



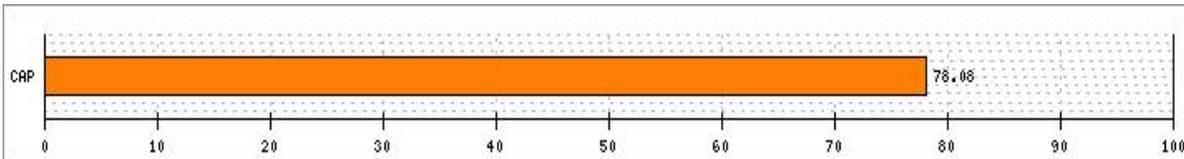
Datos Personales



VENTAS GYE

| | |
|-----------------------|----------------------|
| No. Identificación : | 0952050664 |
| Nombres : | JAIRO JOEL |
| Apellidos : | CAICEDO PAREDES |
| Dirección : | ROSALES 2 MZ.7 V. H1 |
| Teléfono : | 2330278 |
| Celular : | 0969785107 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Area de Estudio : | BACHILLER |
| Escolaridad : | SECUNDARIA COMPLETA |
| Fecha de Nacimiento : | 1993-03-17 |

VENTAS GYE 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:

- 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

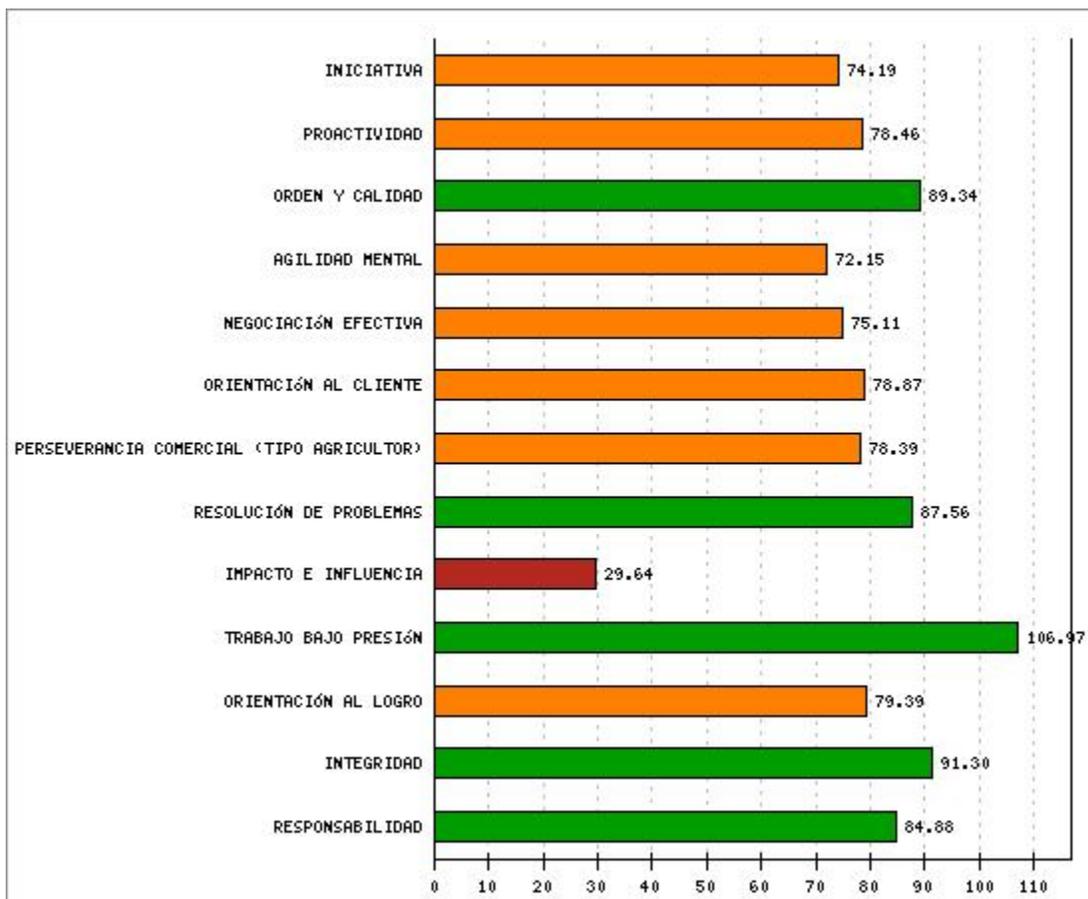
| | Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES | 5.34 | 7.00 |
| 2 | ADMINISTRATIVAS | 5.36 | 6.00 |
| 3 | COGNITIVAS | 5.05 | 7.00 |
| 4 | COMERCIALES | 5.18 | 6.50 |
| 5 | COMUNICACIONALES | 2.08 | 7.00 |
| 6 | EMOCIONALES | 6.42 | 6.00 |

| | | |
|-------------|------|------|
| 7 LIDERAZGO | 5.56 | 7.00 |
| 8 VALORES | 6.62 | 7.50 |

VENTAS GYE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|---|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | INICIATIVA | 5.19 | 7.00 | 74.19% |
| 2 | PROACTIVIDAD | 5.49 | 7.00 | 78.46% |
| 3 | ORDEN Y CALIDAD | 5.36 | 6.00 | 89.34% |
| 4 | AGILIDAD MENTAL | 5.05 | 7.00 | 72.15% |
| 5 | NEGOCIACIÓN EFECTIVA | 5.26 | 7.00 | 75.11% |
| 6 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 4.73 | 6.00 | 78.87% |
| 7 | PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR) | 5.49 | 7.00 | 78.39% |
| 8 | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS | 5.25 | 6.00 | 87.56% |
| 9 | IMPACTO E INFLUENCIA | 2.08 | 7.00 | 29.64% |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN | 6.42 | 6.00 | 106.97% |
| 11 | ORIENTACIÓN AL LOGRO | 5.56 | 7.00 | 79.39% |
| 12 | INTEGRIDAD | 7.30 | 8.00 | 91.30% |
| 13 | RESPONSABILIDAD | 5.94 | 7.00 | 84.88% |





VENTAS GYE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.19 **Porcentaje:** 74.19%

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 desarrollado.-

El evaluado está listo para cualquier situación que pueda presentarse puesto que conoce bien el contexto laboral y está atento a los cambios y requerimientos. No muestra temor a las dificultades y plantea soluciones inmediatas. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.49 **Porcentaje:** 78.46%

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:** 5.36 **Porcentaje:** 89.34%

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.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 72.15%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de agilidad en el razonamiento mental ya sea verbal, numérico o abstracto. Da muestras de su capacidad de procesar información con rapidez ya que es el primero en plantear soluciones o dar respuesta ante situaciones complejas.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

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

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado orienta las condiciones de negociación a su favor o de la organización que representa, maneja y utiliza herramientas de negociación.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.73 **Porcentaje:** 78.87%

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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.49 **Porcentaje:** 78.39%

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:** 5.25 **Porcentaje:** 87.56%

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.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.08 **Porcentaje:** 29.64%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado, muestra un bajo nivel de persuasión, su presencia y forma de hablar carecen de capacidad para convencer a su interlocutor, es poco influyente sobre los demás.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.42 **Porcentaje:** 106.97%

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:** 5.56 **Porcentaje:** 79.39%

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.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.30 **Porcentaje:** 91.30%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.

RESPONSABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.94 **Porcentaje:** 84.88%

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.
