

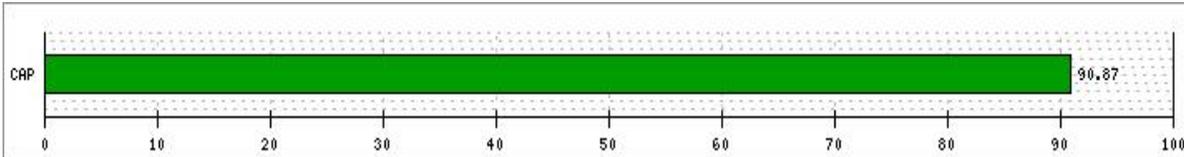
Datos Personales

EJECUTIVO 3 DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS BIG DATA

| | |
|-----------------------|---|
| No. Identificación : | 1712403102 |
| Nombres : | JUAN MANUEL |
| Apellidos : | MUÑOZ HINOJOSA |
| Dirección : | JUAN DE SELIS Y JUAN BARREZUETA CASA 12 |
| Teléfono : | |
| Celular : | 0992719404 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | CASADO |
| Area de Estudio : | ING. INFORMÁTICA |
| Escolaridad : | INGENIERO SUPERIOR |
| Fecha de Nacimiento : | 1976-05-08 |

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO 3 DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS BIG DATA 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:

- 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 **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.

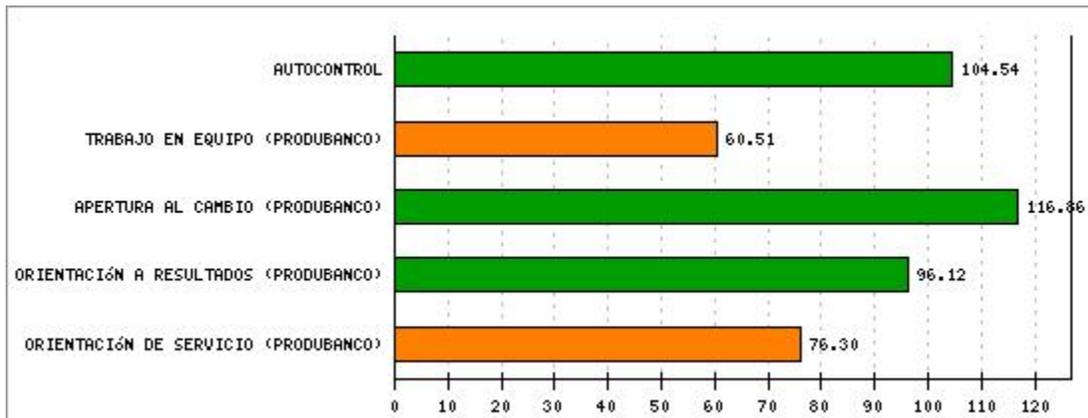
Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|----------------|-----------------|
| 1 SOLUCION DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES | 8.18 | 7.00 |
| 2 ORGANIZACION PERSONAL Y ADMINISTRACION DEL TIEMPO | 6.73 | 7.00 |
| 3 RELACIONES INTERPERSONALES | 4.79 | 7.00 |
| 4 FACTOR EMOCIONAL | 7.32 | 7.00 |

Análisis por Competencia

EJECUTIVO 3 DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS BIG DATA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|----------------|-----------------|----------------|
| 1 AUTOCONTROL | 7.32 | 7.00 | 104.54% |
| 2 TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO) | 4.24 | 7.00 | 60.51% |
| 3 APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO) | 8.18 | 7.00 | 116.86% |
| 4 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO) | 6.73 | 7.00 | 96.12% |
| 5 ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO) | 5.34 | 7.00 | 76.30% |



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO 3 DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS BIG DATA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.32 **Porcentaje:** 104.54%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.24 **Porcentaje:** 60.51%

NIVEL C:

- Demuestra genuino interés al interactuar con diferentes interlocutores, comprendiendo sus puntos de vista y situaciones de mediana complejidad.
- Genera información útil relacionada con su gestión, discriminándola para compartirla al nivel que corresponda.
- Cooperativa y se compromete con el equipo para lograr objetivos comunes.
- Se comunica con auditorios de baja complejidad, utilizando los canales disponibles.

APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.18 **Porcentaje:** 116.86%

NIVEL A:

- Crece y aprende por iniciativa propia.
- Pone en práctica lo aprendido con efectividad.
- Construye planes objetivos de desarrollo que implican reto.
- Mide su avance constantemente y busca retroalimentación.
- Realiza investigaciones formales en canales de comunicaciones no tradicionales, poco comunes.
- Integra datos y construye soluciones de manera efectiva sobre distintos temas.
- Es fuente de información útil para otras personas.
- Promueve y desarrolla soluciones integrales.
- Dimensiona el impacto de sus propuestas a mediano y largo plazo.
- Genera proyectos rentables viabilizando su implementación.

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.73 **Porcentaje:** 96.12%

NIVEL B:

- Determina metas y prioridades.
- Propone acciones, plazos y recursos, realizando el seguimiento respectivo.
- Se anticipa a los puntos críticos de una situación o problema.
- Propone opciones de ahorro y mejoras para el uso eficiente de los recursos
- Conoce a su contraparte.
- Lleva información y propuestas para negociar.
- Busca ventajas que beneficien a las partes para propiciar el acuerdo.
- Cierra sus negociaciones.
- Toma iniciativa en el desarrollo de ideas creativas y audaces para generar mejoras.
- Es persistente y coopera para lograr los resultados.

ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.34 **Porcentaje:** 76.30%

NIVEL B:

- Conoce y comprende la estructura organizacional, los productos, servicios; y procesos operativos
 - Atiende cordialmente y asesora al cliente inclusive en temas que pueden salir de su gestión.
 - Realiza todo lo que esta a su alcance con el fin de dar una solución efectiva a los requerimientos del clientes
-

