

PLATAFORMAS Y TEST ONLINE



BHT CHILE
CONSULTORA

¿POR QUÉ ELEGIR A CONSULTORA BHT?

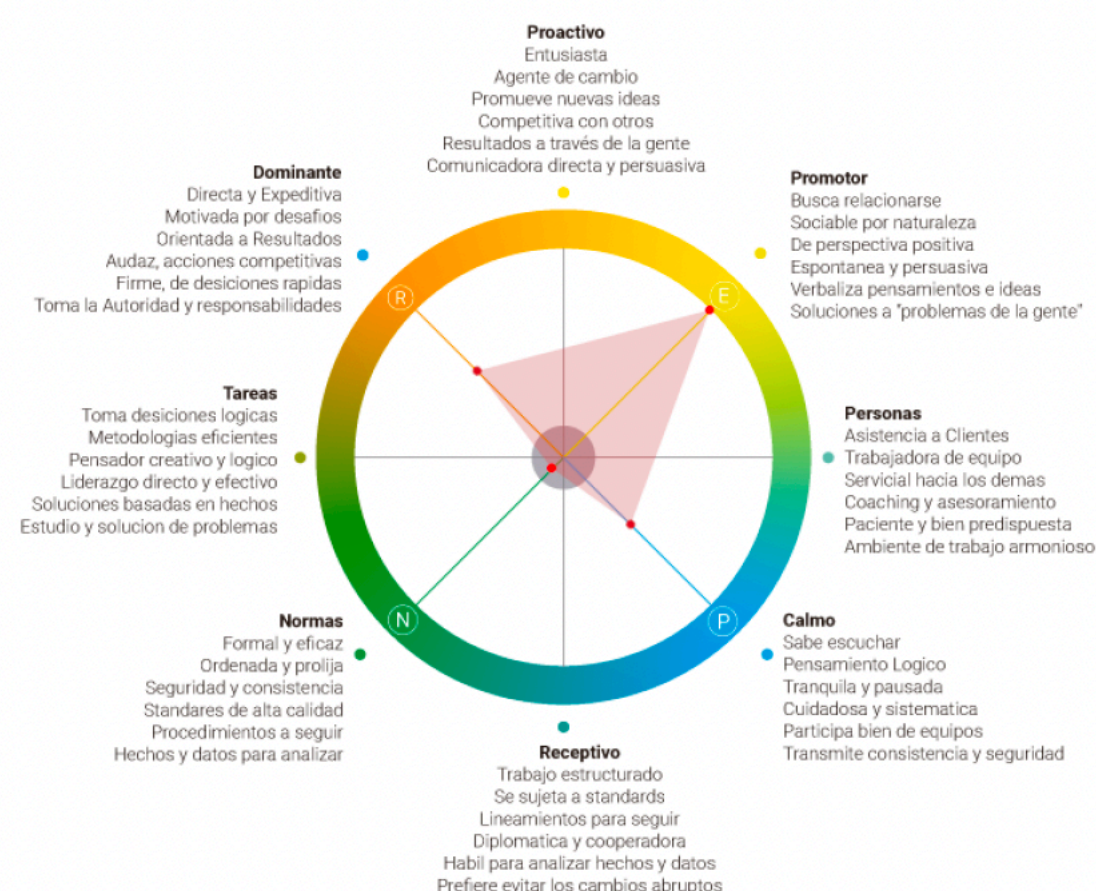
- Tenemos presencia a lo largo de todo Chile.
- Contamos con diversos servicios para RR.HH.
- Ayudamos a reducir los costos en reclutamiento y la efectividad en los procesos de selección.

NUESTROS SERVICIOS

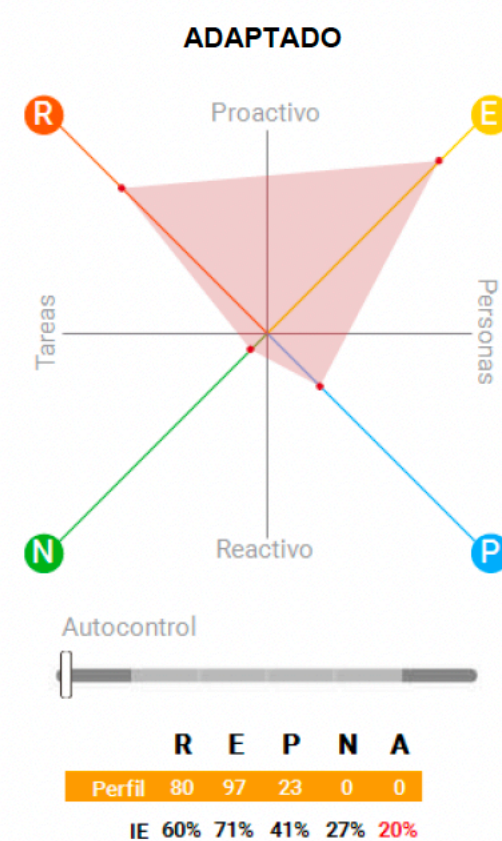
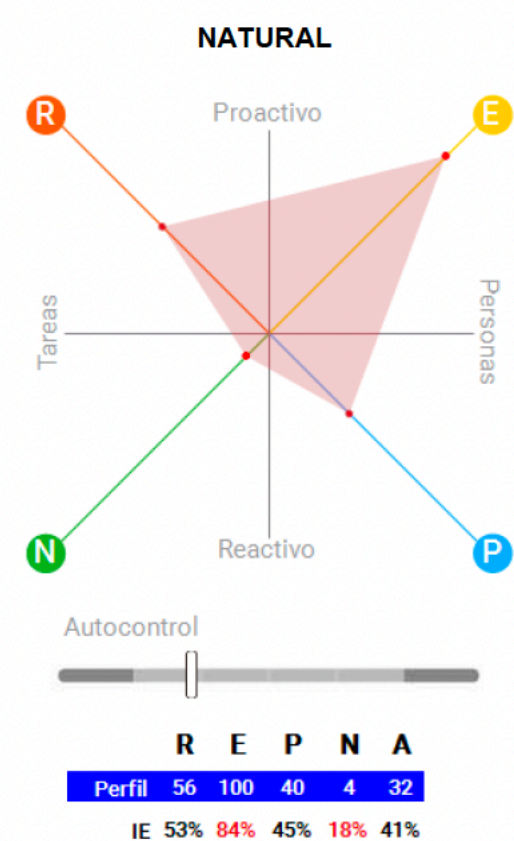
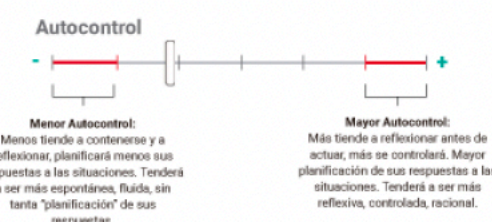
- Reclutamiento y Selección.
- Evaluación Psicolaboral.
- Test online.
- Desarrollo Organizacional
- Capacitación OTEC
- Coaching

TEST PERFIL CONDUCTUAL

LA MEJOR HERRAMIENTA PARA TODOS TUS PROCESOS DE RECURSOS HUMANOS



	R	E	P	N	A
Perfil	56	100	40	4	32
IE	53%	84%	45%	18%	41%



Te permite identificar el perfil conductual y la singularidad de las personas, gestionar su talento, desarrollar sus habilidades y motivarlas a alcanzar su talento exponencial.

Duración: 20 minutos. Resultados inmediatos

- Perfil conductual.
- Estilo de liderazgo.
- Trabajo en equipo.
- Estilo comercial.
- Fortalezas.

DYNAMIC EMPLOYEE EVALUATION MODEL



GENERE PERFILES A SU MEDIDA

DEEM® le permite crear su propia evaluación para candidatos en selección, disponiendo de un pool de 20 escalas a las cuáles le puede asignar un puntaje esperado y además proporcionar la relevancia que en su perfil tiene cada escala, pudiendo a la vez diferenciar entre escalas transversales y específicas.

Seleccione alguna de las siguientes escalas y construya un perfil personalizado:

- | | | | |
|-------------------------|-----------------------|---------------------------|-------------------------|
| ✓ Aprendizaje ágil | ✓ Innovación | ✓ Atención a los detalles | ✓ Pensamiento analítico |
| ✓ Auto-control | ✓ Honestidad | ✓ Iniciativa | ✓ Persistencia |
| ✓ Comportamiento Seguro | ✓ Liderazgo | ✓ Influencia | ✓ Planificación |
| ✓ Dinamismo | ✓ Perfil Comercial | ✓ Compromiso | ✓ Responsabilidad |
| ✓ Flexibilidad | ✓ Servicio al Cliente | ✓ Orientación a la tarea | ✓ Trabajo en Equipo |

FICHA TÉCNICA DEEM®

Nombre: DEEM® Dynamic Employee Evaluation Model

Uso: Evaluación de candidatos.

Número de Preguntas: Desde 50 a 130 items, dependiendo de la configuración escogida

Tiempo de Aplicación: Desde 10 hasta 30 minutos estimado.

Validez: Cada una de las escalas cuenta con diversos estudios de validación de forma independiente, considerando validez de constructo, concurrente y de criterio.

Confiabilidad: Evaluada mediante alfa de Cronbach para cada escala.

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés.

INVENTARIO DEL TRABAJADOR PRODUCTIVO Y CONFIABLE® - R

iTPC-R®

REDUZCA ERRORES Y COSTOS DE CONTRATACIÓN

Considera los diversos estudios publicados por Gerald Borofsky (PhD) y más de 20 años de investigación, confluyendo en la creación del Inventario del Trabajador Productivo y Confiable®-R o ITPC-R®.

El ITPC-R® permite contribuir a la productividad y a la vez reducir riesgos y potenciar la integridad de su organización, en particular reducir ausentismo, hurto, rotación laboral y accidentes relacionados con el trabajo

ITPC-R® proporciona un perfil basado en siete factores

- ✓ Reponsabilidad
- ✓ Servicio al cliente
- ✓ Madurez emocional
- ✓ Productividad
- ✓ Honestidad
- ✓ Compromiso laboral a largo plazo
- ✓ Seguridad de accidentes

Beneficios para su Organización

- ✓ Reducción de Hurto Interno.
- ✓ Reducción Rotación Laboral.
- ✓ Aumento de la Productividad.
- ✓ Potenciamiento de una Cultura de Servicio.
- ✓ Estandarización y rapidez en los procesos de selección.
- ✓ Ahorros significativos, ya que existe una reducción en los errores de contratación.

FICHA TÉCNICA ITPC-R®

Nombre: ITPC-R®, Inventario del Trabajador Productivo y Confiable (Revisado)

Uso: Selección de candidatos

Número de Preguntas: 98

Tiempo de Aplicación: 20 minutos.

Validez: Validez concurrente

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés

TELEWORKING PROFILE ASSESSMENT



HERRAMIENTA PARA IDENTIFICAR HABILIDADES RELEVANTES PARA FUNCIONES EN MODALIDAD TELETRABAJO

Una nueva era ha generado enormes desafíos a las modalidades de trabajo, el teletrabajo se establece como una realidad presente y futura, frente a la cual se requiere de actualizar los perfiles de cargos, así como las pruebas que aplicamos en selección de candidatos.

Se desarrolló una extensa investigación orientada a identificar los aspectos claves asociados a las funciones de teletrabajo identificando seis factores que le permitirán mejorar sus decisiones de contratación para la nueva era.

TLW-PA® Mide las Sigüientes Escalas

- ✓ Orientación a la tarea
- ✓ Dinamismo
- ✓ Innovación
- ✓ Confiabilidad
- ✓ Autocontrol
- ✓ Flexibilidad

Beneficios del teletrabajo

Beneficios para la organización

- ✓ Más Productividad
- ✓ Disminuye tasa de ausentismo
- ✓ Aumenta indicadores de satisfacción laboral
- ✓ Más ahorros (costos oficina, desplazamiento, etc)
- ✓ Disminuye tasa asociada a accidentes de trayecto

Beneficios para el individuo

- ✓ Más autonomía
- ✓ Más motivación
- ✓ Más flexibilidad horaria
- ✓ Tiempo libre y mejor calidad de vida
- ✓ Menos tiempo y menos costos de desplazamiento

FICHA TÉCNICA TLW-PA®

Nombre: Teleworking Profile Assessment (TLW-PA)®

Número de Preguntas: 83

Objetivo: Identificar desempeño productivo en funciones de teletrabajo

Tiempo de Aplicación: 20 minutos.

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de 0.8.

Validez externa: Estudios de validez concurrente

Idiomas: Español

Uso: Evaluación de candidatos y colaboradores en funciones de teletrabajo.

INTEGRITY & PRODUCTIVITY ASSESSMENT

REDUZCA LAS CONDUCTAS CONTRAPRODUCTIVAS EN SU ORGANIZACIÓN
IDENTIFIQUE COLABORADORES ÍNTEGROS Y PRODUCTIVOS.

El Integrity & Productivity Assessment© (IPA©) permite reducir las perjudiciales conductas contraproductivas, tales como robo de empleados, violencia, abuso de drogas y alcohol, sabotaje, malas relaciones interpersonales, entre otras.

Se basa en una extensa investigación desarrollada en México, Chile, Perú y Colombia donde se identificaron los factores explicativos de las conductas contraproductivas, calibrando de esta manera el modelo Integrity & Productivity Assessment©.

IPA-R® mide las siguientes escalas y subescalas

- ✓ Ausentismo
- ✓ Abuso de Drogas y Alcohol
- ✓ Incumplimiento de Normas
- ✓ Robo
- ✓ Violencia

Beneficios para su organización

- ✓ Ser un diagnóstico certero y rápido.
- ✓ Proveer de un informe sencillo de interpretar.
- ✓ Reducir costos asociados a robo de empleados, sabotaje y baja productividad.
- ✓ Contar con la última evidencia científica respecto a los modelos explicativos de las conductas contraproductivas, realizando una actualización al año 2019.
- ✓ Basarse en población mexicana, colombiana, chilena y peruana en su construcción y desarrollo, identificando la idiosincrasia propia latinoamericana.
- ✓ Romper con la lógica básica de simular un interrogatorio esperando la confesión voluntaria del candidato.



INTEGRITY & PRODUCTIVITY ASSESSMENT

FICHA TÉCNICA IPA-R®

Nombre: Integrity & Productivity Assesment®

Uso: Selección de candidatos

Número de Preguntas: 87 items.

Tiempo de Aplicación: 15 minutos.

Validez: Validez concurrente y algunos estudios de validez de criterio.

Confiabilidad: 0.941

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés.

Tipos de Evaluados: Todo nivel de posición/cargo.

SAFE BEHAVIORAL DNA®

REDUZCA ACCIDENTES LABORALES IDENTIFIQUE UN COMPORTAMIENTO SEGURO EN SUS COLABORADORES

El Safe Behavioral DNA© (SBDNA) mide la probabilidad individual de comportarse de manera segura en el trabajo y, por consiguiente disminuir la probabilidad de accidentarse.

Este modelo de evaluación de reducción de accidentes, permite conocer los niveles de riesgo de la fuerza laboral en cargos críticos, además de generar mapas de riesgos y fortalecer los programas de prevención.

SBDNA® mide 4 factores claves asociados a la accidentabilidad:

- ✓ Concentración
- ✓ Cumplimiento de normas
- ✓ Autocontrol
- ✓ Prudencia

Cada factor está compuesto de dimensiones asociadas que permiten determinar una mayor o menor probabilidad de participar en accidentes laborales.

Beneficios para su Organización

- ✓ Contribuye a la prevención de accidentes laborales.
- ✓ Facilita la focalización y trabajo con aquellos cargos de mayor riesgo.
- ✓ Predice con alto nivel de efectividad la probabilidad individual de accidentarse.
- ✓ Permite desarrollar acciones organizacionales orientadas a reducir y controlar los índices de accidentabilidad.



SAFE BEHAVIORAL ©
———— DNA ————

FICHA TÉCNICA SBDNA®

Nombre: SBDNA©, Safe Behavioral DNA©

Uso: Evaluación de candidatos y colaboradores en todo tipo de organización/empresa

Número de Preguntas: 138 items.

Tiempo de Aplicación: 35 minutos.

Validez: Más de 40 estudios de validación concurrente y de criterio

Confiabilidad: 0.93

Idiomas: Español latinoamericano, portugués, inglés, ruso, italiano e hindi.

Orientado a: A todos los cargos, permitiendo focalizarse en aquellos de mayor riesgos tales como: operarios, conductores, auxiliares, etc.

CUSTOMER SERVICE DNA®

MIDA EL ADN DEL SERVICIO AL CLIENTE EN SUS COLABORADORES Y CANDIDATOS.

El Customer Service DNA® (CSDNA) mide la probabilidad individual de desempeñarse exitosamente en funciones de servicio al cliente.

Este modelo permite identificar aquellas personas que presentarían un mejor desempeño en actividades de servicio al cliente, demostrando interés por el contacto con personas, una mayor orientación a comprender y responder a los requerimientos, manteniendo y estableciendo relaciones positivas.

El CSDNA® se Sustenta en 3 Factores Clave

- ✓ Orientación a la tarea
- ✓ Sociabilidad
- ✓ Inteligencia emocional

Cada factor predictor del Modelo de Servicio al Cliente se basa en amplia investigación desarrollada con la finalidad de mejorar los estándares de selección y evaluación de colaboradores.

Los evaluados con el test CSDNA® con puntajes altos se caracterizan por:

- ✓ Ser asertivos en su comunicación con clientes.
- ✓ Resolver de manera efectiva los requerimientos del cliente.
- ✓ Ser flexibles y buscar soluciones para brindar un buen servicio.
- ✓ Comunicarse adecuadamente y disfrutar interactuando con otros.
- ✓ Utilizar sus emociones de forma positiva y en función de su labor.
- ✓ Ser capaces de monitorear sus propias emociones e identificar las del cliente.
- ✓ Manejar propias emociones, manteniendo la calma en situaciones más estresantes.



CUSTOMER SERVICE.
DNA

FICHA TÉCNICA CUSTOMER SERVICE DNA®

Nombre: CSDNA®, CUSTOMER SERVICE DNA®

Uso: para candidatos y colaboradores en todo tipo de empresa.

Número de Preguntas: 60 items.

Tiempo de Aplicación: 10 minutos.

Validez: Variadez de criterio

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de 0.84

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés.

Orientado a: Call center, administrativos, recepcionistas, enfermeras, atención a clientes, monitores, entre otros

CUSTOMER SERVICE DNA SALES®

FOMENTE UNA CULTURA DE SERVICIO AL CLIENTE EN PUESTOS COMERCIALES

Mida el ADN del Servicio Al Cliente en sus Colaboradores y Candidatos El Customer Service DNA Sales© (CSDNA Sales) mide la probabilidad individual de desempeñarse exitosamente en funciones de servicio al cliente y comerciales.

Este modelo permite identificar personas que presentan una alta orientación a relacionarse con otros, son orientados a resolver sus requerimientos y establecen relaciones positivas con ellos. Asimismo, tienen una alta probabilidad de ser exitosos comercializando productos y prestando servicios.

El CSDNA® Sales se Sustenta en 4 Factores Clave

- ✓ Orientación a la tarea
- ✓ Sociabilidad
- ✓ Inteligencia emocional
- ✓ Perfil comercial

Cada factor predictor del Modelo de Servicio al Cliente se basa en amplia investigación desarrollada con la finalidad de mejorar los estándares de selección y evaluación de colaboradores, asimismo combinada con el análisis de perfiles comerciales de éxito.

Los evaluados con el test CSDNA® Sales con puntajes altos se caracterizan por:

- ✓ Orientados a lograr metas de ventas
- ✓ Ser exitosos en funciones comerciales
- ✓ Resolver los requerimientos del cliente
- ✓ Ser capaces de monitorear sus propias emociones e identificar las del cliente
- ✓ Tener la capacidad de comunicarse adecuadamente y disfrutar interactuando con otros
- ✓ Manejar propias emociones y utilizarlas de forma positiva

El Modelo Customer Service DNA Sales se adecua a distintas posiciones comerciales, pudiendo configurar el índice de empleabilidad de acuerdo a la importancia que usted le otorgue a Servicio al Cliente y Ventas.

Por ejemplo para ventas transaccionales como operadores de call center outbound podrá asignarle un 80% de importancia a ventas y 20% a Servicio al cliente, o bien para vendedores de retail podrá otorgar 50% a Servicio al Cliente y 50% a ventas.



CUSTOMER SERVICE.
DNA
SALES

FICHA TÉCNICA CUSTOMER SERVICE DNA® SALES

Nombre: CSDNA©, CUSTOMER SERVICE DNA SALES©

Uso: Evaluación de candidatos y colaboradores en todo tipo de empresa en posiciones comerciales.

Número de Preguntas: 105 items.

Tiempo de Aplicación: 20 minutos.

Validez: Validez de criterio

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de 0.84 (Índice de Servicio).

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés.

Orientado a: Call center, vendedores, agentes comerciales, ejecutivos bancarios, entre otros.

COEFICIENTE DE COMPETENCIAS PARA VENDEDORES® CCV®



MEJORE LOS RESULTADOS COMERCIALES DE SU FUERZA DE VENTAS PERMITE IDENTIFICAR VENDEDORES DE EXCELENCIA.

El objetivo de CCV© es identificar el grado de desarrollo de 6 competencias comerciales en sus candidatos y colaboradores. Estas competencias están estrechamente ligadas con el desempeño de excelencia en cargos asociados a las ventas de distinto tipo.

Los resultados tras el uso sistemático del test CCV© permitirán a su empresa, incrementar las ventas y así obtener altos niveles de rentabilidad.

Competencias que mide CCV®

- ✓ Energía
- ✓ Persuasión
- ✓ Motivación al Logro
- ✓ Iniciativa
- ✓ Fortaleza al Ego
- ✓ Confianza en Sí Mismo

CCV® Características

- ✓ Más de 2 millones de aplicaciones en el mundo.
- ✓ Predecir con adecuada efectividad el desempeño en ventas.
- ✓ Contar con más de 100 estudios de validación internacionales.
- ✓ Contar con estudios de validez en diversos cargos vinculados a ventas: retail, venta de productos y servicios financieros, venta de seguros, call center, telecomunicaciones, entre otros.

FICHA TÉCNICA CCV®

Nombre: CCV©, Coeficiente de Competencias para Vendedores©

Uso: Evaluación de candidatos y fuerza de ventas actual.

Número de Preguntas: 92 items.

Tiempo de Aplicación: 20 minutos.

Validez: Más de 100 estudios de validación predictiva.

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de 0.927

Idiomas: Tailandés, coreano, bahasa, checo, alemán, danés, inglés, español, francés, italiano, polaco, portugués, ruso, sueco, tagalog, turco, hindi, marathi, bengalí, chino simplificado, chino tradicional y japonés

Tipos de Vendedores:

Retail, productos y servicios financieros, venta telefónica, venta de seguros, telecomunicaciones, productos y servicios en general

Versiones:

CCV Retail,
CCV Financial Servicios

SALES PERFORMANCE PREDICTOR

IDENTIFIQUE VENDEDORES EXITOSOS RÁPIDO Y SENCILLO.

El Sales Performance Predictor© (SPP©) tiene por objetivo identificar vendedores de excelencia, sustentado en 7 factores predictores del desempeño comercial.

El SPP consta de 58 ítems respondidos en 10 minutos por sus candidatos o colaboradores disponiendo de un reporte de fácil interpretación para apoyar su gestión.

Factores que mide SPP®

- ✓ Reconocimiento de Emociones
- ✓ Capacidad de Asumir Riesgos
- ✓ Influencia
- ✓ Identificación con Rol de Ventas
- ✓ Extroversión
- ✓ Establecimientos de Relaciones Positivas
- ✓ Logro

SPP® Características

- ✓ Predecir efectivamente el desempeño en ventas.
- ✓ Ser extremadamente rápido, tomando 10 minutos en ser respondido.
- ✓ Ser un predictor efectivo del desempeño para distintas funciones comerciales, por ejemplo en retail, comercial telemarketing, servicios financieros, industrial.

Permite personalizar el indicador SPP para cada posición, asignándole peso relativo a cada uno de los siete factores medidos.



SALES PERFORMANCE
PREDICTOR

FICHA TÉCNICA SPP®

Nombre: SPP©, Sales Performance Predictor©

Uso: Evaluación de candidatos y fuerza de ventas actual.

Número de Preguntas: 58 ítems.

Tiempo de Aplicación: 20 minutos.

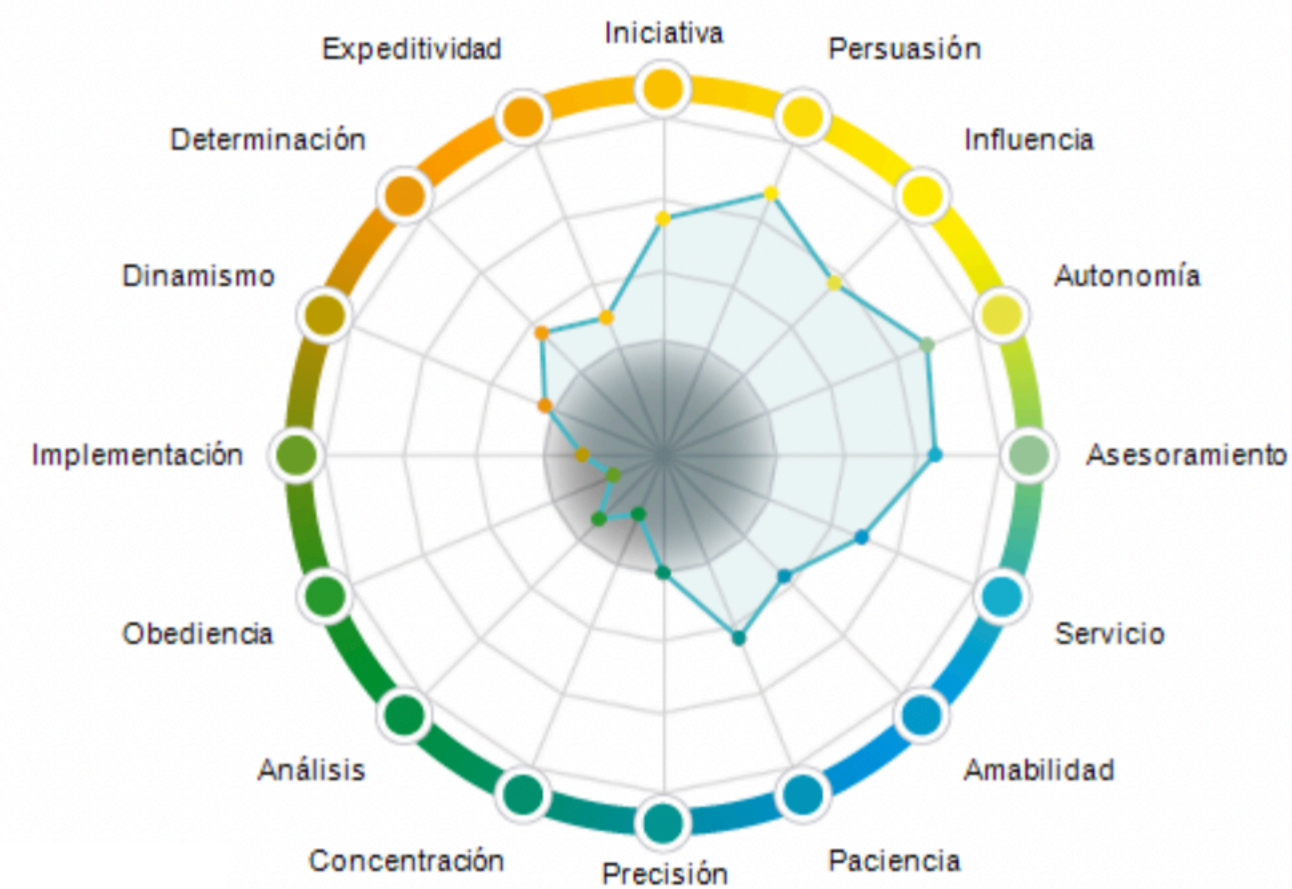
Validez: Validez concurrente.

Confiabilidad: Alfa de Cronbach de 0.943.

Idiomas: Español latinoamericano, portugués e inglés.

Tipos de Vendedores: Retail, productos y servicios financieros, venta telefónica, venta de seguros, telecomunicaciones, productos y servicios en general

TEST VOCAACIONAL



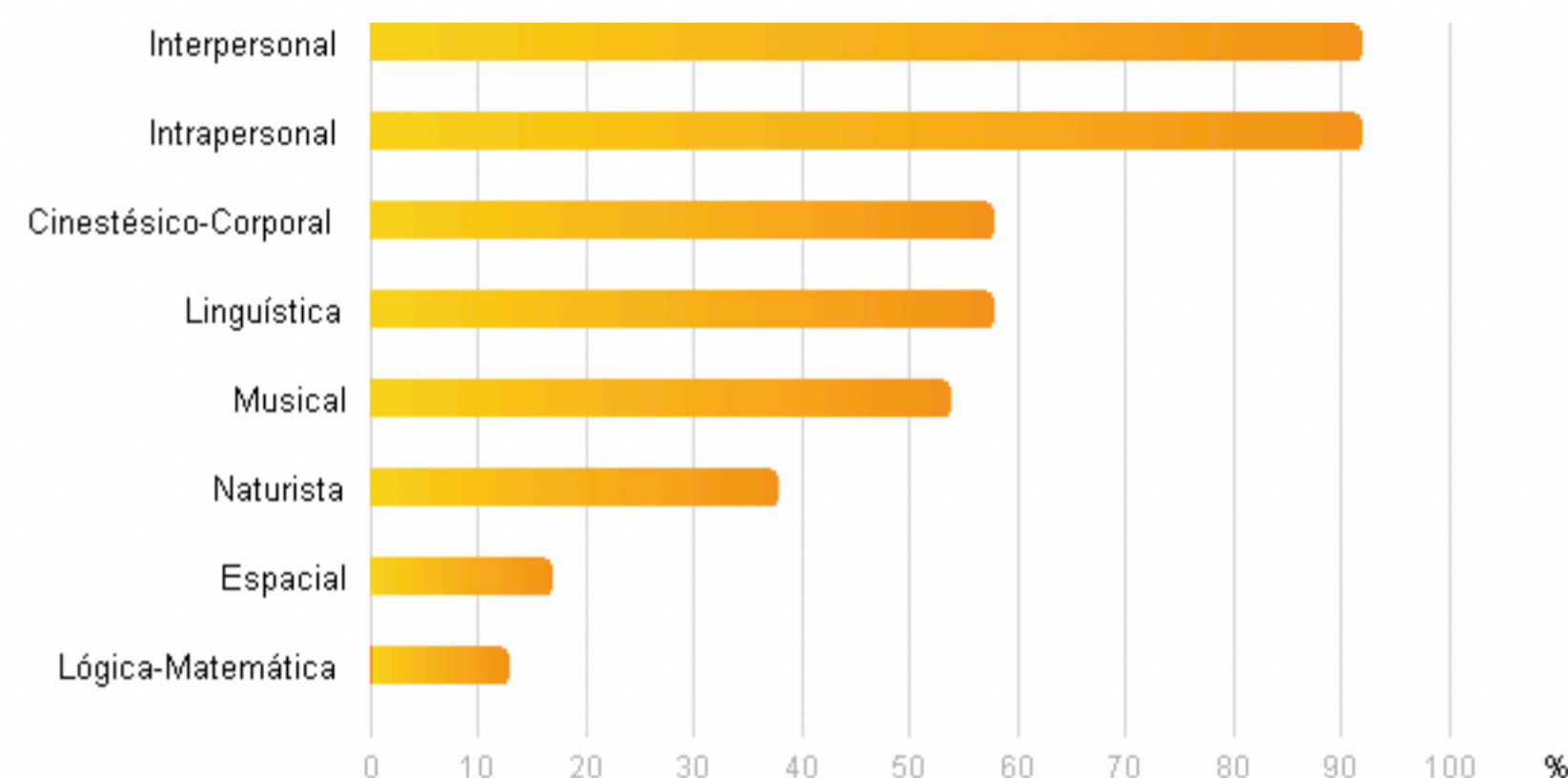
Permite ayudar a una persona o joven a profundizar aspectos de si mismo para asi lograr identificar las áreas de mayor interés.

En el documento veras que se evalúan 4 ámbitos:

Duración: 15 a 20 minutos.
Online

- ¿QUIÉN SOY?
- ¿EN QUÉ SOY BUENO?
- ¿QUÉ ME INTERESA?
- ¿QUÉ PODRÍA ESTUDIAR?

INTELIGENCIAS





Pide un demo gratis para conocer
nuestros test.

johana.juacida@bhtchile.cl





Visita nuestra Página Web y
conoce nuestros servicios

www.bhtchile.com

MUCHAS GRACIAS

