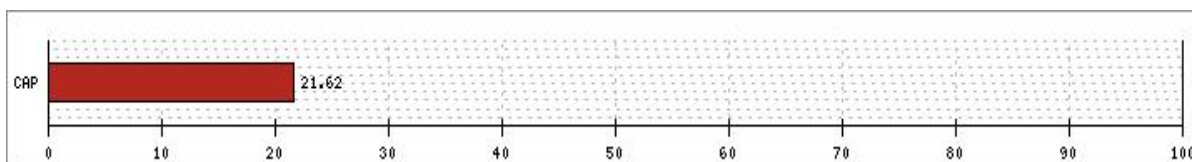


No. Identificación :	0922673744
Nombres :	JESSICA XIOMARA
Apellidos :	MURILLO GARCES
Dirección :	CDLA JUAN TANCA MARENGO MZ K VILLA 9
Teléfono :	043081149
Celular :	0939105282
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1982-10-03



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

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablemente no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

NO ES RECOMENDABLE 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 **no ser competente** 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.
- Desempeñar 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.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

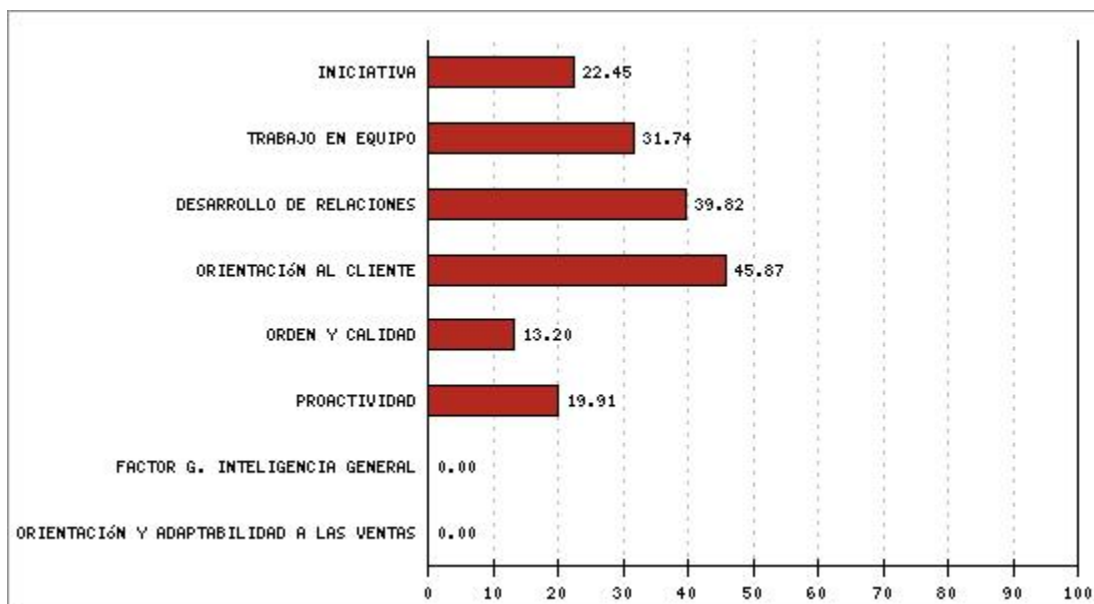
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	SOLUCION DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	0.85	4.00
2	ORGANIZACION PERSONAL Y ADMINISTRACION DEL TIEMPO	0.53	4.00
3	RELACIONES INTERPERSONALES	1.72	4.33
4	PERSUASIÓN	0.00	4.00
5	RAZONAMIENTO	0.00	4.00

MERCADERISTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	0.90	4.00	22.45%
2	TRABAJO EN EQUIPO	1.27	4.00	31.74%
3	DESARROLLO DE RELACIONES	1.59	4.00	39.82%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2.29	5.00	45.87%
5	ORDEN Y CALIDAD	0.53	4.00	13.20%
6	PROACTIVIDAD	0.80	4.00	19.91%
7	FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	0.00	4.00	0.00%
8	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	0.00	4.00	0.00%



MERCADERISTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INICIATIVA

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 0.90 **Porcentaje:** 22.45%

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 en el futuro.

Nivel poco desarrollado.-

Enfrenta los problemas solo si se ve obligado a hacerlo. No se interesa por dar un aporte para una situación nueva o compleja. Sigue la corriente del equipo y casi nunca es el primero en actuar.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 1.27 **Porcentaje:** 31.74%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado cumple sus responsabilidades y comparte información con los demás, apoya las decisiones de la mayoría; aunque no toma protagonismo en el grupo. Parecería que no le interesa el trabajo del resto de sus compañeros. Su preferencia es la de trabajar solo.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 1.59 **Porcentaje:** 39.82%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas de la organización.

Nivel poco desarrollado.-

Mantiene relaciones informales con sus amigos dentro y fuera de la empresa, pero al margen de querer desarrollar nuevas relaciones. Le cuesta mucho, tratar con personas nuevas o con intereses distintos. Puede tener tendencia hacia la introversión.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 2.29 **Porcentaje:** 45.87%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado comprende y atiende los requerimientos del cliente, sin ir más allá de lo estrictamente necesario. Se muestra como una persona con escasa intuición y perseverancia para dar un buen servicio. Le falta diálogo sincero con cada cliente y mostrarse como alguien que puede solucionar un pedido.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 0.53 **Porcentaje:** 13.20%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

Nivel poco desarrollado.-

Parece no preocuparse por conocer las normas y procesos requeridos para su trabajo o área, y por lo tanto pocas veces los cumple con el orden y calidad deseado. Suele no hacer un seguimiento ni ir más allá de lo asignado. Esta persona suele ser impuntual y desorganizada en su trabajo. Sin embargo, esto no quiere decir que no sea efectiva.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 0.80 **Porcentaje:** 19.91%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene escasa proactividad en su conducta. Le falta seguridad al momento de enfrentar retos o situaciones difíciles, le cuesta tomar decisiones. Se muestra pasivo en su rol y evade responsabilidades. Prefiere mantener un perfil bajo.

FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00% --

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 4.00 **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.
