

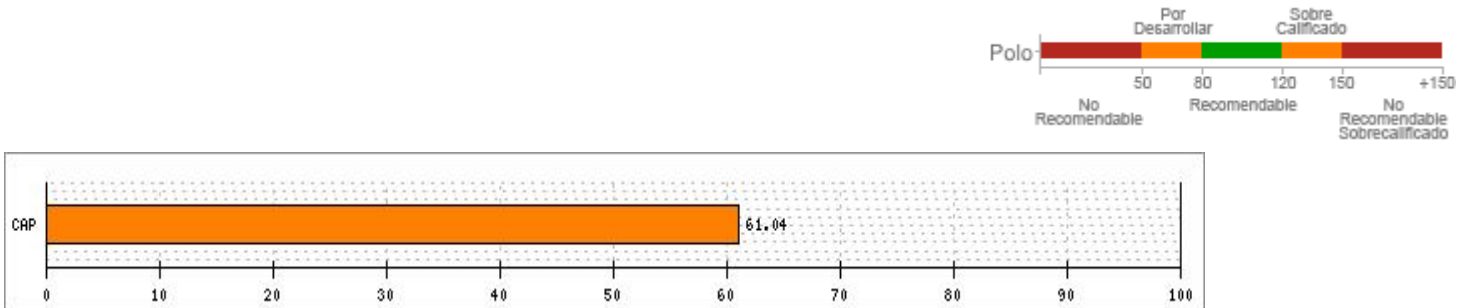
Datos Personales

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2015

No. Identificación :	1713920203
Nombres :	AYALA DAVILA
Apellidos :	FRANKLIN LENIN
Dirección :	SANGOLQUI 25 DE OCTUBRE 99 Y 2 DE AGOSTO
Teléfono :	2873126
Celular :	0992742301
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1976-05-01

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2015 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

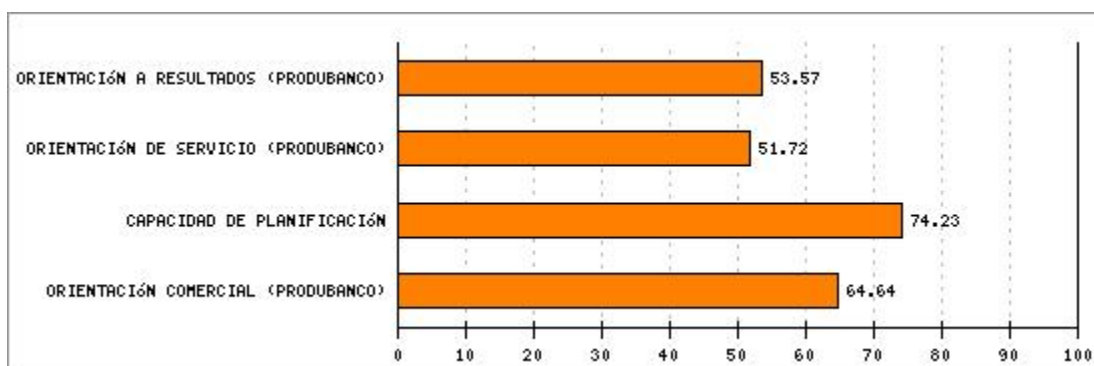
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.15	6.00
2	ADMINISTRATIVAS	3.71	5.00
3	COMERCIALES	4.52	7.00

Análisis por Competencia

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2015

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	2.68	5.00	53.57%
2	ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	3.62	7.00	51.72%
3	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	3.71	5.00	74.23%
4	ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	4.52	7.00	64.64%



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2015

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 2.68 Porcentaje: 53.57%

NIVEL D:

- Organiza y distribuye adecuadamente los tiempos para las actividades diarias.
- Utiliza los recursos asignados.
- Se interesa por identificar alternativas para lograr consensos con la otra parte.
- Su forma de negociar se basa en su experiencia.
- Propone ideas y alternativas de aplicación.

ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 3.62 Porcentaje: 51.72%

NIVEL C:

- Demuestra conocimiento de la estructura organizacional, y los productos y servicios del banco
- Demuestra trato cordial con sus clientes.
- Realiza su trabajo cuidando los detalles en las tareas asignadas.
- Procura satisfacer los requerimientos del cliente, cuando no conoce la respuesta direcciona a otra instacia.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 3.71 Porcentaje: 74.23%

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 en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.52 Porcentaje: 64.64%

NIVEL C:

- Define los productos o servicios que puede ofertar de acuerdo al tipo de cliente.
- Identifica sus necesidades, y comparte experiencias
- Presenta los beneficios del producto.
- Utiliza y aplica diferentes técnicas de cierre.
- Identifica las necesidades y nuevas oportunidades en base a la evolución del cliente.

