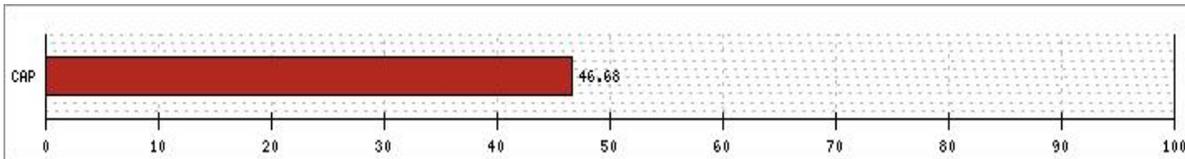


CI SUPERVISOR DE VENTAS HUACHO JUNIO 2015

No. Identificación :	46605454
Nombres :	GIANCARLO
Apellidos :	NOLASCO SANCHEZ
Dirección :	C.P.AUGUTO B. LEGUIA MZO1 LT8
Teléfono :	
Celular :	984056627
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1990-07-15

CI SUPERVISOR DE VENTAS HUACHO JUNIO 2015 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.

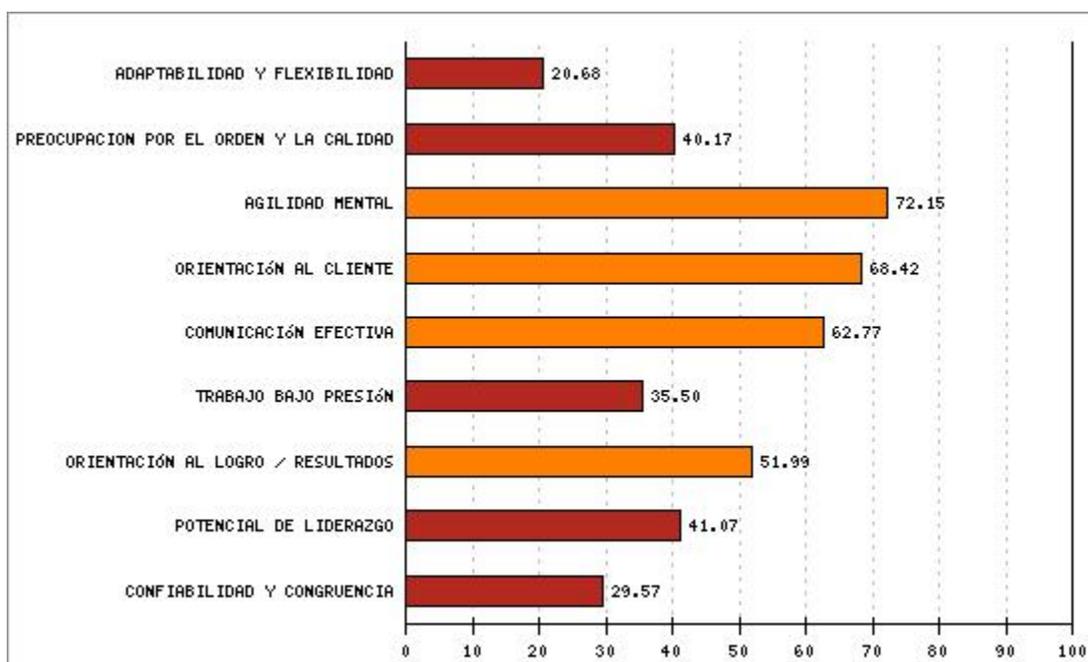
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	1.65	8.00
2 ADMINISTRATIVAS	2.81	7.00
3 COGNITIVAS	5.05	7.00
4 COMERCIALES	5.47	8.00
5 COMUNICACIONALES	3.77	6.00
6 EMOCIONALES	2.84	8.00
7 LIDERAZGO	3.46	7.50
8 VALORES	2.37	8.00

CI SUPERVISOR DE VENTAS HUACHO JUNIO 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD	1.65	8.00	20.68%
2 PREOCUPACION POR EL ORDEN Y LA CALIDAD	2.81	7.00	40.17%
3 AGILIDAD MENTAL	5.05	7.00	72.15%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.47	8.00	68.42%
5 COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.77	6.00	62.77%
6 TRABAJO BAJO PRESIÓN	2.84	8.00	35.50%
7 ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS	3.64	7.00	51.99%
8 POTENCIAL DE LIDERAZGO	3.29	8.00	41.07%
9 CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	2.37	8.00	29.57%



CI SUPERVISOR DE VENTAS HUACHO JUNIO 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 1.65 **Porcentaje:** 20.68%

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.

PREOCUPACION POR EL ORDEN Y LA CALIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.81 **Porcentaje:** 40.17%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado conoce las normas y proceso a seguir en su trabajo o área laboral y los cumple con el nivel de orden y calidad requerido.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 72.15%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de agilidad en el razonamiento mental ya sea verbal, numérico o abstracto. Da muestras de su capacidad de procesar información con rapidez ya que es el primero en plantear soluciones o dar respuesta ante situaciones complejas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.47 **Porcentaje:** 68.42%

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.77 **Porcentaje:** 62.77%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de comunicarse bien tanto en forma oral o escrita, tiene adecuada expresión verbal habilidad que aún le falta explotar.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.84 **Porcentaje:** 35.50%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado mantiene el auto control y su desempeño es estable aún en situaciones de presión. Prioriza actividades, aunque le cuesta reaccionar con agilidad ante situaciones nuevas.

ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.64 **Porcentaje:** 51.99%

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 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.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.29 **Porcentaje:** 41.07%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción de ese grupo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de fijar objetivos en común acuerdo con su equipo y sabe asignar funciones y evaluar el desempeño de sus colaboradores.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.37 **Porcentaje:** 29.57%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado es descuidado o negligente. No le interesa las normas éticas/morales establecidas por la sociedad, por lo cual no tienen problema en comportarse de manera arbitraria a las mismas. Es una persona poco meticulosa y poco fiable.
