

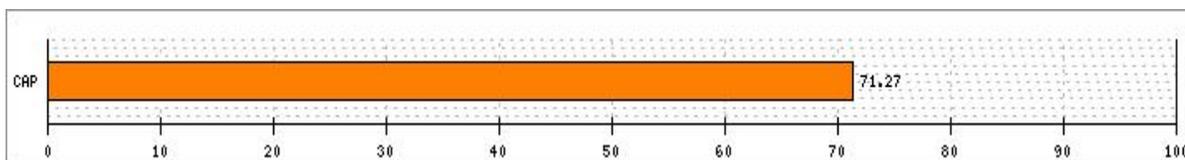
Datos Personales

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 15

No. Identificación :	1722221411
Nombres :	CRISTIAN WLADIMIR
Apellidos :	ALARCON ARIAS
Dirección :	TAMBILLO VALLE HERMOSO 1 LOTE 28
Teléfono :	2317696
Celular :	0984023285
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1988-02-26

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 15 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

ES CERCANO A RECOMENDABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado

El evaluado probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- 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
- Desempeñar las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

El perfil ocupacional basado en competencias responde 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 una 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 por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

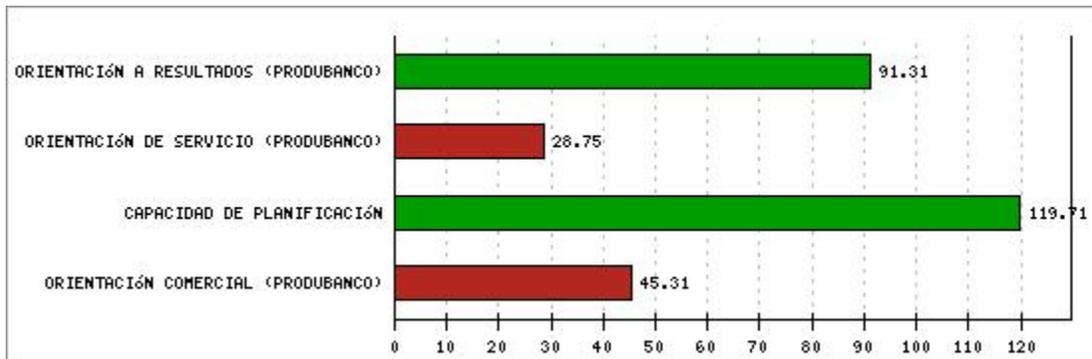
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.29	6.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.99	5.00
3	COMERCIALES	3.17	7.00

Análisis por Competencia

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 15 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	4.57	5.00	91.31%
2 ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	2.01	7.00	28.75%
3 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.99	5.00	119.71%
4 ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	3.17	7.00	45.31%



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JUNIO 15 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 4.57 Porcentaje: 91.31%

NIVEL C:

- Define su plan de trabajo para la consecución de sus metas .
- Establece las prioridades de su función.
- Ejecuta su trabajo cuidando los recursos asignados
- Busca información sobre su contraparte.
- Plantea acuerdos beneficiosos aunque puede perder de vista los intereses del otro, priorizando sus objetivos.
- Cierra sus negociaciones basadas en la posición y no en los intereses de las partes.
- Toma acciones para mejorar y/o solucionar problemas.

ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 2.01 Porcentaje: 28.75%

NIVEL D:

- Conoce los productos y servicios del banco
- Demuestra actitud positiva e interés ante los requerimientos del cliente.
- Procura satisfacer los requerimientos del cliente

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 5.99 Porcentaje: 119.71%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel desarrollado.

El evaluado demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando con ello posibles errores.

ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 3.17 Porcentaje: 45.31%

NIVEL C:

- Define los productos o servicios que puede ofertar de acuerdo al tipo de cliente.
- Identifica sus necesidades, y comparte experiencias
- Presenta los beneficios del producto.
- Utiliza y aplica diferentes técnicas de cierre.
- Identifica las necesidades y nuevas oportunidades en base a la evolución del cliente.

