Datos Personales

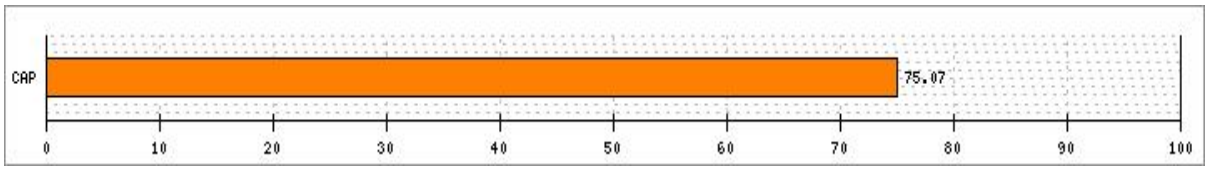
MERCADERISTA

No. Identificación :	1205749987
Nombres :	KATTY CAROLINA
Apellidos :	LLERENA SUAREZ
Dirección :	CHAMBO S8-326 Y TIO CAJAS
Teléfono :	022664548
Celular :	0995754918
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-08-15

Distribución Psicodinámica

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESAROLLAR 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:

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

b) 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

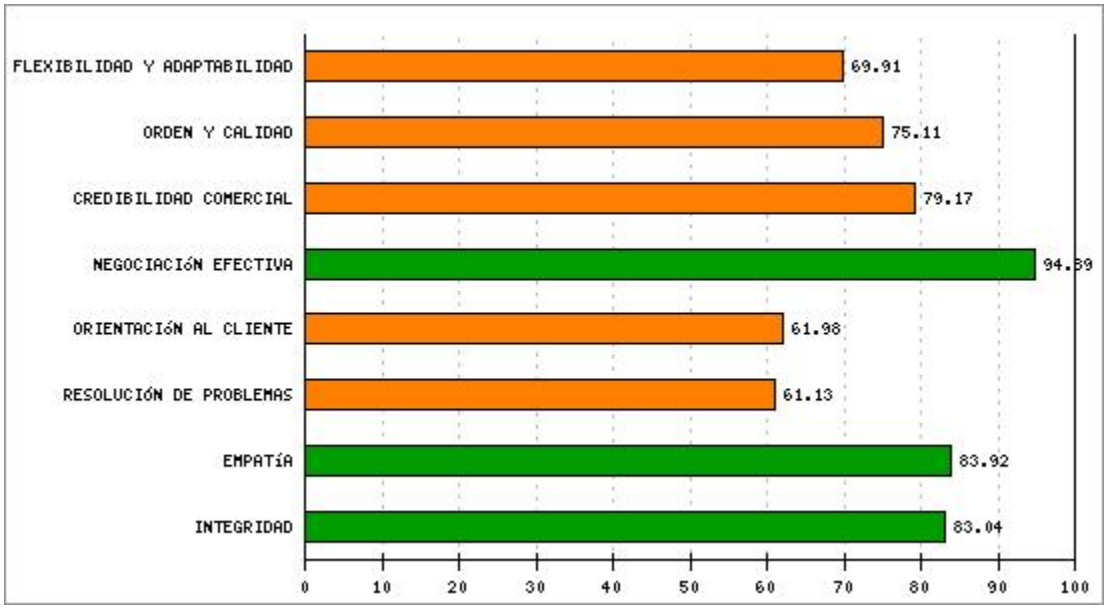
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.89	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.26	7.00
3	COMERCIALES	6.10	8.25
4	RELACIONALES	5.04	6.00
5	VALORES	6.64	8.00

Análisis por Competencia

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	4.89	7.00	69.91%
2	ORDEN Y CALIDAD	5.26	7.00	75.11%
3	CREDIBILIDAD COMERCIAL	6.33	8.00	79.17%
4	NEGOCIACIóN EFECTIVA	7.59	8.00	94.89%
5	ORIENTACIóN AL CLIENTE	5.58	9.00	61.98%
6	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	4.89	8.00	61.13%
7	EMPATíA	5.04	6.00	83.92%
8	INTEGRIDAD	6.64	8.00	83.04%



Interpretación de Competencias

MERCADERISTA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.89 **Porcentaje:** 69.91%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.26 **Porcentaje:** 75.11%

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:** 6.33 **Porcentaje:** 79.17%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de defender sus conocimientos técnicos demostrando solidez y proyección estratégica en su área.

NEGOCIACIóN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.59 **Porcentaje:** 94.89%

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:** 5.58 **Porcentaje:** 61.98%

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:** 4.89 **Porcentaje:** 61.13%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

EMPATíA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.04 **Porcentaje:** 83.92%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.64 **Porcentaje:** 83.04%

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.