



ORIENTACIÓN

INFORME DE INVENTARIO DE INTERESES VOCACIONALES

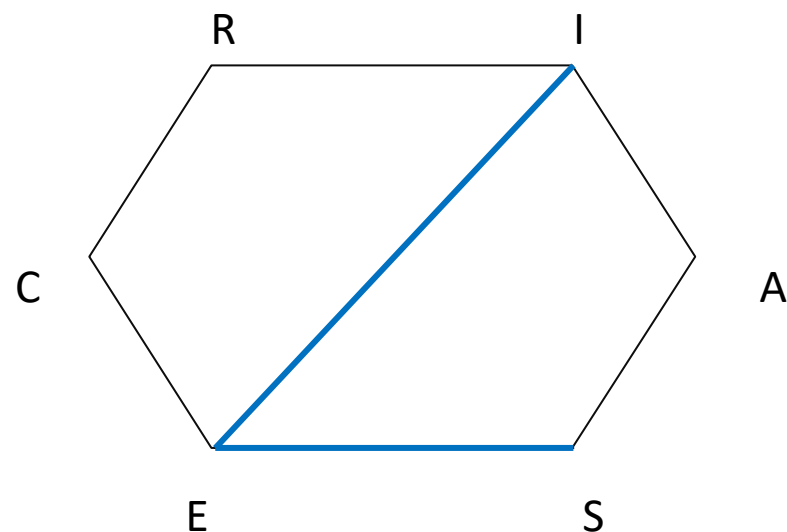
I. Identificación:

Nombre : Francisco Bravo Vidal .

Curso : IIºA

Fecha : Junio de 2018.

II. Resultados:



R:Realista
I:Intelectual
A:Artístico
S:Social
E:Emprendedor
C:Convencional

II. Análisis:

Personalidad Tipo Emprendedor: Las personas emprendedoras prefieren las actividades vinculadas con el manejo de otras personas, para lograr fines organizativos o beneficios económicos, así, como sentir un rechazo por las actividades de observación, simbólicas y sistemáticas.

Estas tendencias conductuales la conducen, a su vez, a adquirir habilidades de líder, de habilidades interpersonales y persuasivas, así mismo, un rechazo a las habilidades científicas.

- Prefiere ocupaciones o situaciones arriesgadas, en las que pueda desarrollar sus habilidades preferidas y evitar las actividades que demandan ocupaciones o situaciones científicas.
- Emplea sus habilidades de emprendedora para resolver problemas en el trabajo y en otras situaciones.
- Se considera a sí misma agresiva, popular, confiada en sí misma, sociable, con capacidades de liderazgo y facilidad de palabra, y desprovista de capacidades científicas.
- Aprecia los logros políticos y económicos.

Las personas tienden a ser: adquisitiva, dominante, optimista, aventurera, enérgica, hedonista, ambiciosa, exhibicionista, confiada en sí misma, discutidora, engreída, sociable, confiable, impulsiva, locuaz, etc.

Secundario Intelectual-Social:) Las personas que se encuentran dentro de este tipo, prefieren actividades que les permita pensar, organizar, y comprender. Sienten una necesidad de resolver problemas, de investigar, de buscar información y de entender mejor su entorno. Les gusta analizar las situaciones y trabajar con conceptos. Una persona investigadora le da más importancia a las actividades intelectuales (periodismo, derecho, etc.) o científicas (medicina, investigación, etc.).

Prefieren trabajar solos utilizando su capacidad de abstracción. Tiende a ser crítico, analítico, metódico y racional. Valora los problemas y actividades teóricas. Es introvertido, evitando usualmente las situaciones que requieren de

mayor habilidad social. Tiene gran necesidad de logro; busca la seguridad personal y poder, mediante el conocimiento y la inteligencia.

Se enfrenta al ambiente físico y social mediante la inteligencia, resuelve los problemas a través del empleo de las ideas, lenguaje y los símbolos.

Manifiestan gran interés y facilidad para las relaciones sociales. Tienen gran perspicacia, generalmente presentan capacidad de liderazgo, seleccionando fines y metas que le permiten traducir en acciones su interés en las demás personas. Tiende a ser idealista, logrando su autorrealización ayudando y asesorando a personas que lo requieran (en el ámbito personal y grupal). La aptitud relacional es primordial y, para ello es necesario expresarse con facilidad y saber trabajar en equipo, ya que cuenta con un repertorio de habilidades sociales.

III. Perfil:

Tipo	Aptitudes/ Habilidades	Intereses	Profesiones
<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedor <p>En combinación con:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta inteligencia práctica y aptitud verbal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se inclina a situaciones o tareas arriesgada, en la que pueda desempeñar su actitud emprendedora, tales como el liderazgo, la supervisión y las ventas. Sobre valora los aspecto políticos y económicos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administración. • Gestión Académica. • Negocios. • Comunicaciones. • Seguros. • Banca de Inversiones. • Periodismo. • Derecho / Política. • Marketing / Publicidad. • Gestión. • Consultor de Gestión. • Salud Pública. • Publicaciones. • Relaciones públicas. • Políticas públicas. • Bienes Raíces. • Venta al por menor. • Agente de Bolsa. • Vendedores. • Gerente. • Ejecutivo/a.
<ul style="list-style-type: none"> • Intelectual 	<ul style="list-style-type: none"> • Se destaca en las habilidades de tipo verbal y matemático. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prefiere profesiones de tipo científico, relacionada con los problemas teóricos mejor que con sus aplicaciones prácticas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ciencias de la computación. • Economista. • Ingeniero. • Finanzas. • Abogado. • Matemáticas. • Químico. • Químico Farmacéutico. • Medicina. • Profesor (todos los campos). • Psicólogo. • Psiquiatra. • Ciencia. • Estadísticas. • Cirujano.
<ul style="list-style-type: none"> • Social 	<ul style="list-style-type: none"> • Elevada aptitud verbal y escasa habilidad matemática. 	<ul style="list-style-type: none"> • Busca situaciones en las que tenga que participar socialmente, y pueda desempeñar tareas educativas, de orientación o terapia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orientador/a. • Psiquiatra. • Trabajador Social. • Terapeuta • Fonoaudiólogo/a.

			<ul style="list-style-type: none">• Asesor en Salud Mental• Educación• la tecnología de instrucción• Las artes marciales• Enfermera• Nutricionista• Médico.• Pediatra.• Profesor• Psicólogo• Recepcionista• Maestros• Teología• Encargado (negocio).• Terapeuta.
--	--	--	--

IV. Conclusiones:

Personalidad **tipo Emprendedor**, nivel de consistencia Alto de tipo Adyacente Intelectual y Medio Alternativo Social dentro del hexágono. Posee un nivel de integración **Alto** en intereses, habilidades valores, rasgos y percepciones generales. Su grado de predictibilidad es definido, en combinación con las preferencias secundarias.

Sandra Ponce de León M.
ORIENTADORA

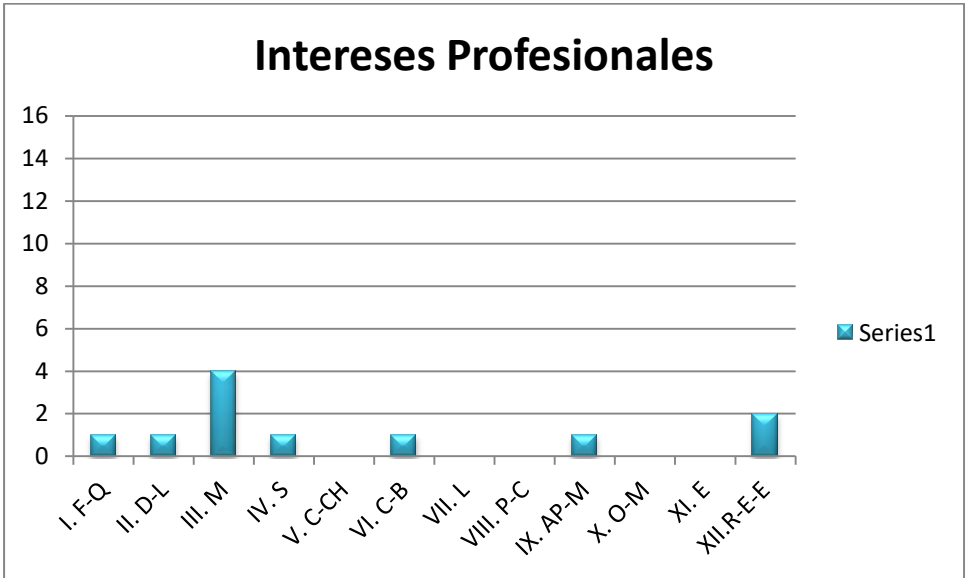


ORIENTACIÓN

INFORME DE CUESTIONARIO DE INTERESES PROFESIONALES (cipsa)

Matías Mercado Ortega.

I. PERFIL INDIVIDUAL:



II. ANÁLISIS DE VALORACIONES:

Factor	Valoración social	Valoración económica	Profesiones
Escales III. Medicina o Salud (M). Conjunto de profesiones ligadas a la salud.	Alto grado de valoración social.	Alto grado de valoración económica.	Medicina en General ,Medicina con todas las especialidades ,Enfermero/a, Psiquiatría, Tecnólogo médico, etc.
Escales XII. Relaciones Económicas y Empresariales (R-E-E). Conjunto de profesiones ligadas a la administración de los bienes económicos.	Alto grado de valoración social.	Alto grado de valoración económica.	Gestión de carreras profesionales y competencias,Economista,Dirección de empresa,Consultoría de,elección profesional,Asesoramiento empresarial,Producción de cine,Director de banco,Administración de empresa,Auxiliar administrativo,Cajeros en general,Comercio exterior,Secretariado en general,Contabilidad/Gestión,Técnico en marketing,Intendente comercial,Agente inmobiliario,Jefatura de ventas y asesoramiento a los clientes,Formación y,ntrenamiento,Gestión de recursos humanos,Gestión de proyectos,etc.

III. CONCLUSIONES:

Estructura diferencial de los intereses bien definida. Se observa preferencia por profesiones que están ligadas a la salud, seguido de relaciones económicas y empresariales. Considera sus preferencias bien reconocidas socialmente y bien valoradas económicamente. Sus predilecciones lo ubican dentro de la medicina general y/o técnicos en salud , así como también la administración de bienes económicos.

Sandra Ponce de León M.
ORIENTADORA

