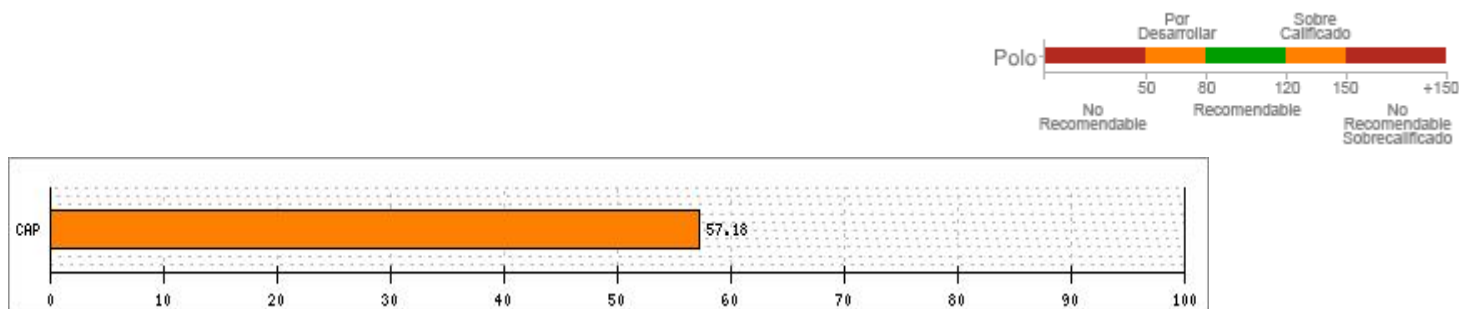


**PROYECTO VENDEDORES TIENDAS - SANTIAGO**

|                       |                 |
|-----------------------|-----------------|
| No. Identificación :  | 101836002       |
| Nombres :             | ALBERTO EDUARDO |
| Apellidos :           | ARCE CARVAJAL   |
| Dirección :           | JUAN RULFO 3727 |
| Teléfono :            | 56515150        |
| Celular :             | 56515150        |
| Género :              | MASCULINO       |
| Estado Civil :        | CASADO          |
| Area de Estudio :     | GENERAL         |
| Escolaridad :         | SECUNDARIO      |
| Fecha de Nacimiento : | 1966-05-25      |

### 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:

- 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 **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.

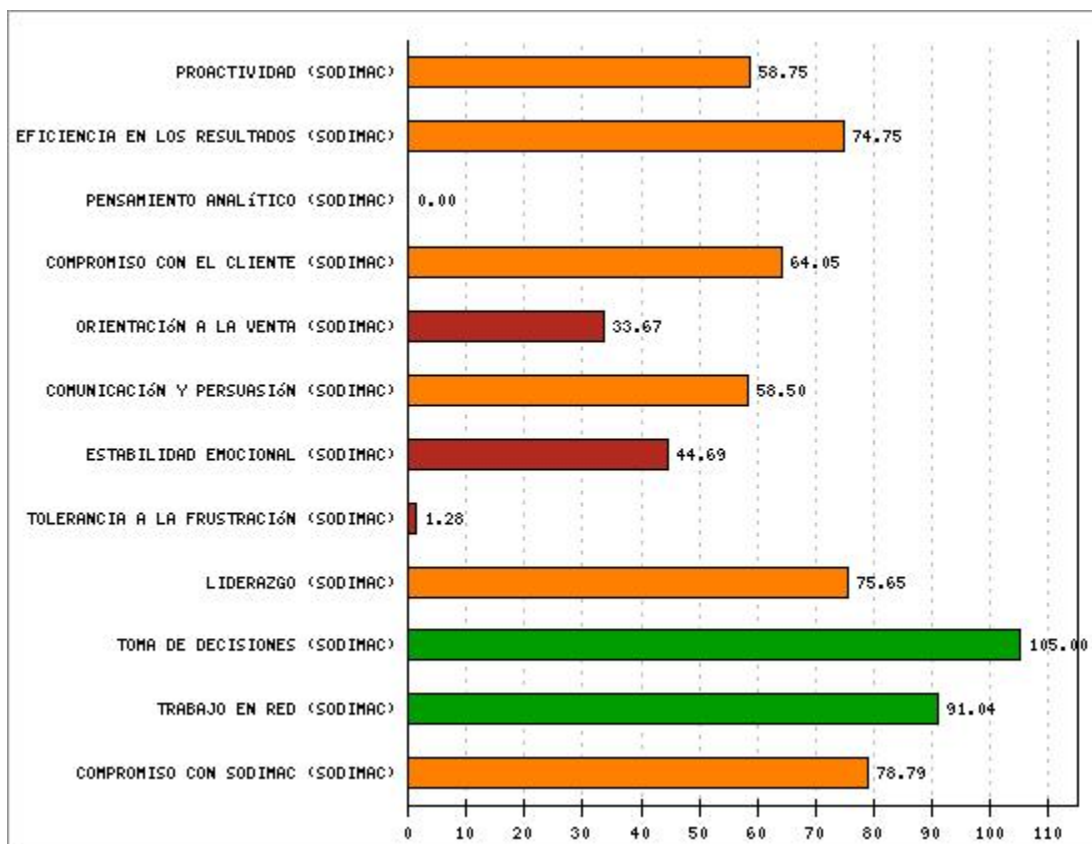
## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.70           | 8.00            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 4.49           | 6.00            |
| 3 | COGNITIVAS       | 0.00           | 8.00            |
| 4 | COMERCIALES      | 3.57           | 7.00            |
| 5 | COMUNICACIONALES | 3.51           | 6.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | EMOCIONALES  | 1.84 | 8.00 |
| 7 | LIDERAZGO    | 5.42 | 6.00 |
| 8 | RELACIONALES | 5.46 | 6.00 |
| 9 | VALORES      | 4.73 | 6.00 |

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

|    | Competencia                            | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|----------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1  | PROACTIVIDAD (SODIMAC)                 | 4.70           | 8.00            | 58.75%         |
| 2  | EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC) | 4.49           | 6.00            | 74.75%         |
| 3  | PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)        | 0.00           | 8.00            | 0.00%          |
| 4  | COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)    | 5.12           | 8.00            | 64.05%         |
| 5  | ORIENTACIÓN A LA VENTA (SODIMAC)       | 2.02           | 6.00            | 33.67%         |
| 6  | COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)    | 3.51           | 6.00            | 58.50%         |
| 7  | ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)        | 3.58           | 8.00            | 44.69%         |
| 8  | TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)  | 0.10           | 8.00            | 1.28%          |
| 9  | LIDERAZGO (SODIMAC)                    | 4.54           | 6.00            | 75.65%         |
| 10 | TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)           | 6.30           | 6.00            | 105.00%        |
| 11 | TRABAJO EN RED (SODIMAC)               | 5.46           | 6.00            | 91.04%         |
| 12 | COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)       | 4.73           | 6.00            | 78.79%         |





**Interpretación de Competencias**  
**PROYECTO VENDEDORES TIENDAS - SANTIAGO**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**



**PROACTIVIDAD (SODIMAC)**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 58.75%

**NIVEL 1:**

Cuando es instado a hacerlo, genera oportunidades en su puesto de trabajo que le permitan iniciar nuevas actividades que contribuyan con los objetivos. Evalúa el contexto para anticiparse a eventos actuando en relación a ello, cuando su jefatura se lo señala.

**EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC)**

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.49 **Porcentaje:** 74.75%

**NIVEL 1:**

Cuando es instado por su jefatura opera, administra y/o gestiona tareas y/o proyectos, orientando su actuar en la consecución de objetivos del área y las metas organizacionales en los plazos acordados.

Optimiza los recursos disponibles para realizar sus actividades, toda vez que se le solicita.

**PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

**NIVEL 0:**

Posee dificultades para identificar las causas e implicaciones de un problema. Demuestra dificultades para combinar las causas e implicaciones de una situación o problema.

**COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.12 **Porcentaje:** 64.05%

**NIVEL 2:**

Prioriza la atención del cliente, focalizando y detectando sus necesidades de acuerdo a lo solicitado.

Detecta oportunamente las necesidades de los clientes, orientándolos para dar solución a sus requerimientos.

Muestra una actitud de servicio de excelencia.

**ORIENTACIÓN A LA VENTA (SODIMAC)**

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.02 **Porcentaje:** 33.67%

**NIVEL 1:**

Conoce y promueve el autoservicio y la venta de productos y servicios relacionados más vendidos dentro de su área.

Muestra conocimiento de procedimientos y estándares básicos de venta directa y autoservicio, aplicándolos cuando se le solicita.

**COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)**

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.51 **Porcentaje:** 58.50%

**NIVEL 1:**

Requiere apoyo para expresar sus pensamientos e ideas de manera clara.

Requiere apoyo para adaptar el mensaje y/o argumento en función de su interlocutor.

Utiliza argumentos básicos para persuadir y llegar a acuerdos ventajosos para las partes.

### ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.58 **Porcentaje:** 44.69%

**NIVEL 1:**

Controla y modula la expresión de sus emociones y/o impulsos frente a los demás y en relación al contexto, toda vez que se le solicite. Reflexiona respecto del impacto que implica la expresión de sus emociones y/o impulsos en los demás, cuando se le hace mención al respecto.

### TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 0.10 **Porcentaje:** 1.28%

**NIVEL 0:**

Presenta dificultades para reorganizar los planes de acción frente a situaciones de adversidad o de dificultad para lograr los objetivos. No logra sobreponerse a situaciones adversas.

### LIDERAZGO (SODIMAC)

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.54 **Porcentaje:** 75.65%

**NIVEL 1:**

Moviliza y compromete a su equipo, pares u otros hacia el cumplimiento de los objetivos del área, cuando se le solicita.

Promueve el desarrollo de las personas que componen su equipo, pares u otros, reaccionando a las solicitudes que se le formulan.

Entrega dirección, retroalimentación y apoyo a su equipo de trabajo, pares u otros cuando se le solicita.

### TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.30 **Porcentaje:** 105.00%

**NIVEL 2:**

Toma decisiones en su ámbito de acción a partir de la información que maneja y frente a otras que exceden su autonomía, solicita validación de su jefatura.

Considera consecuencias de sus decisiones.

Asume las responsabilidades de sus decisiones.

### TRABAJO EN RED (SODIMAC)

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.46 **Porcentaje:** 91.04%

**NIVEL 2:**

Trabaja activamente con los demás miembros del equipo u otros (entregar y/o compartir información o apoyo en las actividades), evidenciando interés en participar y ser parte de éste.

Escucha e integra las ideas, puntos de vista y/o propuestas de los demás miembros.

Genera redes de apoyo con otros equipos de trabajo de la organización y las mantiene en el tiempo, lo que le permite el logro de los resultados tanto para él como para el equipo.

Considera que el clima del equipo es importante para el logro de los objetivos grupales y su cohesión, contribuyendo en mejorarlo.

COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 4.73 Porcentaje: 78.79%

NIVEL 1:

Adapta su comportamiento en función de las necesidades, prioridades y objetivos de la organización, cuando se le solicita.

Considera y cumple los valores, normas, políticas y procedimientos de Sodimac, sólo cuando es instado a ello.

---

