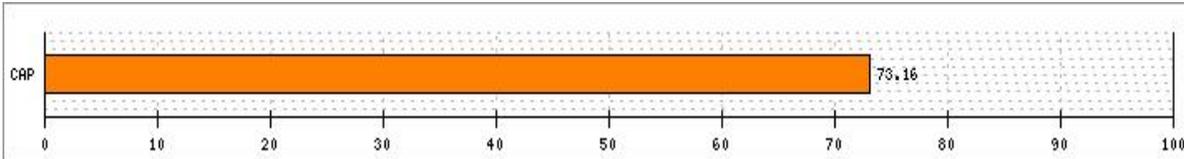


No. Identificación :	47052488
Nombres :	DIANA MILAGROS
Apellidos :	BEDON PEREZ
Dirección :	CALLE MARIO MONTES 289 - VILLA MARIA DEL TRIUNFO
Teléfono :	
Celular :	993209185
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	HOTELERÍA
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1991-06-05



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

#### ES CERCANO A 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 probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá su 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.

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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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

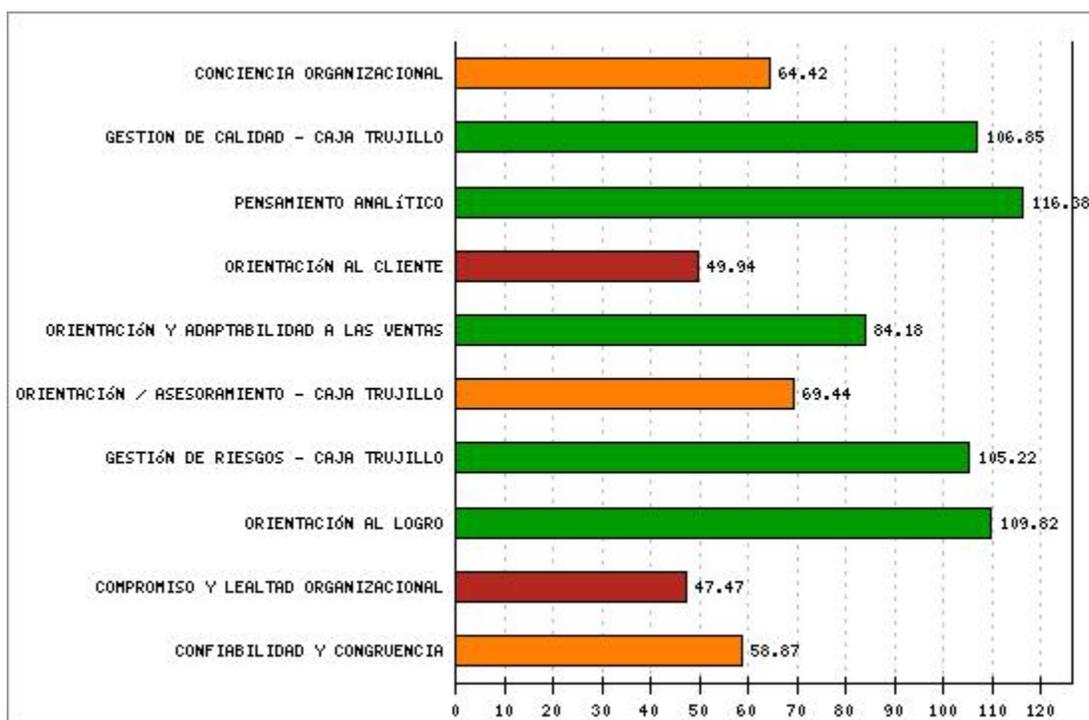
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	5.25	6.50
2	COGNITIVAS	5.82	5.00
3	COMERCIALES	4.52	7.00
4	COMUNICACIONALES	5.56	8.00
5	LIDERAZGO	5.38	5.00



### SAGOST15/01-S AO ZS VOLANT

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	5.15	8.00	64.42%
2	GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	5.34	5.00	106.85%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	5.82	5.00	116.38%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.00	8.00	49.94%
5	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	5.05	6.00	84.18%
6	ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO	5.56	8.00	69.44%
7	GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO	5.26	5.00	105.22%
8	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.49	5.00	109.82%
9	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.80	8.00	47.47%
10	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	4.71	8.00	58.87%



#### CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.15 **Porcentaje:** 64.42%

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc. Ello implica una capacidad de identificar tanto a las personas que toman las decisiones como a aquellas que pueden influir sobre las anteriores; asimismo, significa que es capaz de prever la forma en que los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos de la organización.

#### GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.34 **Porcentaje:** 106.85%

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 116.38%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.00 **Porcentaje:** 49.94%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

#### ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 84.18%

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.

### **ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.56 **Porcentaje:** 69.44%

Nivel B: Analiza situaciones de sus asesorados ofreciendo sugerencias y criterios que orientan y facilitan la toma de decisiones de los demás.

### **GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.26 **Porcentaje:** 105.22%

Nivel B: Controla y evalúa los riesgos identificando sus respectivas causas. Determina las consecuencias que pueden generar en la institución y plantea acciones de mitigación considerando los aspectos y características del riesgo y los procedimientos establecidos.

### **ORIENTACIÓN AL LOGRO**

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.49 **Porcentaje:** 109.82%

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 desarrollado.-**

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

### **COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.80 **Porcentaje:** 47.47%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

#### **Nivel en desarrollo.-**

El evaluado conoce lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas de la organización. Alcanza sus objetivos, aunque no siempre los relaciona con los empresariales o los del equipo.

### **CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA**

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.71 **Porcentaje:** 58.87%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado procura ser coherente en sus acciones y lo que piensa, por lo general se preocupa de decir lo que va a hacer y lo cumple.

---

