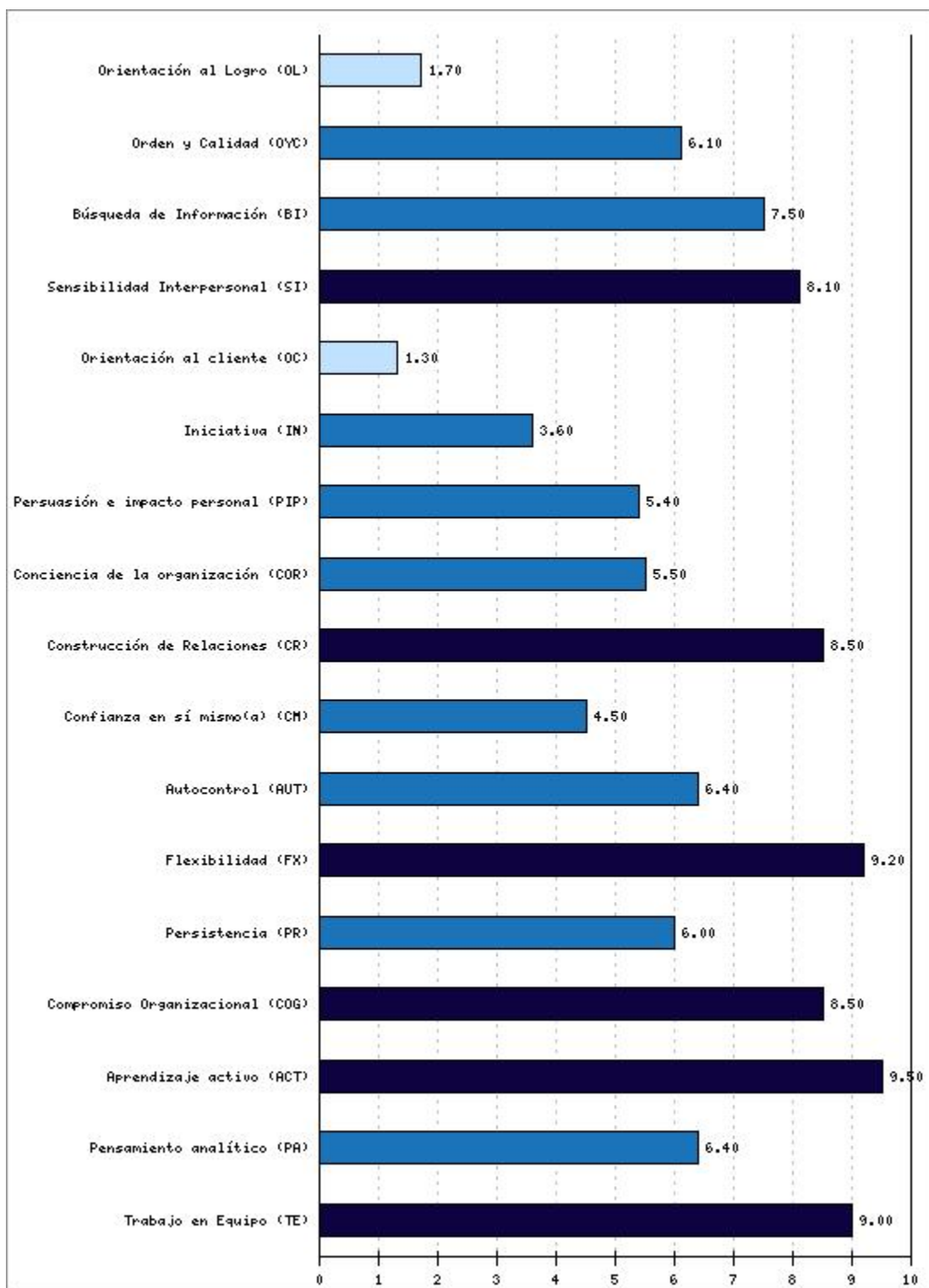


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	OL	Orientación al Logro	1.70	1.93
2	OYC	Orden y Calidad	6.10	5.57
3	BI	Búsqueda de Información	7.50	7.10
4	SI	Sensibilidad Interpersonal	8.10	4.00
5	OC	Orientación al cliente	1.30	3.80
6	IN	Iniciativa	3.60	5.57
7	PIP	Persuasión e impacto personal	5.40	5.20
8	COR	Conciencia de la organización	5.50	6.47
9	CR	Construcción de Relaciones	8.50	7.97
10	CM	Confianza en sí mismo(a)	4.50	5.17
11	AUT	Autocontrol	6.40	5.07
12	FX	Flexibilidad	9.20	5.63
13	PR	Persistencia	6.00	5.17
14	COG	Compromiso Organizacional	8.50	5.43
15	ACT	Aprendizaje activo	9.50	5.57
16	PA	Pensamiento analítico	6.40	4.93
17	TE	Trabajo en Equipo	9.00	6.77



Fecha de Evaluación

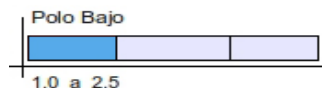
Fecha Inicio : 29 de Junio del 2015

Hora Evaluación : 09:20:13

Tiempo Utilizado : 40 minuto(s) 43 segundo(s)

JEFE DE DISPLAY
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO
TPC COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL LOGRO



Descripción

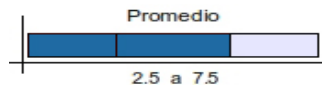
El(la) evaluado(a) prefiere un trabajo que le brinde estabilidad a largo plazo con objetivos medibles y no objetivos que impliquen mucho reto. Prefiere un crecimiento profesional con un trabajo seguro sin metas muy competitivas.

Por lo general son personas que no se esfuerzan por concluir las tareas que comienzan. Puede ser porque no se concentran en el tema por completo o porque son personas con un alto grado de creatividad, por lo que cualquier distracción puede lograr capturar su atención, dejando lo que estaba realizando inconcluso. El sujeto puede pensar que su esfuerzo no tiene mucha influencia en los resultados finales. Esta incertidumbre puede ocasionarle que dude de sí mismo y que subestime su potencial para mejorar las cosas.

Preguntas clave

- ¿La persona piensa en encontrar y superar metas?
- ¿Toma riesgos calculados para obtener ganancias mensurables (medidas)?

ORDEN Y CALIDAD



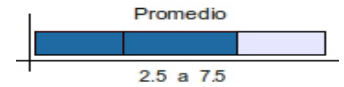
Descripción

Sus destrezas están en el nivel promedio para la organización y el orden, es decir que si la persona evaluada obtuvo un puntaje cercano al polo inferior del rango promedio podría nunca desarrollar la capacidad de mantener el orden y la calidad en sus tareas encomendadas, sin embargo si la persona evaluada está mas cercana al polo superior del rango promedio se podría desarrollar la capacidad o competencia, considerando que es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistencia en que las responsabilidades y funciones asignadas estén claramente asignadas.

Preguntas Clave:

- ¿Cómo planea usted para cumplir con un día común de trabajo?
- Proporcióname un ejemplo en cuya planeación usted estuvo involucrado. ¿Qué pasos tomó usted? ¿Qué obstáculos tuvo? ¿Cuál fue el resultado?

BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN



Descripción

El(la) evaluado(a) tiene habilidades en nivel promedio para búsqueda de información, considerando que esta competencia muestra la capacidad de una persona de buscar la información que de respuestas a sus preguntas ocasionales y permanentes, y esto se ve reflejado también cuando se les asigna un proyecto en el trabajo o como parte de sus responsabilidades y funciones dentro de la organización.

Preguntas Claves:

- Describa una situación en la que haya tenido que recurrir a otras fuentes y buscar alternativas para poder resolver una situación determinada. ¿Qué hizo?
- Cuénteme de algún caso en el que no tenía conocimiento ni información para responder ante algún requerimiento ¿Qué hizo? Y ¿Cómo respondió ante el requerimiento solicitado?

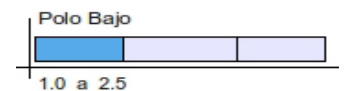
SENSIBILIDAD INTERPERSONAL



Descripción

El(la) evaluado(a) muestra características de escucha activa, entiende que lo más importante es atender y entender el mensaje de su interlocutor, se muestra comprensivo(a) al momento de dialogar. Consulta a su interlocutor las conversaciones para que le queden claras. Es probable que el(la) evaluado(a) utilice el "ritmo" y "tono" de voz adecuadamente en sus comunicaciones verbales.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE



Descripción:

Considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal, podría ser una persona con habilidades no desarrolladas en atención al cliente como empatía, amabilidad y cortesía, se muestra un tanto "frío(a)", muestra no ser destacado en actividades que impliquen atender a clientes sean externos o internos.

Preguntas Claves:

- ¿Qué es lo que usted hace para que un cliente le guste tratar con usted y que le tenga confianza? De ejemplos
- Describa una situación en la que usted tuvo que tratar con un cliente que argumentó que su producto o servicio estaba caro.

INICIATIVA



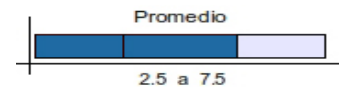
Descripción

Las habilidades de esta persona para reaccionar proactivamente ante sucesos nuevos se encuentran en el nivel promedio, es decir que su actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer a futuro. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas

Preguntas clave

- ¿Tiene esta persona iniciativa?
- ¿Piensa por encima del presente para actuar en necesidades y oportunidades futuras sin necesidad que le digan que lo tiene que hacer?

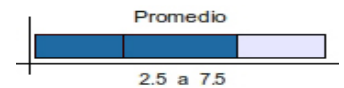
PERSUASIÓN E IMPACTO PERSONAL



Descripción

Posee habilidades promedio para persuadir o "convencer" a los demás con sus ideas. si el candidato se acerca más al polo superior del rango promedio puede desarrollar la habilidad de convencer a los demás de sus ideas.

CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN



Descripción

Muestra destrezas a nivel promedio para tener conciencia o conocimiento de la organización para la que trabaja. considerando que esta competencia es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Ello implica una capacidad de identificar tanto a las personas que toman las decisiones como a aquellas que pueden influir sobre las anteriores; asimismo, significa ser capaz de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la organización. usualmente en candidatos de edad joven puede ser normal que esta competencia esté en desarrollo.

CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES



Descripción

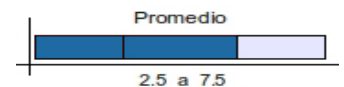
Presenta habilidad para construir relaciones interpersonales y lo hace con agrado, se muestra sincero y agradable a la hora de entablar una conversación, le gusta socializar y apoyar actividades de beneficio común.

Alto grado de cordialidad con los otros. Son personas que tienden a ser sumamente amables con la gente, además de confiar en ella. Sabe expresar su confianza hacia otras personas, teniendo comportamientos amigables, que faciliten la socialización. Tienen una gran apertura hacia los demás y les gusta mantener buenas relaciones interpersonales en general. Pueden manifestar características como cortesía, afectuosidad, sociabilidad, simpatía, gentileza, educación, caballerosidad, entre otras.

Preguntas Clave:

- ¿Qué es lo que usted hace para que un cliente le guste tratar con usted y que le tenga confianza? De ejemplos
- Describa una situación en la que usted tuvo que reunirse con un grupo de personas que no conocía. ¿Cómo actuó? ¿Qué hizo?

CONFIANZA EN SÍ MISMO(A)



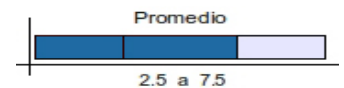
Descripción

Posee características personales de seguridad en sí mismo a nivel promedio. considerando que esta competencia es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema. Esto incluye abordar nuevos y crecientes retos con una actitud de confianza en las propias posibilidades, decisiones o puntos de vista. La persona evaluada posee una capacidad promedio para esta competencia.

Preguntas clave

- ¿Qué le hace pensar que usted tendrá éxito trabajando con nosotros?
- ¿Cuáles considera usted que son sus puntos débiles? Y ¿Cuáles los fuertes?

AUTOCONTROL



Descripción

Las habilidades para controlar sus emociones y dominar sus impulsos están en el nivel promedio. entendiendo que esta competencia analiza la capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones, evitando así reacciones negativas frente a situaciones conflictivas o cuando se trabaja en condiciones de estrés. Las situaciones mencionadas anteriormente pueden ser causadas por provocaciones, oposición u hostilidad de terceros.

Preguntas Claves:

- Describa una situación en la que su punto de vista era diferente al de otros ¿Cómo reaccionó?
- Cuénteme de algún caso en el que se vio enfrentando a un problema en el que hubiera dos o más alternativas de solución ¿Qué hizo? Y ¿Por qué?

FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO



Descripción

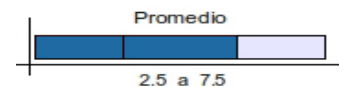
Es alguien que ante situaciones estrictas puede ser flexible, se adapta a los cambios y a las variaciones del entorno. Si está revisando una norma que afecta a un grupo no la acepta hasta que ha pensado en todos los involucrados.

Personas a las que les interesa sucesos novedosos o poco conocidos. Les gusta ver las cosas desde diferentes puntos de vista y son sumamente abiertos hacia valores, estilos o modos de vida y culturas. Se adaptan con facilidad a cualquier ambiente sin problemas, y si algo cambia incorporarán los nuevos eventos a su comportamiento natural.

Preguntas Clave:

- Cuénteme de una experiencia donde usted no haya conseguido persuadir a los otros sobre su opinión.
- ¿Cómo ha reaccionado usted cuando un [cliente] le ha rechazado varias veces y se rehúsa a comprarle?
- ¿Cuál suele ser su reacción ante un evento imprevisto?

PERSISTENCIA



Descripción

El(la) evaluado(a) se muestra con habilidades en el nivel promedio para persistir y perseverar ante una situación o hecho, considerando que es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable o continua hasta lograr el objetivo. Es la capacidad de mantenerse enfocado en una tarea o actividad de manera estable y continua para alcanzar sus metas. Si la persona evaluada se muestra más hacia el lado superior del rango intermedio esta competencia puede ser desarrollada.

Preguntas clave

- Platíqueme de una situación en la que usted tuvo que actuar rápidamente y haya conseguido llegar al objetivo planeado.
- Cuénteme de sus objetivos a corto plazo en relación con su profesión.

COMPROMISO ORGANIZACIONAL



Descripción

Esta persona se compromete con la organización de forma incondicional, hace contactos que puedan beneficiar a la empresa para la que trabaja dentro y fuera del lugar de trabajo poniendo incluso a su servicio sus propios intereses personales. Apoya las políticas de la empresa si son en beneficio de la misma. Siente que los objetivos de la organización son objetivos propios. Da apoyo al momento de tomar decisiones, sintiéndose decidido por completo a alcanzar objetivos comunes.

También, trata de prevenir y poder superar cualquier percance que pueda surgir a lo largo del camino, interfiriendo con el logro de los objetivos de la empresa. Se refiere de igual manera a ser cumplido con compromisos tanto dentro como fuera del área de trabajo.

Preguntas Claves:

- ¿Qué buscaría para permanecer en su sitio de trabajo?
- ¿En qué trabajo fue en el que menos tiempo permaneció? ¿Y por qué?

APRENDIZAJE ACTIVO



Descripción

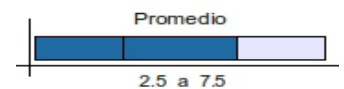
El aprendizaje de esta persona es proactivo, amplía la información de sus conocimientos cada vez que tiene oportunidad, ante actividades específicas pregunta a personas más experimentadas en el tema, crea procedimientos, mapas conceptuales, "ayuda memorias" y otros mecanismos para aprender y mejorar la ejecución de sus tareas.

Tiene una alta capacidad para encontrar información valiosa para solucionar situaciones que pueden ser conflictivas o negociaciones. Representa la habilidad de poder reconocer el potencial dentro de la empresa y saber cómo manejarlo adecuadamente. Transmite lo que aprende de manera eficaz a los demás.

Preguntas Claves:

- Describa usted alguna situación en la que un cliente le solicitó algo que no estaba dentro de sus posibilidades concederlo ¿Qué es lo que usted hizo?
- Cuénteme que acciones o pasos ha tomado usted después de haber establecido una meta u objetivo y fijado una estrategia para lograr su cometido. Deme un ejemplo.

PENSAMIENTO ANALÍTICO



Descripción

Está en un nivel promedio para sus destrezas de razonamiento lógico y analítico. considerando que esta competencia es la capacidad de entender y resolver un problema a partir de desagregar sistemáticamente sus partes; realizando comparaciones, estableciendo prioridades, identificando secuencias temporales y relaciones causales entre los componentes. Si la persona evaluada está mas cercana al extremo superior del polo, puede desarrollar a satisfacción esta competencia.

Preguntas Clave:

- Cuénteme sobre algún problema difícil que haya enfrentado ¿Cómo clasifico los asuntos importantes? ¿Por qué lo hizo de esa manera?
- Dígame ¿Cómo su enfoque para resolver problemas ha diferido del de otras personas con las que ha trabajado?

TRABAJO EN EQUIPO



Descripción

Sus actividades tanto personales como laborales las prefiere realizar en grupo, le gusta socializar con más gente y encontrar soluciones en equipo, encuentra más efectivo el trabajo discutiendo con más gente antes que trabajar solo(a), es cooperativo(a), está convencido(a) que las metas grupales son posibles.

Facilidad al momento de trabajar en equipo. Son personas abiertas a escuchar las ideas de los otros, y capaces de respetar diferentes puntos de vista. Pueden trabajar tanto con sus pares como con sus subordinados en equipo, logrando un mejor ambiente.

Preguntas clave

- Describa una situación en la que su punto de vista era diferente al de otros ¿Cómo reaccionó?
- Describa una situación en la que usted tuvo que reunirse con un grupo de personas que no conocía. ¿Cómo actuó? ¿Qué hizo?

