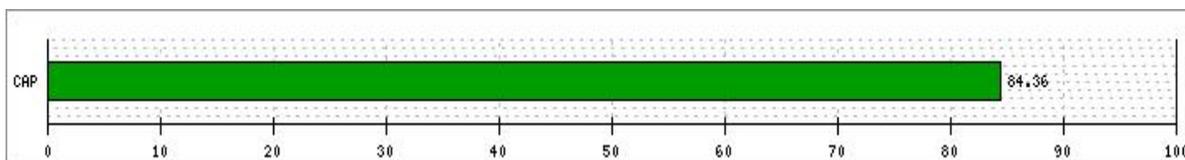
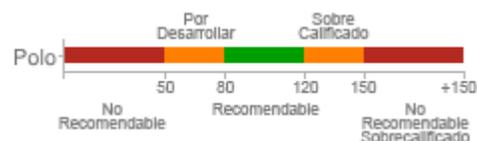


No. Identificación :	46208210
Nombres :	OMAR JOEL
Apellidos :	SOTO SANTOS
Dirección :	MZ E6 LT 9 PAMPLONA ALTA SECTOR VIRGEN DEL BUEN PASO SJM
Teléfono :	
Celular :	956306832
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-05-05



El evaluado se encuentra dentro del rango recomendable según el coeficiente de adecuación al puesto. Esto quiere decir, que cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo. Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su 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.

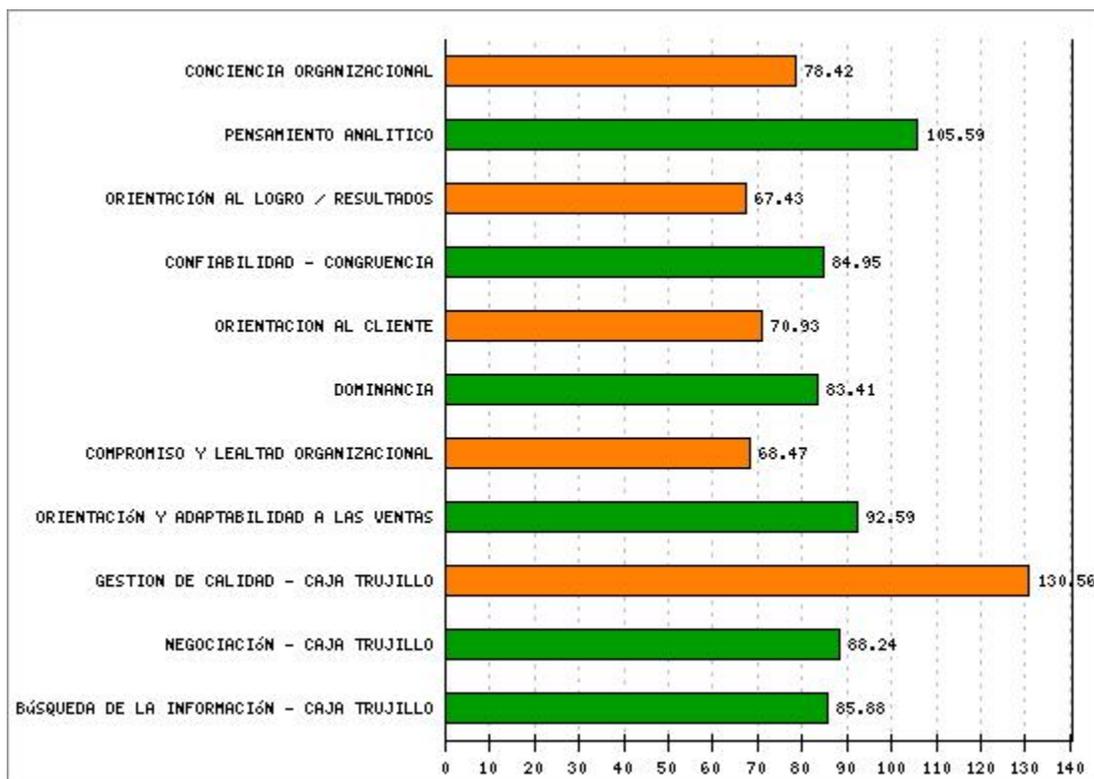
El perfil ocupacional basado en competencias responden a una lógica de oficios completos más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de talento humano en la empresa.

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; estas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se de 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, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	LIDERAZGO	6.03	8.00
2	COMERCIALES	6.10	7.33
3	ADMINISTRATIVAS	6.40	6.50
4	COMUNICACIONALES	6.87	8.00
5	COGNITIVAS	5.28	5.00
6	VALORES	6.14	8.00

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	6.27	8.00	78.42%
2 PENSAMIENTO ANALITICO	5.28	5.00	105.59%
3 ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS	5.39	8.00	67.43%
4 CONFIABILIDAD - CONGRUENCIA	6.80	8.00	84.95%
5 ORIENTACION AL CLIENTE	5.67	8.00	70.93%
6 DOMINANCIA	6.67	8.00	83.41%
7 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	5.48	8.00	68.47%
8 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	5.56	6.00	92.59%
9 GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	6.53	5.00	130.56%
10 NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO	7.06	8.00	88.24%
11 BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO	6.87	8.00	85.88%



#### CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

##### Nivel desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc. Ello implica una capacidad de identificar tanto a las personas que toman las decisiones como a aquellas que pueden influir sobre las anteriores; asimismo, significa que es capaz de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la organización.

#### PENSAMIENTO ANALITICO

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, Identifica datos relevantes, resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores para cumplir con sus exigencias, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

##### Nivel desarrollado.-

La orientación al logro y a los resultados es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos, atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

#### CONFIABILIDAD - CONGRUENCIA

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiende a ser realista y honesto. entabla relaciones interpersonales basadas en el respeto y la confianza mutua. Existe congruencia entre sus acciones, comportamientos y su discurso. Asume la responsabilidad ante sus propios errores y está comprometido con la honestidad tanto como en cada todo aspecto de su comportamiento.

#### ORIENTACION AL CLIENTE

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene el deseo y la disposición de ayudar o servir a los clientes, de satisfacer sus necesidades y comprenderlos. Tiene la tendencia de realizar un esfuerzo por conocer el problema que el cliente tiene y buscar una solución apropiada para éste, así como para los proveedores y el personal de la organización. El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas.

## DOMINANCIA

Es el deseo de producir un impacto o efecto determinado sobre los demás, con el fin de lograr que ejecuten determinadas acciones.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene habilidad para atraer la atención de los demás y el poder de su palabra es convincente, ya que busca adaptar los argumentos con la intención de lo que quiere decir. Está en la expectativa de los efectos que produce su mensaje, actitud e incluso su presencia. Se anticipa en predecir esos efectos, por lo que planifica muy bien su actuar para que tenga impacto en otros y produzca la respuesta esperada.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un apoyo permanente para la empresa por sus continuos aportes en todas las áreas. Contagia a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos a cerca de la misma. Realiza a cabalidad su trabajo sin escatimar esfuerzo.

## ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

**ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL**

El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

## GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

## NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO

Nivel A: Identifica y aplica estrategias que permitan obtener consensos para fortalecer acuerdos y minimizar diferencias. Busca maximizar los beneficios para las partes involucradas.

## BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO

---

Nivel B: Realiza un trabajo sistemático y estructurado para obtener la mayor y mejor información posible de las fuentes disponibles.

---

