

# **Datos Personales**





| No. Identificación :  | 1713952107                                       |
|-----------------------|--|
| Nombres :             | HUGO   |
| Apellidos :           | CIFUENTES  |
| Dirección :           | AMBUQUI, BARRIO SAN CLEMENTE CALLE PRINCIPAL S/N |
| Teléfono:             |  |
| Celular :             | 0998733619                                       |
| Género:               | MASCULINO  |
| Estado Civil :        | CASADO   |
| Area de Estudio :     | ACUICULTURA                                      |
| Escolaridad :         | INGENIERO SUPERIOR                               |
| Fecha de Nacimiento : | 1984-06-27                                       |

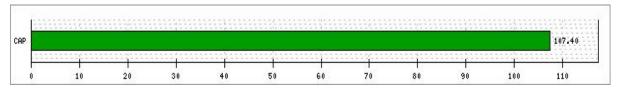


# Distribución Psicodinámica

# VENDEDOR TECNICO, 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO







El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto. Esto quiere decir, que cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posicición por competencias que se ha definido en perfil del cargo. Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve 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 basado 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.

El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; estas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se de enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

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<br>Obtenido | Valor<br>Requerido |
|-----------------|-------------------|--------------------|
| 1 ACTITUDINALES | 6.93              | 5.33               |
| 2 COMERCIALES   | 7.07              | 6.50               |
| 3 EMOCIONALES   | 5.70              | 7.00               |
| 4 LIDERAZGO     | 6.22              | 7.00               |
| 5 RELACIONALES  | 5.93              | 6.00               |
| 6 VALORES       | 5.68              | 6.00               |



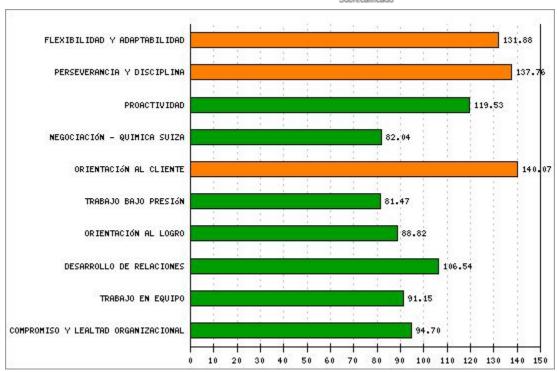
# **Análisis por Competencia**



# VENDEDOR TECNICO, 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia                            | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|--|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD         | 7.91              | 6.00               | 131.88%           |
| 2 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA           | 6.89              | 5.00               | 137.76%           |
| 3 PROACTIVIDAD                         | 5.98              | 5.00               | 119.53%           |
| 4 NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA          | 5.74              | 7.00               | 82.04%            |
| 5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE               | 8.40              | 6.00               | 140.07%           |
| 6 TRABAJO BAJO PRESIÓN                 | 5.70              | 7.00               | 81.47%            |
| 7 ORIENTACIÓN AL LOGRO                 | 6.22              | 7.00               | 88.82%            |
| 8 DESARROLLO DE RELACIONES             | 6.39              | 6.00               | 106.54%           |
| 9 TRABAJO EN EQUIPO                    | 5.47              | 6.00               | 91.15%            |
| 10 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 5.68              | 6.00               | 94.70%            |







# Interpretación de Competencias

# VENDEDOR TECNICO, 2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



# FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.91 Porcentaje: 131.88%

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.

#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.89 Porcentaje: 137.76%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable o continua hasta lograr el objetivo. Tiene la capacidad de mantenerse enfocado en una tarea o actividad de manera estable y continua para alcanzar sus metas. Se refiere a la propia fuerza de voluntad que una persona tiene inclinada hacia alcanzar sus objetivos, tanto a nivel personal como laboral.

# PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 5.98 Porcentaje: 119.53%

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

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de proactividad en su conducta. Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía positiva.

# **NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA**

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.74 Porcentaje: 82.04% --

# ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 8.40 Porcentaje: 140.07%

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.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.70 Porcentaje: 81.47%

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

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado posee la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Tiene la capacidad para responder y trabajar con buen desempeño en situaciones de mucha exigencia.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.22 Porcentaje: 88.82%

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.

#### **DESARROLLO DE RELACIONES**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.39 Porcentaje: 106.54%

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

#### Nivel desarrollado.-

El evaluado es una persona sociable y que sabe utilizar mecanismos adecuados para entablar relaciones laborales óptimas, generando en sus compañeros y personas un nivel desarrollado de identidad con sus intereses para que la relación siga en aumento.

# TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.47 Porcentaje: 91.15%

Implica la capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos.

## Nivel desarrollado.-

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo.

## **COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.68 Porcentaje: 94.70%

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.