Datos Personales

GESTOR DE COBRO TELEFÓNICO

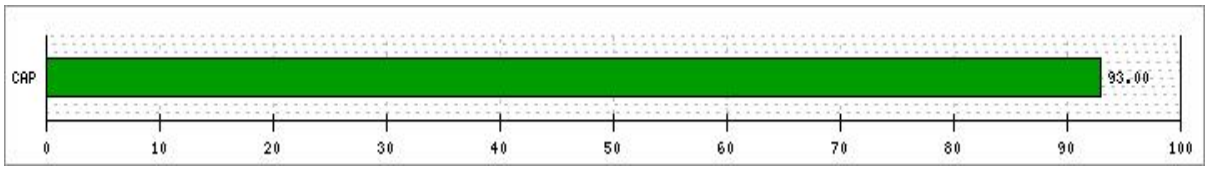
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1721513057
Nombres :	BRYAN PATRICIO
Apellidos :	CHALA MUÑOZ
Dirección :	MITAD DEL MUNDO
Teléfono :	2397767
Celular :	0998331802
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-05-06

Distribución Psicodinámica

GESTOR DE COBRO TELEFÓNICO

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

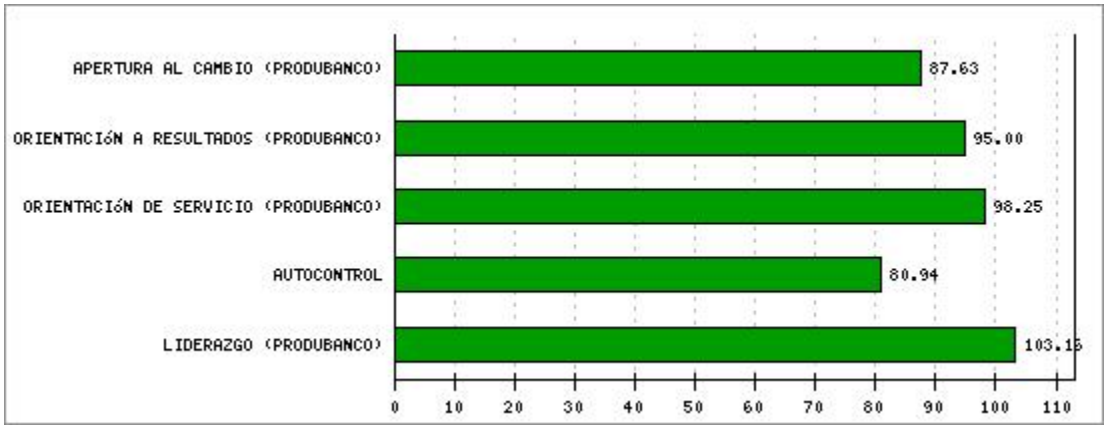
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	6.55	7.00
2	EMOCIONALES	5.67	7.00
3	LIDERAZGO	7.22	7.00

Análisis por Competencia

GESTOR DE COBRO TELEFÓNICO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)	6.13	7.00	87.63%
2	ORIENTACIóN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	6.65	7.00	95.00%
3	ORIENTACIóN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	6.88	7.00	98.25%
4	AUTOCONTROL	5.67	7.00	80.94%
5	LIDERAZGO (PRODUBANCO)	7.22	7.00	103.16%



Interpretación de Competencias

GESTOR DE COBRO TELEFÓNICO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.13 **Porcentaje:** 87.63%

NIVEL B:

- Aprende por iniciativa propia.
- Practica lo aprendido.
- Eventualmente planifica y mide su avance.
- Está abierto a retroalimentación
- Realiza investigación en los canales de investigación tradicionales a su alcance.
- Relaciona datos de manera efectiva sobre distintos temas.
- Llama a otras personas que no están involucradas para obtener su perspectiva y opinión.
- Cuestiona el status quo.
- Desarrolla y promueve mejoras en la gestión de los procesos.
- Propone soluciones novedosas y efectivas.

ORIENTACIóN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.65 **Porcentaje:** 95.00%

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:** 6.88 **Porcentaje:** 98.25%

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

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.67 **Porcentaje:** 80.94%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones, evitando así reacciones negativas frente a situaciones conflictivas o cuando se trabaja en condiciones de estrés. Las situaciones mencionadas anteriormente pueden ser causadas por provocaciones, oposición u hostilidad de terceros.

LIDERAZGO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.22 **Porcentaje:** 103.16%

NIVEL A:

- Conoce claramente a los miembros de su equipo en el ámbito personal y profesional.
- Conoce la responsabilidad que tienen cada uno de ellos asignada, en función de los objetivos del área y de la organización.
- Identifica áreas de mejora y fortalezas para asignar el rol más adecuado.
- Se interesa por conocer las aspiraciones de las personas.
- Provee a lo colaboradores asignaciones que son un reto.
- Mantiene discusiones frecuentes de desarrollo con sus colaboradores.
- Retroalimenta oportunamente de manera asertiva, objetiva e individual.
- Genera planes de accion concretos y da seguimiento.
- Hace creer en sí mismas a las personas y en lo que están haciendo.
- Da libertad al equipo de trabajo potenciándolo.
- Deposita la confianza en sus colaboradores a traves de la delegación de ciertas responsabilidades.
- Permite que su gente actue con autonomía, asuma riesgos y tome decisiones.
- Es positivo aun en situaciones difíciles.
- Busca siempre una solución a los problemas.
- Hace que las cosas sucedan.
- Transmite energía constantemente a las personas.