

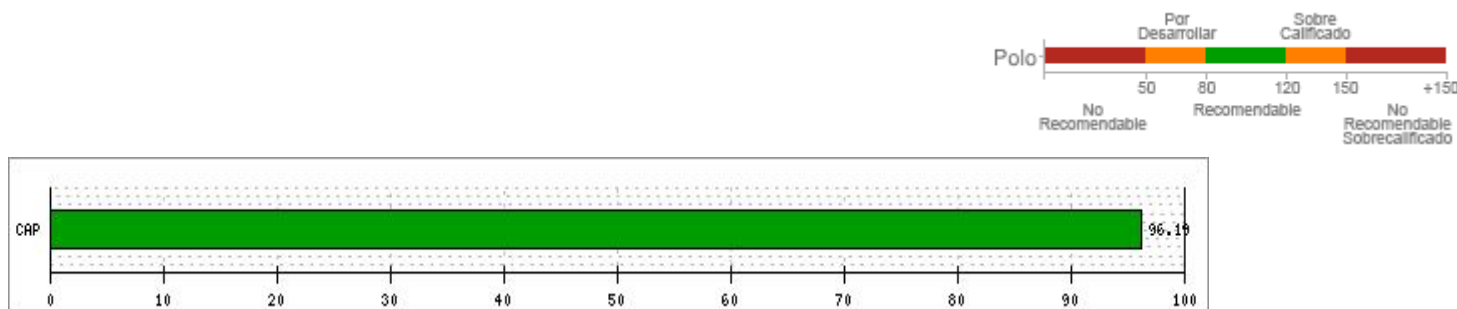
Datos Personales

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA NORTE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1312039587
Nombres :	BETSY
Apellidos :	MOLINA
Dirección :	HERNAN CORTEZ Y ALFONSO MORA
Teléfono :	
Celular :	0996696334
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	BACHILLER
Escolaridad :	SECUNDARIA COMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1984-01-25

Distribución Psicodinámica

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA NORTE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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

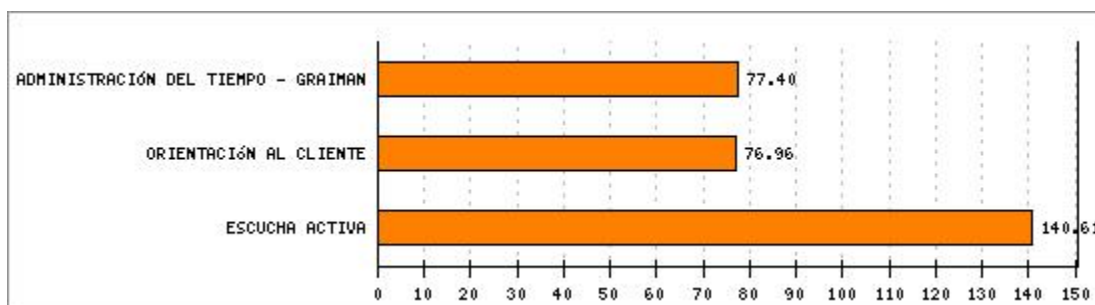
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	4.64	6.00
2	COMERCIALES	6.16	8.00
3	COMUNICACIONALES	9.84	7.00

Análisis por Competencia

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA NORTE

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN	4.64	6.00	77.40%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.16	8.00	76.96%
3	ESCUCHA ACTIVA	9.84	7.00	140.61%



Interpretación de Competencias

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA NORTE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.64 **Porcentaje:** 77.40%

Nivel en desarrollo.-

El evaluado en ocasiones emplea su tiempo de manera eficaz y eficiente, dando valor al tiempo y concentrando sus esfuerzos en las prioridades más importantes.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.16 **Porcentaje:** 76.96%

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.

ESCUCHA ACTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 9.84 **Porcentaje:** 140.61%

Escuchar lo que otra persona está hablando y hacer preguntas adecuadas

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene elevada capacidad de escuchar a los demás, se interesa por plantear interrogantes que desarrollen el diálogo sobre el tema de interés para el interlocutor, propicia una conversación productiva. Esta habilidad le apoya en el manejo de personas porque mantiene muy buenas relaciones interpersonales.

