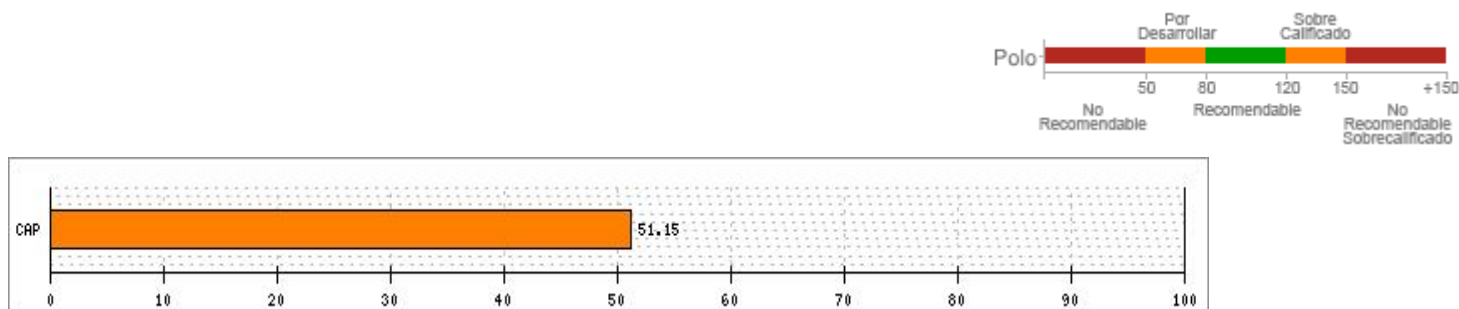


|                       |                                              |
|-----------------------|----------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 40768934                                     |
| Nombres :             | EDITH                                        |
| Apellidos :           | PALOMINO MENDOZA                             |
| Dirección :           | CIUDAD MAJES MODULO A SECTOR 3 MZ N-2 LOTE 1 |
| Teléfono :            | 959220963                                    |
| Celular :             | 959220963                                    |
| Género :              | FEMENINO                                     |
| Estado Civil :        | CASADO                                       |
| Area de Estudio :     | CONTABILIDAD / AUDITORÍA                     |
| Escolaridad :         | TECNICO                                      |
| Fecha de Nacimiento : | 1980-10-28                                   |

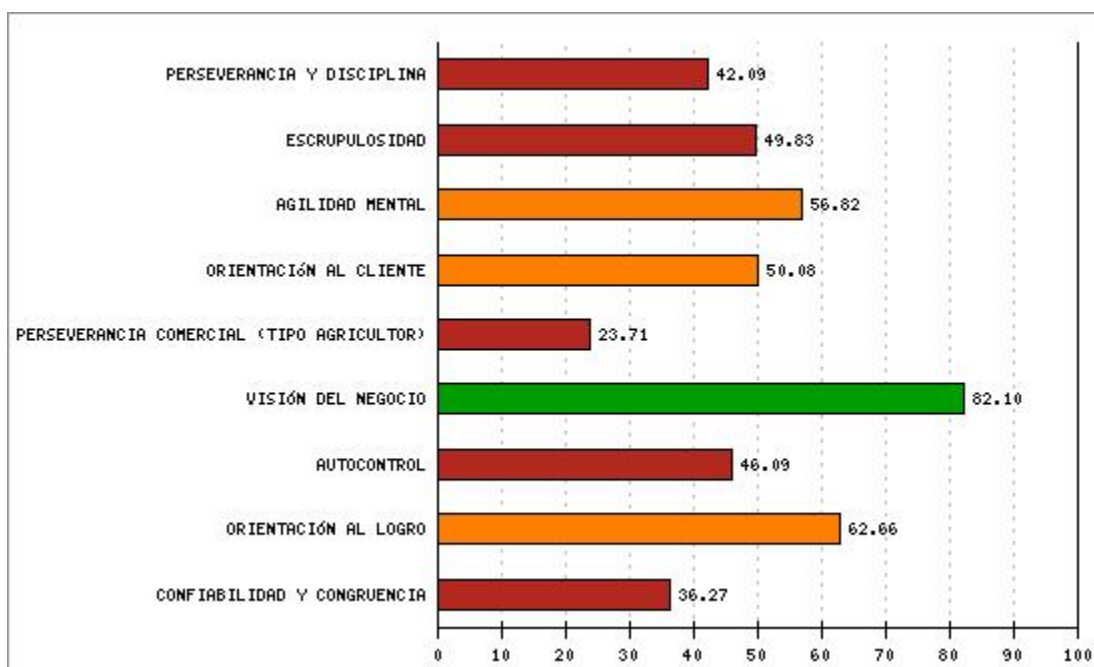


## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje             | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|-----------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES   | 2.95           | 7.00            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 3.99           | 8.00            |
| 3 | COGNITIVAS      | 4.55           | 8.00            |
| 4 | COMERCIALES     | 3.64           | 7.00            |
| 5 | EMOCIONALES     | 3.69           | 8.00            |

|   |           |      |      |
|---|-----------|------|------|
| 6 | LIDERAZGO | 5.01 | 8.00 |
| 7 | VALORES   | 2.90 | 8.00 |

|   | Competencia                               | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|-------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA                | 2.95           | 7.00            | 42.09%         |
| 2 | ESCRUPULOSIDAD                            | 3.99           | 8.00            | 49.83%         |
| 3 | AGILIDAD MENTAL                           | 4.55           | 8.00            | 56.82%         |
| 4 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE                    | 3.51           | 7.00            | 50.08%         |
| 5 | PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR) | 1.66           | 7.00            | 23.71%         |
| 6 | VISIÓN DEL NEGOCIO                        | 5.75           | 7.00            | 82.10%         |
| 7 | AUTOCONTROL                               | 3.69           | 8.00            | 46.09%         |
| 8 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                      | 5.01           | 8.00            | 62.66%         |
| 9 | CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA               | 2.90           | 8.00            | 36.27%         |



## PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 2.95 **Porcentaje:** 42.09%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

### Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra actitud positiva frente a situaciones difíciles. No duda en pedir ayuda si es necesario para lograr su propósito. No se impacienta ni desespera.

## ESCRUPULOSIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.99 **Porcentaje:** 49.83%

Capacidad de la persona que es precisa y cuidadosa al hacer o examinar una cosa y en el cumplimiento de los deberes.

### Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra poco apego a las normas y su trabajo simplemente cumple con lo requerido, para cumplirlo podría tomar decisiones por impulso y según las necesidades que surjan en el camino.

## AGILIDAD MENTAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.55 **Porcentaje:** 56.82%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

### Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene capacidad para procesar información con agilidad. Su razonamiento lógico, verbal o numérico está en un rango normal y podría mejorar con la práctica de ejercicios o problemas. Presta atención a la información que recibe para poder analizarla o sintetizarla de forma adecuada.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.51 **Porcentaje:** 50.08%

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

### Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

## PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 1.66 **Porcentaje:** 23.71%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

**Nivel poco desarrollado**

El evaluado da muestras de intentar resolver los problemas, a pesar de las adversidades.

## VISIÓN DEL NEGOCIO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.75 **Porcentaje:** 82.10%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.69 **Porcentaje:** 46.09%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de controlar sus emociones, aunque en ocasiones se vea tentado a actuar por impulso. Reflexiona antes de actuar. Prefiere mantener la calma y evitar problemas.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.01 **Porcentaje:** 62.66%

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.

## CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.90 **Porcentaje:** 36.27%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado procura ser coherente en sus acciones y lo que piensa, por lo general se preocupa de decir lo que va a hacer y lo cumple.

---

