



www.uventas.com
**Universidad
 de los Ventas**

¡ Ayudándole a vender más, y a mercadearse usted como persona ! ®

San José, Costa Rica. Tel. (506) 2292-8886. Website: www.uventas.com Email: info@uventas.com

EL GENTÉMETRO

Cuadro de Evaluación para Describir a un Colaborador.
 Recurso para el Gerente de Ventas y el Administrador.

¿Cómo es su orientación hacia el trabajo?			
Perezoso.		Energético	
Persistente.		Se da por vencido fácilmente.	
Responsable.		No se puede depender de él.	
Proactivo (con iniciativa).		Necesita que le den órdenes.	
Eficiente.		Ineficiente.	
Lento.		Rápido.	
Pospone.		Hace las cosas pronto.	
¿Qué tipo de pensador es?			
Rápido.		Lento.	
Aburrido.		Listo.	
Abstracto.		Práctico.	
Flexible.		Rígido.	
Acepta lo que le dicen.		Crítico. Cuestiona.	
Planificador.		Impulsivo.	
Mira el todo.		Se enfoca en los detalles.	
Independiente.		Tiende a acomplarse al grupo.	
¿Cómo es con otras personas?			
Sociable.		Tímido.	
Chambón.		Cuidadoso. Tiene buen tacto.	
Un seguidor.		Un líder.	
Agresivo.		Pasivo.	
Cooperador.		Antagónico, opuesto.	
¿Cómo es emocionalmente?			
Callado, depresivo.		Energético, alegre.	
Irritable.		Es fácil relacionarse con él.	
Susceptible. Se le dan mucho las cosas.		Duro. Tiene capacidad de "rebote".	
Es seguro.		Inseguro.	