

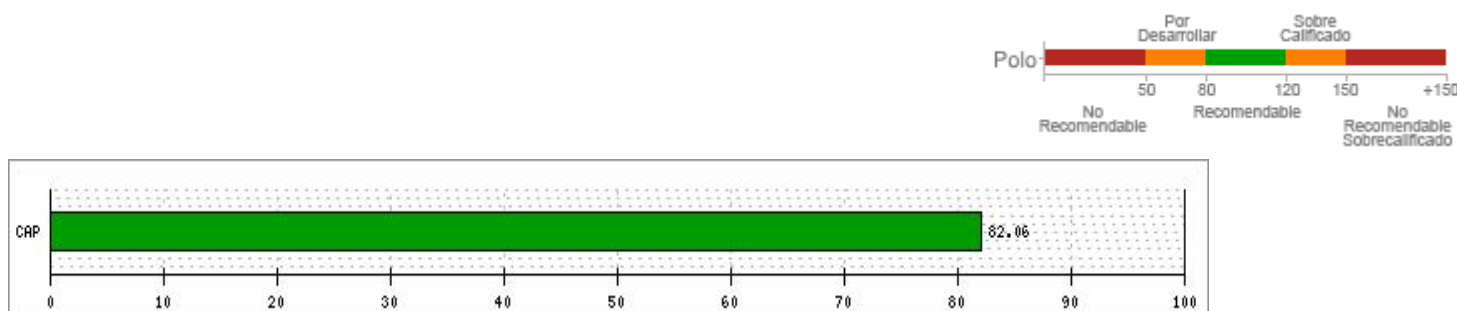
Datos Personales

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA AUSTRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	0104850540
Nombres :	CLAUDIA DANIELA
Apellidos :	YEPEZ SAETEROS
Dirección :	PLAZA GUTIEREZ 3-46 GONZALEZ SUAREZ
Teléfono :	2870633
Celular :	0998340147
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Area de Estudio :	FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-06-07

Distribución Psicodinámica

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA AUSTRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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:

- a) Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- b) 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

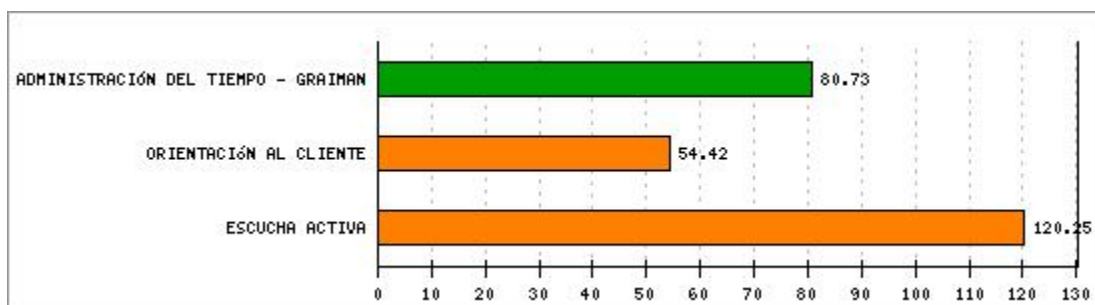
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	4.84	6.00
2	COMERCIALES	4.35	8.00
3	COMUNICACIONALES	8.42	7.00

Análisis por Competencia

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA AUSTRO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN	4.84	6.00	80.73%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.35	8.00	54.42%
3	ESCUCHA ACTIVA	8.42	7.00	120.25%



Interpretación de Competencias

PROCESO DE SELECCIÓN EJECUTIVO DE VENTAS ZONA AUSTRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO - GRAIMAN

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.84 **Porcentaje:** 80.73%

Nivel en desarrollo.-

El evaluado en ocasiones emplea su tiempo de manera eficaz y eficiente, dando valor al tiempo y concentrando sus esfuerzos en las prioridades más importantes.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.35 **Porcentaje:** 54.42%

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:** 8.42 **Porcentaje:** 120.25%

Escuchar lo que otra persona está hablando y hacer preguntas adecuadas

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene elevada capacidad de escuchar a los demás, se interesa por plantear interrogantes que desarrollen el diálogo sobre el tema de interés para el interlocutor, propicia una conversación productiva. Esta habilidad le apoya en el manejo de personas porque mantiene muy buenas relaciones interpersonales.

