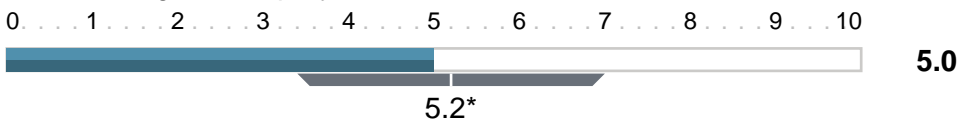
8. ANÁLISIS DE DATOS - La información se mantiene de manera precisa y se evalúa cada vez que sea necesario.



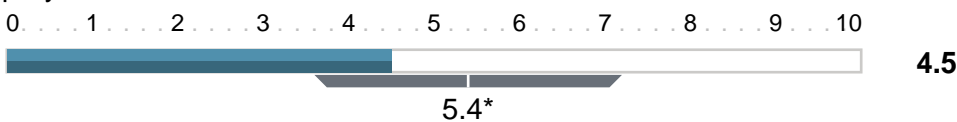
9. COMPETITIVIDAD - Tenacidad, decisión, asertividad y una actitud de "querer ganar" en todas las situaciones.



10. CAMBIO FRECUENTE - Cambiar de tarea constantemente y estar disponible cuando se le solicite dejar lo que está haciendo para hacerse cargo de un proyecto nuevo.



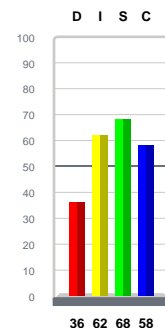
11. VERSATILIDAD - Aportar con múltiples talentos y con mucha voluntad para adaptarse a los requerimientos y retos que requiera cada proyecto o tarea.



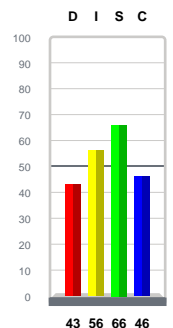
12. SENTIDO DE URGENCIA - Decisión, respuesta rápida y acción inmediata.



Respuesta al Medio Ambiente



Estilo Básico



SIA: 36-62-68-58 (33) SIN: 43-56-66-46 (17)
* El 68% de la población cae dentro de este rango.



SUMARIO DE COMPETENCIAS

Su jerarquía de competencias es clave para su éxito personal. Conocer qué es lo que más necesita para lograr sus metas es algo esencial. A continuación se muestran las siete competencias mejor evaluadas.

1. **ORIENTACIÓN A METAS:** Se esfuerza enérgicamente por alcanzar una meta, una misión o un objetivo.
 - Actúa de manera independiente para conseguir objetivos sin supervisión.
 - Realiza los esfuerzos necesarios para alcanzar sus metas y emplea el tiempo necesario para hacerlo.
 - Reconoce y aprovecha las oportunidades para progresar y alcanzar las metas.
 - Trabaja activamente para lograr metas desafiantes.
 - Desarrolla e implementa estrategias para cumplir con los objetivos.
 - Mide la efectividad y el desempeño para asegurar que los resultados se consigan.
 - Actúa con sentido de urgencia.
 - Demuestra persistencia para superar los obstáculos y cumplir con los objetivos.
 - Calcula los riesgos para conseguir los resultados.

2. **APRENDIZAJE CONTINUO:** Tomar la iniciativa para aprender e implementar nuevos conceptos, tecnologías y/o métodos.
 - Demuestra curiosidad y entusiasmo por el aprendizaje.
 - Toma la iniciativa para adquirir y dominar competencias y los requerimientos de un puesto.
 - Se mantiene actualizado con nueva información por medio de la lectura y aprendizaje de nuevos métodos.
 - Se interesa activamente en nuevas tecnologías, proceso y métodos.
 - Recibe y busca tareas que requieran de aprender cosas nuevas o desarrollar nuevas competencias.
 - Se esfuerza considerablemente por seguir aprendiendo.
 - Disfruta naturalmente del aprendizaje.
 - Identifica cómo puede aplicar el conocimiento.
 - Es considerado como una fuente de conocimiento para los demás.



SUMARIO DE COMPETENCIAS

3. PENSAMIENTO A FUTURO: Imaginación, prevención, proyección y/o predicción de lo que aún no se realiza.
 - Demuestra habilidad para unir todas las piezas de una situación.
 - Observa y analiza las fuerzas que impulsan la realidad actual y se da cuenta de los posibles efectos.
 - Utiliza su sentido de previsión y percepción intuitiva. Deduce fácilmente.
 - Reconoce y apoya las ideas progresistas.
 - Anticipa tendencias o eventos.
 - Prevé posibilidades y opciones que los demás no advierten.
 - Imagina y predice cambios en la realidad actual con base en un razonamiento deductivo o conceptual.

4. GESTIÓN DE RECURSOS: Logro de resultados extraordinarios a través del manejo efectivo de los recursos, sistemas y procesos.
 - Asume riesgos con tal de alcanzar los objetivos y resultados.
 - Demuestra optimismo y expectativas positivas sobre los demás.
 - Establece altos estándares de desempeño.
 - Mantiene a los demás concentrados en las prioridades y en los objetivos.
 - Identifica los posibles obstáculos de los objetivos y los elimina.
 - Delega responsabilidades de manera apropiada y con autoridad.
 - Se asegura de los que recursos adecuados estén disponibles para lograr los objetivos.
 - Toma decisiones que beneficien el resultado o el retorno sobre la inversión.

5. EMPATÍA: Identificarse con los demás y preocuparse por ellos.
 - Demuestra una sincera preocupación por los demás.
 - Respeta y valora a los demás.
 - Se da cuenta de las emociones de los demás.
 - Se esfuerza mucho por comprender las necesidades reales de los demás, así como sus sentimientos y preocupaciones.
 - Busca satisfacer las necesidades, intereses y deseos de los demás.
 - Demuestra sensibilidad y comprensión por otras culturas.
 - Asume riesgos por el bien de los demás.



SUMARIO DE COMPETENCIAS

6. SERVICIO AL CLIENTE: Saber anticipar y encontrar las necesidades del cliente, así como sus deseos y expectativas.

- Se esfuerza por anticipar, identificar y comprender las necesidades del cliente, así como sus necesidades y preocupaciones.
- Responde a los clientes con sentido de urgencia.
- Le da seguimiento a los requerimientos del cliente.
- Es paciente y cortés con los clientes.
- Resuelve problemas y quejas para garantizar la satisfacción del cliente.
- Hace esfuerzos extraordinarios para satisfacer a los clientes.
- Desarrolla relaciones con los clientes.
- Se asocia con los clientes para ayudarlos a cumplir con sus metas.
- Actúa como defensor de las necesidades del cliente.
- Asume riesgos profesionales por el bien de las necesidades de los clientes.

7. HABILIDADES INTERPERSONALES: Comunicación efectiva, establecer buenas relaciones con todo tipo de personas.

- Se esfuerza por tener auto-conciencia.
- Demuestra un interés sincero por los demás.
- Trata a todas las personas con respeto, cortesía y consideración.
- Respeta las diferencias en las actitudes y perspectivas de los demás.
- Escucha, observa y se esfuerza por obtener la comprensión de los demás.
- Se comunica de manera efectiva.
- Es sensible con problemas de diversidad.
- Desarrolla y mantiene relaciones con diferentes tipos de personas sin importar las diferencias culturales.



RETROALIMENTACIÓN SOBRE LOS MOTIVADORES

Su motivación a alcanzar el éxito en cualquier cosa que haga está determinada por sus valores subyacentes. Se sentirá con éxito y lleno de energía en su trabajo cuando éste apoye sus valores personales. A continuación le presentamos sus 3 valores personales con mayor puntuación:

1. UTILITARIO/ECONÓMICO

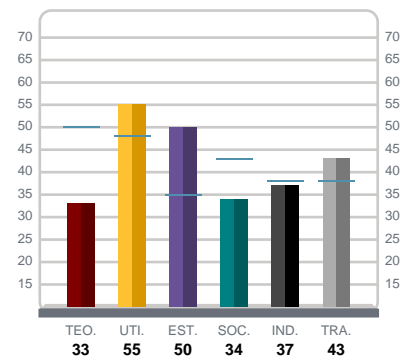
- Valora los logros prácticos, los resultados y la recompensación de su inversión de tiempo, recursos y energía.
- Tener un puntaje elevado en este factor demuestra un interés característico por el dinero y por lo que es útil. Esto significa que el individuo quiere tener la seguridad que otorga el dinero no sólo para sí mismo, sino para su familia actual y futura. Este valor incluye los asuntos prácticos del mundo de los negocios – la producción, el marketing y consumo de bienes, el uso de crédito, y la acumulación de riqueza tangible. Esta persona es práctica y coincide con el estereotipo del hombre o la mujer de negocios. Una persona con un puntaje alto probablemente tendrá mucha necesidad de superar a los demás en ganancias monetarias.

2. ESTÉTICO

- Valora el balance en su vida, la auto expresión creativa, la belleza, la naturaleza y la protección de nuestros recursos naturales.
- Un alto puntaje en Estético indica un interés relativo en "la forma y la armonía". Cada experiencia es juzgada desde el punto de vista de la gracia, la simetría y la adecuación. La vida puede ser considerada como una serie de acontecimientos, y cada uno es disfrutado en sí mismo. Un alto puntaje en este rubro no significa necesariamente que el individuo tenga talento para lo artístico. Indica un interés primario en los aspectos artísticos de la vida.

3. TRADICIONAL/REGULADOR

- Valora las tradiciones inherentes a una estructura social, reglas, regulaciones y principios.
- El interés más alto para este valor puede ser llamado "unidad", "orden" o "tradicción". Los individuos con alto puntaje en este valor buscan un sistema para vivir. Este sistema puede estar fundado en cosas tales como tendencias conservadoras o cualquier autoridad que tenga reglas definidas, normas y principios para vivir.





RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL

Su comportamiento observable y las emociones relacionadas con éste contribuyen a que usted alcance el éxito en el empleo. Cuando son compatibles con el empleo, juegan un papel muy importante para mejorar su desempeño. A continuación le presentamos sus tres rasgos conductuales de mayor puntuación:

1. RELACIÓN CON EL CLIENTE

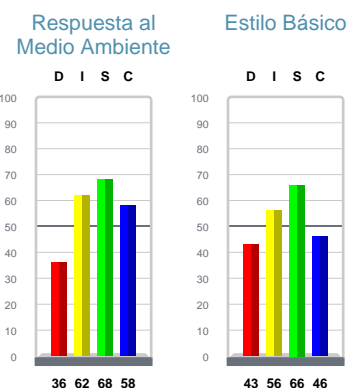
- Tiene un interés sincero en los clientes. Demuestra credibilidad, resolución de problemas efectiva y la habilidad para mantener una actitud positiva.

2. SEGUIMIENTO DE POLÍTICAS

- Es muy bueno para actuar de acuerdo a las políticas, en caso de éstas no existan, hará las cosas como cree que deberían ser realizadas. Usted es una persona crítica que busca mantener los estándares y la precisión.

3. SEGUIMIENTO

- Quiere involucrarse en muchas cosas. Prefiere un ambiente donde se desarrolle una lealtad y confianza verdaderas.





RETROALIMENTACIÓN DE COMPORTAMIENTO

Andrew no demuestra tener un elevado sentido de urgencia. Las relaciones que mantiene con los demás son cordiales, personales y duraderas. En ocasiones, Andrew considera que es difícil relajarse hasta que el trabajo está totalmente terminado. Le gusta pasar el tiempo libre con sus amigos y con su familia. Él busca complacer a los demás. Inclusive, puede llegar a tolerar situaciones incómodas con tal de hacer sentir bien a alguien más. En ocasiones a Andrew le gustaría poder reducir las actividades o trabajos que le piden hacer. Él generalmente es considerado como una persona práctica y objetiva. Él consigue lo que se propone a través del trabajo duro y constante. Le gusta trabajar en la misma tarea hasta que la termina. A Andrew le gusta que los demás lo consideren como una persona responsable, evitará cualquier tipo de comportamiento que dé una imagen contraria a la que quiere proyectar.

