# Datos Personales

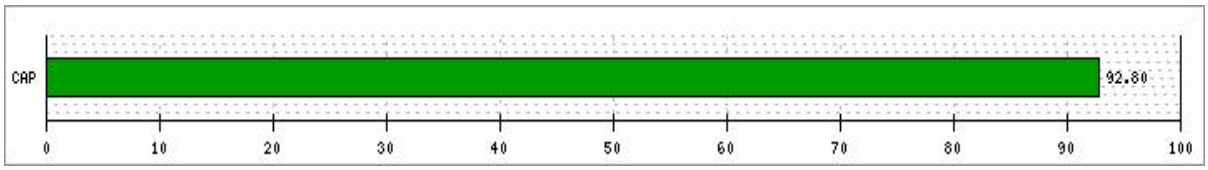
## SUPERVISOR VENTAS

| | |
|---|---|
| No. Identificación : | 1802865517 |
| Nombres : | CESAR ENRIQUE |
| Apellidos : | SALAZAR VELASCO |
| Dirección : | TOCTES ENTRE HIGOS Y FRAMBUESAS |
| Teléfono : | 032461626 |
| Celular : | 0983300266 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | CASADO |
| Area de Estudio : | MARKETING / COMERCIALIZACIÓN |
| Escolaridad : | INGENIERO SUPERIOR |
| Fecha de Nacimiento : | 1975-11-18 |

# Distribución Psicodinámica

## SUPERVISOR VENTAS

**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**




El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

**ES RECOMENDABLE para:**

**a) Su contratación si se trata de un proceso externo de selección**

**b) Su reubicaciòn si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.**

El evaluado puede **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 completos 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 talento humano en la empresa.

El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

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 de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

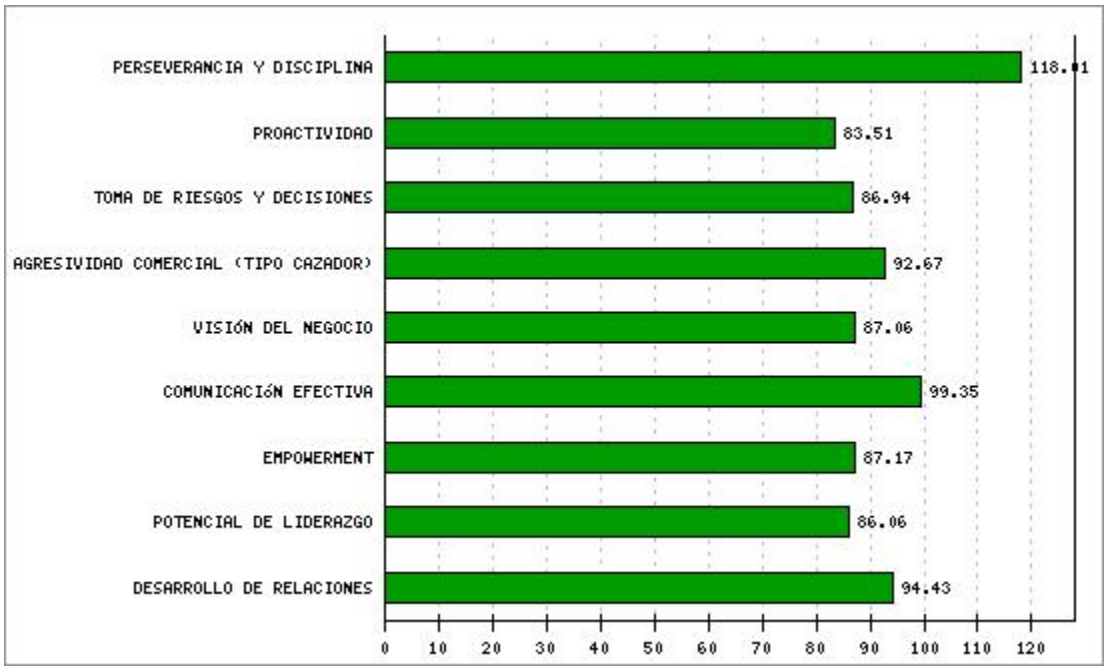
| | Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---|---|---|
| 1 | ACTITUDINALES | 6.73 | 7.00 |
| 2 | COMERCIALES | 6.29 | 7.00 |
| 3 | COMUNICACIONALES | 6.95 | 7.00 |
| 4 | LIDERAZGO | 6.06 | 7.00 |
| 5 | RELACIONALES | 6.61 | 7.00 |

# Análisis por Competencia

## SUPERVISOR VENTAS

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA | 8.26 | 7.00 | 118.01% |
| 2 | PROACTIVIDAD | 5.85 | 7.00 | 83.51% |
| 3 | TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES | 6.09 | 7.00 | 86.94% |
| 4 | AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR) | 6.49 | 7.00 | 92.67% |
| 5 | VISIÓN DEL NEGOCIO | 6.09 | 7.00 | 87.06% |
| 6 | COMUNICACIóN EFECTIVA | 6.95 | 7.00 | 99.35% |
| 7 | EMPOWERMENT | 6.10 | 7.00 | 87.17% |
| 8 | POTENCIAL DE LIDERAZGO | 6.02 | 7.00 | 86.06% |
| 9 | DESARROLLO DE RELACIONES | 6.61 | 7.00 | 94.43% |



# Interpretación de Competencias

## SUPERVISOR VENTAS

**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**

### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 8.26 **Porcentaje:** 118.01%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene muy claras sus metas y hace todo lo posiblle por alcanzarlas, es muy constante y disciplinado cuando se propone un objetivo, no se da por vencido ante la adversidad y considera a las dificultades como un reto.

### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.85 **Porcentaje:** 83.51%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene un buen nivel de proactividad en su conducta. Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía positiva.

### TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.09 **Porcentaje:** 86.94%

Tomar riesgos calculados para obtener ventajas específicas.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado sabe cuando es momento de tomar decisiones a pesar de los riesgos que éstas representen. Se muestra seguro y confiado, pues tiene sólidos conocimientos en área o especialidad. Sus decisiones persiguen el cumplimiento de los objetivos empresariales.

### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.49 **Porcentaje:** 92.67%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

**Nivel desarrollado**

El evaluado no visita clientes solo por visitarlos, sino para vender su producto. Muy frecuentemente tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañia. Este tipo de vendedor nunca se "blanquea" con sus resultados. No pasa ningun día sin hacer alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

### VISIÓN DEL NEGOCIO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.09 **Porcentaje:** 87.06%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

## COMUNICACIóN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.95 **Porcentaje:** 99.35%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

## EMPOWERMENT

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.10 **Porcentaje:** 87.17%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado establece objetivos de desempeño a cada uno de sus colaboradores y al equipo en general, basándose en el conocimiento de sus competencias, talentos y habilidades, de modo que pueda mejorar la productividad y rentabilidad de la organización.

## POTENCIAL DE LIDERAZGO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.02 **Porcentaje:** 86.06%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción de ese grupo.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para dar feedback en el momento oportuno. La comunicación es una de sus estrategias más efectivas.

## DESARROLLO DE RELACIONES

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.61 **Porcentaje:** 94.43%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es una persona sociable, que sabe utilizar mecanismos adecuados para entablar relaciones laborales óptimas, generando en sus compañeros y personas un nivel desarrollado de identidad con sus intereses para que la relación siga en aumento.