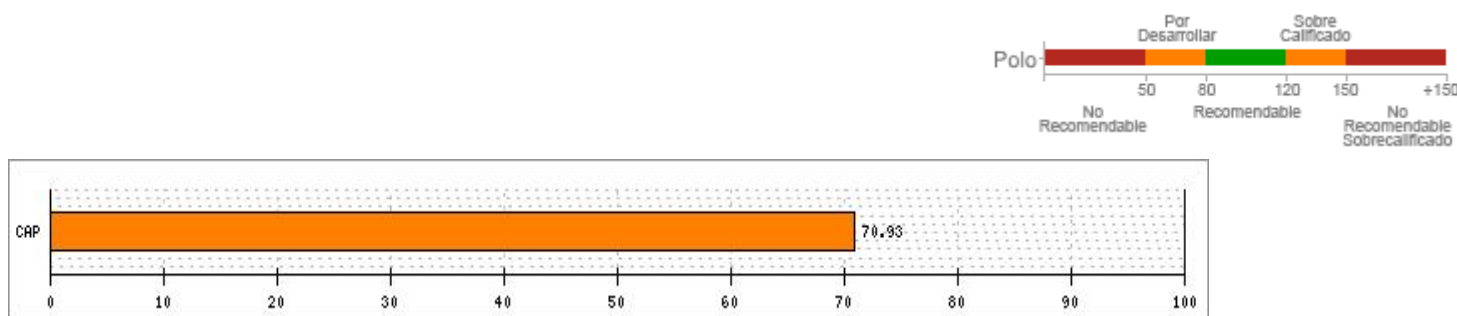


VENDEDOR(A) FULL TIME NEW MAN FLORIDA CENTER.

No. Identificación :	18499187k
Nombres :	FERNANDA
Apellidos :	VERGARA
Dirección :	CHACABUCO 9574
Teléfono :	
Celular :	98004196
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	OTRA
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1993-11-24

VENDEDOR(A) FULL TIME NEW MAN FLORIDA CENTER. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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.

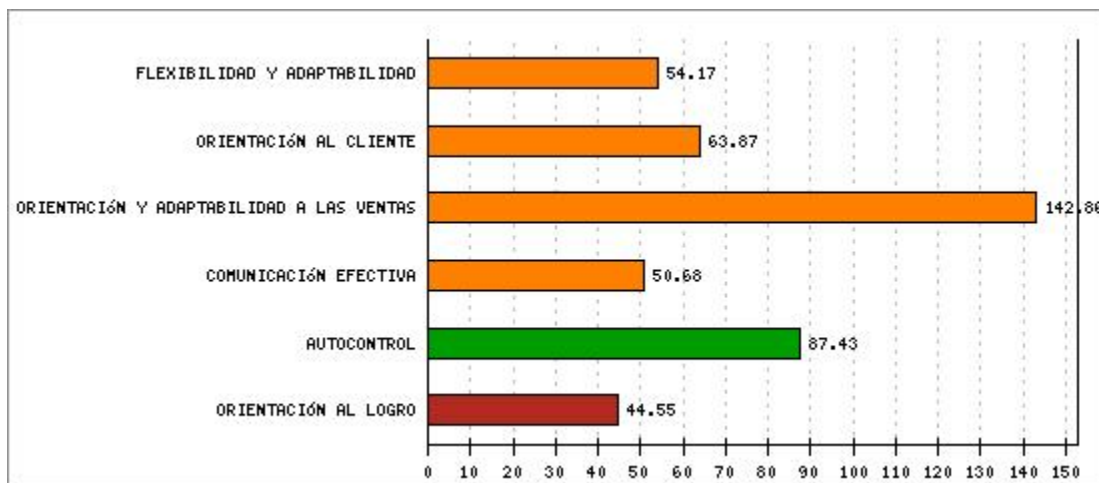
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.33	8.00
2	COMERCIALES	7.87	8.00
3	COMUNICACIONALES	4.05	8.00
4	EMOCIONALES	6.99	8.00
5	LIDERAZGO	3.56	8.00

VENDEDOR(A) FULL TIME NEW MAN FLORIDA CENTER. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	4.33	8.00	54.17%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.75	9.00	63.87%
3	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	10.00	7.00	142.86%
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.05	8.00	50.68%
5	AUTOCONTROL	6.99	8.00	87.43%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.56	8.00	44.55%





Interpretación de Competencias
VENDEDOR(A) FULL TIME NEW MAN FLORIDA CENTER.
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.33 **Porcentaje:** 54.17%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.75 **Porcentaje:** 63.87%

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.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 10.00 **Porcentaje:** 142.86%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

ORIENTADO A LA VENTA AGRESIVA (HUNTER)

Su personalidad da cuenta de que entiende el negocio comercial y que puede tomar decisiones adecuadas para mejorar sus probabilidades de cierre. Es estratégico y rápido para evaluar diferentes acciones y decidir cuál le traerá mejores resultados.

Al tener una buena capacidad para establecer nuevos contactos, el evaluado tiene un alto nivel de confianza en sí mismo y seguridad. Conoce los medios para atraer clientes potenciales y detecta necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas.

Sabe cómo enfrentarse a los posibles inconvenientes y se centra en los esfuerzos para convencer a los demás. Muestra audacia y determinación en sus acciones. No rehúye a los retos y sabe aprovechar las oportunidades para obtener beneficios. Puede mostrarse insistente ante la adversidad y no se dará por vencido hasta conseguir los resultados que espera.

En conclusión, el evaluado muestra muy buena capacidad para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que su agresividad comercial no lo hace idóneo para ventas consultivas ni en las que debe dar seguimiento a los clientes para largo plazo. Busca cierres inmediatos y podrá frustrarse si no consigue lo que obtiene al corto plazo.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.05 **Porcentaje:** 50.68%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.99 **Porcentaje:** 87.43%

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:** 3.56 **Porcentaje:** 44.55%

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 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.
