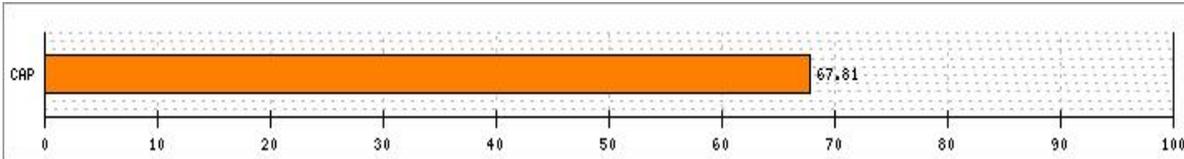


PROMOTOR DE SERVICIOS SUPLENCIA - TUMBES

| | |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación : | 48370973 |
| Nombres : | NICK |
| Apellidos : | NECIOSUP MORAN |
| Dirección : | ASENT.H. ALIPIO ROSALES ETAPA 2 |
| Teléfono : | 996690479 |
| Celular : | 996690479 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Area de Estudio : | ADMINISTR./FINANZAS |
| Escolaridad : | UNIVERSITARIO |
| Fecha de Nacimiento : | 1991-07-24 |

PROMOTOR DE SERVICIOS SUPLENCIA - TUMBES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **desarrollable** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango óptimo aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado. Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá 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 basados 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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en un entrevista personal.

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.

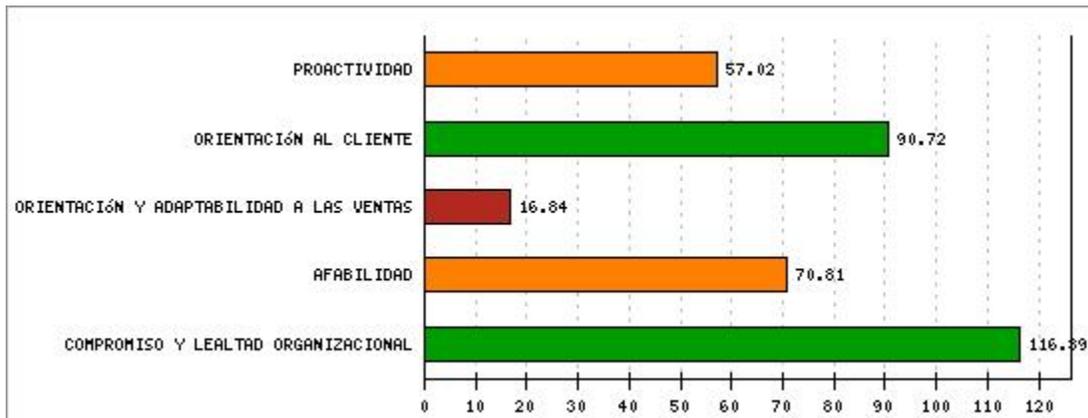
Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|-----------------|----------------|-----------------|
| 1 ACTITUDINALES | 2.85 | 5.00 |
| 2 COMERCIALES | 2.77 | 5.50 |
| 3 EMOCIONALES | 3.54 | 5.00 |
| 4 VALORES | 5.82 | 5.00 |

PROMOTOR DE SERVICIOS SUPLENCIA - TUMBES

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| 1 PROACTIVIDAD | 2.85 | 5.00 | 57.02% |
| 2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 4.54 | 5.00 | 90.72% |
| 3 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 1.01 | 6.00 | 16.84% |
| 4 AFABILIDAD | 3.54 | 5.00 | 70.81% |
| 5 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 5.82 | 5.00 | 116.39% |





Interpretación de Competencias



PROMOTOR DE SERVICIOS SUPLENCIA - TUMBES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 2.85 **Porcentaje:** 57.02%

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.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.54 **Porcentaje:** 90.72%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.01 **Porcentaje:** 16.84%

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

ORIENTADO AL SERVICIO

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

AFABILIDAD

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 3.54 **Porcentaje:** 70.81%

Es demostrar simpatía, sencillez, franqueza y bondad en sus relaciones sociales.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado mantiene relaciones interpersonales estables, evita herir susceptibilidades, cuida sus comentarios y demuestra educación en el trato.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 116.39%

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.
