

BRIGHT

Service center screening for Transcorp

ALBERT ADAMS

ALBERT.ADAMS@NEWLINE-HR.COM



BRIGHT (20/04/2017)

+ Informe de resultados

SERVICIO Y VENTAS DE BRIGHT

BRIGHT evalúa el comportamiento típico y la actitud general en lo que se refiere al servicio de atención al cliente.

ALBERT ADAMS

NORMA "International Service Norm

DILIGENCIA

Está atento/a a los detalles y es escrupuloso/a al realizar las tareas laborales. Una persona con un nivel de Diligencia elevado suele ser muy exigente en lo que se refiere a la calidad de su trabajo, y suele esforzarse mucho para llevar a cabo sus tareas.



Orientada al detalle
Escrupulosa
Centrada en la calidad

INTEGRIDAD

Actúa de forma coherente según los valores, las creencias y los principios éticos que dice tener. Una persona con un nivel de Integridad elevado suele ser considerada honrada y responsable con un alto nivel moral.



Ética
Responsable
Valora la honradez

TOLERANCIA AL ESTRÉS

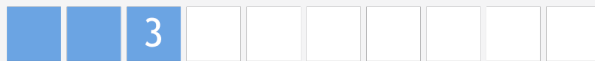
Aborda las tareas laborales de forma eficaz y mantiene la calma en situaciones de gran estrés. Una persona con un nivel de Tolerancia al estrés elevado suele permanecer centrada y cumplir con su trabajo en condiciones laborales estresantes.



Mantiene la calma bajo presión
Sabe manejar las situaciones estresantes
Posee autocontrol emocional

CONFIANZA SOCIAL

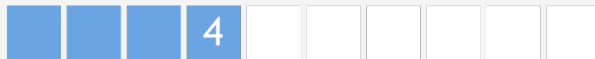
Está cómodo/a siendo el centro de atención y puede entablar conversaciones con los demás fácilmente. Una persona con un nivel de Confianza social elevado suele expresarse con seguridad en sí misma e influir en las situaciones sociales.



Extrovertida
Sociable
Influyente

VOCACIÓN DE SERVICIO

Es amable con los demás y muestra una actitud abierta y acogedora. Una persona con una gran Vocación de servicio suele ser sensible a las necesidades y los sentimientos de los demás. Asimismo, suele ser comprensiva y servicial en el trabajo.



Acogedora
Servicial
Empática

AUTOEFICACIA PARA LAS VENTAS

Le interesan las ventas y confía en su propia capacidad para vender. Una persona con un nivel de Autoeficacia para las ventas elevado suele disfrutar de las actividades relacionadas con las ventas, como por ejemplo convencer a los demás para que compren algo.



Motivada por las ventas
Persuasiva
Segura de sí misma