

Productos para venta de Profiles Internacional a través de Promanagement Consulting

Profiles International ofrece **soluciones innovadoras** que aportan información crítica para la toma de decisiones en la gestión de personas (selección, formación, desarrollo, coaching, detección de potencial, plan de carrera, liderazgo, etc.).

El Perfil XT™: es una evaluación multipropósito utilizada para selección, orientación, capacitación, promoción, administración, y desarrollo de carrera. Es una herramienta administrativa poderosa y dinámica que emplea tecnología del siglo 21 para poner a la gente correcta en el puesto correcto. Es administrada vía internet y los reportes están disponibles inmediatamente.

Perfil Indicador de Ventas: es una herramienta para seleccionar, gerenciar y entrenar personal dedicado a las ventas. Mide cinco competencias claves para el éxito en las ventas y predice siete comportamientos críticos relacionados con la actividad de ventas. Usando el Perfil Indicador de Ventas para construir y desarrollar una organización orientada a las ventas permitirá la obtención de resultados extraordinarios en la productividad, la retención de empleados de desempeño superior y ganancias excepcionales.

Encuesta Primer Paso II™: reduce el riesgo al empleador cuando CONTRATA PERSONAL para posiciones de confianza y responsabilidad. El robo de empleados TIENE UN COSTO PARA LA EMPRESA DE un promedio de \$9 por empleado por día. Es decir, más de \$2,000 al año, por empleado, que se resta al balance final. Esta encuesta ayuda a identificar candidatos para CONTRATAR QUE son CONFIABLES y que muestran integridad y ética en el trabajo y que no usan drogas. La Encuesta Primer Paso II es un medio por el cual LAS compañías se protegen del robo de dinero, propiedad, tiempo y otros bienes.

Perspectiva de Servicio al Cliente™: es una herramienta para asegurar que todos en su empresa están matriculados con el concepto de servicio al cliente. Así como una cadena es tan fuerte como

el más débil de sus eslabones, un comentario no pensado, o la desatención a las necesidades del cliente puede resultar en la pérdida del negocio. Todos deben preocuparse por el servicio al cliente. *La Perspectiva de Servicio al Cliente* mide ocho características de comportamiento y dos habilidades que son primordiales para brindar excelencia en el servicio al cliente. También resalta las necesidades de capacitación u orientación con respecto al servicio al cliente por parte de los empleados o candidatos.

Checkpoint 360º: es una poderosa herramienta de desarrollo de habilidades de liderazgo profesional, la que impacta positivamente el crecimiento y la carrera de una persona y, por ende, el éxito de una organización. Para gerentes, supervisores, y otros en las posiciones de liderazgo, facilita un óptimo desempeño, genera una mayor productividad. CheckPoint cuantifica las competencias de liderazgo de un participante, verifica los resultados de una variedad de perspectivas, e identifica maneras de reforzar las habilidades.

Perfil Indicador de Productividad: mide cinco aspectos clave de la personalidad y su impacto en siete aspectos críticos para alcanzar el éxito en los negocios. El informe le ayuda a saber cómo comprender, motivar y dirigir eficazmente a una persona. Es la opción ideal para su empresa por su bajo costo y por el poco tiempo que conlleva su aplicación.

Perfil Analítico de Equipo: hace que la tarea de formar un equipo sea un desafío y una recompensa al mismo tiempo. Los equipos eficaces logran resultados que superan ampliamente lo que pueden lograr las personas por sí mismas. Pero armar un equipo es mucho más que juntar gente y rogar que todo salga bien. Este sistema le dice cuáles son los atributos que tiene cada uno de los miembros del equipo, le muestra cuáles son sus fortalezas y alerta al líder del equipo acerca de posibles problemas.