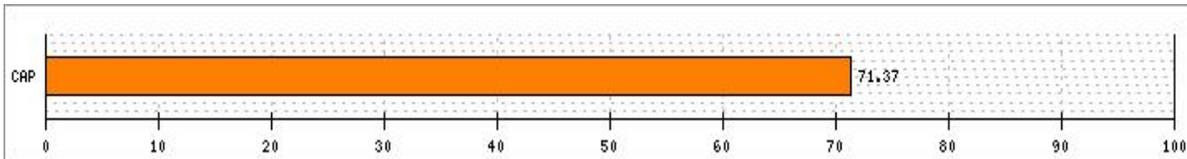


No. Identificación :	0919726463
Nombres :	BETTY
Apellidos :	MANOSALVAS DEL PEZO
Dirección :	AV. 25 DE JULIO ENTRE C. PARRA Y V. TRUJILLO
Teléfono :	3855067
Celular :	0999519419
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1980-07-29



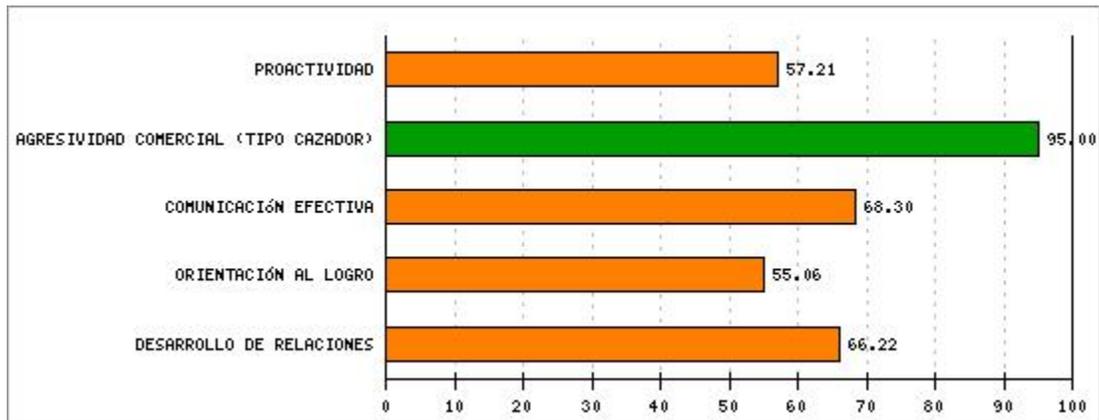
No existe interpretación CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.00	7.00
2	COMERCIALES	7.60	8.00
3	COMUNICACIONALES	4.78	7.00
4	LIDERAZGO	3.85	7.00
5	RELACIONALES	4.64	7.00

ASESORES COMERCIALES GYE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PROACTIVIDAD	4.00	7.00	57.21%
2 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.60	8.00	95.00%
3 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.78	7.00	68.30%
4 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.85	7.00	55.06%
5 DESARROLLO DE RELACIONES	4.64	7.00	66.22%



ASESORES COMERCIALES GYE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.00 **Porcentaje:** 57.21%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado no muestra temor a los cambios, puesto que está preparado para los acontecimientos, procura ser positivo y propositivo en todo momento y circunstancia. Está presto a colaborar en la búsqueda de soluciones. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.60 **Porcentaje:** 95.00%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

Nivel muy desarrollado

El evaluado tiene un comportamiento que puede traducirse en "malicia" y tacto para identificar aquellas señales de compra en los clientes potenciales, hace argumentaciones inteligentes, logra captar la atención de su interlocutor, define con exactitud si el cliente firmará ya el contrato, o en que fecha se va a hacer. Hace cierres parciales y solicitar los documentos necesarios para la venta.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.78 **Porcentaje:** 68.30%

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.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.85 **Porcentaje:** 55.06%

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.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.64 **Porcentaje:** 66.22%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado sabe escoger y mantener las relaciones que le permitan cumplir con sus tareas y objetivos en el trabajo.
