Datos Personales

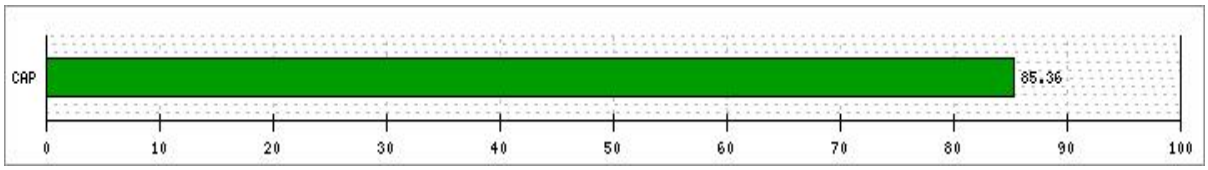
VENDEDOR TECNICO, 2015

No. Identificación :	1803468006
Nombres :	HIPOLITO
Apellidos :	PILAMALA
Dirección :	PICAIHUA VIA AL ROSARIO KM 1
Teléfono :	032762564
Celular :	0992055675
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	AGRONEGOCIOS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-05-17

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 posición 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.

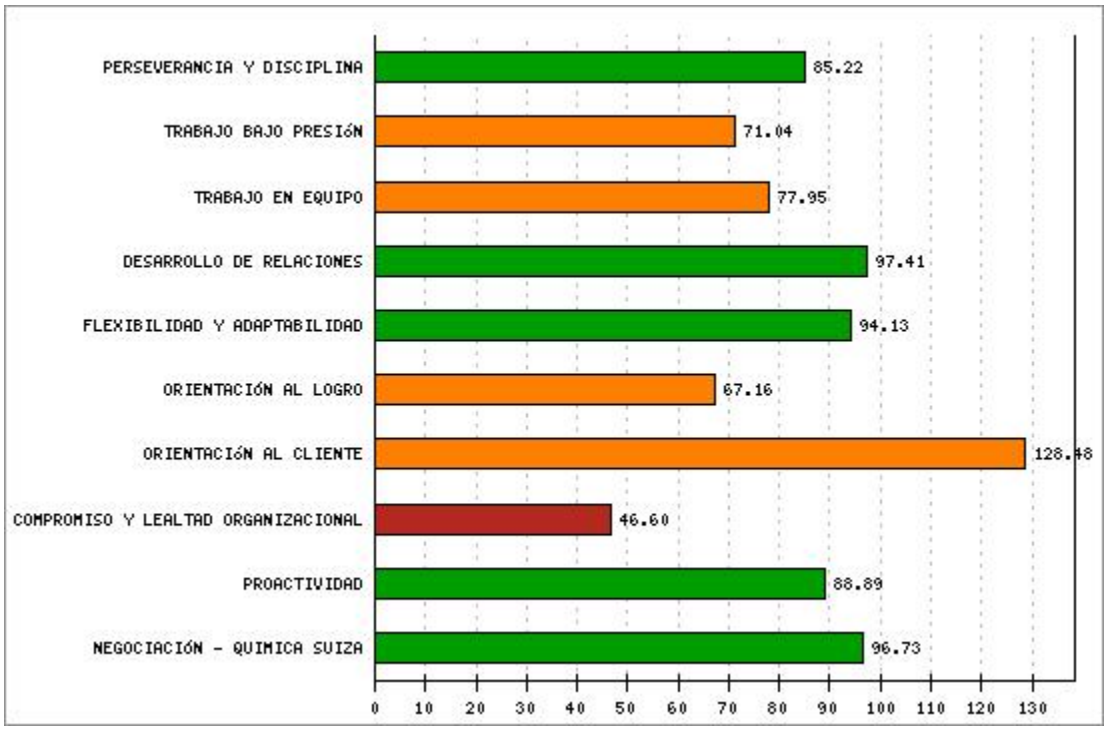
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	LIDERAZGO	4.70	7.00
2	COMERCIALES	7.24	6.50
3	RELACIONALES	5.26	6.00
4	ACTITUDINALES	4.78	5.33
5	EMOCIONALES	4.97	7.00
6	VALORES	2.80	6.00

Análisis por Competencia

VENDEDOR TECNICO, 2015

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	4.26	5.00	85.22%
2	TRABAJO BAJO PRESIóN	4.97	7.00	71.04%
3	TRABAJO EN EQUIPO	4.68	6.00	77.95%
4	DESARROLLO DE RELACIONES	5.84	6.00	97.41%
5	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	5.65	6.00	94.13%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.70	7.00	67.16%
7	ORIENTACIóN AL CLIENTE	7.71	6.00	128.48%
8	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	2.80	6.00	46.60%
9	PROACTIVIDAD	4.44	5.00	88.89%
10	NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA	6.77	7.00	96.73%