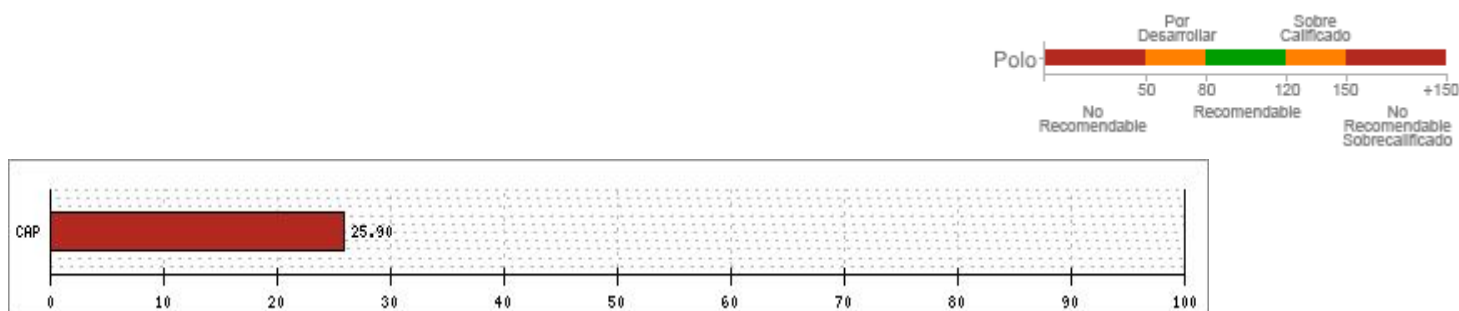


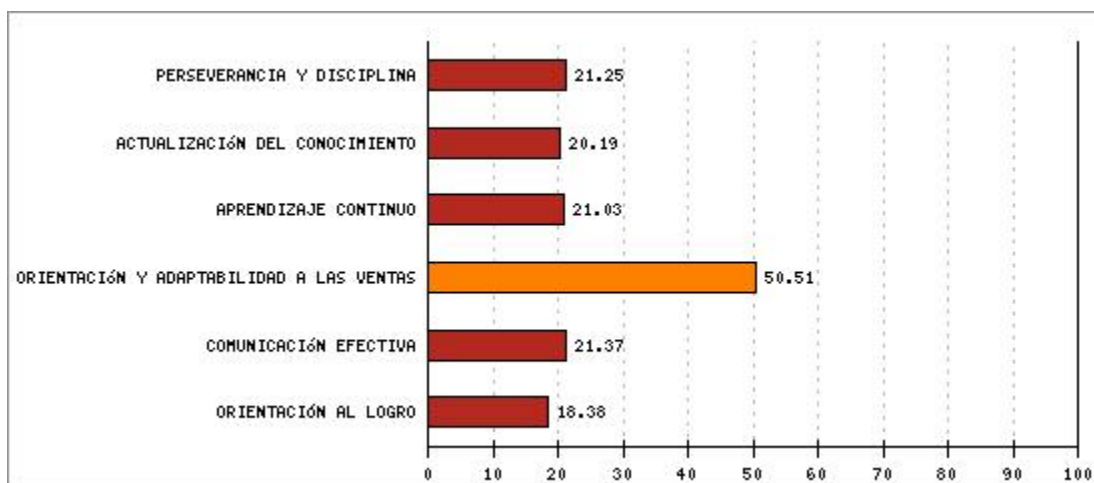
No. Identificación :	74042918
Nombres :	RUBEN
Apellidos :	HUAYHO HUAYCHO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	950710544
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1996-12-08



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	1.28	6.00
2	COGNITIVAS	1.24	6.00
3	COMERCIALES	3.54	7.00
4	COMUNICACIONALES	1.28	6.00
5	LIDERAZGO	1.10	6.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	1.28	6.00	21.25%
2	ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO	1.21	6.00	20.19%
3	APRENDIZAJE CONTINUO	1.26	6.00	21.03%
4	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	3.54	7.00	50.51%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	1.28	6.00	21.37%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	1.10	6.00	18.38%



PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.28 **Porcentaje:** 21.25%

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 poco desarrollado.-

Intenta alcanzar las metas propuestas pero le falta voluntad y constancia. Se desmotiva ante las dificultades y puede abandonar su tarea en el camino.

ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.21 **Porcentaje:** 20.19%

Hace referencia al proceso de crear conocimiento nuevo mediante la improvisación, la experimentación, la creatividad y el contacto directo.

Nivel poco desarrollado

No muestra interés por generar conocimientos nuevos, se resiste al cambio o la experimentación. Prefiere tratar con personas tradicionalistas y enmarcado en concepciones pre existentes.

APRENDIZAJE CONTINUO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.26 **Porcentaje:** 21.03%

Es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de problemas, utilizando todo el potencial de la empresa.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra poco interés por el aprendizaje. Le falta actitud de búsqueda permanente, lo hace solo si es necesario, lo cual le retrasa en la actualización de conocimientos o habilidades de su área.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.54 **Porcentaje:** 50.51%

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

ORIENTACIÓN AL SERVICIO AL CLIENTE (FARMER)

El evaluado mostró que tiene cierta capacidad intuitiva para persuadir a clientes, pero que quizá no sea lo más característico de su perfil. Si su trabajo consiste en ventas, lo más probable es que lo haga a través del servicio, incluso podría ser exitoso en su tipo de acción.

Es paciente y puede persistir para obtener resultados. Por esta razón puede estar orientado hacia la venta consultiva o ser el tipo de vendedor "agricultor" (farmer).

Busca aumentar la fidelidad de sus clientes mediante su constante presencia y disponibilidad. Prefiere mantener relaciones a largo plazo y dar seguimiento a los clientes. Su paciencia y autocontrol le permiten permanecer estable ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.

Es importante, sin embargo, asegurarse de que tenga el conocimiento necesario de los productos o servicios que está comercializando. Una buena base de conocimientos será fundamental en esta posición. Es más, su perfil lo muestra algo reservado, razón por la cual no será la persona idónea para hacer prospección o impulsar un cierre inmediato de la venta.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.28 **Porcentaje:** 21.37%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene poca habilidad de expresar sus ideas o de interpretar el mensaje o la información de los demás. No es un hábil interlocutor. Le falta manejar su lenguaje corporal, oral y escrito

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 1.10 **Porcentaje:** 18.38%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene una insuficiente capacidad para motivarse a si mismo y a su equipo de trabajo. Por tanto, se le dificulta orientarse hacia cumplimiento de los objetivos planteados, a pesar de saber donde están los errores, no los enfrenta con liderazgo, podría asignar tiempos como un recurso de presión.
