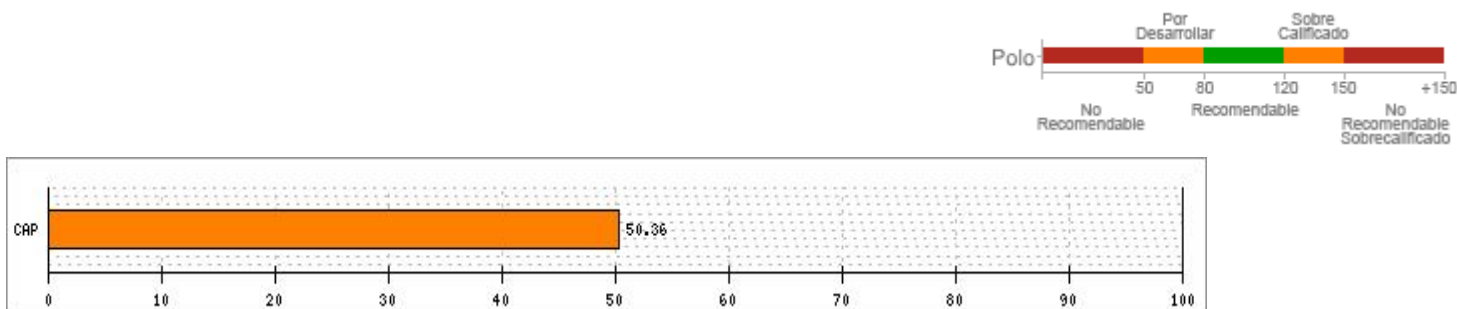


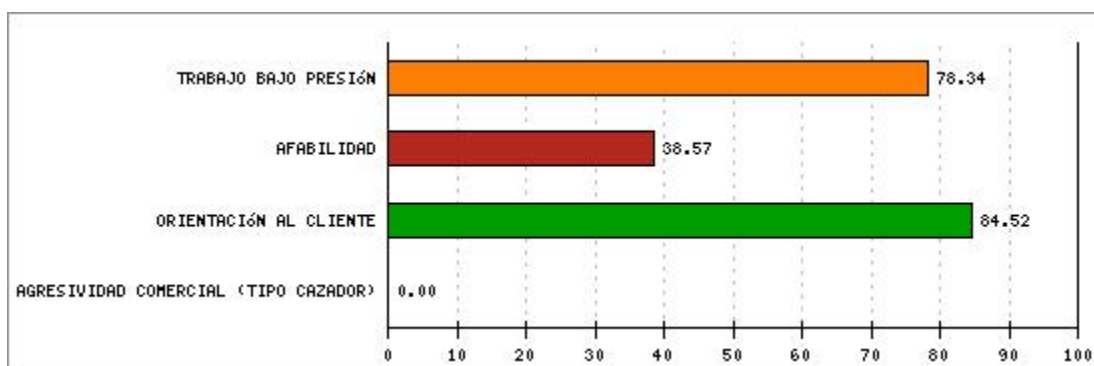
No. Identificación :	42782476
Nombres :	DIANA
Apellidos :	GUILLEN GOMEZ
Dirección :	EMILIO VIGNOLO 121 CASTILLA
Teléfono :	
Celular :	941976419
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1982-07-26



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	2.54	6.00
2	EMOCIONALES	3.51	6.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.70	6.00	78.34%
2	AFABILIDAD	2.31	6.00	38.57%
3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.07	6.00	84.52%
4	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	0.00	6.00	0.00%



TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 78.34%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado mantiene el auto-control y su desempeño es estable aún en situaciones de presión. Prioriza actividades, aunque le cuesta reaccionar con agilidad ante situaciones nuevas.

AFABILIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 2.31 **Porcentaje:** 38.57%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado usualmente no está atraído por relaciones interpersonales. Es probable que no demuestre lo que siente o piensa a los demás, por lo que podría parecer frío o distante. No se preocupa por la cordialidad o por demostrar simpatía. Por lo general son personas enfocadas al aspecto técnico de su profesión.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.07 **Porcentaje:** 84.52%

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.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

Nivel poco desarrollado

El evaluado hace su labor, visita clientes, realiza propuestas, cumple con las tareas encomendadas, pero finalmente no cierra ventas. Le falta seguridad, decisión y perspicacia al momento de cerrar una venta.

