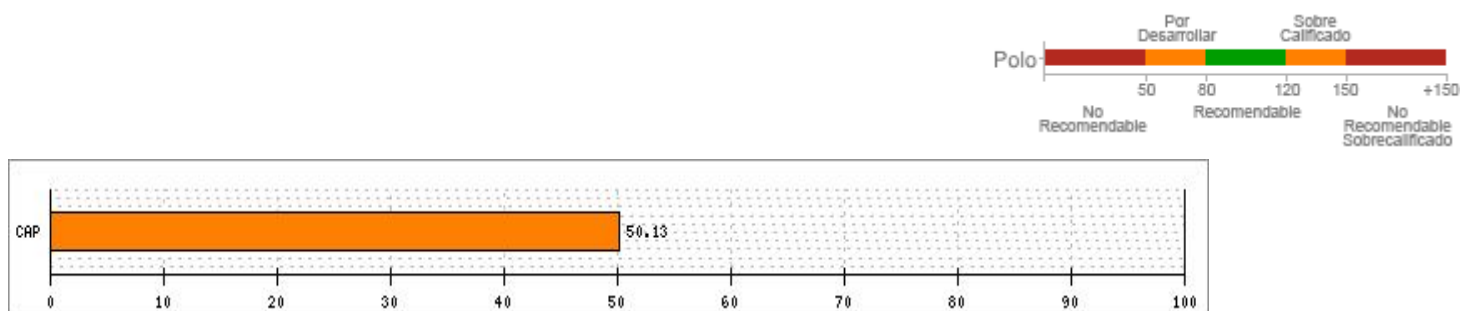


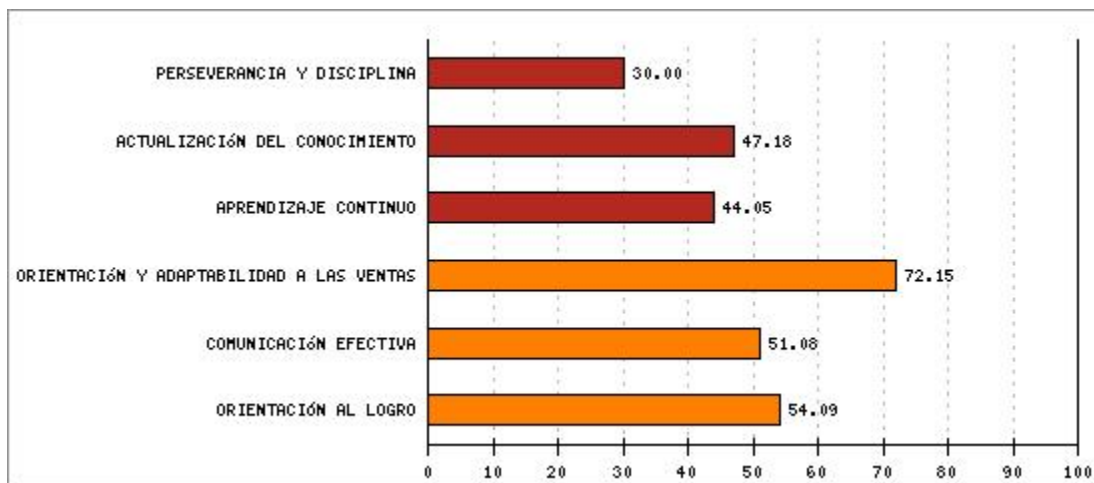
No. Identificación :	48044516
Nombres :	CLEVER TITO
Apellidos :	MAQUERA PILCO
Dirección :	AV DEL NIÑO N°370
Teléfono :	966856251
Celular :	966856251
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1993-11-27



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	1.80	6.00
2	COGNITIVAS	2.74	6.00
3	COMERCIALES	5.05	7.00
4	COMUNICACIONALES	3.06	6.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	1.80	6.00	30.00%
2	ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO	2.83	6.00	47.18%
3	APRENDIZAJE CONTINUO	2.64	6.00	44.05%
4	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	5.05	7.00	72.15%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.06	6.00	51.08%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.25	6.00	54.09%



PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 1.80 **Porcentaje:** 30.00%

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:** 2.83 **Porcentaje:** 47.18%

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

Nivel en desarrollo.-

No siempre se preocupa por actualizar sus conocimientos. Se basa en sus propias experiencias como fundamentos sin ser muy abierto hacia nuevas perspectivas. Podría mejorar su actitud ante el cambio con la motivación de sus colaboradores o compañeros.

APRENDIZAJE CONTINUO**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.64 **Porcentaje:** 44.05%

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

Nivel en desarrollo.-

Muestra intención de aprender nuevos conocimientos o adquirir nuevas habilidades, pero sin la iniciativa deseada. Se le puede dificultar implementar nuevos cambios en cómo hacer las cosas.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 72.15%

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: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.06 **Porcentaje:** 51.08%

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

Nivel en desarrollo.-

Es capaz de comunicarse de manera algo efectiva tanto en forma oral o escrita. A veces, puede tener malos entendidos ya que no siempre logra comunicar bien sus mensajes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.25 **Porcentaje:** 54.09%

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 en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.
