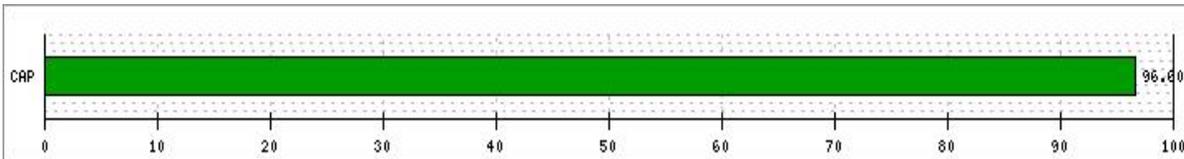


No. Identificación :	41599704
Nombres :	CHRISTIAN FRANCISCO ALEXIS
Apellidos :	GUERRERO ROMERO
Dirección :	PASAJE MANUEL VALEGA SAYAN 263 DPTO 201 URB VILLA LOS ANGELES LOS OLIVOS
Teléfono :	6397982
Celular :	947262087
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-08-07



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.

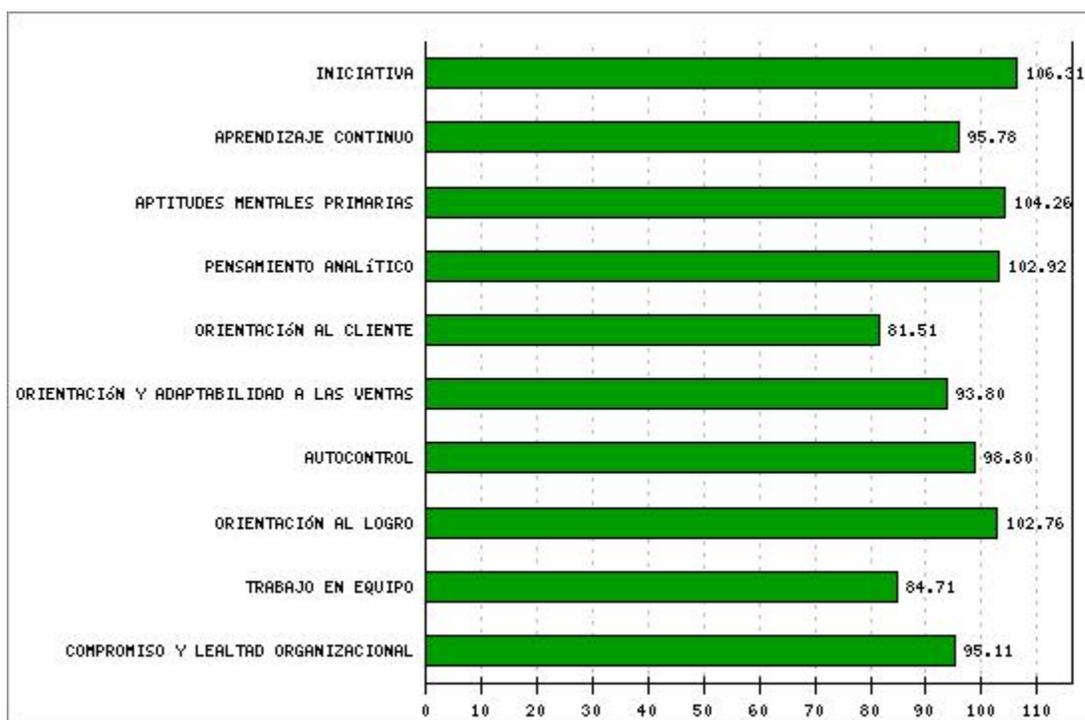
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	7.44	7.00
2	COGNITIVAS	7.07	7.00
3	COMERCIALES	6.14	7.00
4	EMOCIONALES	6.92	7.00
5	LIDERAZGO	7.19	7.00
6	RELACIONALES	5.93	7.00
7	VALORES	6.66	7.00



### ASESOR COMERCIAL II ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 INICIATIVA	7.44	7.00	106.31%
2 APRENDIZAJE CONTINUO	6.70	7.00	95.78%
3 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	7.30	7.00	104.26%
4 PENSAMIENTO ANALÍTICO	7.20	7.00	102.92%
5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.71	7.00	81.51%
6 ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	6.57	7.00	93.80%
7 AUTOCONTROL	6.92	7.00	98.80%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.19	7.00	102.76%
9 TRABAJO EN EQUIPO	5.93	7.00	84.71%
10 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	6.66	7.00	95.11%



#### INICIATIVA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.44 **Porcentaje:** 106.31%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

##### Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra excelente iniciativa al momento de plantear soluciones o propuestas ante un problema o situación compleja, en lo común es el primero en participar y actuar en el planteamiento de alternativas. Prevé situaciones futuras, por ello crea planes de contingencia. Es un referente para los demás.

#### APRENDIZAJE CONTINUO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.70 **Porcentaje:** 95.78%

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:** 7.30 **Porcentaje:** 104.26%

**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:** 7.20 **Porcentaje:** 102.92%

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 muy desarrollado.-

El evaluado es muy competente en el reconocimiento de datos y coordinación de los mismos, reconocimiento de problemas, análisis lógico de dichos datos y organización de información. Es una persona muy apta para análisis estadísticos, financieros o actividades relacionadas con los problemas de razonamiento numérico.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 81.51%

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:** 6.57 **Porcentaje:** 93.80%

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

### **ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL**

El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

### **AUTOCONTROL**

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.92 **Porcentaje:** 98.80%

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:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.19 **Porcentaje:** 102.76%

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 muy desarrollado.-**

El evaluado tiene gran habilidad para orientar a su equipo y al proceso hacia la consecución de las metas planteadas, demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar el ambiente laboral adecuado, para motivar permanentemente a su equipo a que mejore cada vez más su servicio.

### **TRABAJO EN EQUIPO**

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.93 **Porcentaje:** 84.71%

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

#### **Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo.

### **COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL**

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.66 **Porcentaje:** 95.11%

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

#### **Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un apoyo permanente para la empresa por sus continuos aportes en todas las áreas. Contagia a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos acerca de la misma. Realiza a cabalidad su trabajo sin escatimar esfuerzo.

---

