Datos Personales

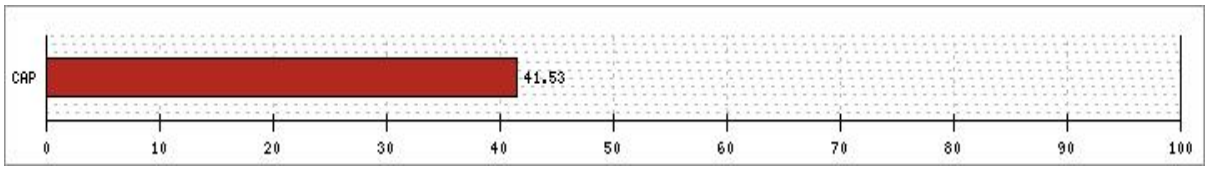
ASESOR COMERCIAL23/09

No. Identificación :	1709502007
Nombres :	DANIEL ESTEFAN
Apellidos :	UQUILLAS FLORES
Dirección :	ROBERTO PAEZ N58-48 Y RAFAEL BUSTAMANTE
Teléfono :	2-402007
Celular :	0995274389
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	ABOGACÍA / DERECHO / LEYES
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1969-08-24

Distribución Psicodinámica

ASESOR COMERCIAL23/09

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablementeno no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

NO 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 **no 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 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.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

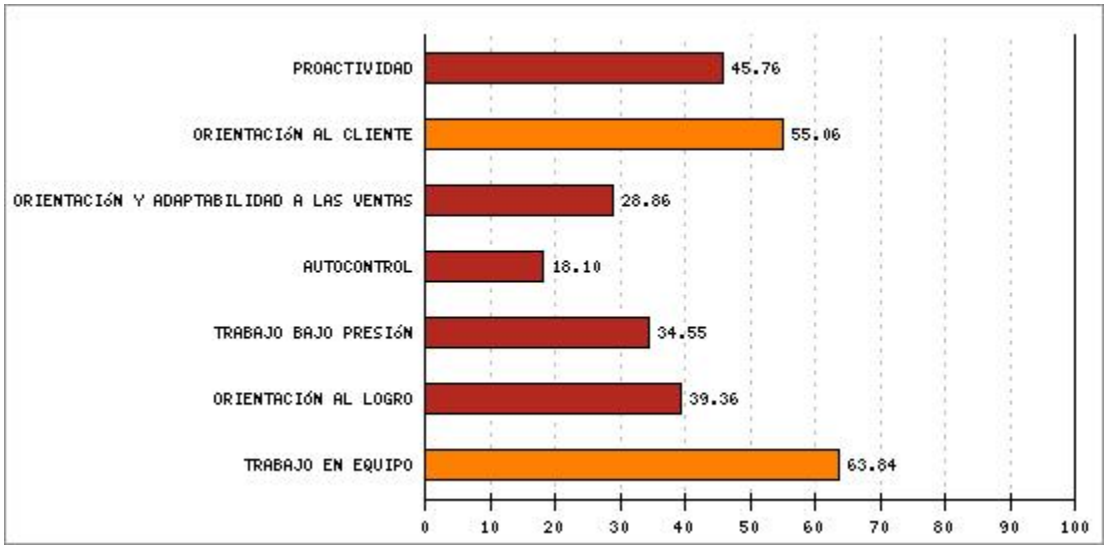
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.20	7.00
2	COMERCIALES	3.21	7.50
3	EMOCIONALES	2.02	7.50
4	LIDERAZGO	3.15	8.00
5	RELACIONALES	4.47	7.00

Análisis por Competencia

ASESOR COMERCIAL23/09

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PROACTIVIDAD	3.20	7.00	45.76%
2	ORIENTACIóN AL CLIENTE	4.41	8.00	55.06%
3	ORIENTACIóN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	2.02	7.00	28.86%
4	AUTOCONTROL	1.27	7.00	18.10%
5	TRABAJO BAJO PRESIóN	2.76	8.00	34.55%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.15	8.00	39.36%
7	TRABAJO EN EQUIPO	4.47	7.00	63.84%