# Datos Personales

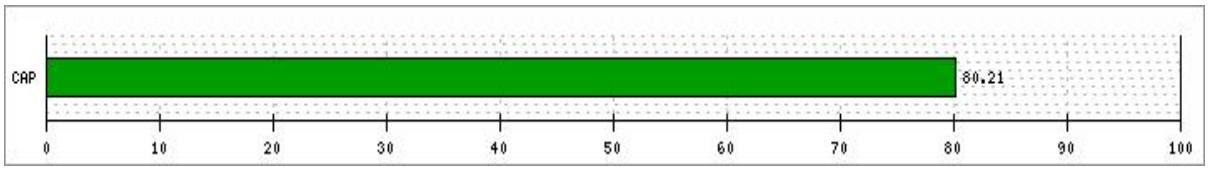
## OPERACIONES AGENCIA HUARAL - SEPTIEMBRE 2015

| | |
|---|---|
| No. Identificación : | 73009562 |
| Nombres : | CERNA MEJIA |
| Apellidos : | GUADALUPE |
| Dirección : | CAMINO VIEJO A JESUS DEL VALLE TL 16B |
| Teléfono : | |
| Celular : | 998576361 |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Area de Estudio : | ADMINISTR./FINANZAS |
| Escolaridad : | TECNICO |
| Fecha de Nacimiento : | 1994-01-08 |

# Distribución Psicodinámica

## OPERACIONES AGENCIA HUARAL - SEPTIEMBRE 2015

### 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

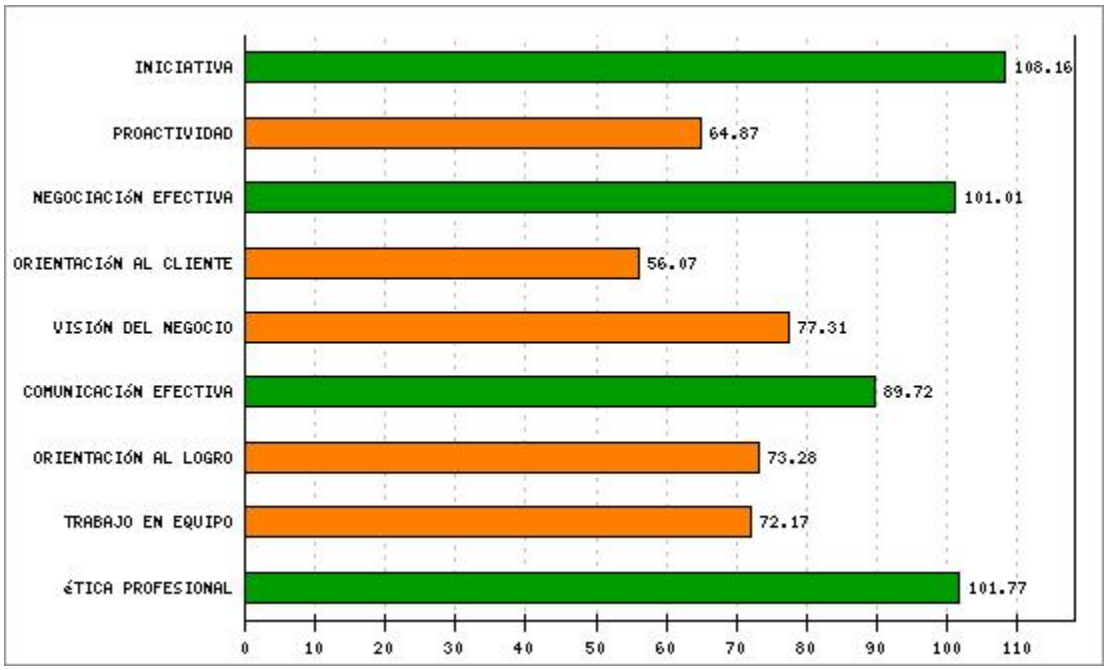
| | Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---|---|---|
| 1 | ACTITUDINALES | 5.84 | 7.00 |
| 2 | COMERCIALES | 5.21 | 6.67 |
| 3 | COMUNICACIONALES | 6.28 | 7.00 |
| 4 | LIDERAZGO | 5.86 | 8.00 |
| 5 | RELACIONALES | 5.05 | 7.00 |
| 6 | VALORES | 7.12 | 7.00 |

# Análisis por Competencia

## OPERACIONES AGENCIA HUARAL - SEPTIEMBRE 2015

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|---|---|---|---|
| 1 | INICIATIVA | 6.49 | 6.00 | 108.16% |
| 2 | PROACTIVIDAD | 5.19 | 8.00 | 64.87% |
| 3 | NEGOCIACIóN EFECTIVA | 7.07 | 7.00 | 101.01% |
| 4 | ORIENTACIóN AL CLIENTE | 3.92 | 7.00 | 56.07% |
| 5 | VISIÓN DEL NEGOCIO | 4.64 | 6.00 | 77.31% |
| 6 | COMUNICACIóN EFECTIVA | 6.28 | 7.00 | 89.72% |
| 7 | ORIENTACIÓN AL LOGRO | 5.86 | 8.00 | 73.28% |
| 8 | TRABAJO EN EQUIPO | 5.05 | 7.00 | 72.17% |
| 9 | éTICA PROFESIONAL | 7.12 | 7.00 | 101.77% |



# Interpretación de Competencias

## OPERACIONES AGENCIA HUARAL - SEPTIEMBRE 2015

### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

## INICIATIVA

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.49 **Porcentaje:** 108.16%

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:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.19 **Porcentaje:** 64.87%

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.

## NEGOCIACIóN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.07 **Porcentaje:** 101.01%

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:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.92 **Porcentaje:** 56.07%

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 frio, 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.

## VISIÓN DEL NEGOCIO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.64 **Porcentaje:** 77.31%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado tiene un conocimiento superficial de cómo funciona la empresa y hacia donde se proyecta. Sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro.

## COMUNICACIóN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.28 **Porcentaje:** 89.72%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.86 **Porcentaje:** 73.28%

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.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 72.17%

Implica la capacidad de colaborar y cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo.

## éTICA PROFESIONAL

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.12 **Porcentaje:** 101.77%

Capacidad para actuar teniendo presentes los principios y ética de la profesión en la actividad cotidiana.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene muy claros los principios y valores que rigen su vida, sobre todo en el campo laboral pone en práctica éstos principios. Cumple con los códigos de ética de su profesión que muchas veces se establecen bajo juramento. Sus compañeros lo admiran como profesional.