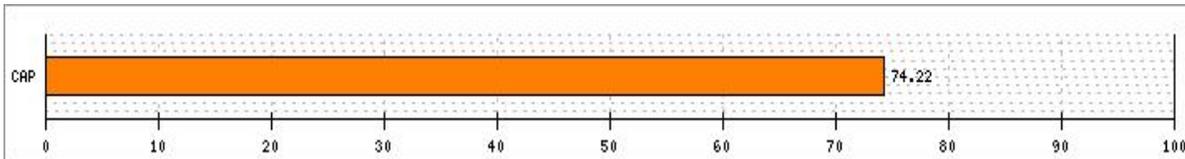
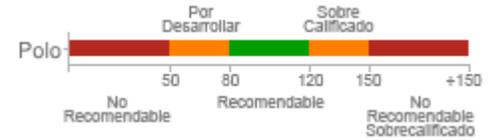


**VENDEDOR FULL TIME NEW MAN PLAZA OESTE.**

|                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
| No. Identificación :  | 168778902              |
| Nombres :             | DANIELA                |
| Apellidos :           | ROJO PAVEZ             |
| Dirección :           | VECINAL SUR 1050       |
| Teléfono :            | 5151115                |
| Celular :             | 75464536               |
| Género :              | FEMENINO               |
| Estado Civil :        | SOLTERO                |
| Area de Estudio :     | GENERAL                |
| Escolaridad :         | UNIVERSIDAD INCOMPLETA |
| Fecha de Nacimiento : | 1988-08-17             |

## VENDEDOR FULL TIME NEW MAN PLAZA OESTE. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



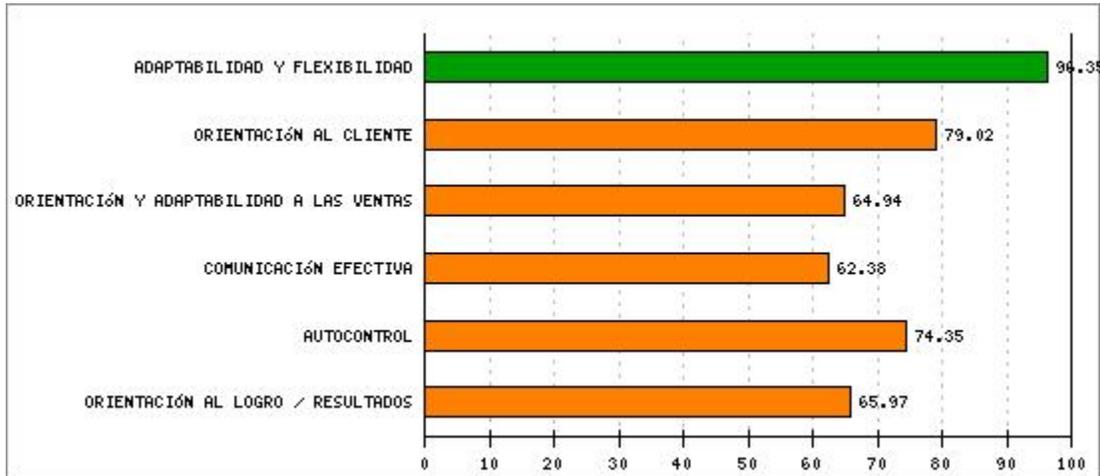
No existe interpretación CAP.

### Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 7.71           | 8.00            |
| 2 | COMERCIALES      | 5.83           | 8.00            |
| 3 | COMUNICACIONALES | 4.99           | 8.00            |
| 4 | EMOCIONALES      | 5.95           | 8.00            |
| 5 | LIDERAZGO        | 5.28           | 8.00            |

## VENDEDOR FULL TIME NEW MAN PLAZA OESTE. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia                                | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| 1 ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD             | 7.71           | 8.00            | 96.35%         |
| 2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE                   | 7.11           | 9.00            | 79.02%         |
| 3 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 4.55           | 7.00            | 64.94%         |
| 4 COMUNICACIÓN EFECTIVA                    | 4.99           | 8.00            | 62.38%         |
| 5 AUTOCONTROL                              | 5.95           | 8.00            | 74.35%         |
| 6 ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS        | 5.28           | 8.00            | 65.97%         |



### VENDEDOR FULL TIME NEW MAN PLAZA OESTE. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### ADAPTABILIDAD Y FLEXIBILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 7.71 **Porcentaje:** 96.35%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

##### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.11 **Porcentaje:** 79.02%

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

##### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es una persona que se esfuerza por atender al cliente y entregar ese valor agregado a través de buena atención, se considera a sí mismo como una persona apta para tratar con clientes por su amabilidad. Su capacidad de servir Incluye también a los clientes internos. El evaluado tiene la habilidad de averiguar con precisión las necesidades de los clientes hasta que se sientan satisfechos de su servicio, incluso logra que lo aprecien por su buen trato y cordialidad, además de valorar el "plus" que sabe brindarles, Cualidades que los compromete y fideliza.

#### ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.55 **Porcentaje:** 64.94%

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

##### ORIENTACIÓN AL SERVICIO AL CLIENTE (FARMER)

El evaluado mostró que tiene cierta capacidad intuitiva para persuadir a clientes, pero que quizá no sea lo más característico de su perfil. Si su trabajo consiste en ventas, lo más probable es que lo haga a través del servicio, incluso podría ser exitoso en su tipo de acción.

Es paciente y puede persistir para obtener resultados. Por esta razón puede estar orientado hacia la venta consultiva o ser el tipo de vendedor "agricultor" (farmer).

Busca aumentar la fidelidad de sus clientes mediante su constante presencia y disponibilidad. Prefiere mantener relaciones a largo plazo y dar seguimiento a los clientes. Su paciencia y autocontrol le permiten permanecer estable ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.

Es importante, sin embargo, asegurarse de que tenga el conocimiento necesario de los productos o servicios que está comercializando. Una buena base de conocimientos será fundamental en esta posición. Es más, su perfil lo muestra algo reservado, razón por la cual no será la persona idónea para hacer prospección o impulsar un cierre inmediato de la venta.

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.99 **Porcentaje:** 62.38%

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

##### Nivel en desarrollo.-

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

#### AUTOCONTROL

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.95 **Porcentaje:** 74.35%

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.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO / RESULTADOS

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.28 **Porcentaje:** 65.97%

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 desarrollado.-**

La orientación al logro y a los resultados es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos, atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

---

