



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Talent Insights®

Versión Talent Insights

Lorenzo Ejemplo

24/12/2024



INTRODUCTION - <i>Donde la Oportunidad se une con el Talento®</i>	3
JERARQUÍA CONDUCTUAL	4
FEEDBACK DE COMPORTAMIENTO	7
FEEDBACK DE COMPORTAMIENTO	8
CONSEJOS DE COMUNICACIÓN	9
VALOR QUE APORTA - A LA ORGANIZACIÓN	10
ENTORNO IDEAL	11
GRÁFICOS DE ANÁLISIS - <i>DEL COMPORTAMIENTO</i>	12
Gráfico Continuo Conductual	13
RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES	14
CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS PRINCIPALES	16
CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS SITUACIONALES	17
CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS INDIFERENTES	18
FEEDBACK SOBRE FUERZAS IMPULSORAS	19
Gráfico Continuo Fuerzas Impulsoras	20
RUEDA DE LAS FUERZAS IMPULSORAS	21

INTRODUCTION



Donde la Oportunidad se une con el Talento®

Los estudios realizados comprueban que los talentos relacionados con el puesto están directamente relacionados con la satisfacción en el trabajo y el desempeño personal. La gente se encuentra en la situación correcta para alcanzar el éxito cuando está comprometida con el puesto adecuado de acuerdo a su estilo conductual y a sus valores intrínsecos. Su informe de Talento Personal TTI Insights se puede comparar con los requisitos específicos del puesto, perfilados en el informe de Perfil de Puesto TTI Insights. Cuando se define claramente el talento que el puesto requiere y se combina con el que posee el individuo, ¡todos ganan!

A continuación encontrará un informe detallado de su talento en las cuatro secciones principales:

SEGMENTOS DE LAS FUERZAS IMPULSORAS (12 ÁREAS)

En esta sección se identifica aquello que lo impulsa. Para poder tener éxito y mantenerse alerta en el trabajo, es importante que sus fuerzas impulsoras estén alineadas con las recompensas de su puesto.

JERARQUÍA DE COMPORTAMIENTO (12 AREAS)

Esta sección clasifica los rasgos que describen de manera más exacta su comportamiento innato. Si su puesto de trabajo precisa el uso de sus principales rasgos de comportamiento el éxito potencial del trabajo que realiza aumenta, al igual que lo hacen su grado de satisfacción personal y profesional.

FEEDBACK DE LAS FUERZAS IMPULSORAS

Esta sección se enfoca en el segmento de sus Principales Fuerzas Impulsoras. Se sentirá con energía y tendrá éxito en su trabajo cuando su puesto apoye y satisfaga estas fuerzas impulsoras.

RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL

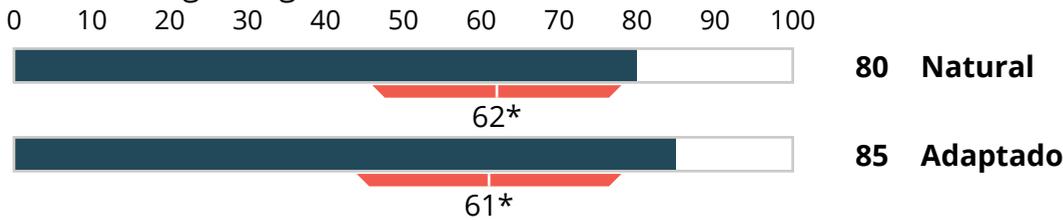
En esta sección se le proporciona información sobre sus primeros cuatro rasgos conductuales para identificar más a fondo sus fortalezas.

JERARQUÍA CONDUCTUAL

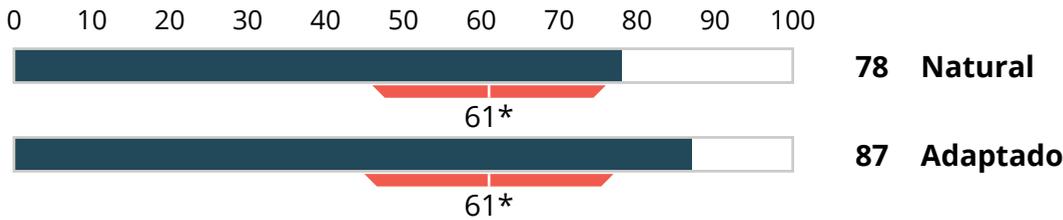


El gráfico de la jerarquía del comportamiento mostrará un ranking de su estilo de comportamiento natural con un total de ocho áreas que se suelen encontrar en los lugares de trabajo. Le ayudará a entender en cuál de esas áreas será más eficaz de forma natural.

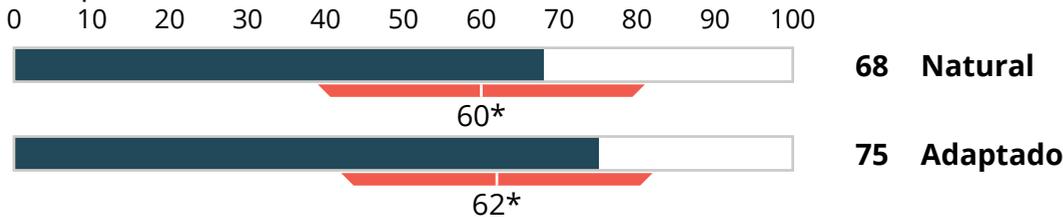
1. Centrado en las personas - Emplea gran cantidad de tiempo trabajando de forma exitosa con una amplia gama de gente de diferentes entornos, alcanzando beneficios "ganar-ganar".



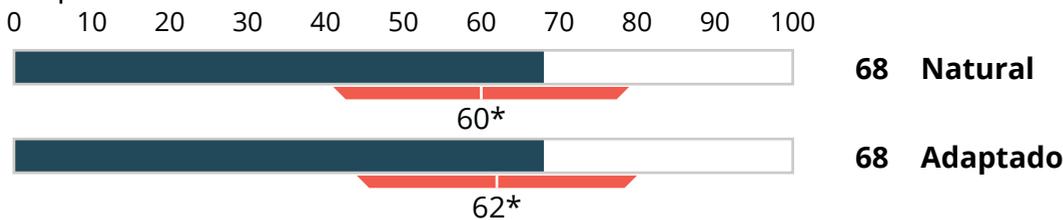
2. Relaciones con el cliente - Deseo de transmitir interés sincero en sus clientes.



3. Consistencia - Capacidad de realizar el trabajo siempre de la misma manera.



4. Política de seguimiento - Sigue estrictamente la política de empresa o, en el caso de no tener política, el modus operandi que siempre se ha usado en su empresa.



* El 68% de la población se encuentra en el área sombreada.

JERARQUÍA CONDUCTUAL

Continuación



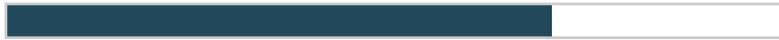
5. Interacción frecuente con otros - Se enfrenta a múltiples y continuas interrupciones y siempre mantiene el trato cordial con los demás.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Natural

58*

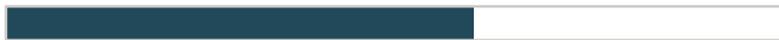


70 Adaptado

56*

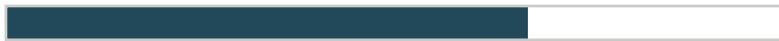
6. Recordatorio y seguimiento - Necesidad de ser meticulouso.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



60 Natural

61*



67 Adaptado

62*

7. Versatilidad - Reúne multitud de talentos y el deseo de adaptarlos y cambiarlos según lo requieran las tareas.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



57 Natural

55*



45 Adaptado

54*

8. Análisis de datos - La información se mantiene exacta y actualizada en el caso de que requiera de una segunda evaluación.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



45 Natural

55*



45 Adaptado

57*

* El 68% de la población se encuentra en el área sombreada.

JERARQUÍA CONDUCTUAL



Continuación

9. Cambio frecuente - Cambia de tarea con facilidad o le piden que deje tareas sin finalizar para realizar una nueva sin ninguna dificultad.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



45 Natural

53*



40 Adaptado

52*

10. Lugar de trabajo organizado - Sigue las técnicas y trámites correctos para alcanzar el éxito.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



40 Natural

54*



40 Adaptado

55*

11. Urgencia - Decisión, respuesta y acción rápida.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



22 Natural

46*



16 Adaptado

45*

12. Competitividad - Tenacidad, audacia, asertividad y "deseo de ganar" en todas la situaciones.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



20 Natural

50*



20 Adaptado

48*

SIA: 18-63-84-48 (18) SIN: 17-72-70-58 (48)

* El 68% de la población se encuentra en el área sombreada.

FEEDBACK DE COMPORTAMIENTO



Su comportamiento observable y las emociones que éste desencadena, contribuyen al éxito en su puesto de trabajo. Si éstas encajan con el puesto de trabajo juegan un papel importante a la hora de mejorar su rendimiento. A continuación se detalla la clasificación de sus 3 principales rasgos de comportamiento:

1. Centrado en las personas

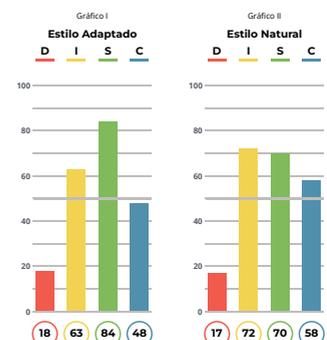
- Tiene una opinión constructiva y positiva sobre el trabajo con otras personas. Prefiere invertir un elevado porcentaje de su tiempo escuchando y comprendiendo a los demás y es capaz de trabajar exitosamente con una amplia variedad de personas con diversas formaciones para lograr resultados satisfactorios para todos.

2. Relaciones con el cliente

- Muestra un interés sincero en sus clientes. Demuestra credibilidad, efectividad en la resolución de problemas y habilidad para mantener una actitud positiva.

3. Consistencia

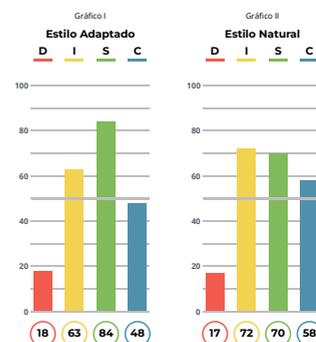
- Está creciendo dentro de un entorno en el que el éxito constante requiere un esfuerzo continuo. Demuestra capacidad de ser constante y mantener los niveles de calidad esperados.



FEEDBACK DE COMPORTAMIENTO



Lorenzo da lo mejor de sí en aquellas situaciones donde están involucradas cosas importantes como los valores, los sentimientos, las emociones y los juicios. Se siente orgulloso de su "intuición". Cree en el hecho de obtener resultados a través del equipo, por lo que prefiere trabajar en esa forma. Su objetivo es tener y hacer muchos amigos. En el trabajo es muy bueno a la hora de mantener unas adecuadas relaciones públicas. Puede ser visto como alguien con buena voluntad. Busca popularidad y reconocimiento social. Le gusta tratar con gente en un ambiente social favorable. Es una persona de equipo y desea ser aceptado como miembro de éste. Prefiere trabajar con un jefe cuyo estilo de liderazgo sea participativo. Desarrolla mejor su trabajo y da lo mejor de sí en un ambiente de trabajo participativo. Puede que Lorenzo tienda a estar de acuerdo con los demás para evitar confrontaciones.



CONSEJOS DE COMUNICACIÓN



Esta sección contiene sugerencias sobre métodos que mejorarán la comunicación de Lorenzo con los demás. Incluye una breve descripción de los tipos de personas más corrientes con las que puede estar en contacto. Al adaptarse al estilo de comunicación deseado por la otra persona, Lorenzo será más efectivo en su comunicación con ella. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de variar su propio estilo de comunicación. Esta flexibilidad y la habilidad para interpretar las necesidades de los demás, marca la diferencia de los grandes comunicadores.

C Conformidad

Cuando se comunique con una persona diplomática, ordenada, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y obediente:

- ✓ Prepare su tema por adelantado.
- ✓ Mantenga la conversación en el ámbito profesional.
- ✓ Sea cumplidor y realista.
- ⊗ Ser desconcertante, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta.
- ⊗ Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos.
- ⊗ Ser desorganizado o confuso.

D Dominancia

Cuando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada a objetivos:

- ✓ Sea claro, específico, breve y concreto.
- ✓ Mantenga su conversación en el ámbito profesional.
- ✓ Prepárese con material de apoyo que esté correctamente organizado.
- ⊗ Hablar de cosas poco relevantes.
- ⊗ Ser evasivo y poco claro.
- ⊗ Parecer desorganizado.

S Estabilidad

Cuando se comunique con una persona paciente, predecible, fiable, constante, relajada y modesta:

- ✓ Empiece con un comentario personal que rompa el hielo.
- ✓ Presente su idea suavemente, sin tono amenazador.
- ✓ Haga preguntas tipo "¿cómo?" para descubrir sus opiniones.
- ⊗ Ser impetuoso y precipitado, yendo en seguida al asunto.
- ⊗ Ser dominante o exigente.
- ⊗ Forzarle a responder rápidamente a los objetivos de usted.

I Influencia

Cuando se comunique con una persona carismática, entusiasta, amigable, expresiva y política:

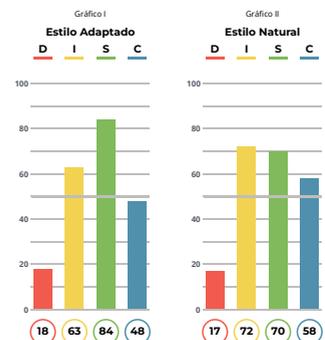
- ✓ Establezca un ambiente cálido y amistoso.
- ✓ No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito).
- ✓ Haga preguntas sobre sus "sensaciones" respecto a algo, para conocer sus opiniones o comentarios.
- ⊗ Evitar ser distante, frío o callado.
- ⊗ Controlar la conversación.
- ⊗ Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.

VALOR QUE APORTA A LA ORGANIZACIÓN



Esta sección del informe identifica las habilidades y comportamientos específicos que Lorenzo aporta a su trabajo. Al observar estas declaraciones se puede identificar cuál es su papel en la organización. Identificando las habilidades de Lorenzo, la organización puede desarrollar un sistema para capitalizar su valor en la empresa, haciéndole parte integral del equipo.

- ✓ 1. Se preocupa por la calidad.
- ✓ 2. Expresa sus sentimientos.
- ✓ 3. Es negociador de conflictos.
- ✓ 4. Alcanza sus objetivos a través del equipo.
- ✓ 5. Es optimista y entusiasta.
- ✓ 6. Es creativo en la resolución de problemas.
- ✓ 7. Es flexible.



ENTORNO IDEAL



Las personas se comprometen más y son más productivas cuando su ambiente laboral es compatible con las afirmaciones de esta sección. Este apartado identifica el ambiente de trabajo ideal sobre la base del estilo conductual y de las cuatro fuerzas impulsoras principales. Utiliza esta sección para definir las funciones específicas y responsabilidades de las que Lorenzo va a disfrutar.

1. Un gerente que se enfoca en las personas y se muestra entusiasta en el trabajo.
2. Se fomenta el optimismo por la orientación a los resultados del grupo
3. Se valora la experiencia.
4. Capacidad de mostrar logros altruistas para conseguir la participación de los demás
5. Un entorno de trabajo donde se recompensa la interacción con los demás con la intención de ayudarles.
6. Capacidad de alcanzar los objetivos gracias a la ayuda y a la interacción con los demás.
7. Un ambiente positivo y proactivo rodeado de gente optimista
8. Un foro donde celebrar su éxito personal.
9. Oportunidad de mostrar emoción y alegría a la vez que anima a que los demás participen.
10. Capacidad para combinar su enfoque optimista y tradicional de resolver problemas.
11. Un foro donde compartir su experiencia en relación al seguimiento de los trámites y métodos de empresa.
12. La capacidad de saber apreciar el mérito que supone realizar un proyecto efectivo y con buenos resultados.

GRÁFICOS DE ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO



Gráfico I

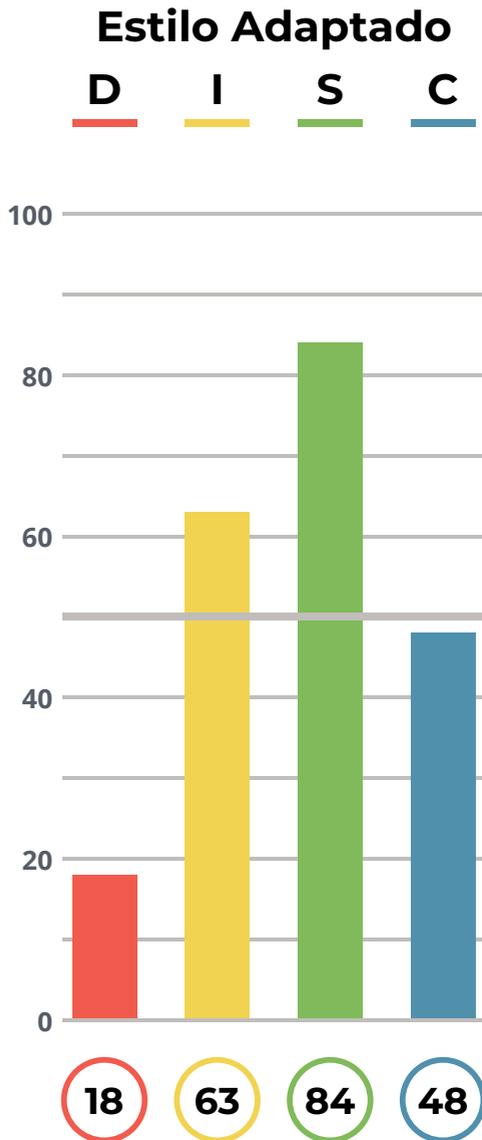
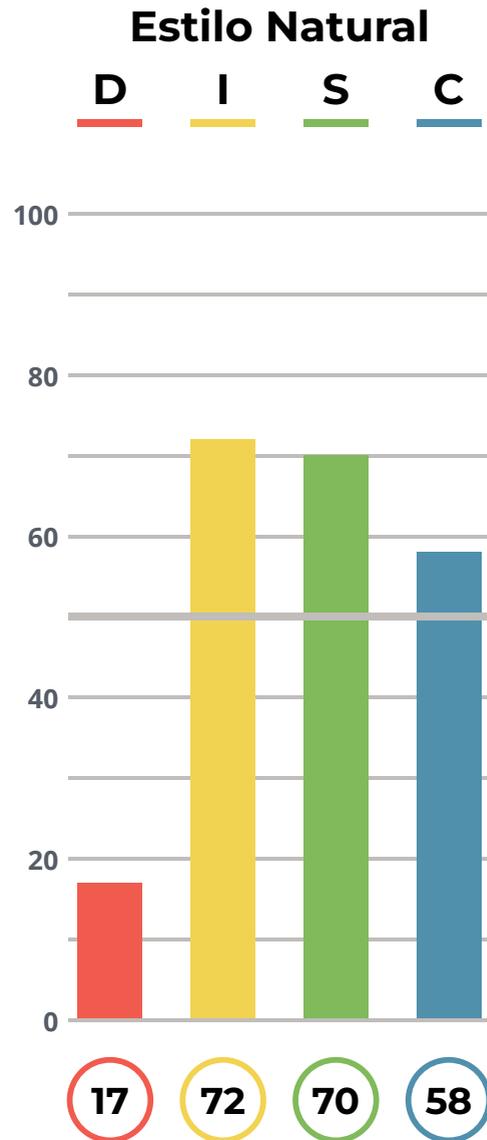


Gráfico II



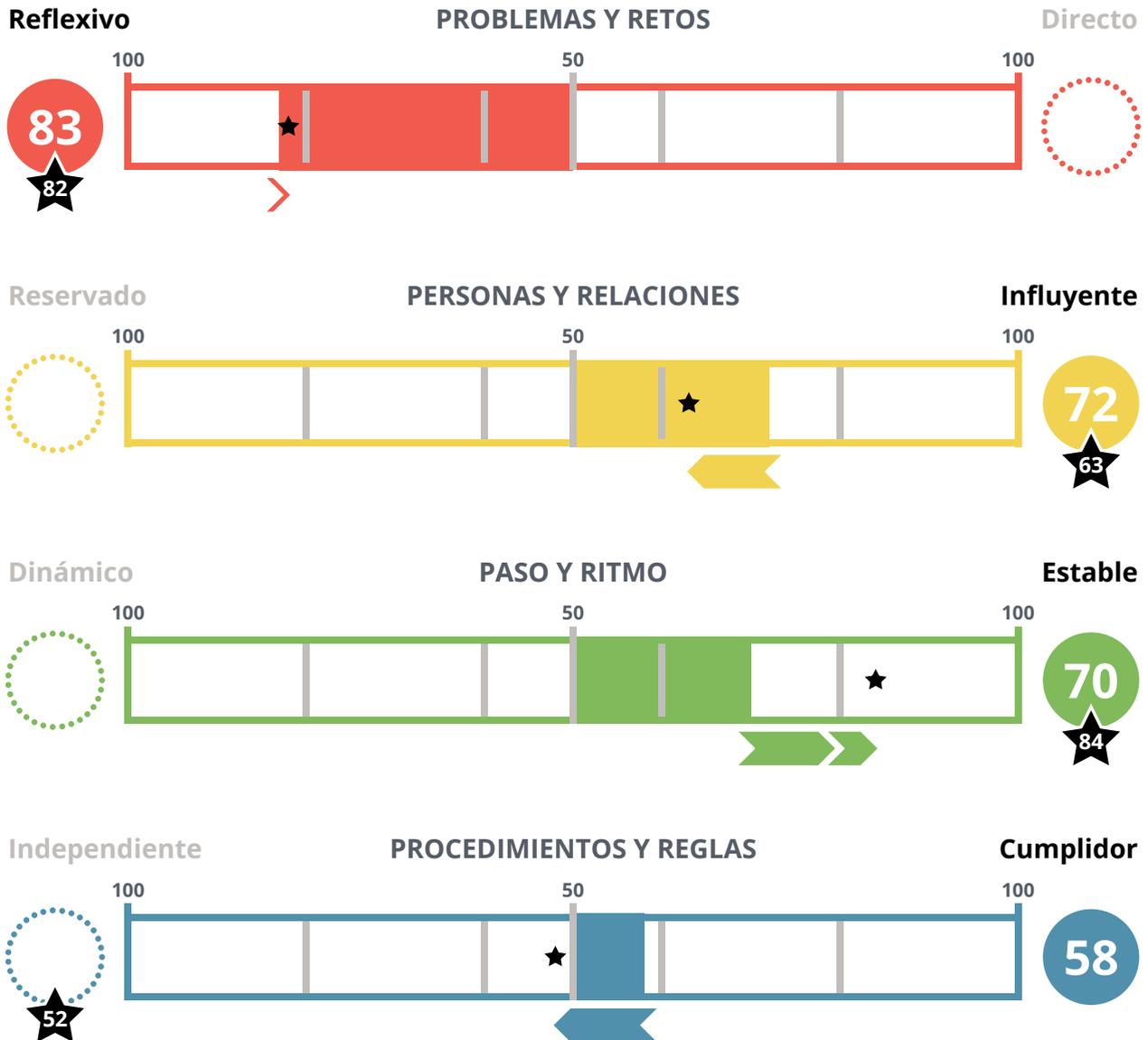
Norma española-españa 2021 R4
24/12/2024
T: 4:06 M

Lorenzo Ejemplo

Gráfico Continuo Conductual



Todo el mundo tiene un nivel variable de los cuatro factores de comportamiento principales que crean su propio estilo personal. Cada lado de esos factores vive en un continuo y la combinación influye en el nivel de participación de las personas en diferentes situaciones. El siguiente gráfico es una representación visual que muestra donde se sitúa Lorenzo dentro de cada continuo.



- ★ Posición adaptada
- ◀ Movimiento adaptado

Norma española-españa 2021 R4
24/12/2024
T: 4:06 M

Lorenzo Ejemplo

RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES



La Rueda de Perfiles Profesionales es una herramienta muy poderosa popularizada en Europa. Además del informe que ha recibido sobre su estilo de comportamiento, la Rueda añade una representación visual que le permite:

- Ver su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Ver su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Identificar el grado en el que está adaptando su comportamiento.

En la página siguiente su estilo Natural (círculo) y su estilo Adaptado (estrella) están ubicados en la Rueda. Si están ubicados en segmentos diferentes, entonces usted está adaptando su comportamiento. Cuanto más alejados estén estos puntos entre sí, mayor será la adaptación de comportamiento que usted está haciendo.

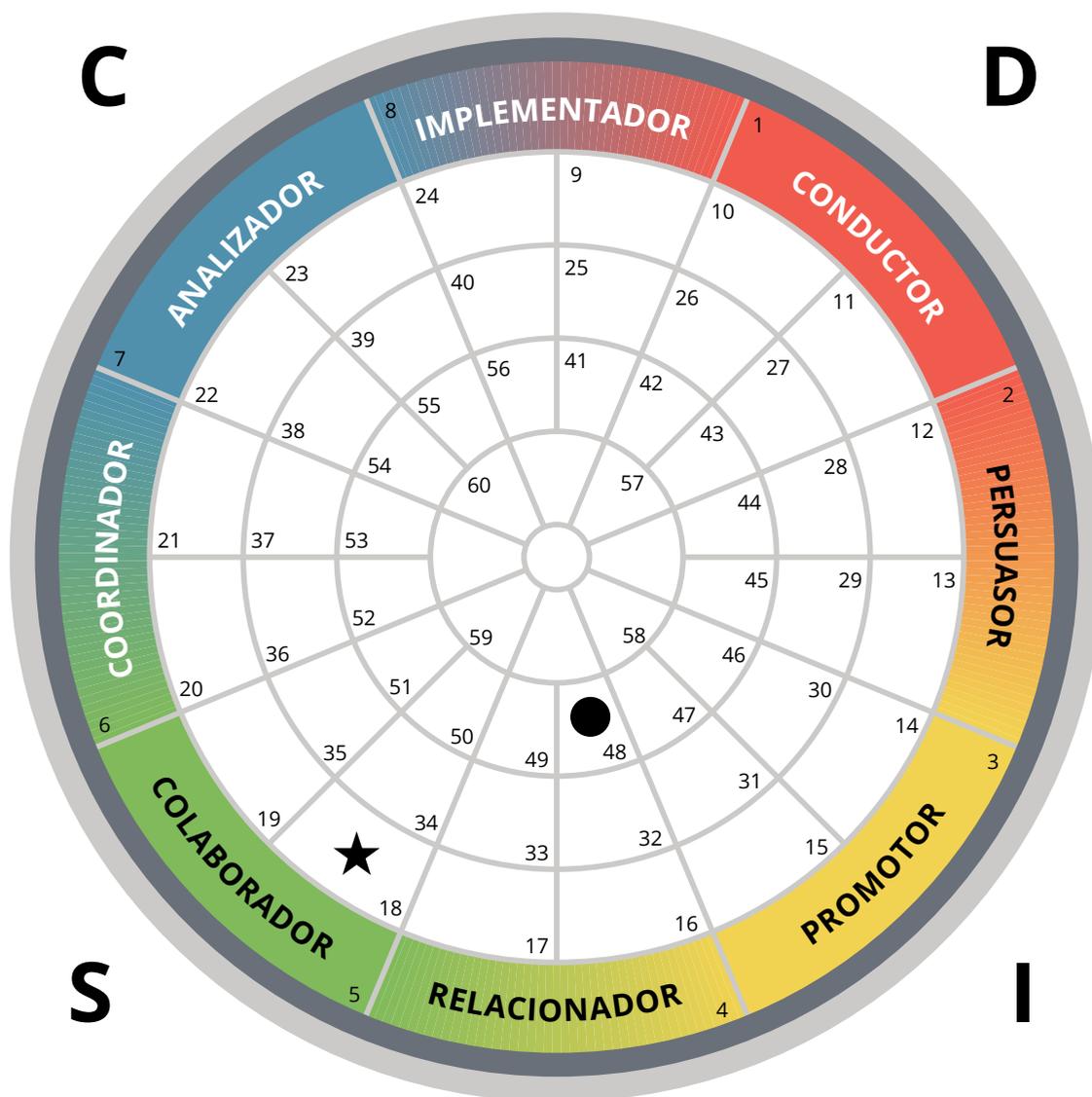
Si usted forma parte de un grupo o equipo que también realizó el análisis de comportamiento DISC, sería interesante reunirse, y usando la Rueda de cada persona elaborar una Rueda Maestra que contenga el estilo Natural y Adaptado de cada persona. Esto le permitirá ver rápidamente dónde puede haber conflicto. También podrá ser capaz de identificar si la comunicación y el entendimiento pueden incrementarse.

RUEDA DE PERFILES PROFESIONALES



Lorenzo Ejemplo

24/12/2024



Adaptado: ★ (18) COLABORADOR RELACIONADOR

Natural: ● (48) RELACIONADOR PROMOTOR

Norma española-españa 2021 R4

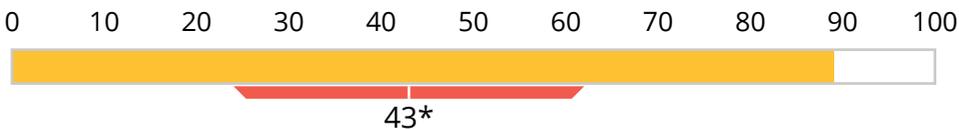
T: 4:06 M

CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS PRINCIPALES

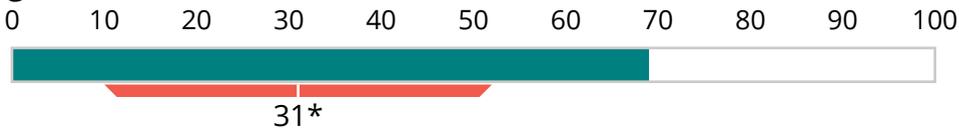


Sus principales Fuerzas Impulsoras constituyen el conjunto de fuerzas prioritarias que le hacen actuar. Si las analiza en conjunto y no individualmente verá que puede generar combinaciones que le distinguen con precisión. Cuanto más cercana sea la puntuación entre los impulsores de este grupo mejor puede aprovechar esta relación. Piense en el impulsor con el que más se identifique y luego evalúe cómo influyen los otros impulsores principales en la generación de la fuerza impulsora que le distingue.

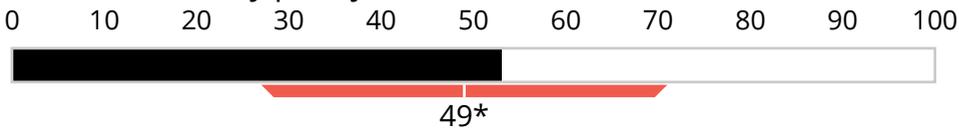
1. Desprendido - Se siente impulsado a concluir lo que tiene que hacer, en aras del bien mayor o bien común, sin esperar algo a cambio.



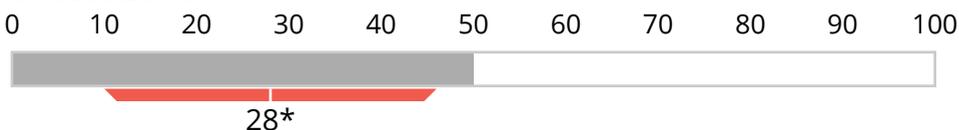
2. Altruista - Se siente impulsado por los beneficios que puede generar a los demás.



3. Imperativo - Se siente impulsado por el estatus, el reconocimiento y por ejercer el control de su libertad.



4. Estructurado - Se siente impulsado por enfoques tradicionales, métodos comprobados y sistemas de vida definidos o establecidos.

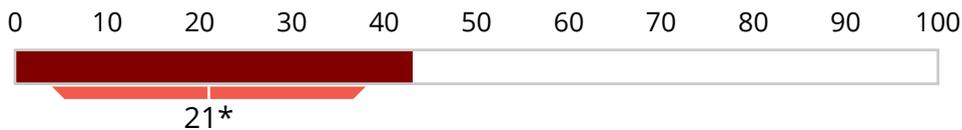


CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS SITUACIONALES



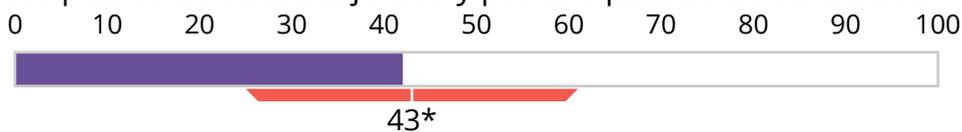
Sus fuerzas impulsoras intermedias constituyen un conjunto de impulsores que entran en juego situacionalmente. Aunque no son tan importantes como las principales pueden influenciarle en determinadas circunstancias.

5. Intuitivo - Se siente impulsado a recurrir a sus experiencias previas, su intuición y a buscar conocimientos específicos sólo cuando sea necesario.



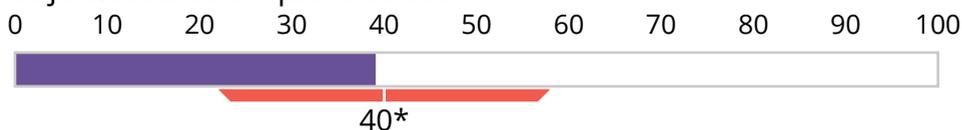
43

6. Armonioso - Se siente impulsado por vivir la experiencia, por los puntos de vista subjetivos y por el equilibrio de su entorno.



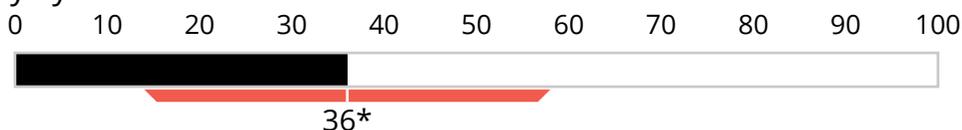
42

7. Objetivo - Se siente impulsado por la funcionalidad y la objetividad de lo que le rodea.



39

8. Colaborativo - Se siente impulsado por ejercer un rol de apoyo y ayuda sin demandar reconocimiento.



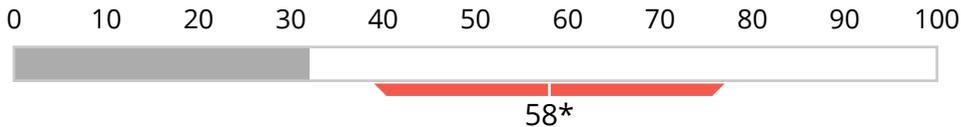
36

CONJUNTO DE FUERZAS IMPULSORAS INDIFERENTES



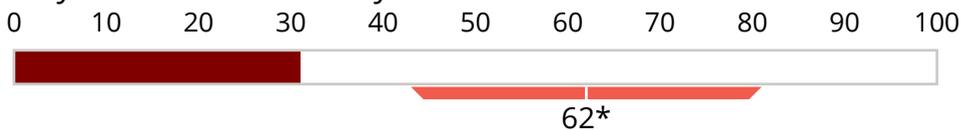
Podría sentirse indiferente hacia alguno o todos los impulsores de este grupo y podrían generar que sienta rechazo al interactuar con aquellas personas cuyas fuerzas impulsoras principales sean una o dos de éstas.

9. Receptivo - Se siente impulsado por las nuevas ideas, métodos y oportunidades que no se circunscriban a un sistema de vida definido o establecido.



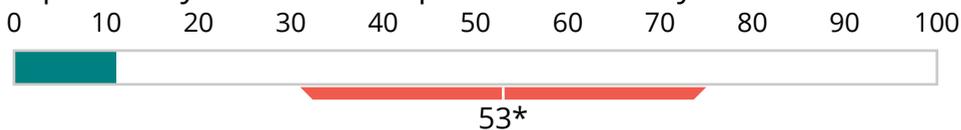
32

10. Intelectual - Se siente impulsado a aprender, a adquirir mayores conocimientos y a descubrir la verdad de las cosas.



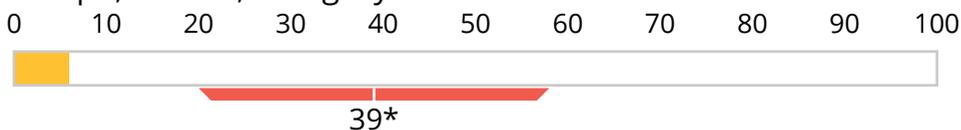
31

11. Intencional - Se siente impulsado a ayudar a otros en casos específicos y no solamente por el hecho de ayudar.



11

12. Práctico - Se siente impulsado por los resultados prácticos, maximiza tanto la eficiencia como el retorno de su inversión en tiempo, talento, energía y recursos.



6

FEEDBACK SOBRE FUERZAS IMPULSORAS



Su motivación para triunfar está parcialmente determinada por sus fuerzas impulsoras subyacentes. Se sentirá lleno de energía y exitoso cuando su trabajo satisfaga estas fuerzas impulsoras. Los 4 factores siguientes forman el conjunto de Fuerzas Impulsoras principales que le caracterizan.

1. Desprendido

- Se siente impulsado a concluir lo que tiene que hacer, en aras del bien mayor o bien común, sin esperar algo a cambio.

2. Altruista

- Se siente impulsado por el beneficio que puede generar a los demás.

3. Imperativo

- Se siente impulsado por el estatus, el reconocimiento y por ejercer el control de su libertad.

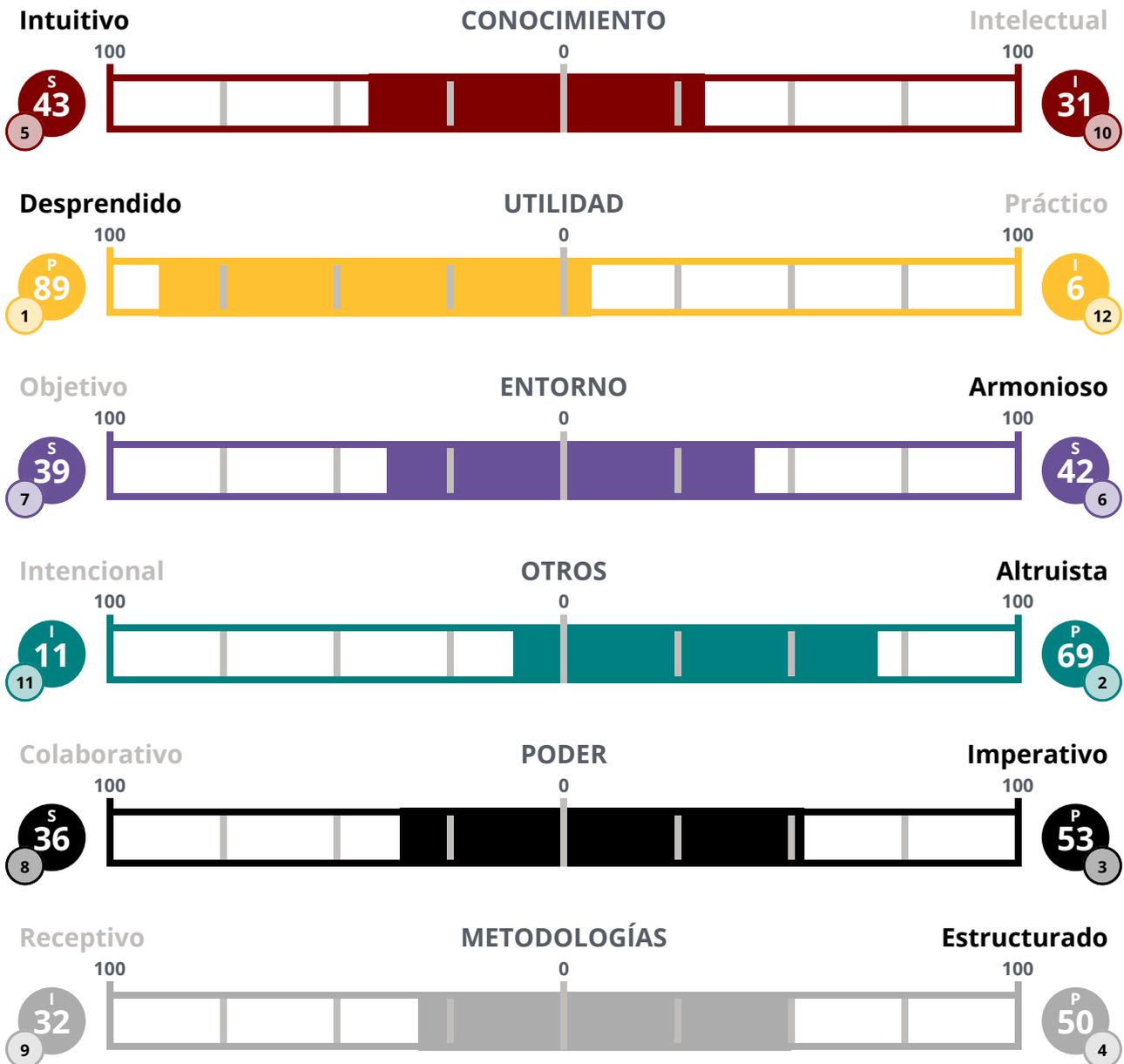
4. Estructurado

- Se guía por interacciones tradicionales, métodos probados y definidos por un sistema de vida.

Gráfico Continuo Fuerzas Impulsoras



El gráfico continuo de las 12 Fuerzas Impulsoras® es una representación visual de lo que motiva a Lorenzo y el nivel de intensidad para cada categoría. La letra "P" indica el grupo principal de un individuo. Estos cuatro factores son fundamentales para su motivación y compromiso independientemente de la situación.

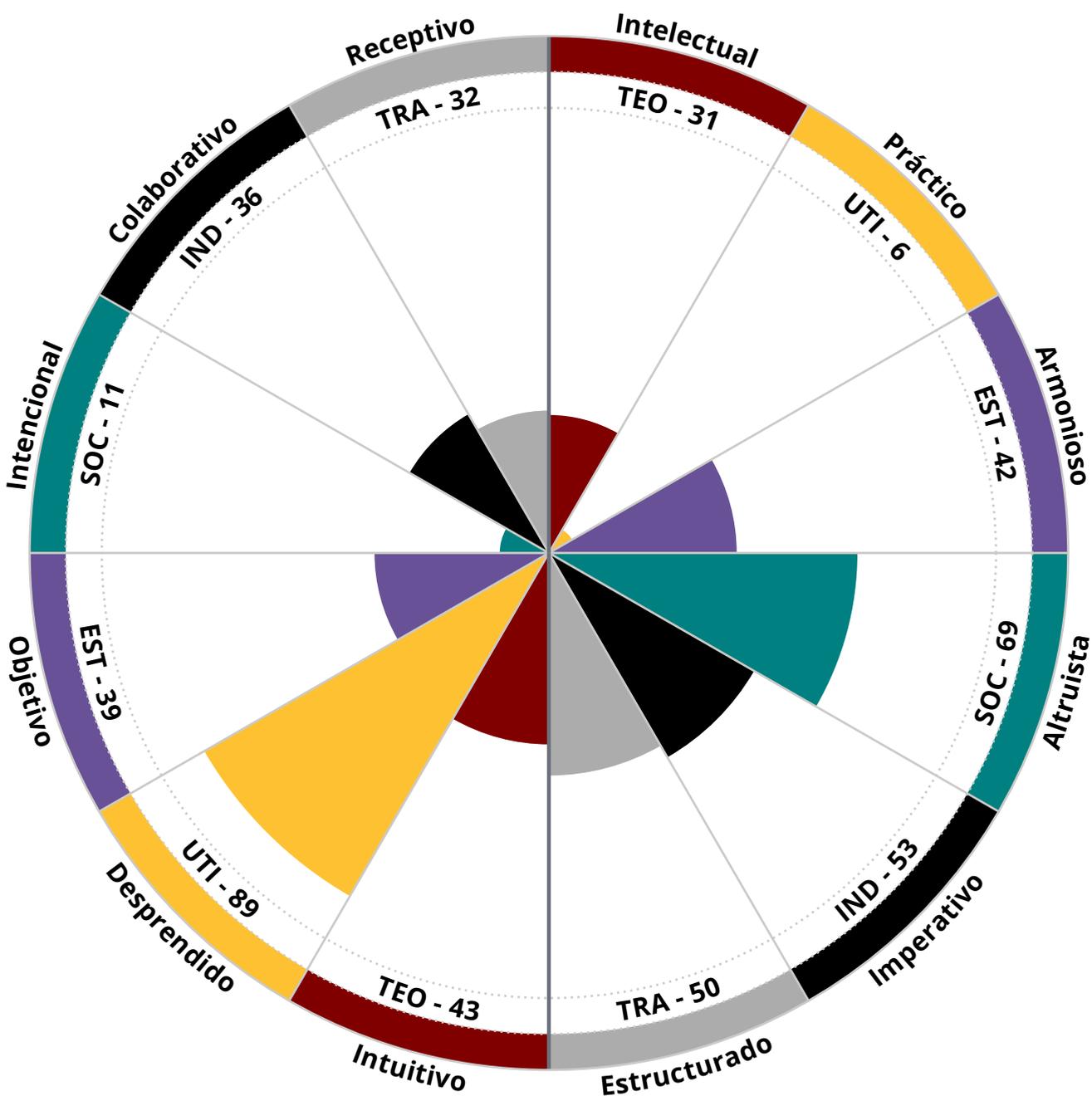


P 76 Primario, Situacional o Indiferente
 Puntuación de las Fuerzas Motrices
 3 Ranking de las Fuerzas Motrices

Norma española-españa 2021
 24/12/2024
 T: 4:20 M

Lorenzo Ejemplo

RUEDA DE LAS FUERZAS IMPULSORAS



T: 4:20 M