

TEAM FIT IN

COMPATIBILIDAD DE EQUIPOS

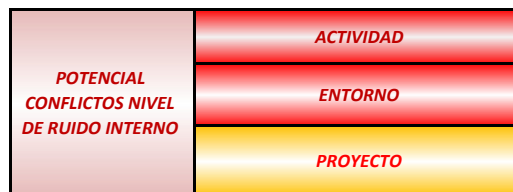




ANÁLISIS GRUPO

TIPOLOGIA CONFLICTO	ÁREAS RIESGO		MIEMBROS GRUPO					GRUPO	GRUPO	
	COMO ABORDA LA ACTIVIDAD		M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	GP	COMO ABORDA LA ACTIVIDAD	
CONFLICTOS PROFESIONALES	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN						1	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN
	TENACIDAD	PIVOTADOR						-2	TENACIDAD	PIVOTADOR
	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/ PERFECCIONISTA						4	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/ PERFECCIONISTA
	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION						-1	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION
	COMO ABORDA EL ENTORNO							GP	COMO ABORDA EL ENTORNO	
	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD						1	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD
	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR						-1	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR
	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL						-1	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL
	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES						1	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES
	COMO ABORDA EL PROYECTO							GP	COMO ABORDA EL PROYECTO	
	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO						0	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO
	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES						-2	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES
	VISION EN FOCO	VISION DE PROCESO						1	VISION EN FOCO	VISION DE PROCESO
	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES						-3	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES

↑ M 1 ↓ M 2 ↓ M 3 ↑ M 4 ↓ M 5



CONFLICTOS PROFESIONALES	<p>Afecta a LO QUE SE HACE. Discusiones por la calidad, cantidad, implicación o plazos sobre los productos o servicios por com se hacen las cosas y diferencial en la valoración de lo que aporta cada uno y la dedicación. Resultados alejamiento, subrupos por afinidad profesional. Necesidad de recordar las tareas y funciones de cada uno y el plan general, tendencia a que cada uno empiece a hacer lo que cree que tiene que hacer</p>	<i>Determina como cada uno se ve y encaja lo que hace en el desarrollo del proyecto y por tanto su actividad y prioridades</i>	<i>Determina la relación calidad/tiempo de producto final frente a la interacción con el entorno</i>
CONFLICTOS INTERPERSONALES			<i>Determina las relaciones que se establecen entre los miembros en relación al control y seguimiento del proyecto</i>
CONFLICTOS VISIÓN		<i>Determina las estrategias de actividad y la asignación de prioridades</i>	



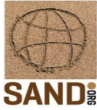
Estrategias, estilo u orientación que prefiere o usa la persona a la hora de participar o dirigir las actividades

Estrategias, orientación o estilo que prefiere o pone en uso la persona cuando afronta las dificultades, stress, riesgos o contratiempos

Modo en que la persona visualiza el proyecto. Es lo que determinará las estrategias frente al negocio

PERFIL INDIVIDUAL

	COMO ABORDA LA ACTIVIDAD		COMO ABORDA EL ENTORNO		COMO ABORDA EL PROYECTO		
MIEMBRO 1:	ENERGICO		ENERGICO		COMPENSADO		TENDENCIA A LA NEGOCIACION 58%
	EQUILIBRIO		MODERADO		EQUILIBRIO		Tendencia a una disposición mayor o menor para negociar planteamientos no coincidentes con su percepción o idea.
	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	
	TENACIDAD	PIVOTADOR	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RESGOS ASEGURADOR	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	Dinámico, orientado a la acción, tiende a tomar iniciativas y desplegar sus recursos para conseguir sus objetivos. Suelen tomar decisiones con facilidad
	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/PERFECCIONISTA	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	VISION DE FOCO	VISION DE PROCESO	
	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/COOPERACION	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES	
MIEMBRO 2:	COMPENSADO		ENERGICO		RACIONAL		TENDENCIA A LA NEGOCIACION 67%
	EQUILIBRIO		ALTO		ALTO		Tendencia a una disposición mayor o menor para negociar planteamientos no coincidentes con su percepción o idea.
	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	
	TENACIDAD	PIVOTADOR	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RESGOS ASEGURADOR	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	Evaluador, es capaz de desarrollar dosis de dinamismo o análisis en función de lo que cree es necesario en cada momento
	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/PERFECCIONISTA	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	VISION DE FOCO	VISION DE PROCESO	
	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/COOPERACION	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES	
MIEMBRO 3:	COMPENSADO		RACIONAL		ENERGICO		TENDENCIA A LA NEGOCIACION 67%
	EQUILIBRIO		ALTO		ALTO		Tendencia a una disposición mayor o menor para negociar planteamientos no coincidentes con su percepción o idea.
	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	
	TENACIDAD	PIVOTADOR	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RESGOS ASEGURADOR	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	Evaluador, es capaz de desarrollar dosis de dinamismo o análisis en función de lo que cree es necesario en cada momento
	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/PERFECCIONISTA	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	VISION DE FOCO	VISION DE PROCESO	
	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/COOPERACION	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES	



PERFILES INDIVIDUALES COMPARADOS EN EL GRUPO

TIPOLOGIA CONFLICTO	ÁREAS RIESGO		MIEMBROS DE GRUPO				GRUPO	
CONFLICTOS PROFESIONALES	COMO ABORDA LA ACTIVIDAD		M 1	M 2	M 3	M 4	COMO ABORDA LA ACTIVIDAD	
	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN	NECESIDAD DE LOGRO	NECESIDAD DE VER LA DIRECCIÓN
	TENACIDAD	PIVOTADOR	PIVOTADOR	PIVOTADOR	TENACIDAD	PIVOTADOR	TENACIDAD	PIVOTADOR
	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/ PERFECCIONISTA	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/ PERFECCIONISTA	COMPENSADO	MCGIVERISMO (IMPROVISADOR)	DETALLISTA/ PERFECCIONISTA
	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION	INDEPENDENCIA /AUTONOMIA	ASOCIACIONISMO/ COOPERACION
	COMO ABORDA EL ENTORNO		COMO ABORDA EL ENTORNO				COMO ABORDA EL ENTORNO	
	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	RESILIENCIA FRENTE A ADVERSIDAD	ABSTRACCION FRENTE A ADVERSIDAD
	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR	DISPONIBILIDAD A ASUMIR RIESGO	TENDENCIA A LIMITAR RIESGOS ASEGURADOR
	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL	TOLERANCIA A LA INDETERMINACIÓN	NECESIDAD DE CONTROL
	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ROMPER LIMITES	CAPACIDAD PARA ADAPTARSE A LOS LIMITES
	COMO ABORDA EL PROYECTO		COMO ABORDA EL PROYECTO				COMO ABORDA EL PROYECTO	
	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO	ORIENTACION A CLIENTE	ORIENTACION A NEGOCIO
	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN DIRECTIVA EN LAS RELACIONES	ORIENTACIÓN GESTORA EN LAS RELACIONES
	VISION EN FOCO	VISION DE PROCESO	VISION EN FOCO	VISION EN FOCO	VISION DE PROCESO	VISION EN FOCO	VISION EN FOCO	VISION DE PROCESO
	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES	LECTOR DE NECESIDADES	LECTOR DE NECESIDADES	BIG PICTURE SHARE	BIG PICTURE SHARE	BIG PICTURE SHARE	LECTOR DE NECESIDADES

↑
M 1

↓
M 2

↓
M 3

↑
M 4