Datos Personales

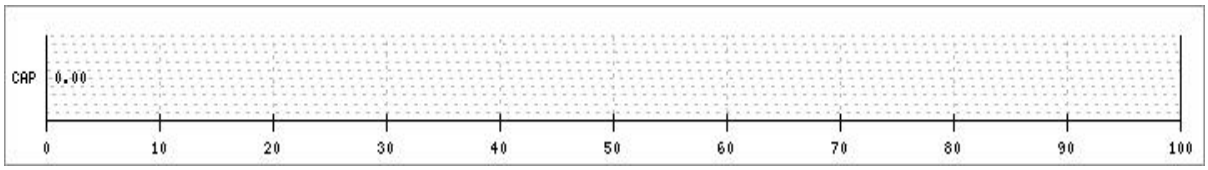
ASISTENTE DE VENTAS QSI MAYO

No. Identificación :	1721064119
Nombres :	ALEXANDRA
Apellidos :	TIGRE MACAS
Dirección :	COMITE DEL PUEBLO
Teléfono :	2481695
Celular :	0989803898
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-07-18

Distribución Psicodinámica

ASISTENTE DE VENTAS QSI MAYO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones del evaluado muestran que existe una fuerte brecha entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado. **No es recomendable para su contratación inmediata y si se trata de un proceso interno para el nuevo cargo al cual se está considerando al evaluado.** Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

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.
- Las evidencias directas (pruebas) que permiten constatar que es capaz de 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.

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, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

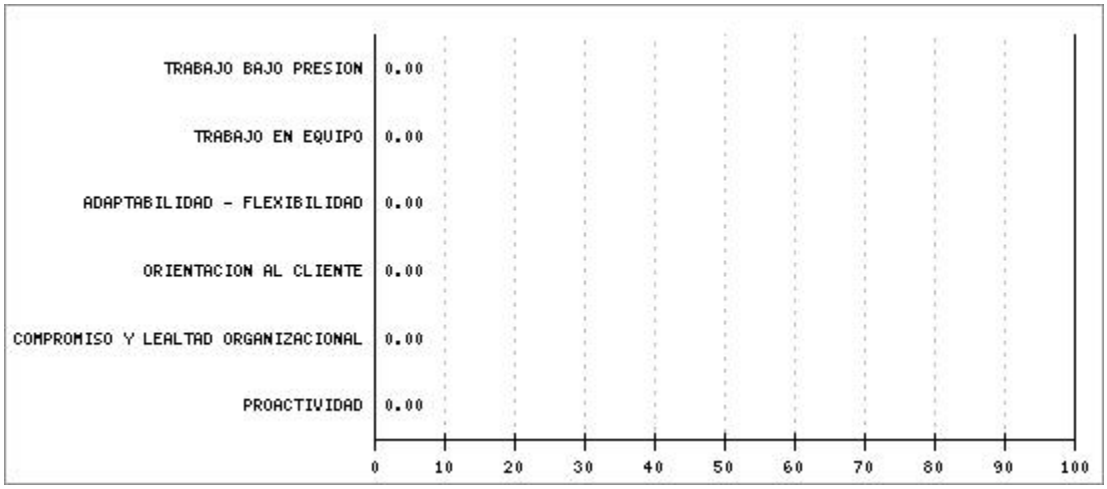
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	SOLUCION DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES	0.00	6.00
2	ORGANIZACION PERSONAL Y ADMINISTRACION DEL TIEMPO	0.00	6.00
3	RELACIONES INTERPERSONALES	0.00	6.00

Análisis por Competencia

ASISTENTE DE VENTAS QSI MAYO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	TRABAJO BAJO PRESION	0.00	6.00	0.00%
2	TRABAJO EN EQUIPO	0.00	6.00	0.00%
3	ADAPTABILIDAD - FLEXIBILIDAD	0.00	6.00	0.00%
4	ORIENTACION AL CLIENTE	0.00	6.00	0.00%
5	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	0.00	6.00	0.00%
6	PROACTIVIDAD	0.00	6.00	0.00%



Interpretación de Competencias

ASISTENTE DE VENTAS QSI MAYO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

TRABAJO BAJO PRESION

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra poca eficiencia para trabajar bajo presión. Prefiere desenvolverse en ambientes tranquilos en los cuales no tenga que reaccionar de forma ágil y rápida a situaciones nuevas. Es probable que muestre un bajo autocontrol ya que encuentra que las situaciones difíciles lo tensionan y disminuyen su capacidad de desempeñarse eficientemente.

TRABAJO EN EQUIPO

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado cumple sus responsabilidades y comparte información con los demás, apoya las decisiones de la mayoría; aunque no lidera el trabajo, ni le preocupa el del resto de compañeros.

ADAPTABILIDAD - FLEXIBILIDAD

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra poco interés frente a vivir nuevas experiencias. Tiene una manera cerrada de ver el mundo. No le gusta considerar estilos alternativos de vida o la idea de adaptarse a un nuevo ambiente que no le sea familiar. Es muy probable se guíe por su propio criterio frente a un tema, dejando totalmente de lado otros puntos de vista que puedan existir frente al mismo.

ORIENTACION AL CLIENTE

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 presenta baja orientación al servicio. Su poca apertura mental o flexibilidad le dificultan escuchar a las demás personas. Más aún, muestra poco interés en agradar a los demás si considera que no cumplen sus expectativas o no se orientan de la manera que él considera. Es importante que se desempeñe en cargos en los que no deba tratar con clientes frecuentemente. El evaluado comprende y atiende los requerimientos del cliente, sin ir más allá de lo estrictamente necesario.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra dificultad al momento de comprometerse a realizar una actividad o tarea. Puede que la actividad para él no sea tan relevante o importante. No se incomoda si no logra cumplir con lo que ha propuesto y su orientación al logro no suele ser muy elevada. Esta pendiente más de sus beneficios personales que de los beneficios de la organización.

PROACTIVIDAD

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado 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.