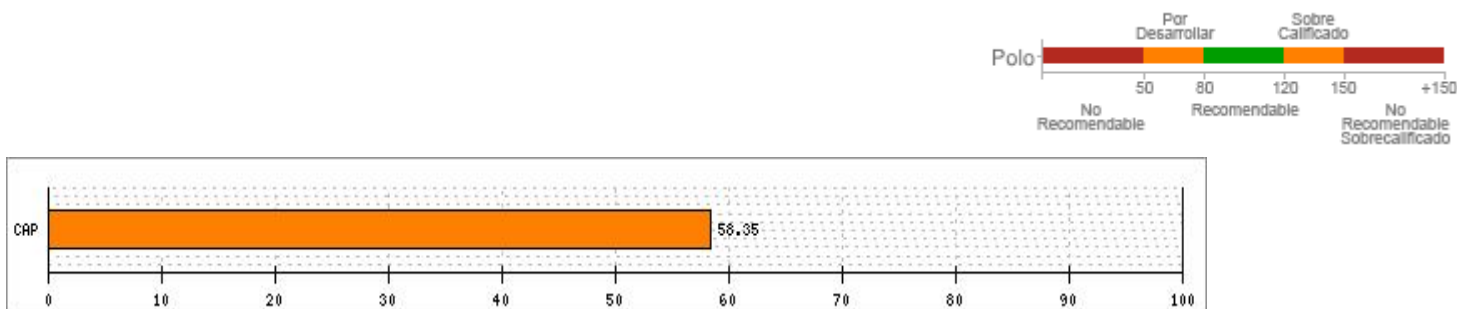


|                       |                     |
|-----------------------|---------------------|
| No. Identificación :  | 16239603k           |
| Nombres :             | JOSE                |
| Apellidos :           | HUERTA              |
| Dirección :           | COIHUE 202 HIGUERA  |
| Teléfono :            | 2593568             |
| Celular :             |                     |
| Género :              | MASCULINO           |
| Estado Civil :        | --                  |
| Area de Estudio :     | RELACIONES PÚBLICAS |
| Escolaridad :         | OTRO                |
| Fecha de Nacimiento : | 1985-07-28          |

### VENDEDOR FULL TIME NEW MAN CONCEPCION ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



## Análisis de Ejes de Comportamiento

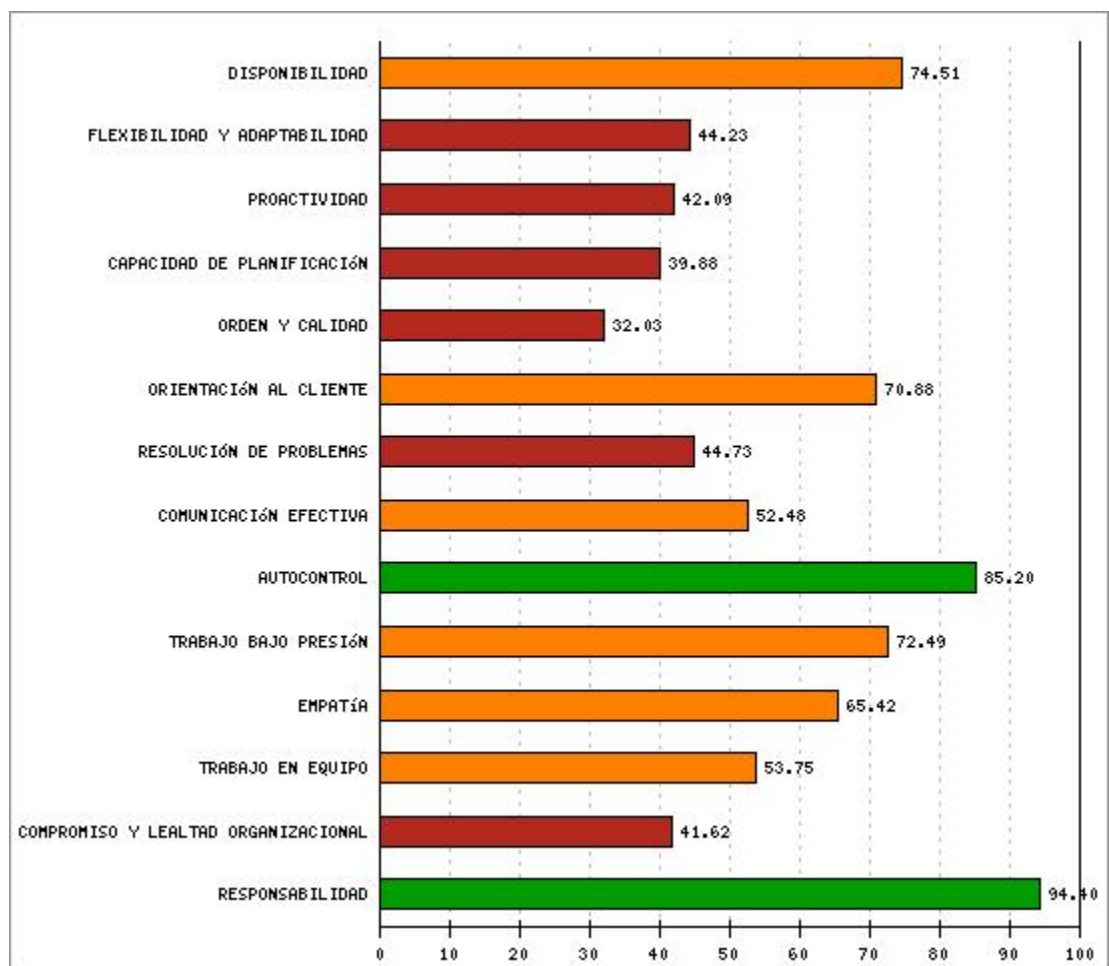
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.68           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 3.24           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 5.20           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 4.72           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 7.10           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 5.36 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 6.12 | 9.00 |

### VENDEDOR FULL TIME NEW MAN CONCEPCION ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 6.71              | 9.00               | 74.51%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 3.54              | 8.00               | 44.23%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 3.79              | 9.00               | 42.09%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 3.59              | 9.00               | 39.88%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 2.88              | 9.00               | 32.03%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 6.38              | 9.00               | 70.88%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.03              | 9.00               | 44.73%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 4.72              | 9.00               | 52.48%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 7.67              | 9.00               | 85.20%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 6.52              | 9.00               | 72.49%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 5.89              | 9.00               | 65.42%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 4.84              | 9.00               | 53.75%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 3.75              | 9.00               | 41.62%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 8.50              | 9.00               | 94.40%            |







**Interpretación de Competencias**  
**VENDEDOR FULL TIME NEW MAN CONCEPCION**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**



#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.71 **Porcentaje:** 74.51%

Supone tanto la predisposición como la capacidad para asumir diferentes desafíos profesionales.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado encuentra un desafío en cada oportunidad de hacer algo diferente, está capacitado para asumir nuevos retos y tiene la voluntad de hacerlo.

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.54 **Porcentaje:** 44.23%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado acepta de buen modo las disposiciones de cambio, procura adaptarse y ser flexible, intenta crear herramientas que le apoyen en el cambio.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.79 **Porcentaje:** 42.09%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado no muestra temor a los cambios, puesto que está preparado para los acontecimientos, procura ser positivo y propositivo en todo momento y circunstancia. Está presto a colaborar en la búsqueda de soluciones. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.59 **Porcentaje:** 39.88%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

#### ORDEN Y CALIDAD

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 2.88 **Porcentaje:** 32.03%

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 en desarrollo.-**

El evaluado conoce las normas y proceso a seguir en su trabajo o área laboral y los cumple con el nivel de orden y calidad requerido.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.38 **Porcentaje:** 70.88%

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.

## RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.03 **Porcentaje:** 44.73%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.72 **Porcentaje:** 52.48%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.67 **Porcentaje:** 85.20%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.52 **Porcentaje:** 72.49%

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.

## EMPATÍA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.89 **Porcentaje:** 65.42%

Darse cuenta de las reacciones de los demás y comprender por qué reaccionan de esa manera.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.84 **Porcentaje:** 53.75%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado maneja relaciones laborales óptimas, es un mediador cuando surgen conflictos y toma en cuenta la opinión de todos cuando se trata de trabajar en equipo. Demuestra colaboración con otras áreas si así lo requieren.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.75 **Porcentaje:** 41.62%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado conoce lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas de la organización. Alcanza sus objetivos, aunque no siempre los relaciona con los empresariales o los del equipo.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 8.50 **Porcentaje:** 94.40%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.

---



