

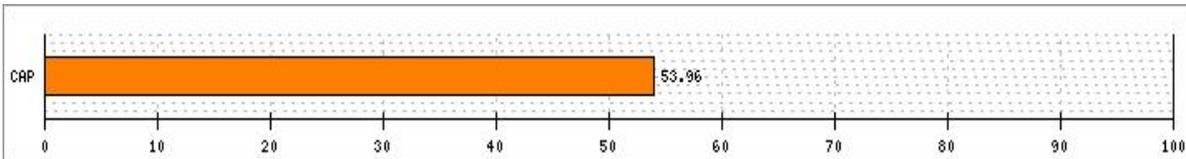
## Datos Personales

### PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVA DE VENTAS ZONA COSTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	0917977795
Nombres :	ANA CAROLA
Apellidos :	LOPEZ SANCLEMENTE
Dirección :	
Teléfono :	2144839
Celular :	0967888228
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1979-09-12

## Distribución Psicodinámica

### PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVA DE VENTAS ZONA COSTA 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.

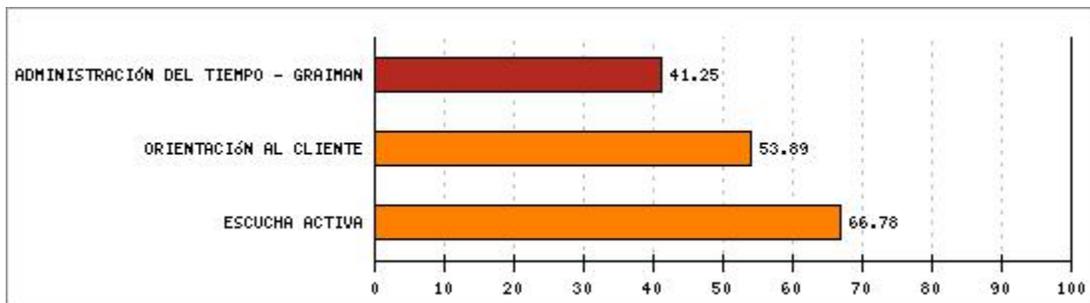
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	2.48	6.00
2	COMERCIALES	4.31	8.00
3	COMUNICACIONALES	4.67	7.00

## Análisis por Competencia

### PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVA DE VENTAS ZONA COSTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN	2.48	6.00	41.25%
2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.31	8.00	53.89%
3 ESCUCHA ACTIVA	4.67	7.00	66.78%



## Interpretación de Competencias

### PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVA DE VENTAS ZONA COSTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.48 **Porcentaje:** 41.25%

##### Nivel poco desarrollado.-

El evaluado en muy pocas ocasiones emplea su tiempo de manera eficaz y eficiente, no valora el tiempo y rara vez concentra sus esfuerzos en las prioridades más importantes.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.31 **Porcentaje:** 53.89%

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.

#### ESCUCHA ACTIVA

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.67 **Porcentaje:** 66.78%

Escuchar lo que otra persona está hablando y hacer preguntas adecuadas

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado escucha a los demás con atención, aunque no plantea interrogantes motivadoras para el interlocutor. Es capaz de aprender a partir de lo que escucha e incluso comprender otros puntos de vista.

