



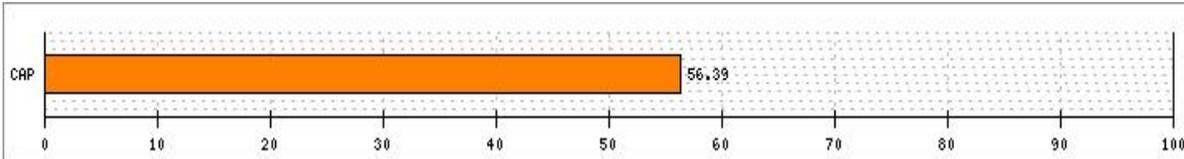
## Datos Personales



### VENDEDOR PART TIME FEROUCH NUÑO. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	187693616
Nombres :	SOFIA BEATRIZ
Apellidos :	SALINAS LAGOS
Dirección :	MARÍA IRIARTE 3958
Teléfono :	28668121
Celular :	76636746
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	EDUCACION SECUNDARIA
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1994-09-12

### VENDEDOR PART TIME FEROUCH NUÑO. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

**ES DESARROLLABLE para:**

- a) **Su contratación si se trata de un proceso externo de selección**
- b) **Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.**

El evaluado puede **estar por desarrollar** 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.
- El desempeño de 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 por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

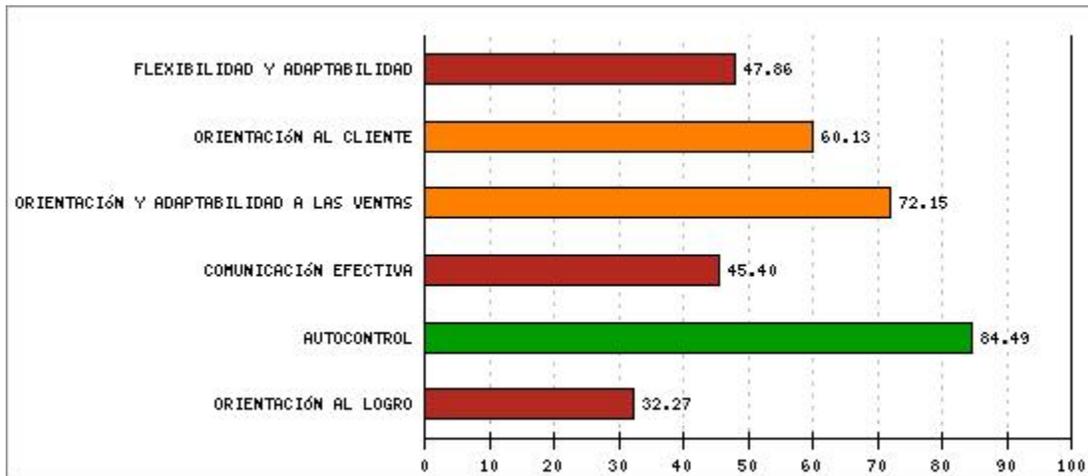
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.83	8.00
2	COMERCIALES	5.23	8.00
3	COMUNICACIONALES	3.63	8.00
4	EMOCIONALES	6.76	8.00



### VENDEDOR PART TIME FEROUCH NUÑO. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	3.83	8.00	47.86%
2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.41	9.00	60.13%
3 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	5.05	7.00	72.15%
4 COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.63	8.00	45.40%
5 AUTOCONTROL	6.76	8.00	84.49%
6 ORIENTACIÓN AL LOGRO	2.58	8.00	32.27%





**Interpretación de Competencias**  
**VENDEDOR PART TIME FEROUCH NUÑO.**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**



**FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.83 **Porcentaje:** 47.86%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

**ORIENTACIÓN AL CLIENTE**

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.41 **Porcentaje:** 60.13%

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.

**ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS**

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

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

**ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL**

El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

**COMUNICACIÓN EFECTIVA**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.63 **Porcentaje:** 45.40%

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 apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

**AUTOCONTROL**

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.76 **Porcentaje:** 84.49%

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

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.58 **Porcentaje:** 32.27%

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.

---

