


Candidato: **Betty Penske**
Evaluación: Escuchar para detectar oportunidades de venta (prueba basada en juegos)
Fecha de finalización: 19 de septiembre de 2024
Preparado por: Susan Bookman
HR Avatar Data Collection Account

Resultados de la prueba y guía para la entrevista

La evaluación Escuchar para detectar oportunidades de venta (prueba basada en juegos) mide los principales factores relacionados con el alto desempeño y permanencia en el trabajo. El tipo de atributos que se miden incluyen: aptitud cognitiva, habilidades, conocimientos, características de la personalidad e historial de comportamientos anteriores. Este reporte contiene un resumen de una página, seguido por resultados detallados y una guía para la entrevista. Cabe destacar que estos resultados deben utilizarse siempre como parte de un proceso equilibrado de selección de candidatos, que incluye otros pasos independientes para la evaluación, como entrevistas y verificación de referencias.

General


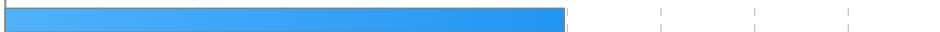

Candidato	Puntuación	Interpretación
Betty Penske bettypenske@yourcompany.org Escuchar para detectar oportunidades de venta (prueba basada en juegos) 19 de septiembre de 2024 Capacidad por encima del promedio de identificar de manera confiable tanto las necesidades como las oportunidades de venta con base en la limitada información proporcionada por el cliente.	72	 Legenda ▼ Puntuación del candidato: ■ Mayor riesgo ■ Menor riesgo — Personalizar referencia (opcional)

Resumen de competencias

Competencia	Puntuación	Interpretación
Habilidades y conocimientos		
Escuchar para detectar oportunidades de ventas	64	
Percepción de las necesidades del cliente	80	

Comparativo

Las puntuaciones en percentiles indican cómo se compara al candidato con otras personas que tomaron la prueba dentro de varios grupos. El candidato tuvo una puntuación igual o mejor que la fracción indicada por el percentil de quienes tomaron la prueba.







Grupo de personas que tomaron la prueba	Percentil	Puntuación										
		0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
General	72nd											
Estados Unidos	60th											
HR Avatar Data	66th											







Detalle

Candidato: **Betty Penske**, bettypenske@yourcompany.org
 Evaluación: Escuchar para detectar oportunidades de venta (prueba basada en juegos)
 English: Listening for Selling Opportunities (Game-Based, Spanish)
 Autorizado: 19 de septiembre de 2024, por Susan Bookman, HR Avatar Data Collection Account, sue.bookman@richardson.biz
 Inició: 19 de septiembre de 2024, 05:31:38 EST
 Finalizó: 19 de septiembre de 2024, 05:31:38 EST
 Puntuación general: 72

Detalle de conocimientos y habilidades

Esta sección contiene una lista de áreas de conocimientos y habilidades relacionadas con el trabajo que han sido evaluadas. Las puntuaciones bajas en estas áreas a menudo indican que posiblemente se requiera de mayor aprendizaje para poder alcanzar un alto desempeño.

Detalle	Guía para la entrevista
<p>Escuchar para detectar oportunidades de ventas Puntuación: 64</p>  <p><i>Descripción:</i> Mide la capacidad del candidato de entender lo que un cliente puede estar dispuesto a comprar en el futuro cercano con tan sólo escuchar unas cuantas afirmaciones e información de las personas que llaman por teléfono.</p> <p><i>Interpretación:</i> El candidato parece capaz de tener un desempeño promedio en el trabajo en esta área con poca o nula capacitación.</p> <p>Capacidad promedio de identificar oportunidades de ventas en el corto plazo con tan sólo escuchar. Se recomienda realizar un mayor sondeo.</p>	<p>¿Cuáles son algunas de las técnicas que puede usted emplear para determinar rápidamente lo que un cliente podría estar dispuesto a comprar si le ofreciera una manera conveniente de hacerlo?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  1 Incapaz de describir alguna técnica útil. </div> <div style="text-align: center;">  2 Una o dos técnicas útiles. </div> <div style="text-align: center;">  3 Una o dos técnicas útiles. </div> <div style="text-align: center;">  4 Mencionó múltiples técnicas útiles. </div> <div style="text-align: center;">  5 Mencionó múltiples técnicas útiles. </div> </div>

Detalle	Guía para la entrevista
<p>Percepción de las necesidades del cliente Puntuación: 80</p>  <p><i>Descripción:</i> Mide la capacidad del candidato de percibir los deseos y necesidades de las personas que llaman por teléfono con tan sólo escuchar a una o más de sus breves afirmaciones.</p> <p><i>Interpretación:</i> El candidato debería lograr un desempeño superior en el trabajo en esta área con poca o ninguna capacitación.</p> <p>Capacidad significativamente por encima del promedio de identificar necesidades con base en la información proporcionada por la persona que llama por teléfono.</p>	<p>¿Cuáles son algunas de las técnicas que puede usted utilizar para determinar lo que un cliente realmente necesita?</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: flex-start;"> <div style="text-align: center;">  1 Incapaz de articular con fiabilidad alguna técnica válida. </div> <div style="text-align: center;">  2 </div> <div style="text-align: center;">  3 Describe una o dos técnicas válidas. </div> <div style="text-align: center;">  4 </div> <div style="text-align: center;">  5 Describe múltiples técnicas (escuchar, sondear, esperar). </div> </div>

Notas de preparación del reporte

- Las decisiones de contratación nunca deben basarse en una sola fuente de información. El uso más efectivo que puede dársele a este reporte de evaluación es considerarlo como parte de un programa multifacético de evaluación del candidato, que incluye revisión del currículum, entrevistas y verificación de referencias.
- Puntajes generales vs percentiles: el puntaje general refleja el éxito en la prueba, basado en la media (promedio) y la desviación estándar de las puntuaciones de la prueba. El puntaje percentil refleja el porcentaje de examinados que obtuvieron puntajes iguales o inferiores a este puntaje general. Le recomendamos que use el puntaje general como criterio principal de evaluación. Sin embargo, los puntajes de percentil a menudo pueden ser útiles para comparar a candidatos entre sí y con un grupo, tales como los que pertenecen a determinada organización o a determinada cuenta.
- Tenga en cuenta que la información de comparación se calcula en función de las instancias completadas de esta evaluación en el momento en que se califica la evaluación. A medida que se completen instancias adicionales, los datos comparativos pueden cambiar. Siempre puede actualizar un informe a los valores actuales haciendo clic en "Volver a calcular percentiles" en las páginas de visualización de resultados en línea en www.hravatar.com.
- La mayoría de las puntuaciones de competencias están basadas en normas (baremos), lo que significa que pueden interpretarse en términos de su relación con la puntuación promedio o media. En todas las escalas, cuando una puntuación igual a la media obtiene una calificación de 65, mientras que las que se ubican por encima o por debajo de este valor se determinan de tal forma que cada cambio en la calificación de 15 puntos equivale a una desviación estándar.
- En el caso de las competencias lineales, mientras más altas sean las puntuaciones en toda la escala, será mejor. De esta manera, una puntuación de entre 65 y 80 (color verde claro) representa una desviación estándar de 0 a 1 sobre la media, mientras que una puntuación superior a 80 (color verde oscuro) representa más de una desviación estándar por encima de la media. De manera similar, una puntuación entre 35 y 50 (color naranja) equivale a entre 1 y 2 desviaciones estándar por debajo de la media, mientras que una puntuación inferior a 35 representa más de 2 desviaciones estándar por debajo de la media.
- ID de Sim: 16058-1, Clave: 0-0, R: 91, P: 7030
- UA: Mozilla/5.0 (Windows NT 6.3; Trident/7.0; Touch; rv:11.0) like Gecko

Detalle de cálculo de puntaje

La siguiente tabla proporciona un resumen de cómo se calculó el puntaje general usando los puntajes de competencia individual. Los puntajes de competencia se calculan en una escala de 0 a 100 calculando primero una estadística Z basada en las respuestas de otros que tomaron el examen y luego transformando el valor Z en una escala con la media y desviación estándar objetivo.

Ciertas competencias tienen una distribución de puntaje donde es preferible estar más cerca de la media. Para estas competencias, modificamos la estadística Z multiplicando su valor absoluto por menos 1 para hacer el cálculo de la puntuación general.

Después, para calcular el puntaje general, se calcula un promedio ponderado de todas las estadísticas Z de competencia modificadas y esta misma media ponderada es transformada en una estadística Z, que luego se convierte en una puntuación con la misma media y desviación estándar objetivo. Finalmente, las puntuaciones con valores atípicos son ajustados si están por debajo de 0 o por encima de 100.

Competencia	Puntuación	Cómo se aplica en general	Valor de puntaje utilizado	Peso (%)
Escuchar para detectar oportunidades de ventas	64.5144	Estadística Z	-0.0324	50.0000
Percepción de las necesidades del cliente	80.7673	Estadística Z	1.0512	50.0000
Promedio ponderado de puntajes Z de competencia:				0.5094
Media aplicada al promedio ponderado bruto:				0.0000
Desviación estándar aplicada al promedio ponderado bruto:				1.0000
Puntaje normalizado bruto				0.5094
Media:				65.0000
Desviación estándar utilizada:				15.0000
Puntaje general final:				72.6408

Notas:

(Esta área se dejó intencionalmente en blanco - está reservada como espacio para sus notas).