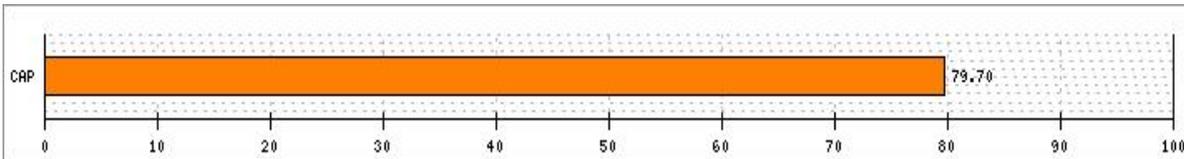


**JEFE DE VENTAS MALL DEL SUR 040915**

|                       |  |
|-----------------------|--|
| No. Identificación :  | 41451734                                       |
| Nombres :             | GABRIELA DEL ROCIO                             |
| Apellidos :           | INCHICAQUI JAVIER                              |
| Dirección :           | AV LOS PROCERES 303 , URB LOS PROCERES . SURCO |
| Teléfono :            | 2740818  |
| Celular :             | 996132490                                      |
| Género :              | FEMENINO                                       |
| Estado Civil :        | SOLTERO  |
| Area de Estudio :     | ADM. DE EMPRESAS                               |
| Escolaridad :         | LICENCIADO                                     |
| Fecha de Nacimiento : | 1982-06-24                                     |

### JEFE DE VENTAS MALL DEL SUR 040915 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.

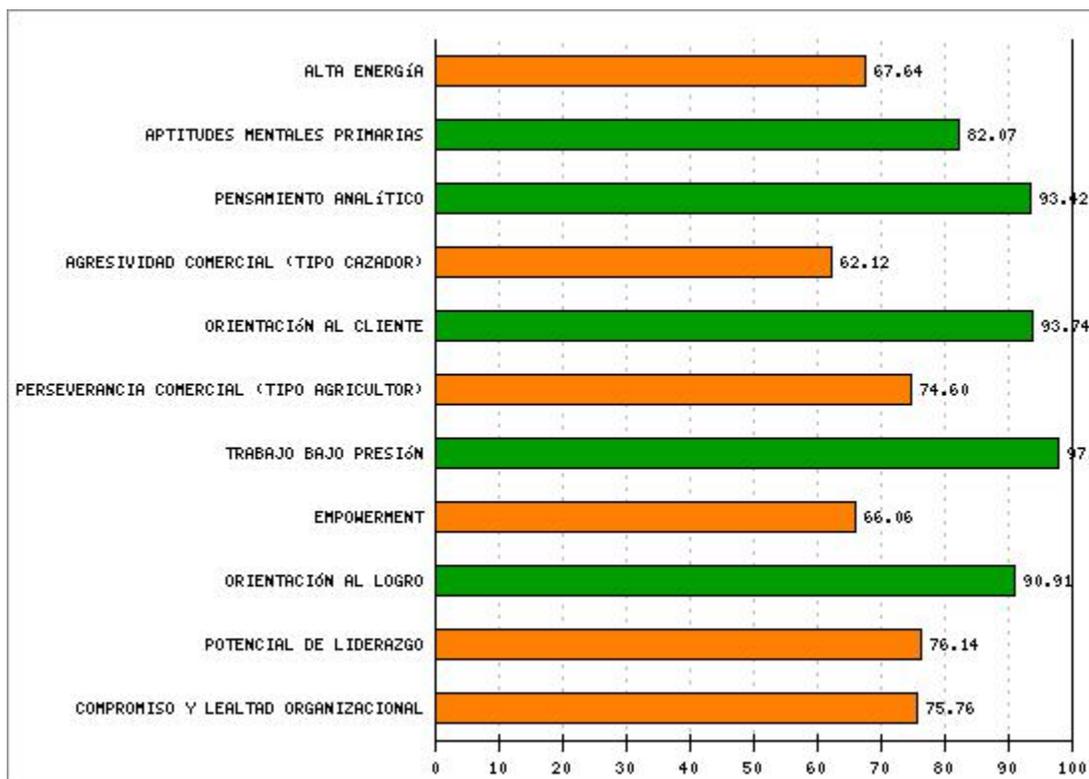
## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje           | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES | 4.73           | 7.00            |
| 2 | COGNITIVAS    | 6.55           | 7.50            |
| 3 | COMERCIALES   | 5.06           | 6.67            |
| 4 | EMOCIONALES   | 6.85           | 7.00            |
| 5 | LIDERAZGO     | 5.44           | 7.00            |



### JEFE DE VENTAS MALL DEL SUR 040915 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia                                 | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|----------------|-----------------|----------------|
| 1 ALTA ENERGÍA                              | 4.73           | 7.00            | 67.64%         |
| 2 APTITUDES MENTALES PRIMARIAS              | 6.57           | 8.00            | 82.07%         |
| 3 PENSAMIENTO ANALÍTICO                     | 6.54           | 7.00            | 93.42%         |
| 4 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)      | 4.35           | 7.00            | 62.12%         |
| 5 ORIENTACIÓN AL CLIENTE                    | 5.62           | 6.00            | 93.74%         |
| 6 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR) | 5.22           | 7.00            | 74.60%         |
| 7 TRABAJO BAJO PRESIÓN                      | 6.85           | 7.00            | 97.80%         |
| 8 EMPOWERMENT                               | 4.62           | 7.00            | 66.06%         |
| 9 ORIENTACIÓN AL LOGRO                      | 6.36           | 7.00            | 90.91%         |
| 10 POTENCIAL DE LIDERAZGO                   | 5.33           | 7.00            | 76.14%         |
| 11 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL      | 5.30           | 7.00            | 75.76%         |



#### ALTA ENERGÍA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.73 Porcentaje: 67.64%

Se trata de la habilidad para trabajar duro en situaciones cambiantes o alternativas, con interlocutores muy diversos, sin que por esto se vea afectado su nivel de actividad.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra capacidad de trabajar eficazmente en diferentes situaciones cambiantes o con participantes muy diversos, que cambian en cortos períodos de tiempo. A pesar de que la jornada laboral en la cual trabaje sea prolongada, las personas con ésta capacidad no se ven afectados en cuanto a su nivel de energía y dinamismo.

#### APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 6.57 Porcentaje: 82.07%

**Nivel Medio:** El evaluado muestra una capacidad de razonamiento acorde con la población. Podrá enfrentar problemas no conocidos por él, basándose en su experiencia o consultando nuevas soluciones. Tiene una buena capacidad para aprendizaje y podrá integrar nuevos elementos a su banco de conocimientos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.54 Porcentaje: 93.42%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.35 Porcentaje: 62.12%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

##### Nivel en desarrollo

El evaluado hace un plan de trabajo consciente, en el cual se hace un autoanálisis de las entrevistas de ventas. En el inicio podría necesitar el aporte de un coach que acompañe al vendedor en sus citas y lo retroalimente al respecto. Los avances deben medirse paulatinamente hasta lograr los resultados esperados.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.62 Porcentaje: 93.74%

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:** 5.22 **Porcentaje:** 74.60%

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.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.85 **Porcentaje:** 97.80%

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.

## EMPOWERMENT

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.62 **Porcentaje:** 66.06%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado puede fijar los objetivos de desempeño y asignar responsabilidades a sus colaboradores. Aunque los acompaña en su desarrollo, no se hace responsable de los resultados.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.36 **Porcentaje:** 90.91%

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.

## POTENCIAL DE LIDERAZGO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.33 **Porcentaje:** 76.14%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo de la acción de ese grupo.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para dar feedback en el momento oportuno. La comunicación es una de sus estrategias más efectivas.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.30 **Porcentaje:** 75.76%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un apoyo permanente para la empresa por sus continuos aportes en todas las áreas. Contagia a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos acerca de la misma. Realiza a cabalidad su trabajo sin escatimar esfuerzo.

---

