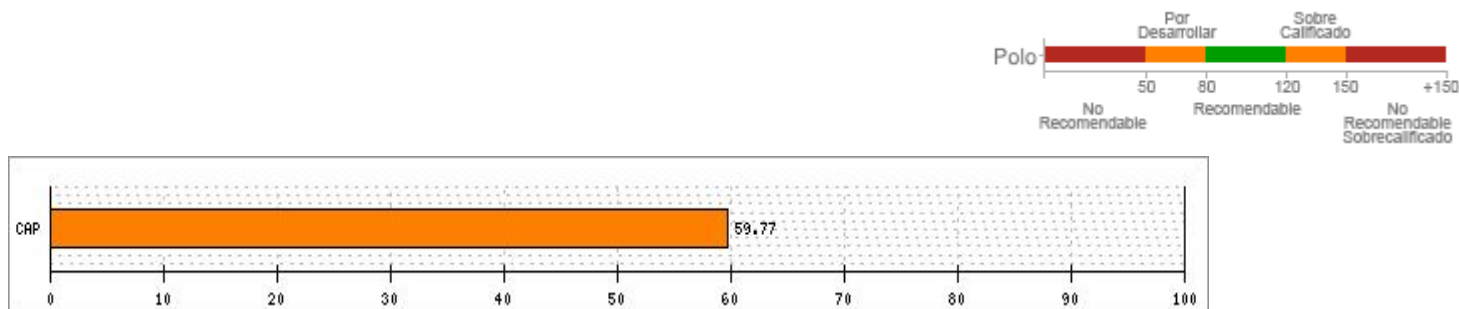


**VENDEDOR(A) FULL TIME FEROUCH PUERTO MONTT MALL
COSTANERA**

No. Identificación :	179330932
Nombres :	RICARDO
Apellidos :	DIAZ
Dirección :	LOS NOTROS #1144, BRISAS DEL SUR
Teléfono :	
Celular :	95757012
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	FILOSOFÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-05-07

VENDEDOR(A) FULL TIME FEROUCH PUERTO MONTT MALL COSTANERA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Análisis de Ejes de Comportamiento

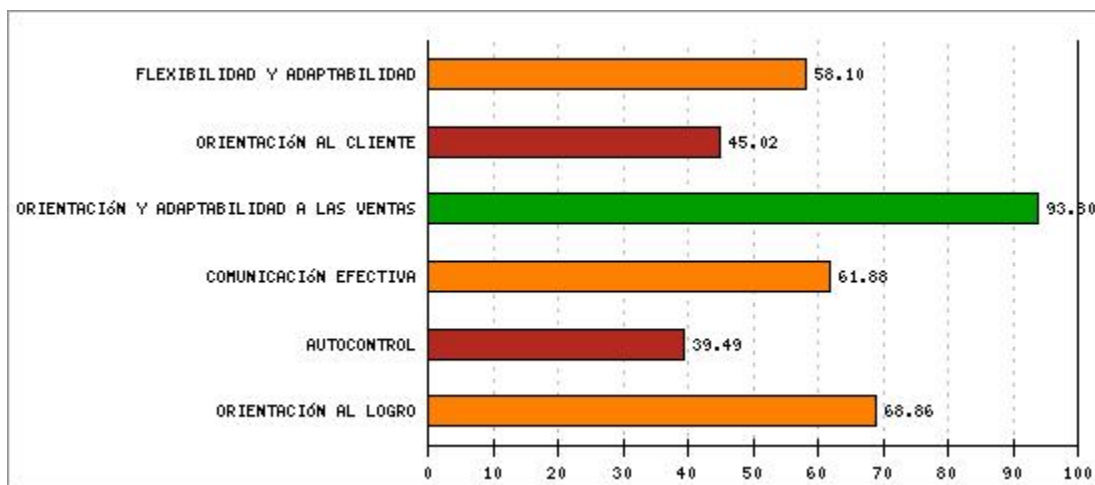
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.65	8.00
2	COMERCIALES	5.31	8.00
3	COMUNICACIONALES	4.95	8.00
4	EMOCIONALES	3.16	8.00

5 LIDERAZGO	5.51	8.00
-------------	------	------

VENDEDOR(A) FULL TIME FEROUCH PUERTO MONTT MALL COSTANERA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	4.65	8.00	58.10%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.05	9.00	45.02%
3	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	6.57	7.00	93.80%
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.95	8.00	61.88%
5	AUTOCONTROL	3.16	8.00	39.49%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.51	8.00	68.86%





Interpretación de Competencias



VENDEDOR(A) FULL TIME FEROUCH PUERTO MONTT MALL COSTANERA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.65 **Porcentaje:** 58.10%

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:** 4.05 **Porcentaje:** 45.02%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.95 **Porcentaje:** 61.88%

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:** 3.16 **Porcentaje:** 39.49%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de controlar sus emociones, aunque en ocasiones se vea tentado a actuar por impulso. Reflexiona antes de actuar. Prefiere mantener la calma y evitar problemas.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.51 **Porcentaje:** 68.86%

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 desarrollado.-

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.
