

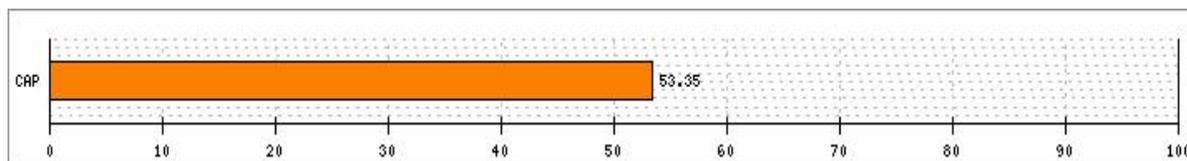
Datos Personales

GESTOR DE COBRO SENIOR-PROTRAMITES

No. Identificación :	1720907672
Nombres :	YADIRA
Apellidos :	ARMIJOS
Dirección :	BENALCAZAR N 11- 41 Y CARCHI
Teléfono :	3151209
Celular :	0984341394
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. Y GESTIÓN PÚBLICA
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1986-11-08

Distribución Psicodinámica

GESTOR DE COBRO SENIOR-PROTRAMITES 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.

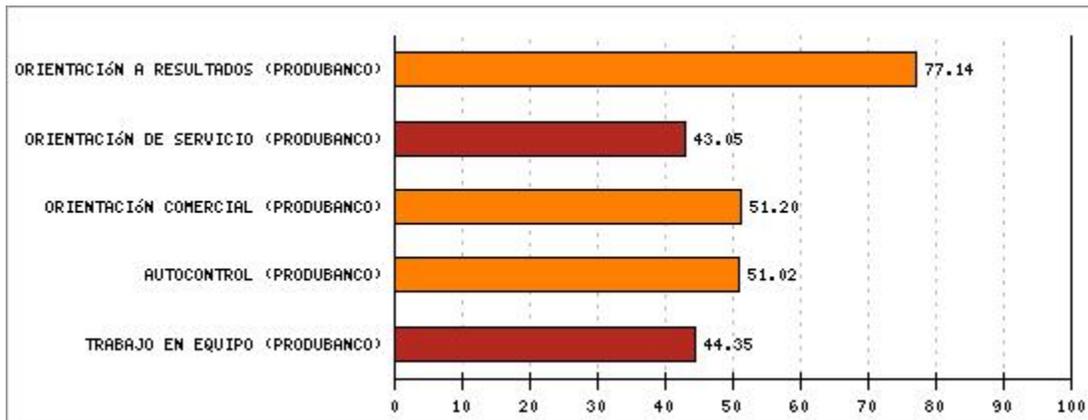
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.81	8.00
2	COMERCIALES	4.10	8.00
3	EMOCIONALES	4.08	8.00
4	RELACIONALES	3.55	8.00

Análisis por Competencia

GESTOR DE COBRO SENIOR-PROTRAMITES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	6.17	8.00	77.14%
2 ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	3.44	8.00	43.05%
3 ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	4.10	8.00	51.20%
4 AUTOCONTROL (PRODUBANCO)	4.08	8.00	51.02%
5 TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)	3.55	8.00	44.35%



Interpretación de Competencias

GESTOR DE COBRO SENIOR-PROTRAMITES ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 6.17 Porcentaje: 77.14%

NIVEL B:

- Determina metas y prioridades.
- Propone acciones, plazos y recursos, realizando el seguimiento respectivo.
- Se anticipa a los puntos críticos de una situación o problema.
- Propone opciones de ahorro y mejoras para el uso eficiente de los recursos
- Conoce a su contraparte.
- Lleva información y propuestas para negociar.
- Busca ventajas que beneficien a las partes para propiciar el acuerdo.
- Cierra sus negociaciones.
- Toma iniciativa en el desarrollo de ideas creativas y audaces para generar mejoras.
- Es persistente y coopera para lograr los resultados.

ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 3.44 Porcentaje: 43.05%

NIVEL C:

- Demuestra conocimiento de la estructura organizacional, y los productos y servicios del banco
- Demuestra trato cordial con sus clientes.
- Realiza su trabajo cuidando los detalles en las tareas asignadas.
- Procura satisfacer los requerimientos del cliente, cuando no conoce la respuesta direcciona a otra instancia.

ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.10 Porcentaje: 51.20%

NIVEL C:

- Define los productos o servicios que puede ofertar de acuerdo al tipo de cliente.
- Identifica sus necesidades, y comparte experiencias
- Presenta los beneficios del producto.
- Utiliza y aplica diferentes técnicas de cierre.
- Identifica las necesidades y nuevas oportunidades en base a la evolución del cliente.

AUTOCONTROL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.08 Porcentaje: 51.02%

NIVEL C:

- Conoce sus fortalezas.
- Controla sus emociones en situaciones de baja complejidad.
- Se esfuerza por desempeñarse en situaciones inusuales y de presión
- Reconoce los pensamientos, sentimientos, emociones y actitudes de los demás.
- Indaga las posibles causas

TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.55 **Porcentaje:** 44.35%

NIVEL C:

- Demuestra genuino interés al interactuar con diferentes interlocutores, comprendiendo sus puntos de vista y situaciones de mediana complejidad.
 - Genera información útil relacionada con su gestión, discriminándola para compartirla al nivel que corresponda.
 - Cooperativa y se compromete con el equipo para lograr objetivos comunes.
 - Se comunica con auditorios de baja complejidad, utilizando los canales disponibles.
-

