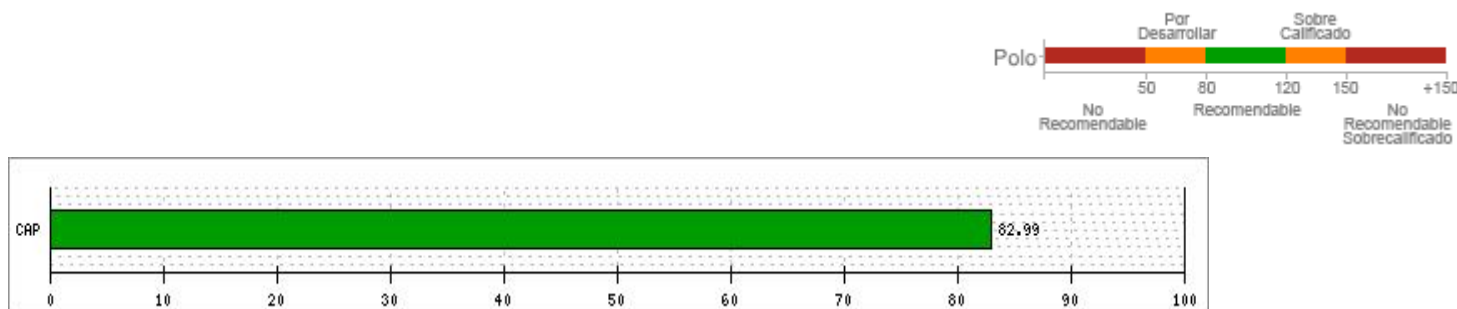


**PROCESO INTERNO-EJECUTIVO COMERCIAL MAESTRO LIMA 0715**

|                       |                                                               |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 44840178                                                      |
| Nombres :             | ROCIO LINDZAY                                                 |
| Apellidos :           | ROQUE ALCANTARA                                               |
| Dirección :           | AV LAS TORRES 131 TORRE E DTO 201 - CONDOMINIO PRADOS DEL SOL |
| Teléfono :            |                                                               |
| Celular :             | 954193421                                                     |
| Género :              | FEMENINO                                                      |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                                       |
| Area de Estudio :     | ING. EN SISTEMAS                                              |
| Escolaridad :         | ESTUDIANTE UNIVERSITARIO                                      |
| Fecha de Nacimiento : | 1988-02-12                                                    |

### PROCESO INTERNO-EJECUTIVO COMERCIAL MAESTRO LIMA 0715 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

**ES 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 puede **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.
- 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 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; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé 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 por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

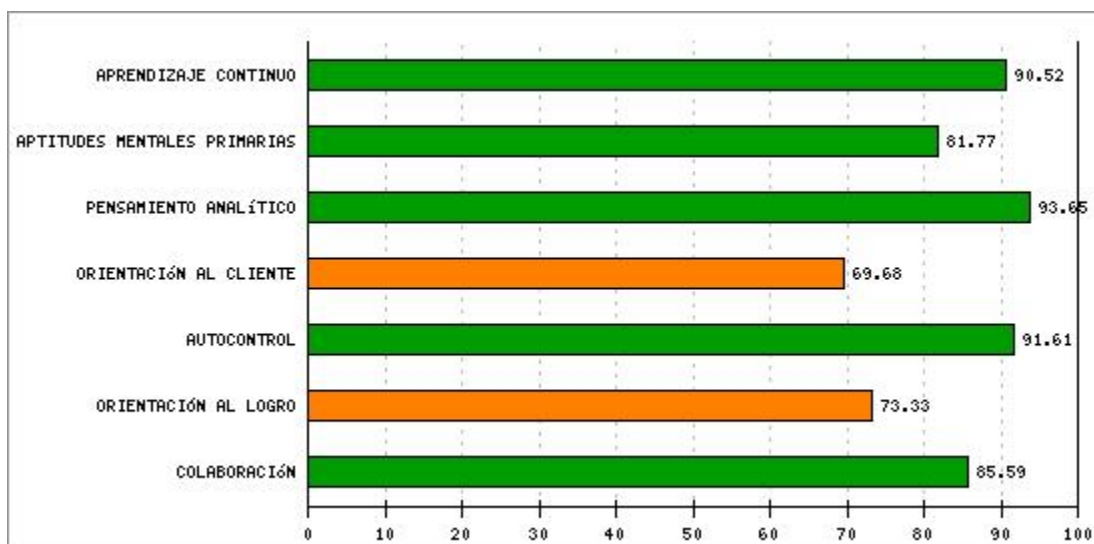
## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje          | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|--------------|----------------|-----------------|
| 1 | COGNITIVAS   | 6.21           | 7.00            |
| 2 | COMERCIALES  | 5.57           | 8.00            |
| 3 | EMOCIONALES  | 6.41           | 7.00            |
| 4 | LIDERAZGO    | 5.87           | 8.00            |
| 5 | RELACIONALES | 5.99           | 7.00            |

## PROCESO INTERNO-EJECUTIVO COMERCIAL MAESTRO LIMA 0715

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia                  | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | APRENDIZAJE CONTINUO         | 6.34           | 7.00            | 90.52%         |
| 2 | APTITUDES MENTALES PRIMARIAS | 5.72           | 7.00            | 81.77%         |
| 3 | PENSAMIENTO ANALÍTICO        | 6.56           | 7.00            | 93.65%         |
| 4 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE       | 5.57           | 8.00            | 69.68%         |
| 5 | AUTOCONTROL                  | 6.41           | 7.00            | 91.61%         |
| 6 | ORIENTACIÓN AL LOGRO         | 5.87           | 8.00            | 73.33%         |
| 7 | COLABORACIÓN                 | 5.99           | 7.00            | 85.59%         |



**PROCESO INTERNO-EJECUTIVO COMERCIAL MAESTRO LIMA 0715**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO****APRENDIZAJE CONTINUO****Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.34 **Porcentaje:** 90.52%

Es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de negocios, utilizando todo el potencial de la empresa.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado posee habilidad para buscar y compartir información útil para la resolución de negocios utilizando todo el potencial de la empresa. Demuestra capacidad para acumular la experiencia de otros y la propia, propagando el Know-How (saber el cómo se hace sobre diferentes temas) adquirido en foros locales o internacionales.

**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:** 6.56 **Porcentaje:** 93.65%

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 desarrollado.-**

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

**ORIENTACIÓN AL CLIENTE****Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.57 **Porcentaje:** 69.68%

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.

**AUTOCONTROL****Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.41 **Porcentaje:** 91.61%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene la capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones, evitando así reacciones negativas frente a situaciones conflictivas o cuando se trabaja en condiciones de estrés. Las situaciones mencionadas anteriormente pueden ser causadas por provocaciones, oposición u hostilidad de terceros.

**ORIENTACIÓN AL LOGRO**

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.87 **Porcentaje:** 73.33%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

**Nivel desarrollado.-**

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

## COLABORACIÓN

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.99 **Porcentaje:** 85.59%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un buen referente para los demás ya que siempre se encuentra presto a colaborar, alienta a sus compañeros a cumplir sus tareas con responsabilidad.

---

