

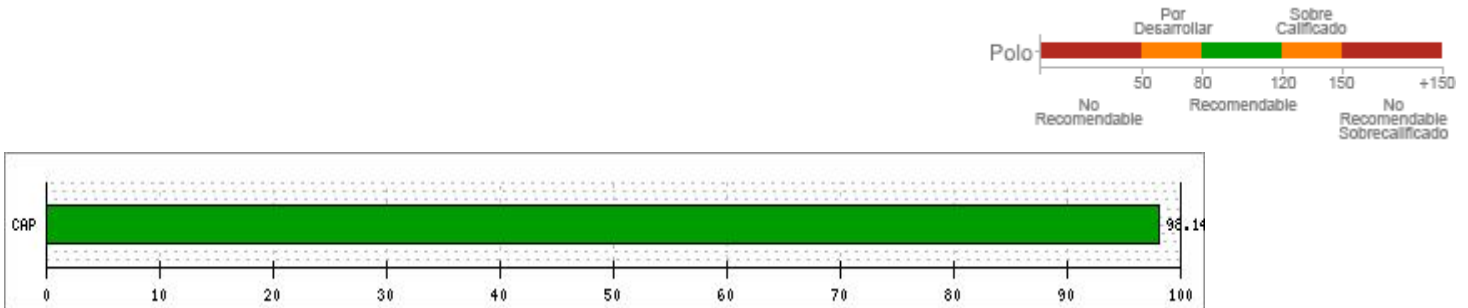
Datos Personales

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 2015

No. Identificación :	1715002521
Nombres :	MONICA ELIZABETH
Apellidos :	VEGA MEDINA
Dirección :	AVDA MARISCAL SUCRE S18-35 Y TOACASO
Teléfono :	3025096
Celular :	0984832879
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1977-06-26

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 2015 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 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

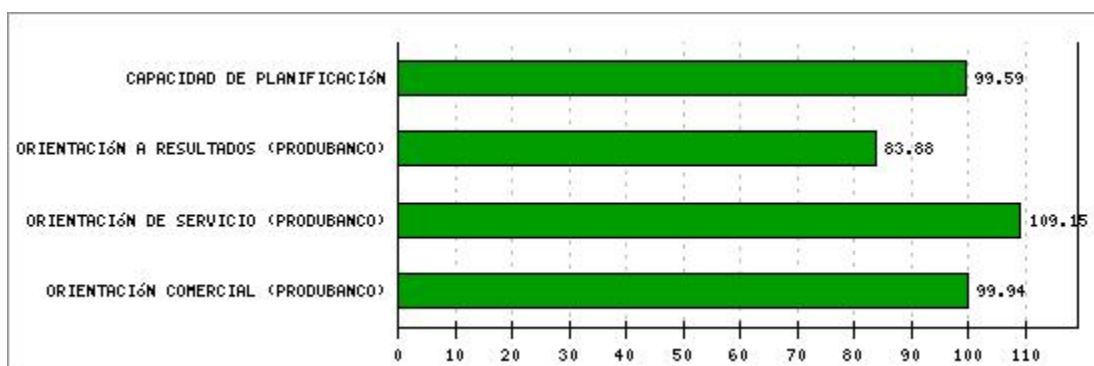
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	7.00	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	4.98	5.00
3	ACTITUDINALES	5.92	6.00

Análisis por Competencia

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 2015

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	4.98	5.00	99.59%
2	ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	4.19	5.00	83.88%
3	ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	7.64	7.00	109.15%
4	ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	7.00	7.00	99.94%



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.98 **Porcentaje:** 99.59%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.19 **Porcentaje:** 83.88%

NIVEL C:

- Define su plan de trabajo para la consecución de sus metas .
- Establece las prioridades de su función.
- Ejecuta su trabajo cuidando los recursos asignados
- Busca información sobre su contraparte.
- Plantea acuerdos beneficiosos aunque puede perder de vista los intereses del otro, priorizando sus objetivos.
- Cierra sus negociaciones basadas en la posición y no en los intereses de las partes.
- Toma acciones para mejorar y/o solucionar problemas.

ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.64 **Porcentaje:** 109.15%

NIVEL A:

- Comprende e interpreta la realidad organizacional, demostrando conocimiento y entendimiento de la estrategia, la estructura organizacional, los productos y servicios; y los procesos operativos.
- Tiene una excelente disposición hacia el servicio, y supera con amabilidad y eficiencia las expectativas de los clientes.
- Brinda soluciones aun en temas que están fuera de su gestión.

ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.00 **Porcentaje:** 99.94%

NIVEL B:

- Estructura un planteamiento comercial específico que cumpla con las necesidades y exceda las expectativas de su cliente.
- Identifica el tipo de cliente y su verdadero satisfactor
- Presenta los beneficios alineados al satisfactor del cliente.
- Busca alternativas viables que satisfagan las necesidades del cliente.
- Se involucra en el proceso completo de la venta, definiendo claramente los pasos a seguir y verificando que este se cumpla.
- Cierra el negocio con el cliente.
- Asegura el cumplimiento de los tiempos ofertados.
- Profundiza relaciones y administra el ciclo de vida del cliente.

