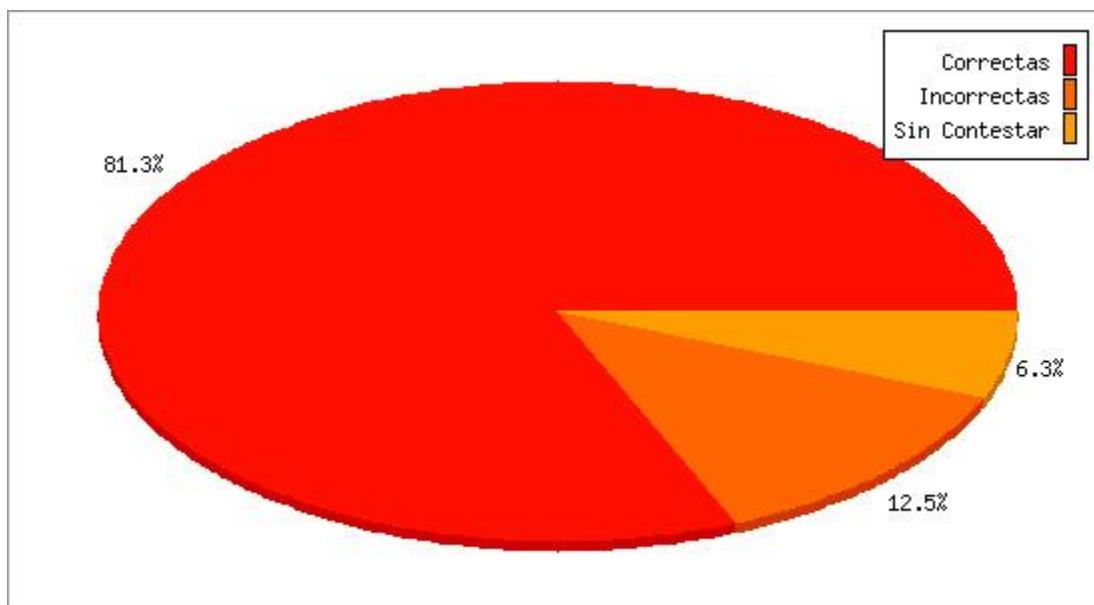


CE ASISTENTE DE RRHH - CONOCIMIENTO - MAESTRO CUSCO

EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

Nivel Preguntas	Calificación Obtenida	Preguntas Correctas	Preguntas Incorrectas	Preguntas sin Contestar
Total	14/20	13	2	1



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 22 de Mayo del 2017

Hora Evaluación : 10:01:29

Tiempo Utilizado : 06 minuto(s) 25 segundo(s)

CE ASISTENTE DE RRHH - CONOCIMIENTO - MAESTRO CUSCO EVALUACIONES DE CONOCIMIENTO

Colocar Verdadero o Falso en los sgtes enunciados. Los objetivos que debe cumplir el área de Recursos Humanos en una organización son:

 **sin contestar**

Velar por el desarrollo de los trabajadores.

 V

Asesorar a los trabajadores en cuanto a sus derechos y obligaciones laborales.

 V

Orientar y apoyar a las diferentes áreas de la organización respecto al personal que formar parte de sus equipos.

 V

Velar porque la empresa cuente con el personal idóneo para cumplir los objetivos de trabajo.

 V

Formar y capacitar al personal según las necesidades de la organización.

 V

Garantizar un buen ambiente de trabajo para sus colaboradores.

 V

¿Qué beneficios sociales se le paga a un trabajador cuando cesa de una empresa?

 Ninguna es correcta

¿Cuál de las siguientes afirmaciones NO es correcta? Puede elegir más de una opción.

 El descartar candidatos por sus resultados en las pruebas psicológicas no va contra la ley, según el Ministerio de Trabajo.

¿Qué acciones propondrías para mejorar el Clima Laboral de tu tienda?

 Conversar con todos los asociados de tu tienda 5 minutos al día

¿Por qué es importante que el área de Recursos Humanos se asegure que los trabajadores firmen documentos como boletas, contratos, CTS? Puede elegir más de una alternativa.

 Para dejar constancia de las obligaciones y beneficios del trabajador., Porque la ley lo exige.

Completar las siguientes oraciones con la alternativa correcta.

- La _____ de una empresa es el modo de vida de la organización, con creencias y valores compartidos.
- La _____ de una empresa es lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización.
- La _____ de una empresa es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe.

CASO 1: Luisa Robles, vendedora de la tienda, se acerca a RRHH a conversar contigo. Te comenta que su mamá tiene graves problemas de salud y que esto le ha generado necesidades económicas. Te comenta que está pensando en buscar un segundo trabajo en una ferretería para poder cubrir sus gastos. Tú sabes que Luisa es una excelente trabajadora y sabes los problemas personales que está teniendo. Actualmente, tienes una vacante de jefatura por cubrir. ¿Qué harías para resolver esta situación? Puede elegir más de una alternativa.

 Le dices que actualmente tienes una vacante de jefatura y la invitas a participar de la postulación.

Caso 2: Llegas a tu nuevo puesto de trabajo en la Tienda y te das con la sorpresa de que una de tus primas trabaja como vendedora. Tú no conocías esta situación pues no es una prima muy cercana. ¿Qué harías en esta situación?

 B. Le avisaría a mi jefe de la situación pues podría poner en riesgo mi trabajo.

Caso 3: Tienes 2 vacantes de Operario de Recepción en tu tienda. Luego de realizar la convocatoria, 10 candidatos logran pasar la primera etapa del proceso de evaluación (pruebas, dinámicas, etc.) y les corresponde pasar por la entrevista con el Gerente de tienda. En la entrevista, te percatas que 5 de los candidatos, están más interesados en puesto de Asesor de Venta, pero tú no tienes vacantes para ese puesto. ¿Qué harías en esa situación?

 Reviso a que tienda puede ir y me comunico con RRHH de esa tienda para que los entreviste.

Caso 4: Las ventas del departamento de electricidad han caído considerablemente en el último mes. Por lo que han solicitado a RRHH programar una serie de capacitaciones para revertir la situación. ¿Qué harías en esta situación? Puede elegir más de una opción.

 Propondría que nos enfocáramos en capacitaciones de Servicio al Cliente. Cuando uno brinda un buen servicio tienes la venta asegurada., Propondría que nos enfocáramos en capacitaciones de proyectos. Si el asesor conoce las características de lo que ofrece, el producto se vende por sí solo.

