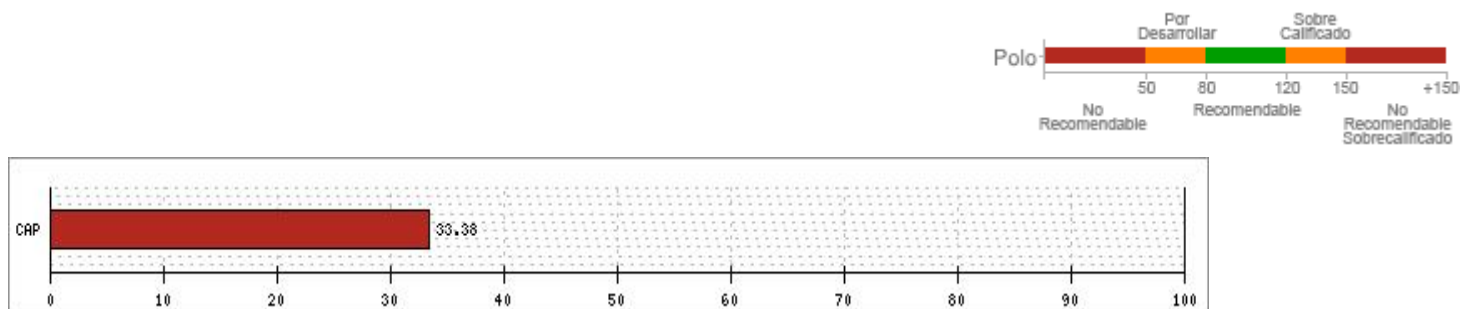


No. Identificación :	0106392921
Nombres :	BYRON DAVID
Apellidos :	BETANCOURT REYES
Dirección :	HEROES DE VERDELOMA Y SANDES 1 22
Teléfono :	2828958
Celular :	096759088
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1995-04-07



Los resultados de las evaluaciones del evaluado muestran que existe una fuerte brecha entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado. **NO ES RECOMENDABLE su contratación inmediata y si se trata de un proceso interno para el nuevo cargo al cual se está considerando al evaluado.** Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

El evaluado puede **no ser competente** 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.
- Las evidencias directas (pruebas) que permiten constatar que es capaz de desempeñar 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, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	1.13	7.00
2	EMOCIONALES	2.89	7.00
3	LIDERAZGO	3.51	8.00
4	RELACIONALES	2.85	6.00
5	VALORES	2.53	6.00

GRAN COLOMBIA VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	0.00	7.00	0.00%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2.26	7.00	32.24%
3	TRABAJO BAJO PRESIÓN	2.89	7.00	41.23%
4	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.51	8.00	43.90%
5	TRABAJO EN EQUIPO	2.85	6.00	47.43%
6	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	2.53	6.00	42.09%

