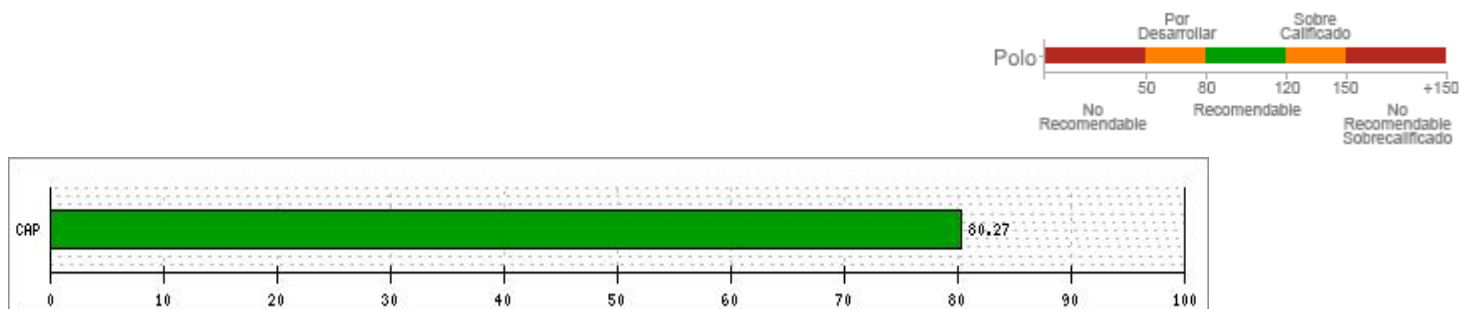


|                       |                  |
|-----------------------|------------------|
| No. Identificación :  | 44086526         |
| Nombres :             | MARITZA          |
| Apellidos :           | ATOCCSA CRUZ     |
| Dirección :           |                  |
| Teléfono :            |                  |
| Celular :             |                  |
| Género :              | FEMENINO         |
| Estado Civil :        | SOLTERO          |
| Area de Estudio :     | ADM. DE EMPRESAS |
| Escolaridad :         | LICENCIADO       |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00       |



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.

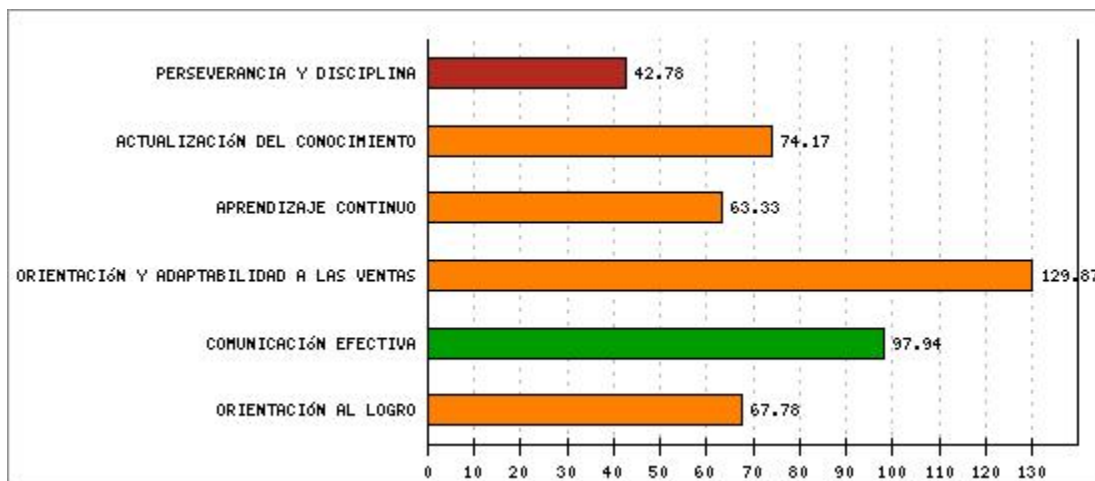
El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que 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 | ACTITUDINALES    | 2.57           | 6.00            |
| 2 | COGNITIVAS       | 4.13           | 6.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 9.09           | 7.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 5.88           | 6.00            |
| 5 | LIDERAZGO        | 4.07           | 6.00            |

|   | Competencia                              | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA               | 2.57           | 6.00            | 42.78%         |
| 2 | ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO           | 4.45           | 6.00            | 74.17%         |
| 3 | APRENDIZAJE CONTINUO                     | 3.80           | 6.00            | 63.33%         |
| 4 | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 9.09           | 7.00            | 129.87%        |
| 5 | COMUNICACIÓN EFECTIVA                    | 5.88           | 6.00            | 97.94%         |
| 6 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                     | 4.07           | 6.00            | 67.78%         |



**PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA****Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 2.57 Porcentaje: 42.78%**

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.-**

Puede trabajar con perseverancia y disciplina en actividades conocidas, y no duda en pedir ayuda si es necesario para lograr su propósito. Sin embargo, muestra algo de impaciencia frente a situaciones difíciles y en ocasiones, se desespera en trabajos de largo plazo.

**ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO****Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 4.45 Porcentaje: 74.17%**

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: 3.80 Porcentaje: 63.33%**

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: 9.09 Porcentaje: 129.87%**

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

**ORIENTADO A LA VENTA AGRESIVA (HUNTER)**

Su personalidad da cuenta de que entiende el negocio comercial y que puede tomar decisiones adecuadas para mejorar sus probabilidades de cierre. Es estratégico y rápido para evaluar diferentes acciones y decidir cuál le traerá mejores resultados.

Al tener una buena capacidad para establecer nuevos contactos, el evaluado tiene un alto nivel de confianza en sí mismo y seguridad. Conoce los medios para atraer clientes potenciales y detecta necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas.

Sabe cómo enfrentarse a los posibles inconvenientes y se centra en los esfuerzos para convencer a los demás. Muestra audacia y determinación en sus acciones. No rehúye a los retos y sabe aprovechar las oportunidades para obtener beneficios. Puede mostrarse insistente ante la adversidad y no se dará por vencido hasta conseguir los resultados que espera.

En conclusión, el evaluado muestra muy buena capacidad para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que su agresividad comercial no lo hace idóneo para ventas consultivas ni en las que debe dar seguimiento a los clientes para largo plazo. Busca cierres inmediatos y podrá frustrarse si no consigue lo que obtiene al corto plazo.

**COMUNICACIÓN EFECTIVA**

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.88 **Porcentaje:** 97.94%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene buena habilidad de comprender a los demás y a la vez transmitir sus ideas. Tiene claros sus pensamientos al momento de expresarse ante otras personas. Utiliza el lenguaje verbal, escrito o corporal adecuado, dependiendo de las circunstancias. Maneja bien las reuniones ya que es un buen interlocutor. Pocas veces, puede tener malentendidos.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.07 **Porcentaje:** 67.78%

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.

---

