



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

# TTI Talent Insights®

## Talent Insights Version

**Diego Bravo**

Cargo

Empresa

02.18.2019

# INDICE



INTRODUCCIÓN - <i>DONDE LAS OPORTUNIDADES SE UNEN CON EL TALENTO</i> .....	3
JERARQUÍA CONDUCTUAL .....	4
RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL .....	6
RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL .....	7
ESTILOS DE COMUNICACION .....	8
VALORES QUE APORTA - <i>A LA ORGANIZACIÓN</i> .....	9
AMBIENTE DE TRABAJO IDEAL .....	10
GRÁFICAS STYLE INSIGHTS® .....	11
SUCCESS INSIGHTS® WHEEL .....	12
FUERZAS IMPULSORAS PRIMARIAS .....	14
FUERZAS IMPULSORAS SITUACIONALES .....	15
FUERZAS IMPULSORAS INDIFERENTES .....	16
RETROALIMENTACIÓN SOBRE LAS FUERZAS IMPULSORAS .....	17
CONTINUUM MOTIVACIONAL .....	18
RUEDA DE LAS FUERZAS IMPULSORAS .....	19

# INTRODUCCIÓN



## Donde las oportunidades se unen 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 se muestra una semblanza de su talento en tres secciones principales:**

### GRUPOS DE FUERZAS IMPULSORAS (12 ÁREAS)

En esta sección se identifica aquello que lo impulsa a actuar. Para tener éxito y sentirse con energía en el trabajo, es importante que sus fuerzas impulsoras estén en línea con la compensación de su trabajo.

### JERARQUÍA DE COMPORTAMIENTO (12 ÁREAS)

Esta sección ordena de mayor a menor los aspectos que mejor describen su comportamiento natural. Cuando su trabajo requiera del comportamiento que usted muestra naturalmente, su potencial se incrementará notablemente, así como su nivel de satisfacción personal y profesional.

### RETROALIMENTACIÓN DE LAS FUERZAS IMPULSORAS

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

### RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL

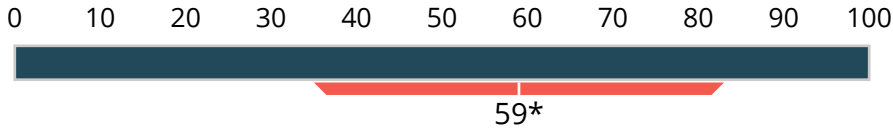
En esta sección se le proporciona información sobre sus primeros cuatro rasgos conductuales para identificar más a fondo sus fortalezas.



# JERARQUÍA CONDUCTUAL

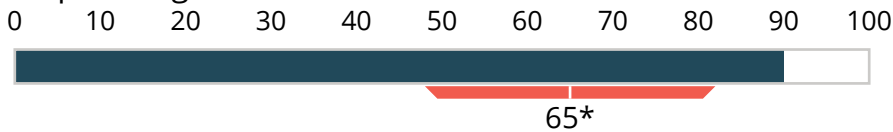
Su comportamiento observable y las emociones relacionadas a éste, contribuyen a que alcance el éxito en su empleo. Cuando son compatibles con el puesto de trabajo, juegan un papel muy importante en la mejora de su desempeño. La siguiente lista clasifica sus rasgos conductuales del más fuerte al más débil.

**1. Interacción** - Suele comunicarse e involucrarse con los demás frecuentemente.



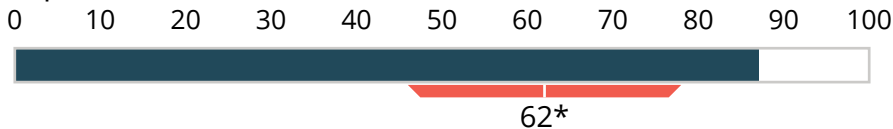
100

**2. Orientación a las Personas** - Crea relaciones con un amplio rango de individuos.



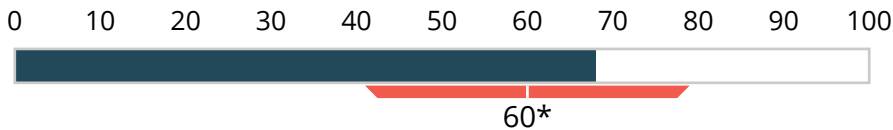
90

**3. Orientación al Cliente** - Identifica y cumple con las expectativas del cliente.



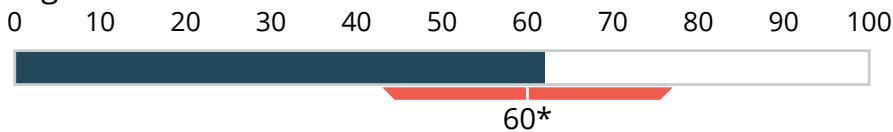
87

**4. Consistencia** - Actúa casi siempre de la misma manera en las mismas situaciones.



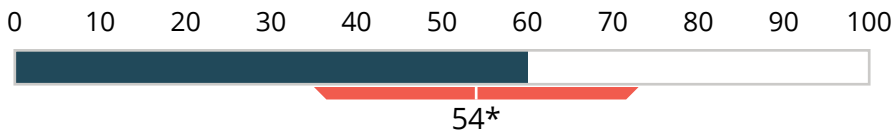
68

**5. Seguimiento de Políticas** - Se adhiere a las reglas, regulaciones o metodos existentes.

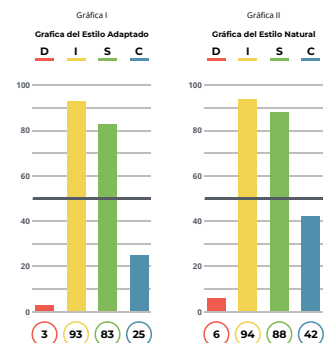


62

**6. Versatilidad** - Se adapta a todo tipo de situaciones con facilidad



60

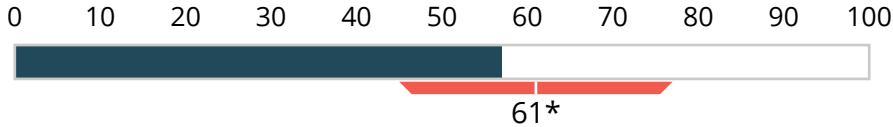


\* El 68% de la población cae dentro de este rango.

# JERARQUÍA CONDUCTUAL

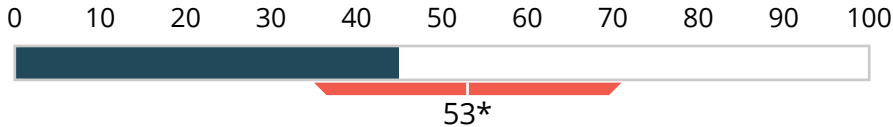


**7. Persistencia** - Termina sus asignaciones a pesar de los retos u obstáculos que se presenten.



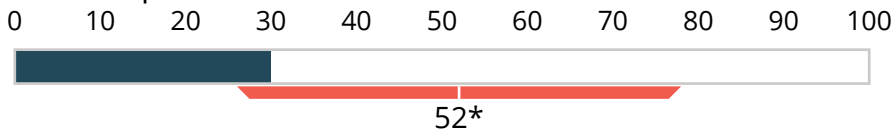
57

**8. Cambio Frecuente** - Cambia de tarea rapidamente.



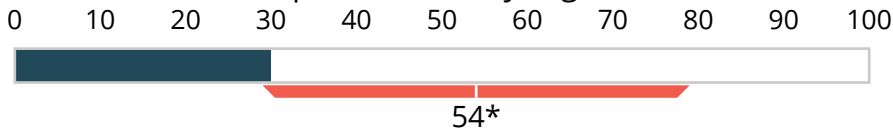
45

**9. Lugar de Trabajo Organizado** - Establece y mantiene un orden especifico en las actividades diarias.



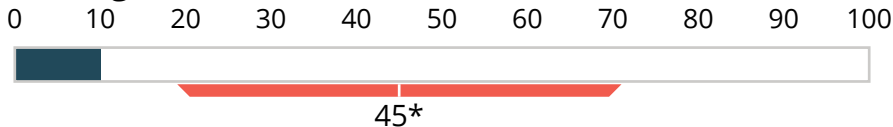
30

**10. Análisis** - Compila, confirma y organiza informacion.



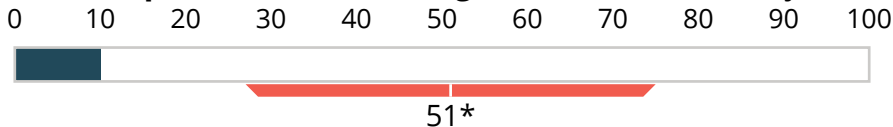
30

**11. Urgencia** - Toma accion inmediata.

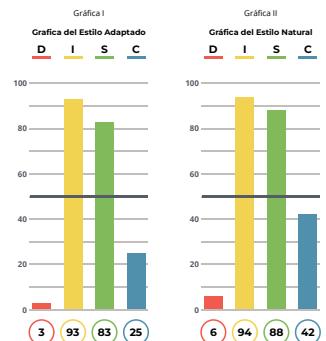


10

**12. Competitividad** - Quiere ganar u obtener ventaja.



10



SIA: 03-93-83-25 (16) SIN: 06-94-88-42 (16)

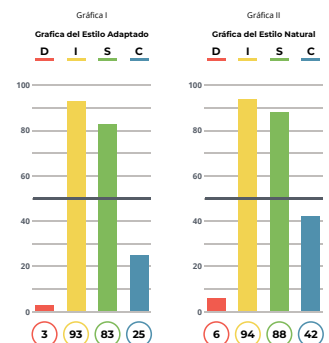
\* El 68% de la población cae dentro de este rango.

# 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:*

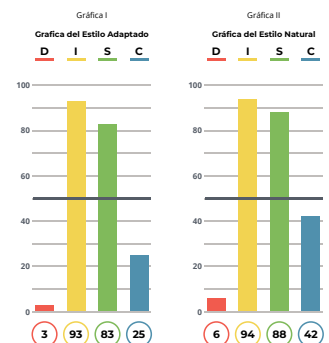
1. Interacción
  - Prefiere interactuar con los demás en lugar de enfocarse en la tarea a realizar. Puede mantener una interacción amigable con los demás aun cuando tenga que enfrentar muchas interrupciones de manera recurrente
2. Orientación a las Personas
  - Tiene un punto de vista positivo y constructivo para trabajar con los demás. Prefiere pasar la mayor parte de su tiempo escuchando y entendiendo a los demás.
3. Orientación al Cliente
  - Tiene un interés sincero en los clientes. Demuestra credibilidad, resolución de problemas efectiva y la habilidad para mantener una actitud positiva.



# RETROALIMENTACIÓN CONDUCTUAL



Diego da una imagen de seguridad y confianza en sí mismo. Se siente mejor en un ambiente donde pueda convivir con personas que expresen sus emociones y que compartan sus mismos valores. Se enorgullece de tener una buena intuición. Su objetivo es tener y hacer muchos amigos. Procura mantener una buena relación con todos aquellos con quienes convive. Puede ser muy atento y servicial. Puede demostrar fácilmente tanto paciencia como entusiasmo. Le gusta ayudar a la gente, formar equipos y participar activamente dentro de su organización. Él es una persona muy accesible, afectuosa y comprensiva. Busca la popularidad y el reconocimiento social. Le gusta tratar a los demás de modo amigable.



# ESTILOS DE COMUNICACION



Esta sección contiene sugerencias sobre métodos que mejorarán la comunicación de Diego con los demás. Incluye una pequeña descripción de los tipos de personas más comunes con las que puede estar en contacto. Adaptándose al estilo de comunicación deseado por la otra persona, Diego será más efectivo en su comunicación con ella. Quizá tenga que desarrollar cierta flexibilidad a la hora de adaptar 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 Cumplimiento

*Cuando se comunique con una persona dependiente, conservadora, perfeccionista, cuidadosa y cumplida:*

- ✓ Prepare su "conversación" por adelantado.
- ✓ Vaya directamente al asunto.
- ✓ Sea preciso y realista.
- ✗ Generar desconcierto, dejar cosas al azar, ser informal, hablar en voz alta.
- ✗ Presionar demasiado o ser poco realista con los plazos.
- ✗ Ser desorganizado o confuso.

## D Dominio

*Cuando se comunique con una persona ambiciosa, enérgica, decidida, independiente y orientada hacia las metas:*

- ✓ Sea claro, específico, breve y concreto.
- ✓ Vaya directamente al asunto.
- ✓ Esté preparado con material de apoyo en un "paquete" bien organizado.
- ✗ Hablar de cosas poco relevantes.
- ✗ Ser evasivo y poco claro.
- ✗ Parecer desorganizado.

## S Estabilidad

*Cuando se comunique con una persona paciente, predecible, desconfiada, firme, relajada y modesta:*

- ✓ Empiece con un comentario personal que rompa el hielo.
- ✓ Presente su idea suavemente, sin tono amenazador.
- ✓ Pregunte "¿cómo?", averigüe sus opiniones.
- ✗ Ser impetuoso y precipitado, yendo en seguida al asunto.
- ✗ Ser dominante y exigente.
- ✗ Forzarle a responder rápidamente.

## I Influencia

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

- ✓ Establezca un ambiente cálido y amistoso.
- ✓ No entre en demasiados detalles (póngalos por escrito)
- ✓ Haga preguntas que le permitan conocer sus opiniones o comentarios.
- ✗ Evitar ser distante, frío o callado.
- ✗ Controlar la conversación.
- ✗ Pasar por alto hechos, alternativas, abstracciones.

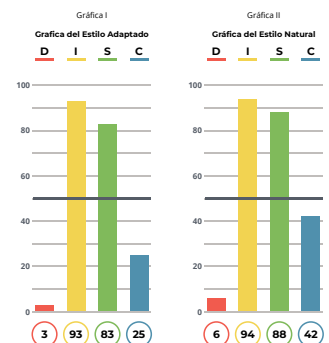


# VALORES QUE APORTA A LA ORGANIZACIÓN



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

- ✓ Transforma la confrontación en algo positivo.
- ✓ Colabora mucho con el equipo.
- ✓ Respeta la autoridad y la estructura organizacional.
- ✓ Expresa sus sentimientos.
- ✓ Está orientado hacia las personas.
- ✓ Inspira confianza a los demás.
- ✓ Es flexible.

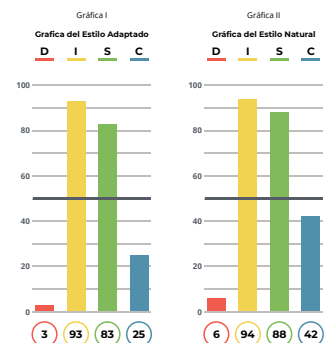


# AMBIENTE DE TRABAJO IDEAL



Esta sección identifica el ambiente ideal de trabajo basado en el estilo básico de Diego. Las personas con limitada flexibilidad se encontrarán incómodas trabajando en un ambiente que no se describe en esta sección. Las personas que poseen dicha flexibilidad usarán su inteligencia para modificar su comportamiento y se sentirán bien en cualquier ambiente. Utilice esta sección para identificar las características ambientales que Diego necesita, así como las funciones y responsabilidades específicas con las que disfruta.

- ✓ Procesos y procedimientos prácticos.
- ✓ Un lugar de trabajo en donde la gente rara vez se enfada.
- ✓ Funciones y responsabilidades que requieran de mucho contacto con la gente.
- ✓ Tareas que puedan realizarse de manera individual y sin interrupciones.
- ✓ Sentirse libre de controles y detalles.
- ✓ Un jefe democrático con quien pueda compartir fácilmente opiniones.

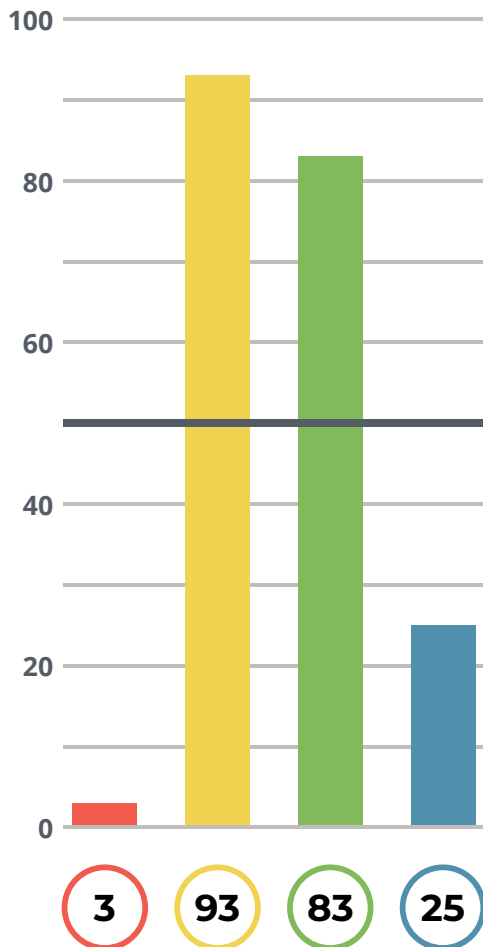




Gráfica I

Gráfica del Estilo Adaptado

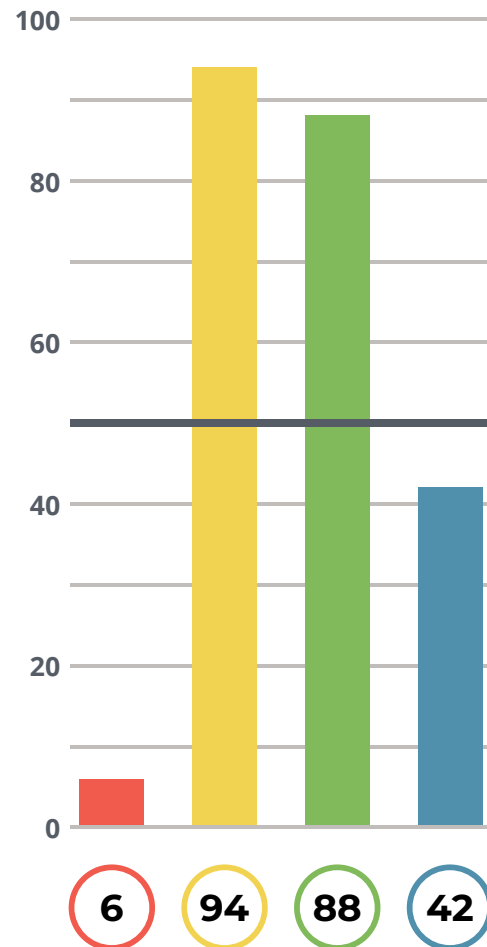
**D** **I** **S** **C**



Gráfica II

Gráfica del Estilo Natural

**D** **I** **S** **C**



# SUCCESS INSIGHTS® WHEEL



La Rueda de Success Insights® es una herramienta poderosa muy popular en el mundo. Además de la información que explica su estilo conductual, la Rueda ofrece una representación visual que le permite:

- Observar su estilo de comportamiento natural (círculo).
- Observar su estilo de comportamiento adaptado (estrella).
- Tome nota del grado de adaptación de su comportamiento.

En la siguiente página observe que su estilo natural (círculo) y su estilo adaptado (estrella) están trazados en la rueda. Si se encuentran ubicados en diferentes recuadros, significa que está adaptando su comportamiento. Cuanto mayor sea la distancia entre ambos puntos mayor es su adaptación conductual y por lo tanto mayor es el esfuerzo

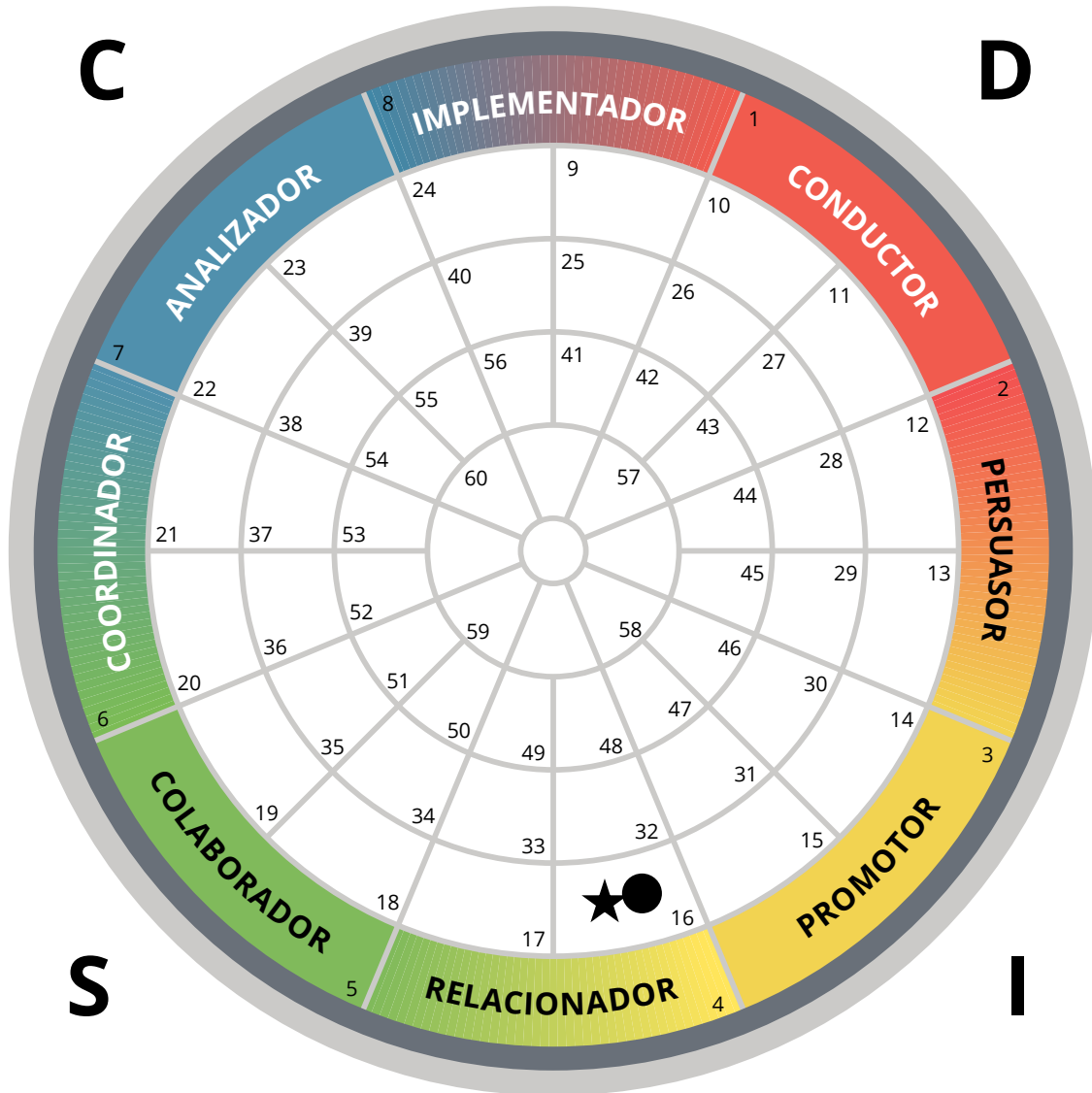
Si usted es parte de un grupo o equipo que también tomó la evaluación de comportamiento, sería ventajoso reunirse y conocer la ubicación de los estilos conductuales, Natural y Adaptado, de cada uno de los integrantes del equipo en la Rueda General. Podrán identificar rápidamente los conflictos que se podrían generar así como también cómo podrían mejorar la comunicación, el entendimiento y apreciación entre todos los integrantes del equipo.

# SUCCESS INSIGHTS® WHEEL



**Diego Bravo**

Empresa  
18/2/2019



Adaptado: ★ (16) RELACIONADOR PROMOTOR

Natural: ● (16) RELACIONADOR PROMOTOR

Norma española-américas 2017 R4

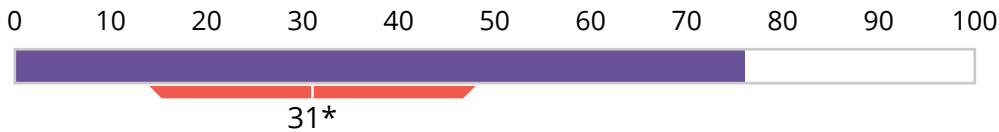
T: 17:45

# Fuerzas Impulsoras Primarias

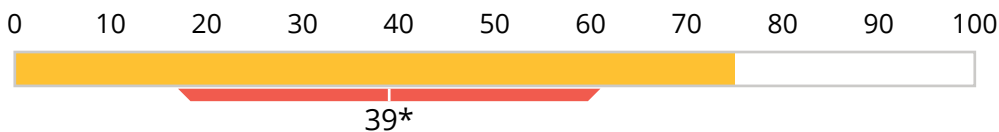


Sus fuerzas impulsoras principales definen qué motiva su actuación. Si las analiza en conjunto y no individualmente, podrá generar combinaciones específicas para usted. Cuanto más cercana sea la puntuación entre ellas, más influencia tendrá cualquiera de ellas. Piense en la fuerza impulsora que más la caracteriza y luego analice cómo sus otras fuerzas primarias influyen en la determinación de esa fuerza impulsora que lo distingue.

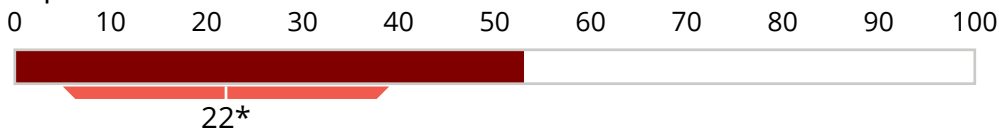
**1. Armonioso** - Personas que se sienten impulsadas por vivir la experiencia, por los puntos de vista subjetivos y por el equilibrio de su entorno.



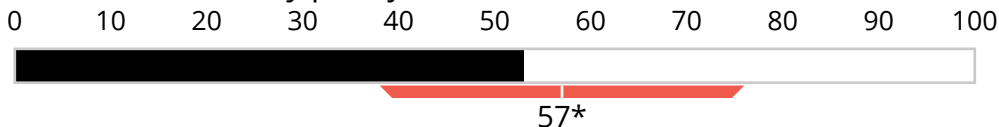
**2. Desinteresado** - Personas que se sienten impulsadas a concluir lo que tienen que hacer, por el hecho de terminar, sin esperar algo a cambio.



**3. Instintivo** - Personas que se sienten impulsadas a recurrir a su experiencia previa, a su intuición y a la búsqueda de conocimientos específicos sólo cuando sea necesario.



**4. Imperativo** - Personas que se sienten impulsadas por el estatus, el reconocimiento y por ejercer el control de su libertad.

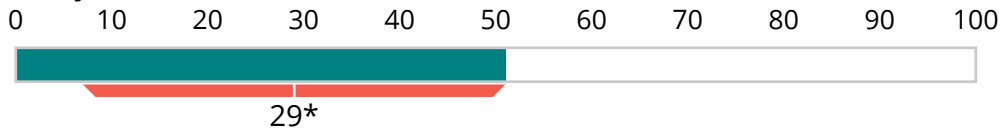


# Fuerzas Impulsoras Situacionales



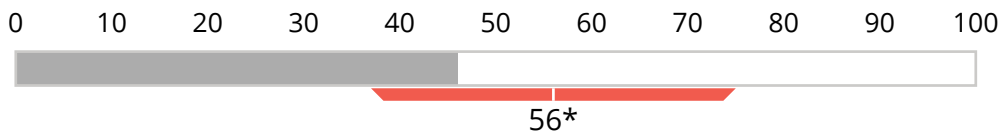
Sus fuerzas impulsoras intermedias constituyen un grupo de impulsores que entran en juego de manera situacional. No son tan importantes como las primarias, sin embargo, influenciarán en cómo actuará en determinados escenarios.

**5. Altruista** - Personas que se sienten impulsadas por la satisfacción de ayudar a los demás.



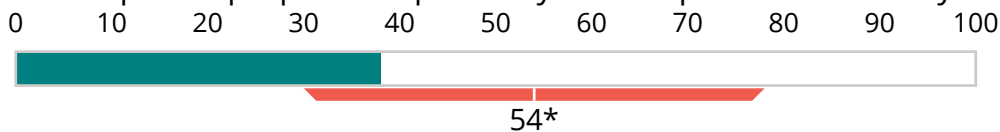
51

**6. Receptivo** - Personas que se sienten impulsadas por las nuevas ideas, métodos y oportunidades que no se circunscriban a un sistema de vida definido o establecido.



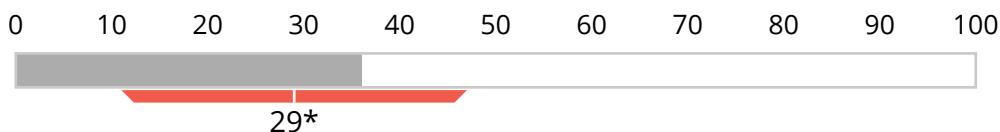
46

**7. Intencional** - Personas que se sienten impulsadas a ayudar a los demás por un propósito específico y no sólo por el hecho de ayudar.



38

**8. Estructurado** - Personas que se sienten impulsadas por los enfoques tradicionales, métodos comprobados y sistemas de vida definidos o establecidos.



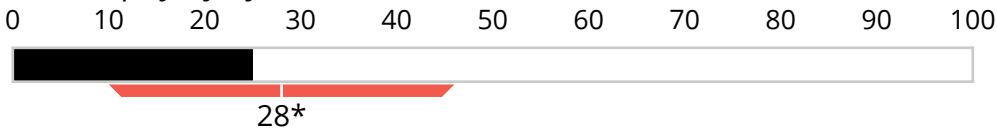
36

# Fuerzas Impulsoras Indiferentes



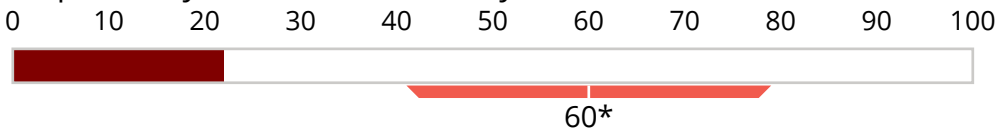
Podría sentir indiferencia con alguna o con todas las fuerzas impulsoras de este grupo, sin embargo, estos factores podrían provocarle una reacción adversa cuando interactúe con personas que tengan algunas de éstas como fuerzas impulsoras primarias.

**9. Colaborador** - Personas que se sienten impulsadas por ejercer un rol de apoyo y ayuda sin demandar reconocimiento.



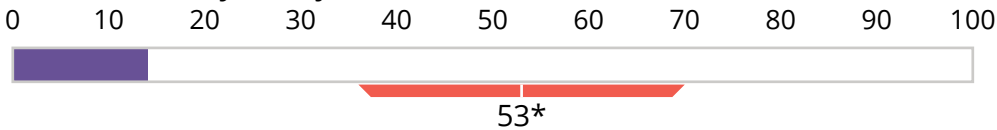
25

**10. Intelectual** - Personas que se sienten impulsadas a aprender, a adquirir mayores conocimientos y a descubrir la verdad de las cosas.



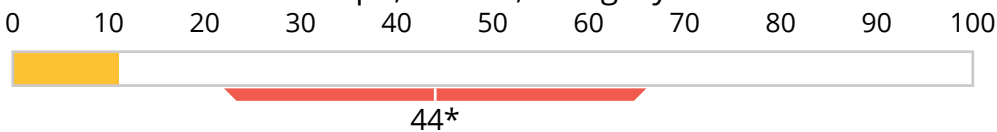
22

**11. Objetivo** - Personas que se sienten impulsadas por la funcionalidad y la objetividad de su entorno.



14

**12. Ingenioso** - Personas que se sienten impulsadas por los resultados prácticos, maximizan tanto la eficiencia como el retorno de su inversión en tiempo, talento, energía y recursos.



11



# Retroalimentación sobre las Fuerzas Impulsoras



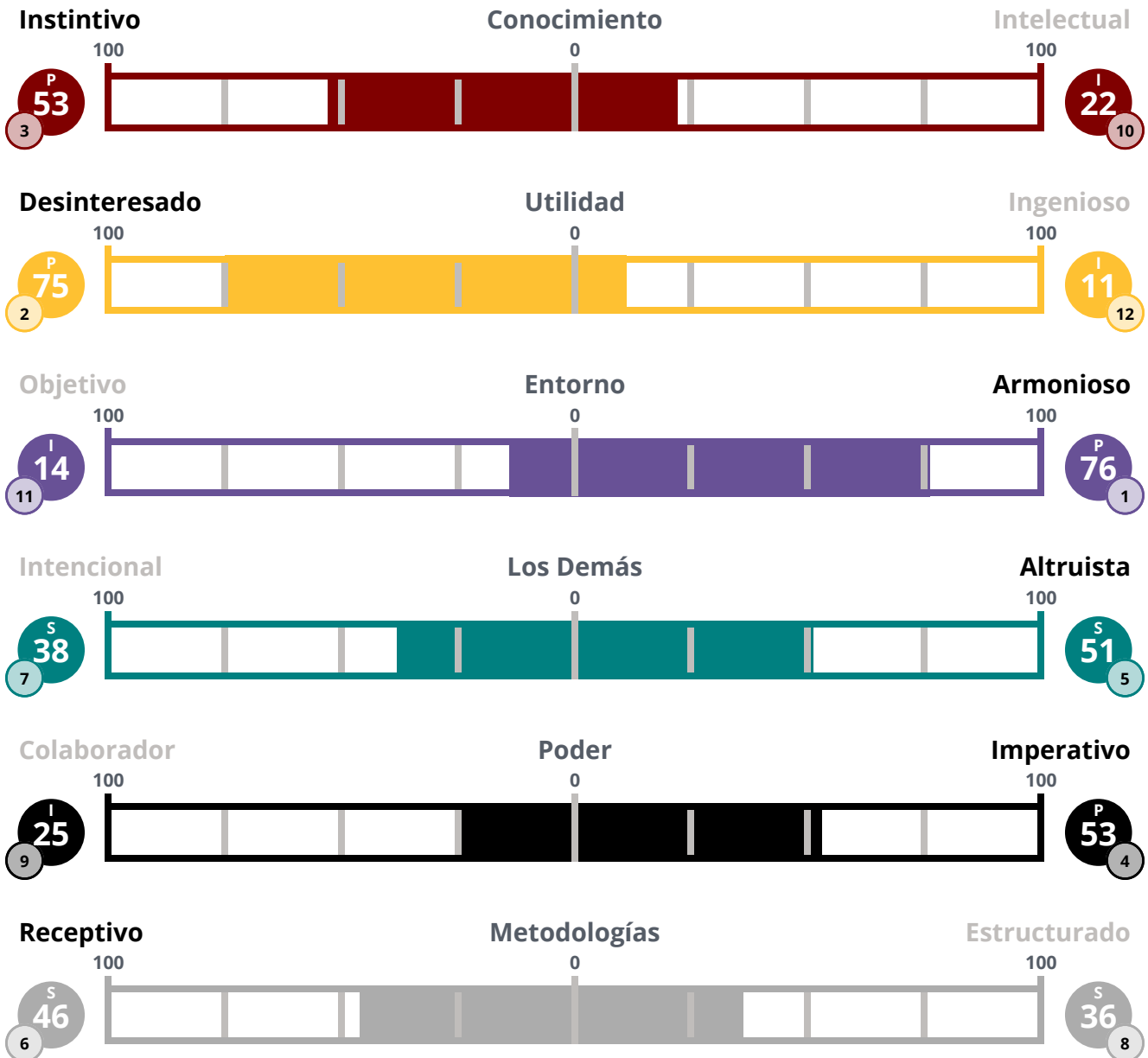
*Su motivación para triunfar está parcialmente determinada por sus fuerzas impulsoras subyacentes. Se sentirá revitalizado y exitoso cuando su trabajo satisfaga estas fuerzas impulsoras. Los 4 factores que se muestran a continuación forman el conjunto de las Fuerzas Impulsoras primarias que lo caracterizan.*

1. Armonioso
  - Se siente impulsado por vivir las experiencias, por los puntos de vista subjetivos y por el equilibrio de su entorno.
2. Desinteresado
  - Se siente impulsado a terminar lo que tenga que hacer en aras del bien común, sin esperar algo a cambio.
3. Instintivo
  - Se siente impulsado a recurrir a sus experiencias previas, a su intuición y a adquirir conocimientos específicos cuando es necesario.
4. Imperativo
  - Se siente impulsado por el estatus, el reconocimiento y por ejercer el control de su libertad.

# Continuum Motivacional



EL continuum de las 12 Fuerzas Impulsoras muestra de manera gráfica qué motiva a Diego y el nivel de intensidad de cada categoría. Los rombos indican que esa categoría integra el Grupo de sus Fuerzas impulsoras Primarias. Estos 4 factores son cruciales para la motivación y compromiso de Diegos independientemente de la situación en la que se encuentre.

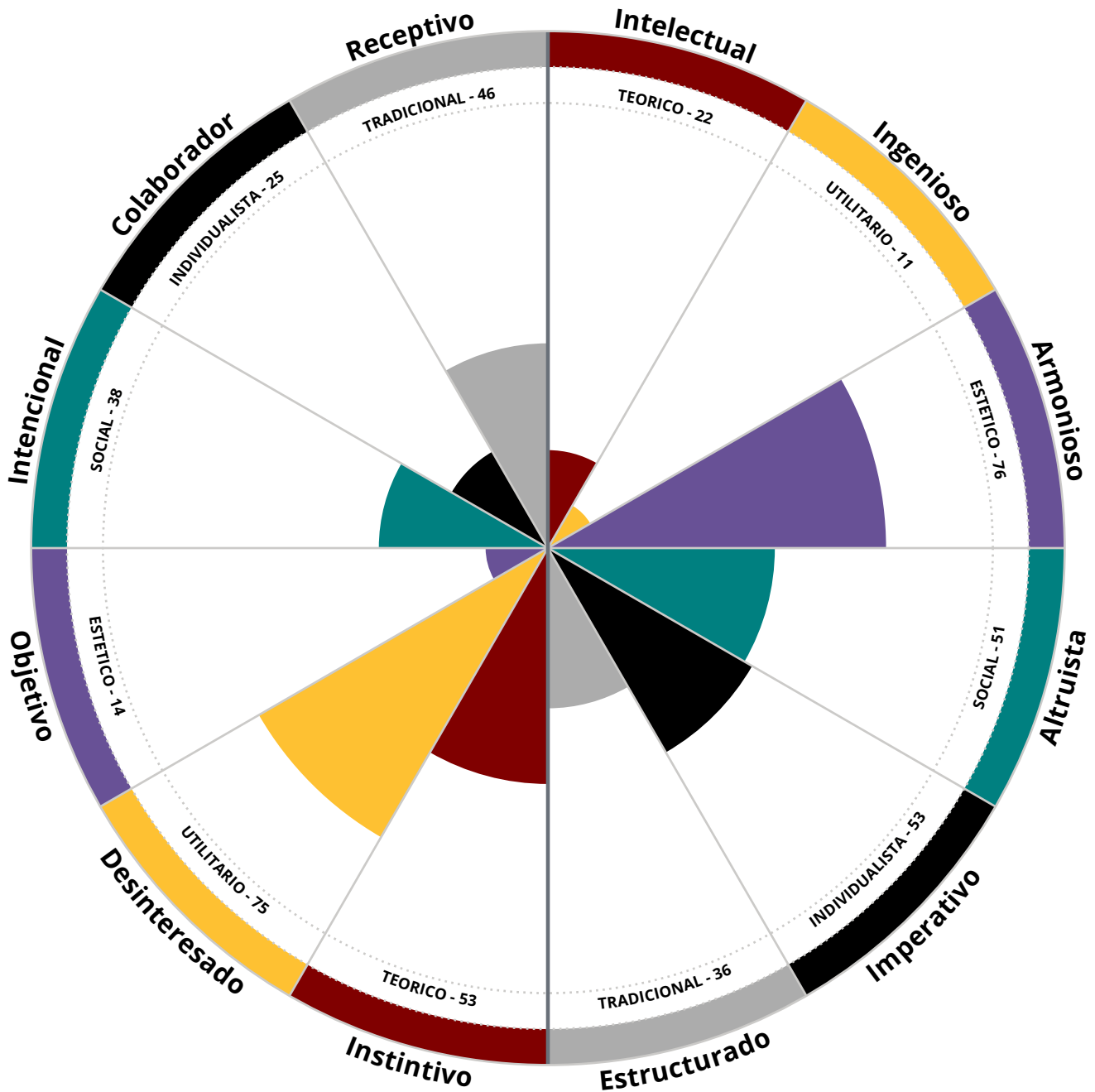


P ..... Primaria, Situacional o Indiferente  
76 ..... Puntaje de las Fuerzas Impulsoras  
3 ..... Ranking de Fuerzas Impulsoras

Norma española-américas 2017  
 18/2/2019  
 T: 16:39

Diego Bravo

# Rueda de las Fuerzas Impulsoras



T: 16:39