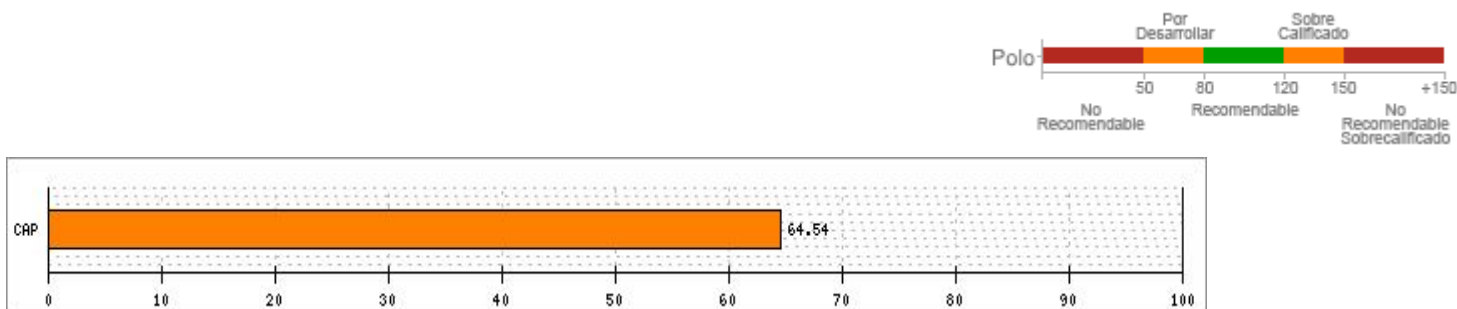


No. Identificación :	14475078
Nombres :	JUAN CRISTOBAL
Apellidos :	HUENOLPAN COÑEPAN
Dirección :	SECTOR HUALAPULLI KM 13.5 INTERIOR S/N
Teléfono :	045296013
Celular :	96412443
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1974-10-12

PERFIL VENDEDORES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

ES DESARROLLABLE 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 puede **estar por desarrollar** 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.
- El desempeño de 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 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 recursos humanos en la empresa.

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 del CAP.

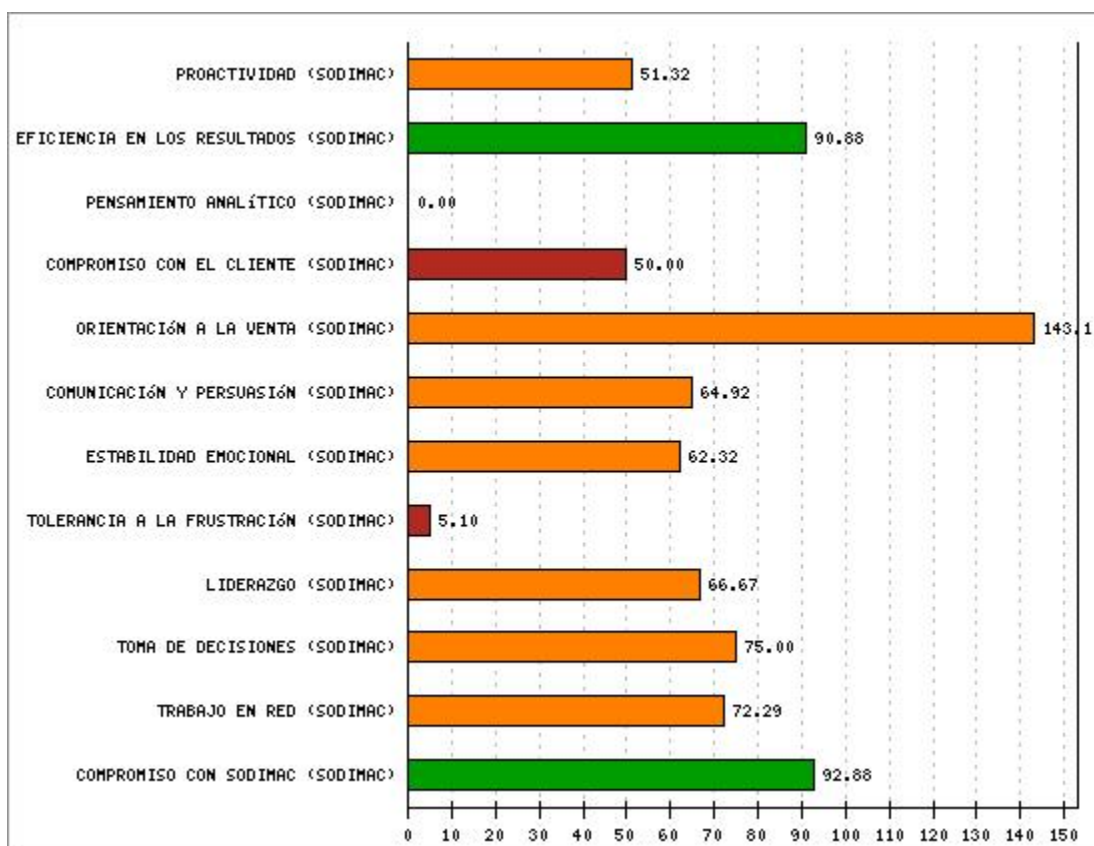
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.11	8.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.45	6.00
3	COGNITIVAS	0.00	8.00
4	COMERCIALES	6.29	7.00
5	COMUNICACIONALES	3.90	6.00

6	EMOCIONALES	2.70	8.00
7	LIDERAZGO	4.25	6.00
8	RELACIONALES	4.34	6.00
9	VALORES	5.57	6.00

PERFIL VENDEDORES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PROACTIVIDAD (SODIMAC)	4.11	8.00	51.32%
2	EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC)	5.45	6.00	90.88%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)	0.00	8.00	0.00%
4	COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)	4.00	8.00	50.00%
5	ORIENTACIÓN A LA VENTA (SODIMAC)	8.59	6.00	143.10%
6	COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)	3.90	6.00	64.92%
7	ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)	4.99	8.00	62.32%
8	TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)	0.41	8.00	5.10%
9	LIDERAZGO (SODIMAC)	4.00	6.00	66.67%
10	TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)	4.50	6.00	75.00%
11	TRABAJO EN RED (SODIMAC)	4.34	6.00	72.29%
12	COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)	5.57	6.00	92.88%



PERFIL VENDEDORES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PROACTIVIDAD (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.11 Porcentaje: 51.32%

NIVEL 1:

Cuando es instado a hacerlo, genera oportunidades en su puesto de trabajo que le permitan iniciar nuevas actividades que contribuyan con los objetivos. Evalúa el contexto para anticiparse a eventos actuando en relación a ello, cuando su jefatura se lo señala.

EFICIENCIA EN LOS RESULTADOS (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 5.45 Porcentaje: 90.88%

NIVEL 2:

Opera, administra y/o gestiona tareas y/o proyectos, orientando su actuar en la consecución de objetivos del área y las metas organizacionales en los plazos acordados.

Optimiza los recursos disponibles para realizar sus actividades, de manera autónoma.

PENSAMIENTO ANALÍTICO (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00%

NIVEL 0:

Posee dificultades para identificar las causas e implicaciones de un problema. Demuestra dificultades para combinar las causas e implicaciones de una situación o problema.

COMPROMISO CON EL CLIENTE (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.00 Porcentaje: 50.00%

NIVEL 1:

Prioriza la atención del cliente, focalizándose en sus necesidades cuando es instado a ello.

Orienta a clientes para encontrar soluciones específicas a sus requerimientos, con apoyo de otros.

Muestra una actitud de servicio de excelencia toda vez que se le solicita.

ORIENTACIÓN A LA VENTA (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 8.59 Porcentaje: 143.10%

NIVEL 4:

Conoce, asesora y promueve el autoservicio y la venta de productos y servicios relacionados que facilitan la venta de proyectos, buscando constantemente actualizarse y fomentando en otros el desarrollo de habilidades para la venta.

Es un ejemplo de transferencia de buenas prácticas en el cumplimiento de estándares y procedimientos, relativos a la venta directa de proyectos (productos y servicios asociados) y autoservicio.

COMUNICACIÓN Y PERSUASIÓN (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.90 **Porcentaje:** 64.92%

NIVEL 1:

Requiere apoyo para expresar sus pensamientos e ideas de manera clara.

Requiere apoyo para adaptar el mensaje y/o argumento en función de su interlocutor.

Utiliza argumentos básicos para persuadir y llegar a acuerdos ventajosos para las partes.

ESTABILIDAD EMOCIONAL (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.99 **Porcentaje:** 62.32%

NIVEL 1:

Controla y modula la expresión de sus emociones y/o impulsos frente a los demás y en relación al contexto, toda vez que se le solicite. Reflexiona respecto del impacto que implica la expresión de sus emociones y/o impulsos en los demás, cuando se le hace mención al respecto.

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN (SODIMAC)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 0.41 **Porcentaje:** 5.10%

NIVEL 0:

Presenta dificultades para reorganizar los planes de acción frente a situaciones de adversidad o de dificultad para lograr los objetivos. No logra sobreponerse a situaciones adversas.

LIDERAZGO (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.00 **Porcentaje:** 66.67%

NIVEL 1:

Moviliza y compromete a su equipo, pares u otros hacia el cumplimiento de los objetivos del área, cuando se le solicita.

Promueve el desarrollo de las personas que componen su equipo, pares u otros, reaccionando a las solicitudes que se le formulan.

Entrega dirección, retroalimentación y apoyo a su equipo de trabajo, pares u otros cuando se le solicita.

TOMA DE DECISIONES (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.50 **Porcentaje:** 75.00%

NIVEL 1:

Solicita apoyo a su jefatura o pares al momento de tomar una decisión a pesar de contar con la información necesaria.

Evidencia dificultades para considerar las consecuencias de sus decisiones.

Asume responsabilidades de sus decisiones, cuando es instado a ello.

TRABAJO EN RED (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.34 **Porcentaje:** 72.29%

NIVEL 1:

Trabaja con los demás miembros del equipo u otros (entregar y/o compartir información o apoyo en las actividades) cuando se le solicita.

Escucha las ideas y/o propuestas de otros, manteniendo su punto de vista.

Genera redes de apoyo sólo con personas de su mismo ámbito y posee escasas habilidades para mantenerlas en el tiempo, lo que permite el logro parcial de los resultados tanto para él como para el equipo.

Considera que el clima del equipo es importante para el logro de los objetivos grupales y su cohesión, contribuyendo de manera parcial en mejorarlo.

COMPROMISO CON SODIMAC (SODIMAC)

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.57 **Porcentaje:** 92.88%

NIVEL 2:

Adapta su comportamiento en función de las necesidades, prioridades y objetivos de la organización.

Considera y cumple los valores, normas, políticas y procedimientos de Sodimac.
