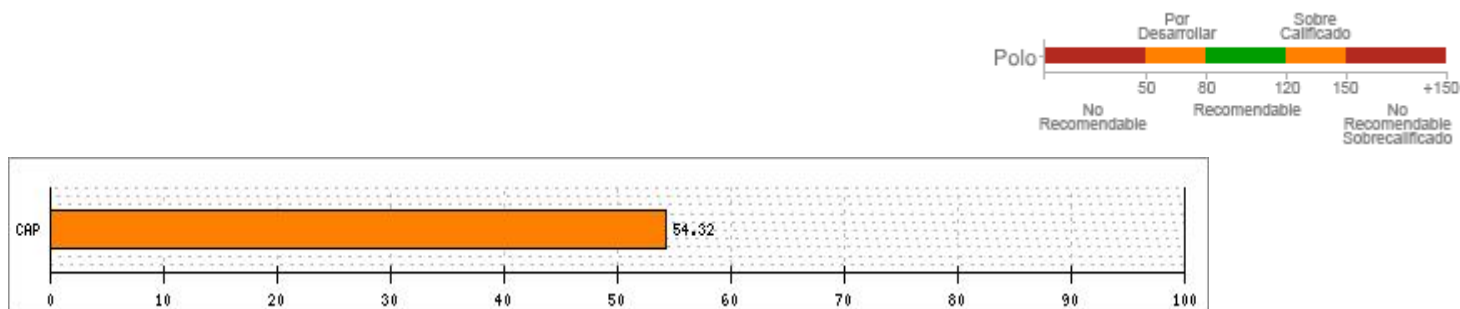


|                       |                        |
|-----------------------|------------------------|
| No. Identificación :  | 188252931              |
| Nombres :             | ALEJANDRO              |
| Apellidos :           | ORMEÑO                 |
| Dirección :           | PAULA JARAQUEMADA 2893 |
| Teléfono :            |                        |
| Celular :             | 63504706               |
| Género :              | MASCULINO              |
| Estado Civil :        | SOLTERO                |
| Area de Estudio :     | GENERAL                |
| Escolaridad :         | SECUNDARIO             |
| Fecha de Nacimiento : | 1995-07-01             |

### VENDEDOR FULL TIME TIENDA NEW MAN CALAMA 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

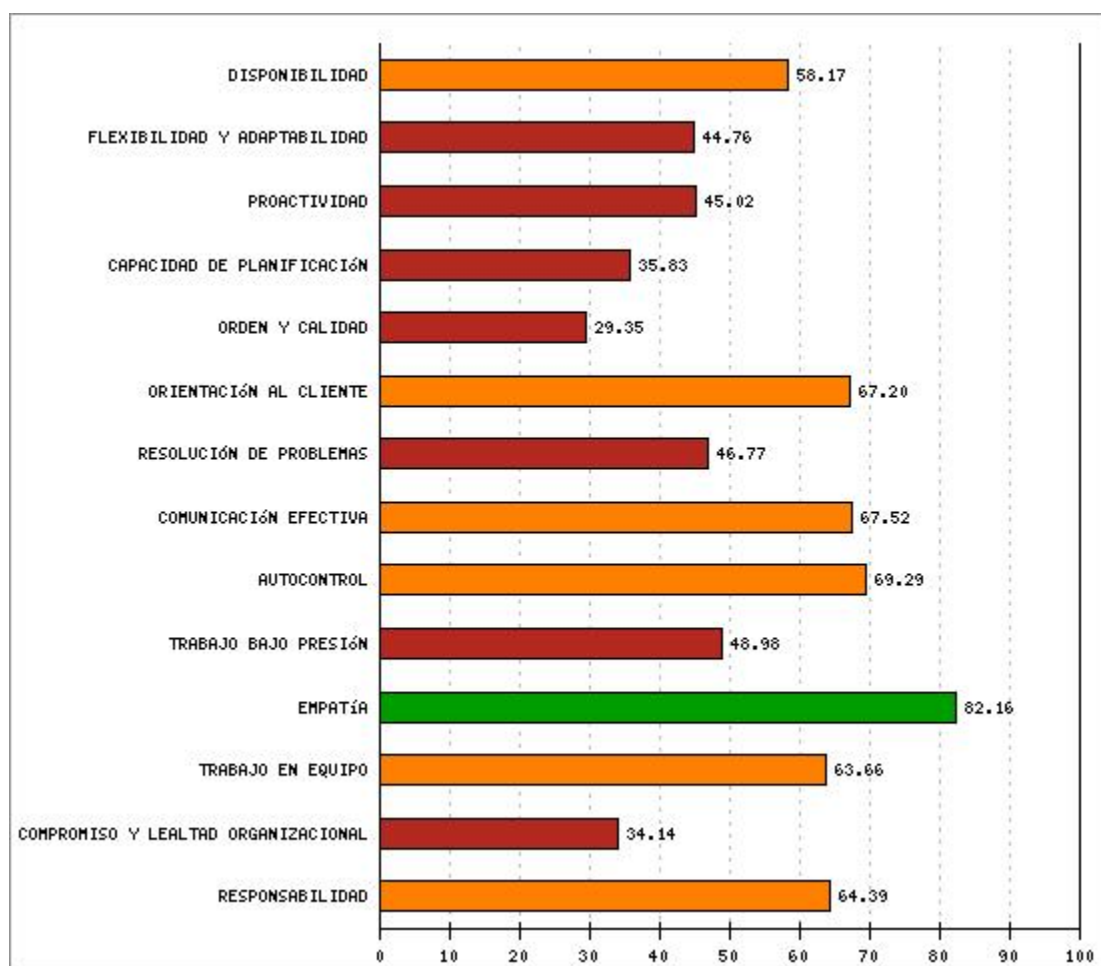
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.29           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 2.93           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 5.13           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 6.08           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 5.32           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 6.56 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 4.43 | 9.00 |

### VENDEDOR FULL TIME TIENDA NEW MAN CALAMA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 5.24              | 9.00               | 58.17%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 3.58              | 8.00               | 44.76%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 4.05              | 9.00               | 45.02%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 3.23              | 9.00               | 35.83%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 2.64              | 9.00               | 29.35%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 6.05              | 9.00               | 67.20%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.21              | 9.00               | 46.77%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 6.08              | 9.00               | 67.52%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 6.24              | 9.00               | 69.29%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 4.41              | 9.00               | 48.98%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 7.39              | 9.00               | 82.16%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 5.73              | 9.00               | 63.66%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 3.07              | 9.00               | 34.14%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 5.79              | 9.00               | 64.39%            |







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



#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.24 **Porcentaje:** 58.17%

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:** 3.58 **Porcentaje:** 44.76%

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:** 4.05 **Porcentaje:** 45.02%

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:** 3.23 **Porcentaje:** 35.83%

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:** 2.64 **Porcentaje:** 29.35%

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:** 6.05 **Porcentaje:** 67.20%

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:** 4.21 **Porcentaje:** 46.77%

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:** 6.08 **Porcentaje:** 67.52%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.24 **Porcentaje:** 69.29%

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.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.41 **Porcentaje:** 48.98%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado mantiene el auto-control y su desempeño es estable aún en situaciones de presión. Prioriza actividades, aunque le cuesta reaccionar con agilidad ante situaciones nuevas.

## EMPATÍA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.39 **Porcentaje:** 82.16%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una gran habilidad para comprender a los demás, poniéndose en su lugar y modificando su conducta si es necesario, para poder ver desde su punto de vista y apoyarlos en la resolución de problemas. Su conducta siempre está enmarcada en los lineamientos de la organización.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.73 **Porcentaje:** 63.66%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.07 **Porcentaje:** 34.14%

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:** 5.79 **Porcentaje:** 64.39%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado trabaja con responsabilidad con resultados óptimos y dentro del límite de tiempo establecido. Su buen desempeño en su trabajo es un aporte para la consecución de objetivos.

---

