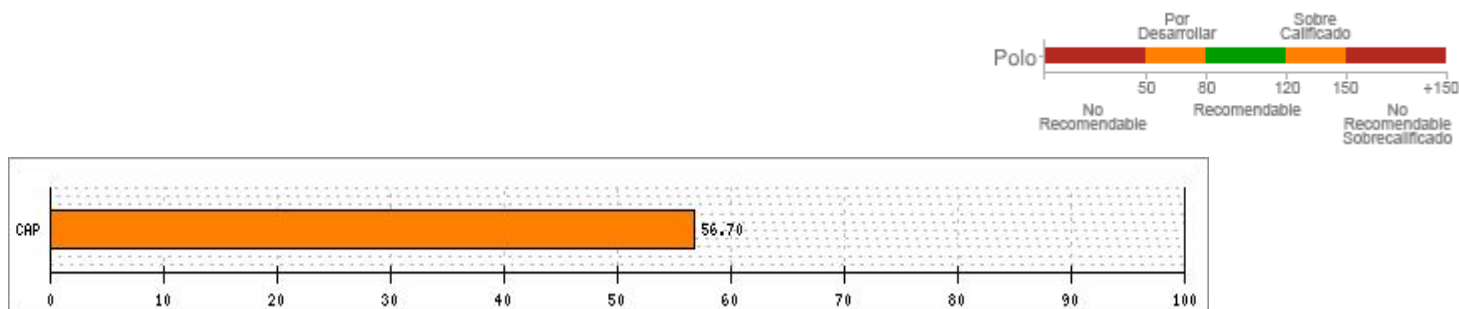


|                       |                                            |
|-----------------------|--------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 46598003                                   |
| Nombres :             | WALTER JAVIER                              |
| Apellidos :           | TAYPE SURCO                                |
| Dirección :           | URB. GUILLERMO MANRIQUE GUZMAN MZ. A LT. 2 |
| Teléfono :            |                                            |
| Celular :             | 945562189                                  |
| Género :              | MASCULINO                                  |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                    |
| Area de Estudio :     | ADMINISTRACIÓN AGROPECUARIA                |
| Escolaridad :         | TERCEARIO                                  |
| Fecha de Nacimiento : | 1988-12-03                                 |

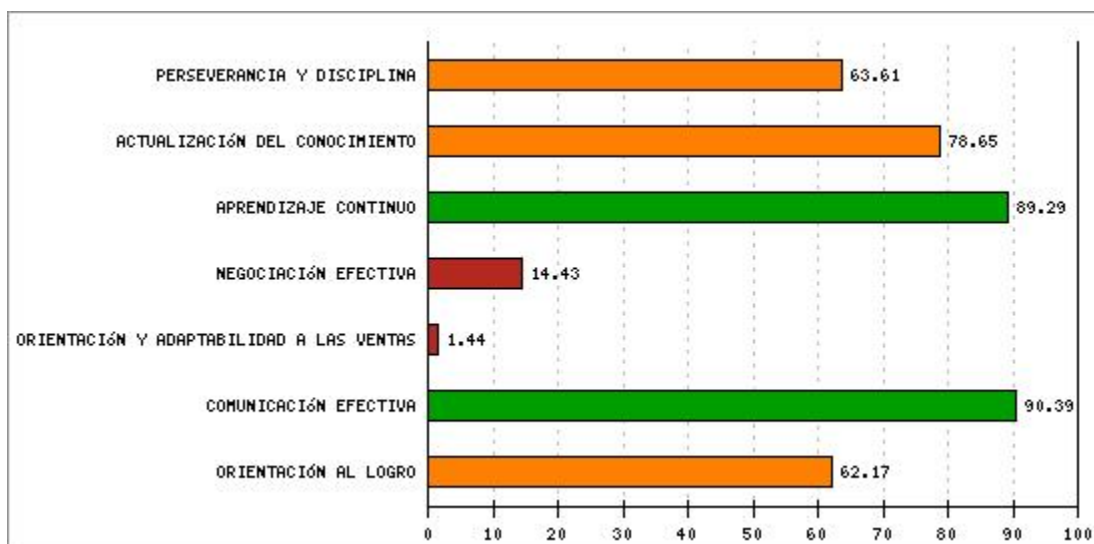


## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 3.82           | 6.00            |
| 2 | COGNITIVAS       | 5.04           | 6.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 0.56           | 7.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 5.42           | 6.00            |



|   | Competencia                              | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA               | 3.82           | 6.00            | 63.61%         |
| 2 | ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO           | 4.72           | 6.00            | 78.65%         |
| 3 | APRENDIZAJE CONTINUO                     | 5.36           | 6.00            | 89.29%         |
| 4 | NEGOCIACIÓN EFECTIVA                     | 1.01           | 7.00            | 14.43%         |
| 5 | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 0.10           | 7.00            | 1.44%          |
| 6 | COMUNICACIÓN EFECTIVA                    | 5.42           | 6.00            | 90.39%         |
| 7 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                     | 3.73           | 6.00            | 62.17%         |



**PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.82 **Porcentaje:** 63.61%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado muestra actitud positiva frente a situaciones difíciles. No duda en pedir ayuda si es necesario para lograr su propósito. No se impacienta ni desespera.

**ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.72 **Porcentaje:** 78.65%**Nivel D**

- Idea o imagen sobrevalorada de las propias habilidades y la sensación de invulnerabilidad frente al peligro por desconocimiento o incredulidad.
- No logra discernir lo bueno de lo malo, ni comprende los estándares de seguridad básicos.
- Ante contingencias muestra una conducta pasiva y fuera de alerta.

**APRENDIZAJE CONTINUO****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.36 **Porcentaje:** 89.29%

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.

**NEGOCIACIÓN EFECTIVA****Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 1.01 **Porcentaje:** 14.43%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado centra su atención en que se cierre la negociación sin tener en cuenta que la misma satisfaga sus intereses y los de la organización que representa.

**ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS**

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 0.10 **Porcentaje:** 1.44%

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

#### **ORIENTADO AL SERVICIO**

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

#### **COMUNICACIÓN EFECTIVA**

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.42 **Porcentaje:** 90.39%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

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

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

#### **ORIENTACIÓN AL LOGRO**

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.73 **Porcentaje:** 62.17%

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 en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

---

