Datos Personales

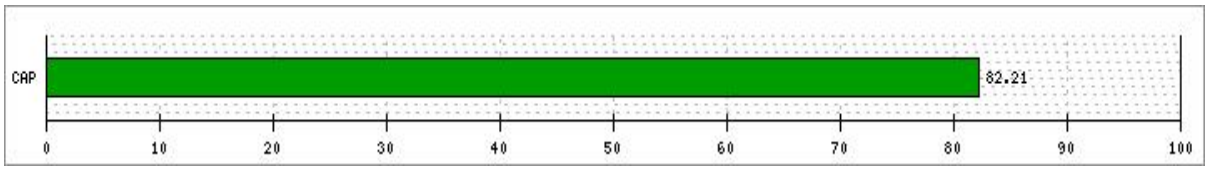
MERCADERISTA

No. Identificación :	1715062277
Nombres :	SANTIAGO JAVIER
Apellidos :	SAMANIEGO INTRIAGO
Dirección :	VISTA HERMOSA DE CHILLOGALLO LOTE 6 MANZANA 5
Teléfono :	3025253
Celular :	0987447298
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	1984-03-02

Distribución Psicodinámica

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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:

a) Su contratación si se trata de un proceso externo de selección

b) Su reubicaciòn 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

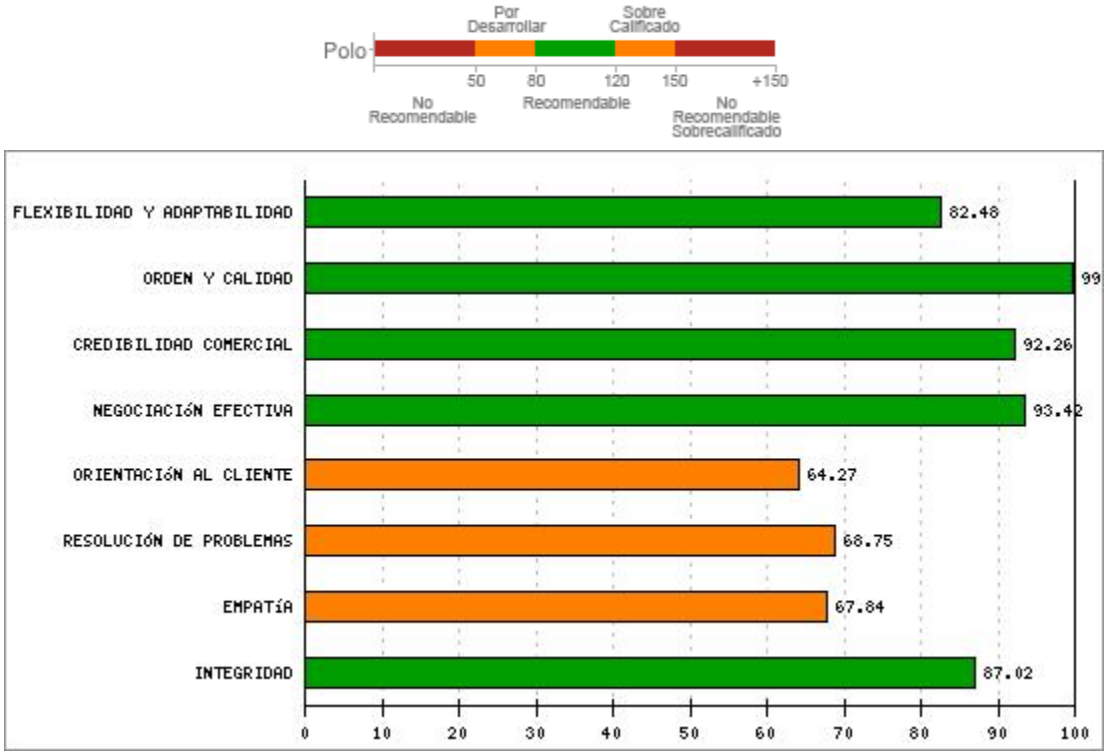
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.77	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.99	7.00
3	COMERCIALES	6.53	8.25
4	RELACIONALES	4.07	6.00
5	VALORES	6.96	8.00

Análisis por Competencia

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	5.77	7.00	82.48%
2	ORDEN Y CALIDAD	6.99	7.00	99.82%
3	CREDIBILIDAD COMERCIAL	7.38	8.00	92.26%
4	NEGOCIACIóN EFECTIVA	7.47	8.00	93.42%
5	ORIENTACIóN AL CLIENTE	5.78	9.00	64.27%
6	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.50	8.00	68.75%
7	EMPATíA	4.07	6.00	67.84%
8	INTEGRIDAD	6.96	8.00	87.02%



Interpretación de Competencias

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.77 **Porcentaje:** 82.48%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto**.**

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Dispone de capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto, esto se refiere a adaptarse y trabajar sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. Incluye también, saber entender y valorar puntos de vista diferentes a los propios, promover los cambios propios de la organización y saber adaptarse a los mismos. Quienes cuentan con ésta competencia tienden a ser más relajados, ya que están abiertos a vivir nuevas experiencias, conocer gente y lugares nuevos sin ningún problema.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.99 **Porcentaje:** 99.82%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene claro el control de calidad y el nivel de exigencia asignado a cada funcionario o área de trabajo, por tanto está en capacidad de explicar, evaluar y apoyar las normas y procesos.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.38 **Porcentaje:** 92.26%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cuenta con los conocimientos técnicos y la experiencia en su área, de tal modo que se convierte en el consultor de los temas que domina. Su opinión es tomada en cuenta al momento de tomar decisiones.

NEGOCIACIóN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.47 **Porcentaje:** 93.42%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la habilidad de cerrar negociaciones con las condiciones a su favor, diseña estrategias y metodologías de modo que la utilización de herramientas apunten hacia sus intereses.

ORIENTACIóN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.78 **Porcentaje:** 64.27%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene el deseo y la disposición de ayudar o servir a los clientes, de satisfacer sus necesidades y comprenderlos. Tiene la tendencia de realizar un esfuerzo por conocer el problema que el cliente tiene y buscar una solución apropiada para éste, así como para los proveedores y el personal de la organización. El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.50 **Porcentaje:** 68.75%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

Nivel desarrollado.-

El evaluado puede construir soluciones que incluso involucren a terceros, ante un problema que tenga el cliente.

EMPATíA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.07 **Porcentaje:** 67.84%

Darse cuenta de las reacciones de los demás y comprender por qué reaccionan de esa manera.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiende a comprender el punto de vista de los demás, sabe hacer preguntas que expliquen su conducta, está pendiente de las reacciones y la forma de pensar que manifiesta el resto.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.96 **Porcentaje:** 87.02%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se muestra honesto en cada una de sus acciones, habla con frontalidad y admite sus errores publicamente si es necesario.