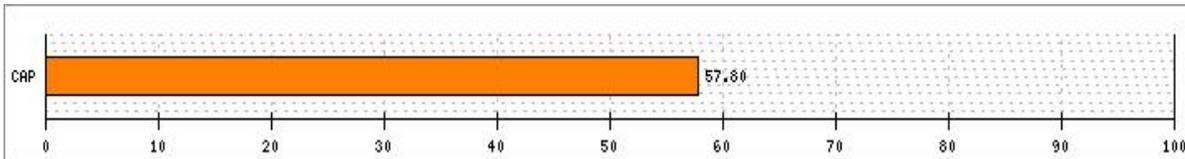


**PROYECTO VENEDORES TIENDAS - SANTIAGO**

No. Identificación :	84320552
Nombres :	MARIA ELENA
Apellidos :	GARRIDO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1958-07-28

### PROYECTO VENDEDORES TIENDAS - SANTIAGO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

**ES DESARROLLABLE para:**

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

El evaluado puede **estar por desarrollar** 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.
- El desempeño de 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 por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

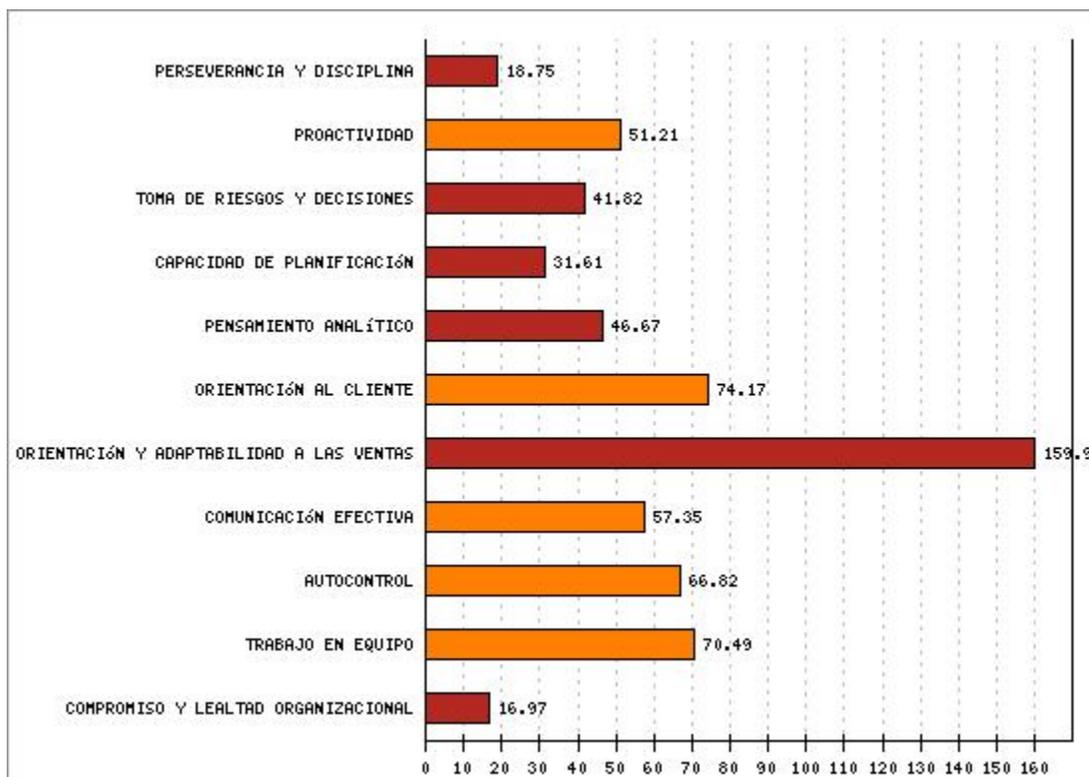
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	2.24	6.00
2	ADMINISTRATIVAS	1.90	6.00
3	COGNITIVAS	2.80	6.00
4	COMERCIALES	7.76	7.00
5	COMUNICACIONALES	3.44	6.00

6	EMOCIONALES	5.35	8.00
7	RELACIONALES	4.23	6.00
8	VALORES	1.02	6.00

### PROYECTO VENDEDORES TIENDAS - SANTIAGO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	1.13	6.00	18.75%
2 PROACTIVIDAD	3.07	6.00	51.21%
3 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	2.51	6.00	41.82%
4 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	1.90	6.00	31.61%
5 PENSAMIENTO ANALÍTICO	2.80	6.00	46.67%
6 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.93	8.00	74.17%
7 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	9.60	6.00	159.93%
8 COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.44	6.00	57.35%
9 AUTOCONTROL	5.35	8.00	66.82%
10 TRABAJO EN EQUIPO	4.23	6.00	70.49%
11 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	1.02	6.00	16.97%



### PROYECTO VENDEDORES TIENDAS - SANTIAGO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 1.13 **Porcentaje:** 18.75%

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 poco desarrollado.-

El evaluado intenta alcanzar las metas propuestas pero le falta voluntad y constancia. Se desmotiva ante las dificultades y puede abandonar su tarea en el camino.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.07 **Porcentaje:** 51.21%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado no muestra temor a los cambios, puesto que está preparado para los acontecimientos, procura ser positivo y propositivo en todo momento y circunstancia. Está presto a colaborar en la búsqueda de soluciones. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

#### TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.51 **Porcentaje:** 41.82% --

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 1.90 **Porcentaje:** 31.61%

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 poco desarrollado

Usualmente el evaluado se deja llevar por los sucesos del día a día. Es más espontáneo y no planifica todas sus actividades de manera detallada. Se podría decir que es una forma más relajada de llevar la vida, pero en extremo podría causar conflictos o percances a nivel laboral.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.80 **Porcentaje:** 46.67%

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 en desarrollo.-

El evaluado puede identificar y relacionar datos para resolver problemas de razonamiento lógico. Presta atención solo a los datos que necesita.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.93 **Porcentaje:** 74.17%

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:** 6.00 **Valor Obtenido:** 9.60 **Porcentaje:** 159.93%

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:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.44 **Porcentaje:** 57.35%

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:** 5.35 **Porcentaje:** 66.82%

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.

## TRABAJO EN EQUIPO

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.23 **Porcentaje:** 70.49%

Implica la capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado maneja relaciones laborales óptimas, es un mediador cuando surgen conflictos y toma en cuenta la opinión de todos cuando se trata de trabajar en equipo. Demuestra colaboración con otras áreas si así lo requieren.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 1.02 **Porcentaje:** 16.97%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado muestra dificultad al momento de comprometerse a realizar una actividad o tarea. Puede que la actividad para él no sea tan relevante o importante. No se incomoda si no logra cumplir con lo que se ha propuesto y su orientación al logro no suele ser muy elevada. Esta pendiente más de sus beneficios personales que de los beneficios de la organización.

---

