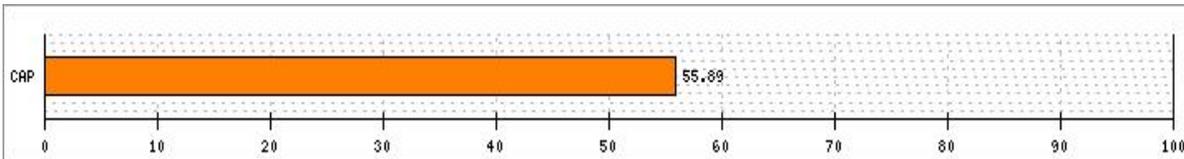


**EJECUTIVO COMERCIAL BELLAVISTA 260615**

No. Identificación :	42192914
Nombres :	VANESSA
Apellidos :	ALVARADO SOLDEVILLA
Dirección :	CALLE MARIANO MELGAR MZ. J LT. 2
Teléfono :	5595594
Celular :	940148573
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1983-12-24

### EJECUTIVO COMERCIAL BELLAVISTA 260615 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **DESARROLLABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango óptimo aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado. Para este resultado se consideran los siguientes aspectos:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá 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 basados 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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en un entrevista personal.

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.

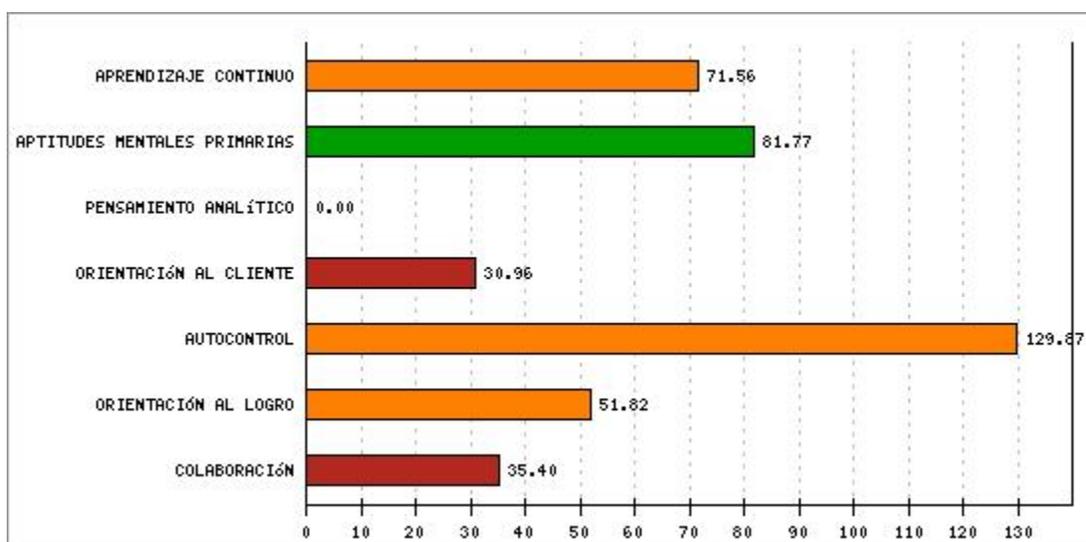
## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 COGNITIVAS	3.58	7.00
2 COMERCIALES	2.48	8.00
3 EMOCIONALES	9.09	7.00
4 LIDERAZGO	4.15	8.00
5 RELACIONALES	2.48	7.00

## EJECUTIVO COMERCIAL BELLAVISTA 260615

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 APRENDIZAJE CONTINUO	5.01	7.00	71.56%
2 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	5.72	7.00	81.77%
3 PENSAMIENTO ANALÍTICO	0.00	7.00	0.00%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2.48	8.00	30.96%
5 AUTOCONTROL	9.09	7.00	129.87%
6 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.15	8.00	51.82%
7 COLABORACIÓN	2.48	7.00	35.40%





Interpretación de Competencias  
**EJECUTIVO COMERCIAL BELLAVISTA 260615**  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



#### APRENDIZAJE CONTINUO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.01 Porcentaje: 71.56% --

#### APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.72 Porcentaje: 81.77%

**Nivel Medio:** El evaluado muestra una capacidad de razonamiento acorde con la población. Podrá enfrentar problemas no conocidos por él, basándose en su experiencia o consultando nuevas soluciones. Tiene una buena capacidad para aprendizaje y podrá integrar nuevos elementos a su banco de conocimientos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado tiene dificultad para utilizar el pensamiento analítico como una herramienta frente a un conflicto. Usualmente se guía más por sus emociones del momento que por el uso de la razón o el análisis de una situación específica. Por lo general, no le gusta realizar investigaciones o estudios en ninguna situación. Es posible que sea una persona bastante emotiva, y el controlar sus comportamientos sea un reto, ya que al regirse por sus emociones y sentimientos (más que por una lógica o análisis de la situación) puede tener comportamientos poco adecuados o apropiados.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 2.48 Porcentaje: 30.96%

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

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado presenta baja orientación al servicio. Su poca apertura mental o flexibilidad le dificultan escuchar a las demás personas. Más aún, muestra poco interés en agradar a los demás si considera que no cumplen sus expectativas o no se orientan de la manera que él considera. Es importante que se desempeñe en cargos en los que no deba tratar con clientes frecuentemente.

#### AUTOCONTROL

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 9.09 Porcentaje: 129.87%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.15 **Porcentaje:** 51.82%

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 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.

## COLABORACIÓN

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 2.48 **Porcentaje:** 35.40%

Capacidad de trabajar en colaboración con grupos multidisciplinares. Implica tener expectativas positivas respecto a los demás y comprensión interpersonal.

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado cumple con sus obligaciones sin prestarle atención a las necesidades de sus compañeros de trabajo. Le falta concienciar sobre la importancia de la colaboración para el cumplimiento de objetivos.

---

