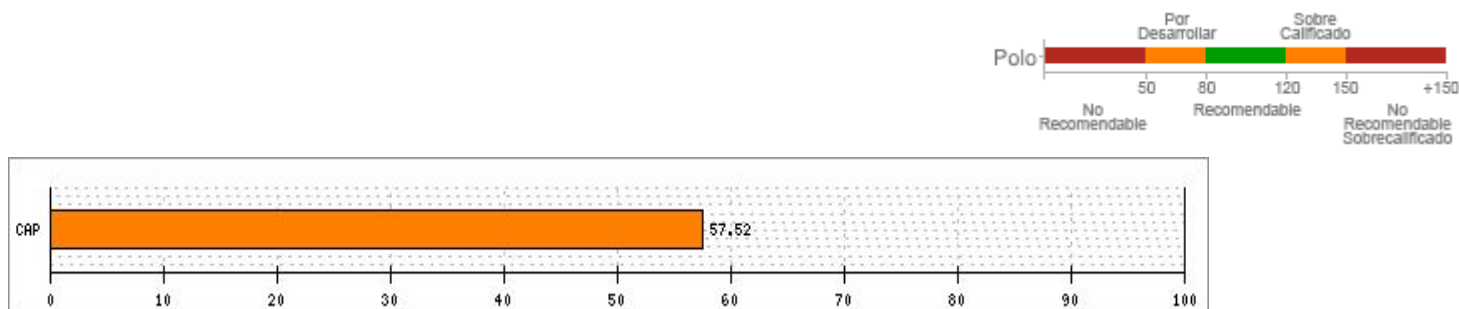


No. Identificación :	41208971
Nombres :	JOSE LUIS
Apellidos :	MONDALGO YALLE
Dirección :	UPIS KEIKO SOLFIA MZ O LT 06 PUEBLO NUEVO
Teléfono :	
Celular :	945101103
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1981-12-26

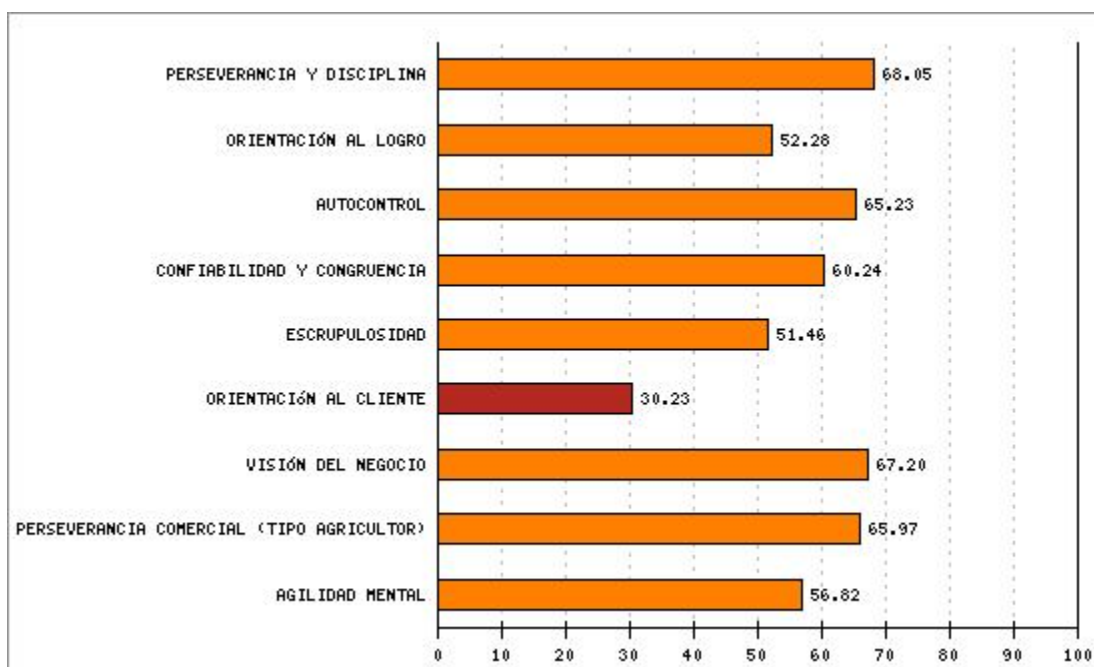


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	LIDERAZGO	4.18	8.00
2	COMERCIALES	3.81	7.00
3	ADMINISTRATIVAS	4.12	8.00
4	COGNITIVAS	4.55	8.00
5	ACTITUDINALES	4.76	7.00

6	EMOCIONALES	5.22	8.00
7	VALORES	4.82	8.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	4.76	7.00	68.05%
2	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.18	8.00	52.28%
3	AUTOCONTROL	5.22	8.00	65.23%
4	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	4.82	8.00	60.24%
5	ESCRUPULOSIDAD	4.12	8.00	51.46%
6	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2.12	7.00	30.23%
7	VISIÓN DEL NEGOCIO	4.70	7.00	67.20%
8	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	4.62	7.00	65.97%
9	AGILIDAD MENTAL	4.55	8.00	56.82%



PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.76 **Porcentaje:** 68.05%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra actitud positiva frente a situaciones difíciles. No duda en pedir ayuda si es necesario para lograr su propósito. No se impacienta ni desespera.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.18 **Porcentaje:** 52.28%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.22 **Porcentaje:** 65.23%

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.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.82 **Porcentaje:** 60.24%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado procura ser coherente en sus acciones y lo que piensa, por lo general se preocupa de decir lo que va a hacer y lo cumple.

ESCRUPULOSIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.12 **Porcentaje:** 51.46%

Capacidad de la persona que es precisa y cuidadosa al hacer o examinar una cosa y en el cumplimiento de los deberes.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra poco apego a las normas y su trabajo simplemente cumple con lo requerido, para cumplirlo podría tomar decisiones por impulso y según las necesidades que surjan en el camino.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.12 **Porcentaje:** 30.23%

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 un bajo nivel de 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.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 67.20%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene un conocimiento superficial de cómo funciona la empresa y hacia donde se proyecta. Sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.62 **Porcentaje:** 65.97%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel en desarrollo

El evaluado no se desalienta ante los obstáculos, solicita apoyo si el caso lo requiere, tomando una actitud positiva.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.55 **Porcentaje:** 56.82%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene capacidad para procesar información con agilidad. Su razonamiento lógico, verbal o numérico está en un rango normal y podría mejorar con la práctica de ejercicios o problemas. Presta atención a la información que recibe para poder analizarla o sintetizarla de forma adecuada.
