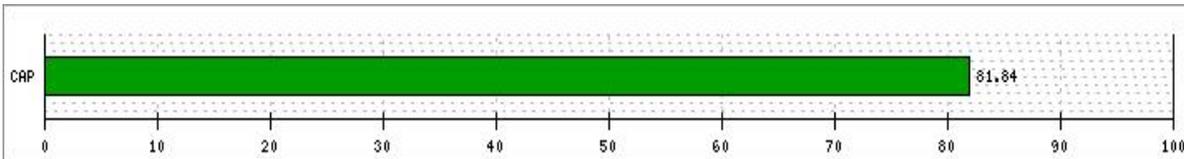


ANALISTA DE NEGOCIOS ICA - SEPTIEMBRE

No. Identificación :	21560377
Nombres :	TANIA MERCEDES
Apellidos :	GARCIA SAAVEDRA
Dirección :	SAN JOAQUIN VIEJO CALLE 4 DE JUNIO142
Teléfono :	229857
Celular :	956521502
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1976-07-15



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:

- 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 **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.

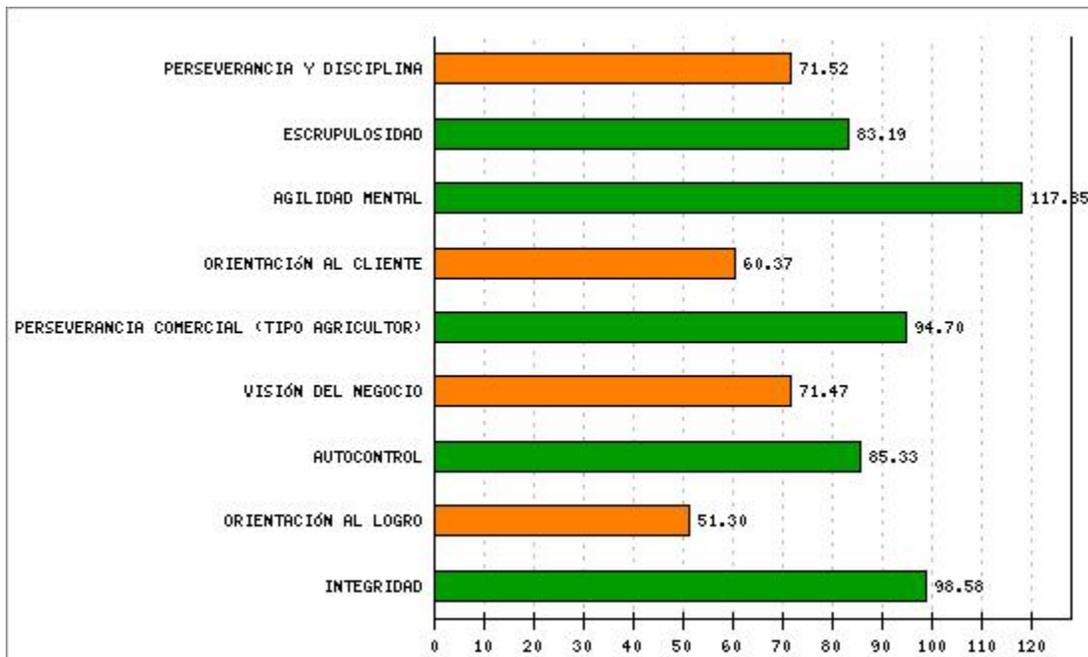
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	5.01	7.00
2 ADMINISTRATIVAS	6.66	8.00
3 COGNITIVAS	7.07	6.00
4 COMERCIALES	5.80	7.67
5 EMOCIONALES	5.97	7.00
6 LIDERAZGO	4.10	8.00
7 VALORES	7.89	8.00

ANALISTA DE NEGOCIOS ICA - SEPTIEMBRE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	5.01	7.00	71.52%
2 ESCRUPULOSIDAD	6.66	8.00	83.19%
3 AGILIDAD MENTAL	7.07	6.00	117.85%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.83	8.00	60.37%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	7.58	8.00	94.70%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	5.00	7.00	71.47%
7 AUTOCONTROL	5.97	7.00	85.33%
8 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.10	8.00	51.30%
9 INTEGRIDAD	7.89	8.00	98.58%



PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.01 Porcentaje: 71.52% --

ESCRUPULOSIDAD

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 6.66 Porcentaje: 83.19%

Capacidad de la persona que es precisa y cuidadosa al hacer o examinar una cosa y en el cumplimiento de los deberes.

Nivel desarrollado.-

El evaluado se apega al estricto cumplimiento de sus tareas, sin pasar por alto ningún detalle y cumpliendo a cabalidad las reglas. Invierte tiempo en el control de la calidad de su trabajo, por lo que debe tener en cuenta el no descuidar el resto de actividades.

AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.07 Porcentaje: 117.85%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un nivel muy desarrollado de razonamiento verbal, numérico y lógico. Realiza procesos mentales de análisis y síntesis con rapidez y claridad. Es ágil y seguro al tomar decisiones. Está atento a las instrucciones, factores o variables de un problema o situación, su agilidad mental le permite prever soluciones y se adelanta a la respuesta.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.83 Porcentaje: 60.37%

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 frío, 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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 7.58 Porcentaje: 94.70%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel muy desarrollado

El evaluado se siente motivado por aquellas situaciones retadoras en las que pone a prueba sus habilidades de vendedor, le atrae la idea de superar obstáculos.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.00 Porcentaje: 71.47% --

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.97 **Porcentaje:** 85.33%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones, evitando así reacciones negativas frente a situaciones conflictivas o cuando se trabaja en condiciones de estrés. Las situaciones mencionadas anteriormente pueden ser causadas por provocaciones, oposición u hostilidad de terceros.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.10 **Porcentaje:** 51.30%

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 en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.89 **Porcentaje:** 98.58%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.
