central test
EMPOWERING TALENT

GUÍA

REFERENCIAL DE COMPETENCIAS DE CENTRAL TEST

Central Test - Empowering Talent © 2023

Referencial de competencias de Central Test

Central Test ha desarrollado, mediante el uso de algoritmos, un referencial de competencias que permite evaluar las 63 competencias más importantes para el mercado laboral actual.

Con la introducción del modelo predictivo, utilizamos nuestro referencial de competencias en los principales tests y herramientas de evaluación de Central Test como PERFIL PRO 2, VOCATION, Feedback 360º, VOCATION, Smart Interview, Talent Map, Talent Matcher, etc.

Tiene tres perfiles distintos (genérico, ventas y directivo), para proporcionar una visión más completa de las personas, su potencial y su ajuste a las necesidades de un puesto determinado.

Desde Central Test mantenemos el referencial al día para garantizar su relevancia y que se ajuste a los cambios en el mundo laboral.

Puede activar nuestras 63 competencias en los informes de los siguientes tests -

- PERFIL PRO 2
- MÓDULOS SMART
- CTPI-R
- EMOTION 2.1
- TEST DE VENTAS-R
- VOCATION
- MOTIVATION
- AVATAR
- BF5
- MYLAB TEST DE PERSONALIDAD

Clasificación de las competencias

Las **63** competencias más importantes en selección y desarrollo del personal.

PERFIL GENÉRICO	PERFIL DIRECTIVO	PERFIL VENTAS
47 competencias clave relevantes para cualquier nivel y puesto.	Incluye las 47 competencias genéricas + las 6 específicas para perfiles directivos y de alto nivel.	Incluye las 47 competencias genéricas + las 10 específicas para perfiles o puestos comerciales.

Índice de competencias

Las competencias se agrupan en 10 categorías importantes para las necesidades laborales de hoy en día.

ANÁLISIS Y EXPERIENCIA	PLANIFICACIÓN Y VISIÓN	AUTOCONOCIMIENTO Y AUTORREGULACIÓN	VALORES E INTEGRIDAD	RELACIONES HUMANAS
Toma de decisiones Pensamiento analítico Facilidad de aprendizaje Mantener la competencia profesional Mantener la perspectiva Compartir el conocimiento	Gestión del tiempo Organización Planificación estratégica Gestión de los riesgos Innovación y creatividad Visión global Gestión de las crisis Gestión de proyectos Multitarea Sensibilidad estética/artística	Seguir instrucciones Manejo del estrés Autoevaluación Capacidad de reacción	Sentido del deber Modestia Apertura a la diversidad Discreción Imparcialidad Respeto hacia los demás	Solución de conflictos Cohesión del equipo Habilidades interpersonales Empatía Motivar al grupo de trabajo Ayudar a los demás

Índice de competencias

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN	COMPROMISO PROFESIONAL	DIRECCIÓN	COMPETENCIAS COMERCIALES	HABILIDADES PRÁCTICAS
Capacidad de persuasión Comunicación efectiva Escucha activa Afirmación personal Claridad de la argumentación Capacidad de negociación Carisma	Orientación hacia la calidad Iniciativa Responsabilidad Esfuerzo Implicación Disponibilidad	Capacitación de los demás Firmeza en el liderazgo Promoción del cambio Delegación Gestión del desempeño Liderazgo	Comprensión de las necesidades Orientación al acuerdo Identificación de oportunidades Prospección Desarrollo de una red de negocio Argumentación Ventas estratégicas Satisfacción del cliente Orientación a la venta Venta ética	Orientación técnica/práctica Esfuerzo físico/trabajo al aire libre

ANÁLISIS Y EXPERIENCIA

Reunir, evaluar y utilizar información relevante para entender las situaciones y actuar en consecuencia.

1	**TOMA DE DECISIONES**	Elegir la mejor opción posible en función de la información disponible. Ser capaz de argumentar y explicar por qué se ha tomado esa decisión.
2	**PENSAMIENTO ANALÍTICO**	Identificar los componentes básicos de una situación o un problema para poder llegar a la solución o decisión adecuada
3	**FACILIDAD DE APRENDIZAJE**	Capacidad de observación, análisis e interés por la adquisición de nuevos conocimientos.
4	**MANTENER LA COMPETENCIA PROFESIONAL**	Seguir los avances y datos de la investigación en el área profesional, con el objetivo de mantenerse al día y aumentar la competencia profesional.
5	**MANTENER LA PERSPECTIVA**	Tomar distancia y analizar los hechos y las situaciones de forma objetiva antes de decidirse a actuar y tomar decisiones.
6	**COMPARTIR EL CONOCIMIENTO**	Transmitir la experiencia y competencia propia a los demás.

PERFIL GENÉRICO

PLANIFICACIÓN Y VISIÓN

Identificar oportunidades, prioridades y/o riesgos en el entorno laboral; con el objetivo de pensar de forma creativa, organizar el trabajo de forma efectiva y anticipar las consecuencias de lo que se hace.

1	**GESTIÓN DEL TIEMPO**	Capacidad de priorizar las tareas, con criterios prácticos, para cumplir con las fechas tope.
2	**ORGANIZACIÓN**	Organizar y planificar las tareas y el trabajo de forma sistemática y rigurosa.
3	**PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**	Identificar oportunidades de desarrollo y establecer planes de acción para lograr los objetivos a largo plazo.
4	**GESTIÓN DE LOS RIESGOS**	Identificar oportunidades, prioridades y riesgos para aumentar las probabilidades de éxito y reducir las de fracaso.
5	**INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD**	Pensar de forma diferente, sin seguir las convenciones establecidas, analizando las situaciones desde diferentes perspectivas.
6	**VISIÓN GLOBAL**	Capacidad de ver la situación en su conjunto y observar el impacto de cada uno de sus componentes.

PLANIFICACIÓN Y VISIÓN

Identificar oportunidades, prioridades y/o riesgos en el entorno laboral; con el objetivo de pensar de forma creativa, organizar el trabajo de forma efectiva y anticipar las consecuencias de lo que se hace.

7	**GESTIÓN DE LAS CRISIS**	Anticipar, hacer frente y aprender de una crisis.
8	**GESTIÓN DE PROYECTOS**	Responsabilizarse de realizar y hacer el seguimiento de las tareas necesarias para completar un proyecto, de principio a fin.
9	**MULTITAREA**	Realizar varias tareas o proyectos a la vez minimizando la probabilidad de error.
10	**SENSIBILIDAD ESTÉTICA/ ARTÍSTICA**	Ser sensible a la belleza y al arte; tener la capacidad de transmitir de forma artística ideas y sentimientos.

AUTOCONOCIMIENTO Y AUTORREGULACIÓN

Analizar la actitud y comportamiento propio siendo consciente de su adecuación a cada situación y si se está actuando de forma apropiada.

1	**SEGUIR INSTRUCCIONES**	Respetar las normas en el trabajo y seguir los protocolos.
2	**MANEJO DEL ESTRÉS**	Capacidad de regular las emociones, mantener la calma y tener un adecuado rendimiento en situaciones difíciles.
3	**AUTOEVALUACIÓN**	Capacidad de evaluar de forma crítica y realista la actuación propia.
4	**CAPACIDAD DE REACCIÓN**	Adaptación rápida ante cambios inesperados de los planes y circunstancias.

VALORES E INTEGRIDAD

Mantener los principios morales y criterios éticos en el comportamiento con el objetivo de generar y mantener un clima de trabajo positivo.

1	**SENTIDO DEL DEBER**	Respeto y adherencia a los códigos de conducta mostrando honestidad y siendo digno/a de confianza.
2	**MODESTIA**	Mantener la facilidad de trato, independientemente de la capacidad personal, sin darse gran importancia.
3	**APERTURA A LA DIVERSIDAD**	Mostrar tolerancia y aceptación hacia los modos de hacer de otras personas, creencias, cultura o valores.
4	**DISCRECIÓN**	Respeto a la privacidad y evitar desvelar información confidencial
5	**IMPARCIALIDAD**	Tratar a los demás de forma equitativa y basar las decisiones en criterios objetivos.
6	**RESPETO HACIA LOS DEMÁS**	Mostrar consideración hacia los derechos, sentimientos o deseos de los demás.

PERFIL GENÉRICO

RELACIONES HUMANAS

Interactuar con los demás de forma adecuada, con espíritu de colaboración, evitando conflictos y fomentando el trabajo hacia un objetivo común.

1	**SOLUCIÓN DE CONFLICTOS**	Mantener la armonía en el equipo de trabajo, mediando e los conflictos que puedan surgir.
2	**COHESIÓN DEL EQUIPO**	Promover actividades que permitan al equipo sentirse unido y ser productivo.
3	**HABILIDADES INTERPERSONALES**	Relacionarse de forma eficaz y establecer relaciones sanas con los demás.
4	**EMPATÍA**	Identificar y entender de forma adecuada las necesidades de los demás.
5	**MOTIVAR AL GRUPO DE TRABAJO**	Generar un buen ambiente de colaboración en el grupo de trabajo, fomentando la cohesión y el esfuerzo por un objetivo común.
6	**AYUDAR A LOS/AS DEMÁS**	Esforzarse en identificar las necesidades o deseos de los/as demás, darles prioridad y ayudarles a alcanzarlas

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN

Entender y hacer que los demás entiendan lo que se quiere decir, utilizando la escucha activa, compartiendo información y explicando las opiniones personales adaptándose a la audiencia.

1	**CAPACIDAD DE PERSUASIÓN**	Capacidad de utilizar estrategias que permitan convencer y/o influenciar a los demás de forma asertiva.
2	**COMUNICACIÓN EFECTIVA**	Compartir la información de mayor relevancia, adaptándola a las necesidades de la audiencia y su nivel de conocimientos
3	**ESCUCHA ACTIVA**	Tener interés en lo que los demás cuentan, prestar atención e interpretarlo de forma adecuada.
4	**AFIRMACIÓN PERSONAL**	Expresar la opinión de forma que sea tenida en cuenta, con asertividad; respetando a los demás y uno/a mismo/a.

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN

Entender y hacer que los demás entiendan lo que se quiere decir, utilizando la escucha activa, compartiendo información y explicando las opiniones personales adaptándose a la audiencia.

5	**CLARIDAD DE LA ARGUMENTACIÓN.**	Explicar los hechos que son relevantes para cada situación de forma lógica y accesible
6	**CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN**	Capacidad de llegar a acuerdos beneficiosos de forma eficiente, estratégica y diplomática.
7	**CARISMA**	Tener encanto natural y saber presentarse a uno/a mismo/a, para conectarse e influir en los demás.

COMPROMISO PROFESIONAL

Tener un compromiso sincero, haciendo propios los objetivos de la empresa/ organización, con la meta última de su avance y mejora.

1	**ORIENTACIÓN HACIA LA CALIDAD**	Prestar atención al detalle y ser minucioso/ con el objetivo de alcanzar un alto nivel de calidad en el servicio.
2	**INICIATIVA**	Aprovechar las oportunidades e impulsar el avance de la organización
3	**RESPONSABILIDAD**	Identificarse con los proyectos, aceptando las consecuencias, tanto de los éxitos como de los fracasos.
4	**ESFUERZO**	Búsqueda constante de la excelencia e ir más allá de los objetivos propuestos.
5	**IMPLICACIÓN**	Alto nivel de compromiso, con empleo de niveles de energía y esfuerzo altos para conseguir los objetivos del trabajo.
6	**DISPONIBILIDAD**	Mostrar un alto grado de compromiso con la organización y estar disponible para ofrecer ayuda cuando sea posible.

HABILIDADES PRÁCTICAS

Realizar tareas de naturaleza aplicada y práctica; que pueden implicar el trabajo al aire libre, con herramientas o con equipo técnico.

1	**ORIENTACIÓN TÉCNICA/ PRÁCTICA**	Utilización de herramientas, técnicas, maquinarias o destreza manual en la realización de las tareas cotidianas o para solucionar problemas con habilidad y precisión.
2	**ESFUERZO FÍSICO / TRABAJO AL AIRE LIBRE**	Trabajar en un entorno que exija esfuerzo físico, como mantener una postura estática, trabajar al aire libre o movimiento constante.

DIRECCIÓN

Guiar al grupo de trabajo mediante la coordinación de sus acciones y tareas, así como comunicarse de forma que les inspire y oriente.

1	**CAPACITACIÓN DE LOS DEMÁS**	Asumir la responsabilidad del desarrollo y progresión del personal proporcionando las competencias y conocimientos que les permitan mejorar.
2	**FIRMEZA EN EL LIDERAZGO**	Capacidad de comunicarse con seguridad y poner límites en caso necesario.
3	**PROMOCIÓN DEL CAMBIO**	Comunicar una visión de futuro de forma clara, atractiva e inspiradora con el objetivo de lograr la aceptación y participación.
4	**DELEGACIÓN**	Repartir tareas y responsabilidades de forma apropiada, de acuerdo con las habilidades o necesidades individuales
5	**GESTIÓN DEL DESEMPEÑO**	Evaluación y gestión de la actuación del personal de forma que sea acorde con las expectativas de rendimiento y los objetivos.
6	**LIDERAZGO**	Guiar a un equipo hacia un objetivo común, siendo una fuente de motivación e inspiración.

COMPETENCIAS COMERCIALES

Consecución de los objetivos de ventas mediante el uso de estrategias de persuasión con los clientes, mantenimiento de los niveles de ventas e identificación de oportunidades de negocio.

1	**COMPRENSIÓN DE LAS NECESIDADES**	Identificar las soluciones adecuadas a las necesidades de los clientes.
2	**ORIENTACIÓN AL ACUERDO**	Capacidad de dirigir la negociación hacia la consecución de un acuerdo en el que ambas partes obtengan beneficio.
3	**IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES**	Entender el mercado de forma que sea posible identificar y aprovechar las oportunidades de negocio.
4	**PROSPECCIÓN**	Capacidad de desarrollar una cartera de clientes, estableciendo buenas relaciones, con perseverancia y capacidad de convencer.
5	**DESARROLLO DE UNA RED DE NEGOCIO**	Capacidad de iniciar el contacto y crear una red de negocio con personas que dispongan de contactos útiles y puedan ser una fuente potencial de oportunidades.
6	**ARGUMENTACIÓN**	Presentar las ideas de forma ingeniosa y llamativa, para convencer a la persona o audiencia a la que se está hablando.

COMPETENCIAS COMERCIALES

Consecución de los objetivos de ventas mediante el uso de estrategias de persuasión con los clientes, mantenimiento de los niveles de ventas e identificación de oportunidades de negocio.

7	**VENTAS ESTRATÉGICAS**	Manejar ventas complejas, que incluyen múltiples clientes, garantizando que las soluciones ofrecidas den respuesta a las necesidades de forma adecuada y sigan el enfoque comercial de la organización.
8	**SATISFACCIÓN DEL CLIENTE**	Dar respuesta a las consultas y solicitudes de los/as clientes, para generar lealtad y experiencias de usuario/a positivas.
9	**ORIENTACIÓN A LA VENTA**	Tener interés y sentir motivación por las ventas y los desafíos asociados al cierre de una venta o un trato.
10	**VENTA ÉTICA**	Utilizar un enfoque de ventas regido por códigos de conducta, normas y reglamentos; para prestar servicios en interés del cliente

Contacte con nosotros

central test
EMPOWERING TALENT

Servicio de atención al cliente: **atención.cliente@centraltest.com**

Formación y consultoría: **consulting@centraltest.com**

No se permite la reproducción, modificación o adaptación del contenido sin el consentimiento expreso por escrito del editor Central Test.