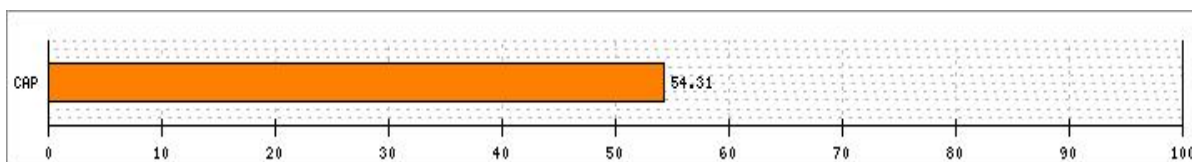


EVALUACIÓN VENTAS
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1723425912
Nombres :	GABRIELA SALOMW
Apellidos :	ESPINOSA LOPEZ
Dirección :	GRANDA CENTENO S/N EDIF. GENESIS DEP 5E
Teléfono :	022248691
Celular :	0984586395
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ARQUITECTURA
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-09-17

EVALUACIÓN VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

ES DESARROLLABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **estar por desarrollar** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve el oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- El desempeño de las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de recursos humanos en la empresa.

Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

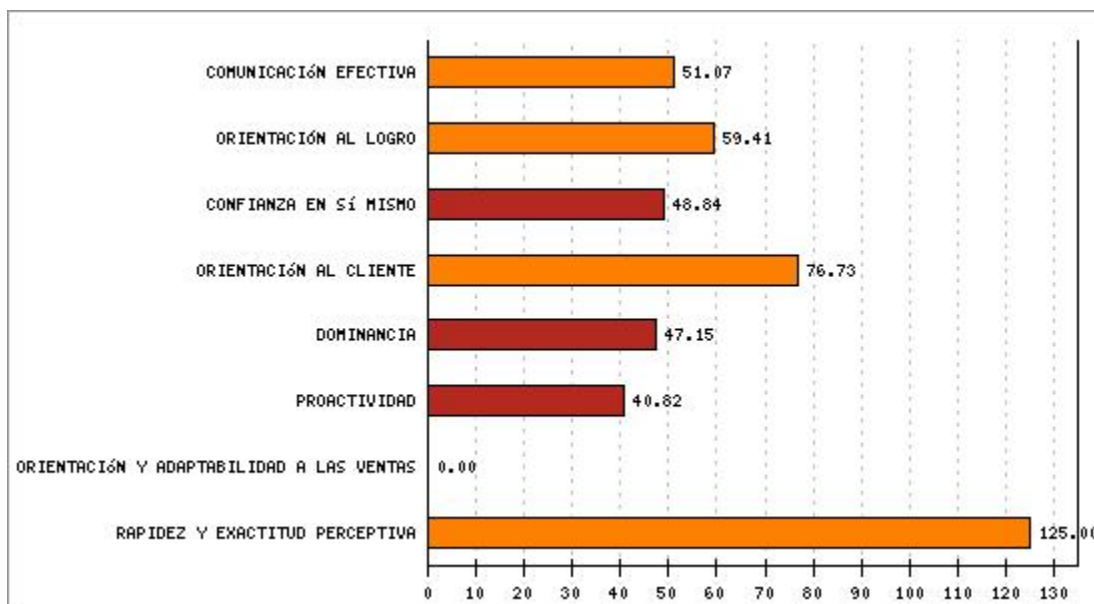
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	SOLUCION DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	4.21	8.50
2	ORGANIZACION PERSONAL Y ADMINISTRACION DEL TIEMPO	10.00	8.00
3	RELACIONES INTERPERSONALES	5.50	8.50
4	LIDERAZGO	3.77	8.00
5	FACTOR EMOCIONAL	4.40	9.00

6	PERSUASIÓN	0.00	9.00
---	------------	------	------

EVALUACIÓN VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.09	8.00	51.07%
2	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.75	8.00	59.41%
3	CONFIANZA EN SÍ MISMO	4.40	9.00	48.84%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.91	9.00	76.73%
5	DOMINANCIA	3.77	8.00	47.15%
6	PROACTIVIDAD	3.67	9.00	40.82%
7	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	0.00	9.00	0.00%
8	RAPIDEZ Y EXACTITUD PERCEPTIVA	10.00	8.00	125.00%



EVALUACIÓN VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.09 **Porcentaje:** 51.07%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.75 **Porcentaje:** 59.41%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

CONFIANZA EN SÍ MISMO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.40 **Porcentaje:** 48.84%

Es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado podría enfrentar situaciones difíciles si así lo requieren, se muestra seguro al momento de dar su opinión. Le falta motivación para asumir retos.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.91 **Porcentaje:** 76.73%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene el deseo y la disposición de ayudar o servir a los clientes, de satisfacer sus necesidades y comprenderlos. Tiene la tendencia de realizar un esfuerzo por conocer el problema que el cliente tiene y buscar una solución apropiada para éste, así como para los proveedores y el personal de la organización. El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente.

DOMINANCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.77 **Porcentaje:** 47.15%

Es el deseo de producir un impacto o efecto determinado sobre los demás, con el fin de lograr que ejecuten determinadas acciones.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de convencer a otros y ésta es su única herramienta de persuasión. Elabora una buena argumentación, basada en su perspectiva, conocimientos y experiencia. Incluye además otros puntos de vista.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 3.67 **Porcentaje:** 40.82%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado no muestra temor a los cambios, puesto que está preparado para los acontecimientos, procura ser positivo y propositivo en todo momento y circunstancia. Está presto a colaborar en la búsqueda de soluciones. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

ORIENTADO AL SERVICIO

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

RAPIDEZ Y EXACTITUD PERCEPTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 10.00 **Porcentaje:** 125.00%

Mide la capacidad para comprobar información rápida y correctamente. No es una competencia de razonamiento, simplemente de la habilidad para realizar actividades rutinarias eficientemente.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es muy eficiente en la realización de sus actividades diarias, trabaja con un alto nivel de agilidad y efectividad en actividades rutinarias como revisión de documententos, digitalización, atención de líneas telefónicas, archivos, etc. Está atento a su entorno.
