



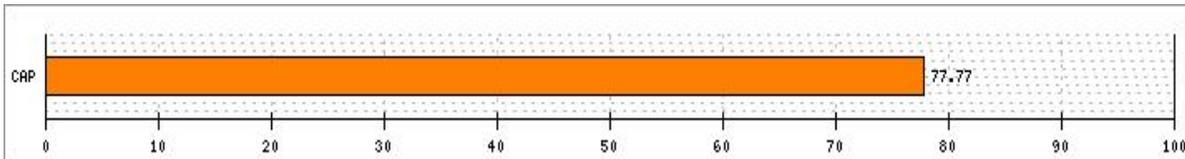
Datos Personales



VENTAS CUENCA

No. Identificación :	0103716247
Nombres :	PAOLA
Apellidos :	VINTIMILLA
Dirección :	URBANIZACIÓN LOS NOGALES
Teléfono :	2875987
Celular :	0984914528
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-08-04

VENTAS CUENCA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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

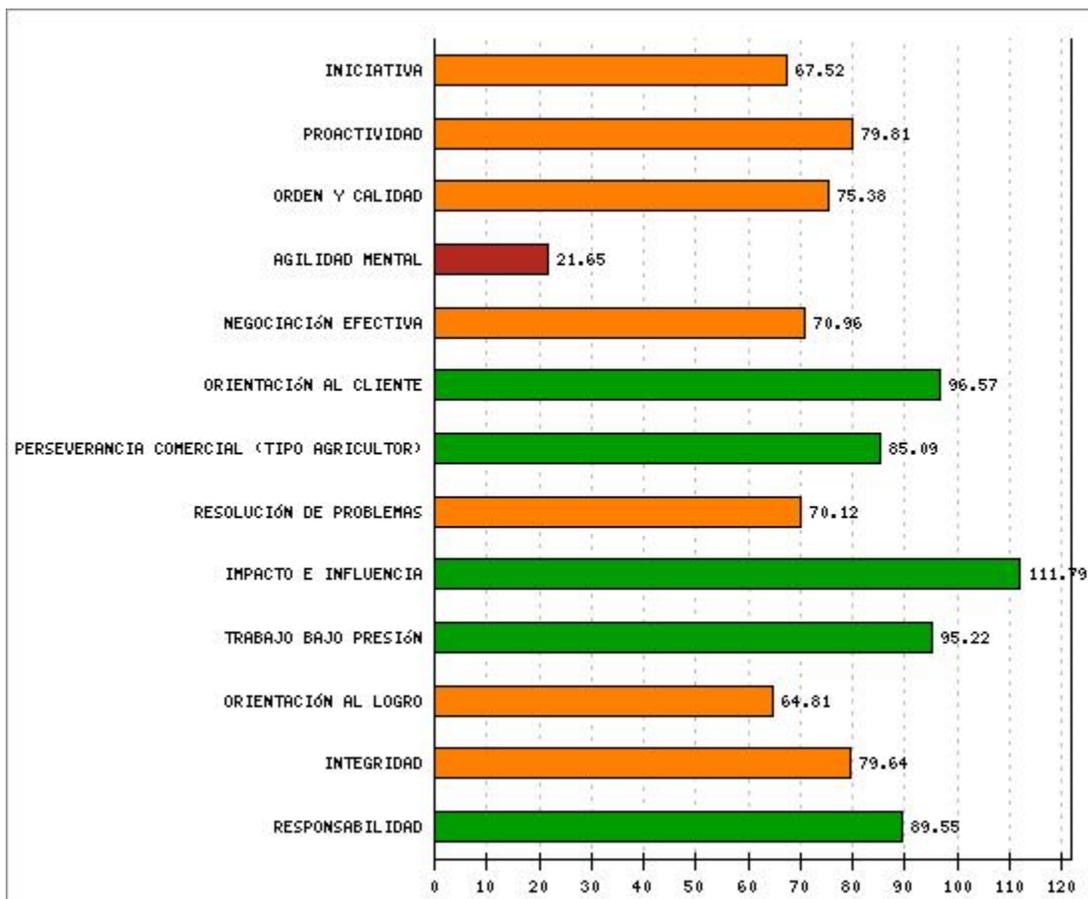
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.16	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	4.52	6.00
3	COGNITIVAS	1.52	7.00
4	COMERCIALES	5.23	6.50
5	COMUNICACIONALES	7.83	7.00
6	EMOCIONALES	5.71	6.00

7 LIDERAZGO	4.54	7.00
8 VALORES	6.32	7.50

VENTAS CUENCA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	4.73	7.00	67.52%
2	PROACTIVIDAD	5.59	7.00	79.81%
3	ORDEN Y CALIDAD	4.52	6.00	75.38%
4	AGILIDAD MENTAL	1.52	7.00	21.65%
5	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.97	7.00	70.96%
6	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.79	6.00	96.57%
7	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	5.96	7.00	85.09%
8	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	4.21	6.00	70.12%
9	IMPACTO E INFLUENCIA	7.83	7.00	111.79%
10	TRABAJO BAJO PRESIÓN	5.71	6.00	95.22%
11	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.54	7.00	64.81%
12	INTEGRIDAD	6.37	8.00	79.64%
13	RESPONSABILIDAD	6.27	7.00	89.55%







Interpretación de Competencias



VENTAS CUENCA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.73 **Porcentaje:** 67.52%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene clara la situación de su empresa y es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias. Analiza la situación y ve la forma de resolverla.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.59 **Porcentaje:** 79.81%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de proactividad en su conducta. Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía positiva.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.52 **Porcentaje:** 75.38%

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 en desarrollo.-

El evaluado conoce las normas y proceso a seguir en su trabajo o área laboral y los cumple con el nivel de orden y calidad requerido.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 1.52 **Porcentaje:** 21.65%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene un bajo nivel en desarrollo de razonamiento lógico, numérico o verbal. Le cuesta realizar procesos mentales de análisis o síntesis, es lento en dar respuestas a problemas o situaciones planteadas. Tiene dificultad en comprender e interpretar las instrucciones, por lo que requiere tiempo para el aprendizaje.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.97 **Porcentaje:** 70.96%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado conoce y atiende los intereses de la organización y los plantea en una negociación, tiende a defender sus intereses.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.79 **Porcentaje:** 96.57%

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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.96 **Porcentaje:** 85.09%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel desarrollado

El evaluado tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y nunca darse por vencido.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.21 **Porcentaje:** 70.12%

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.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.83 **Porcentaje:** 111.79%

Habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o realice una acción específica.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado da una muy buena impresión a los demás, su lenguaje corporal es impactante y tiene una muy buena capacidad verbal, de modo que tiene gran habilidad de persuadir con su palabra. Sostiene argumentos sólidos en su exposición de modo que obtiene resultados acorde a su intencionalidad. Convince a su interlocutor.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 95.22%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Tiene la capacidad para responder y trabajar con buen desempeño en situaciones de mucha exigencia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.54 **Porcentaje:** 64.81%

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 en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.37 **Porcentaje:** 79.64%

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.

RESPONSABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.27 **Porcentaje:** 89.55%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

Nivel desarrollado.-

El evaluado trabaja con responsabilidad con resultados óptimos y dentro del límite de tiempo establecido. Su buen desempeño en su trabajo es un aporte para la consecución de objetivos.
