Datos Personales

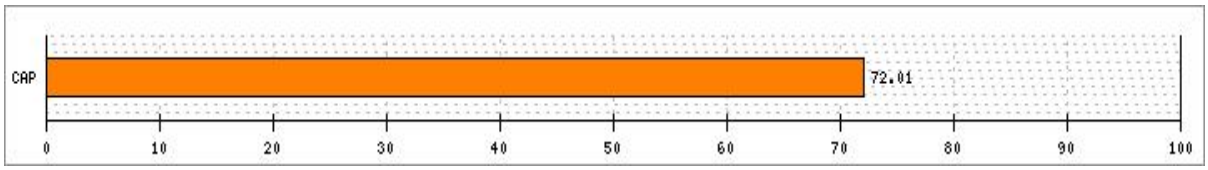
JEFE DE TND MACHALA

No. Identificación :	0703180208
Nombres :	PAOLA CECILIA|
Apellidos :	ROBLES LANDIN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1980-06-23

Distribución Psicodinámica

JEFE DE TND MACHALA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESAROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

ES CERCANO A 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 probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá su 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.

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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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	5.07	7.50
2	ADMINISTRATIVAS	5.57	7.00
3	COMERCIALES	5.64	8.50
4	LIDERAZGO	5.70	7.00
5	RELACIONALES	6.25	7.00

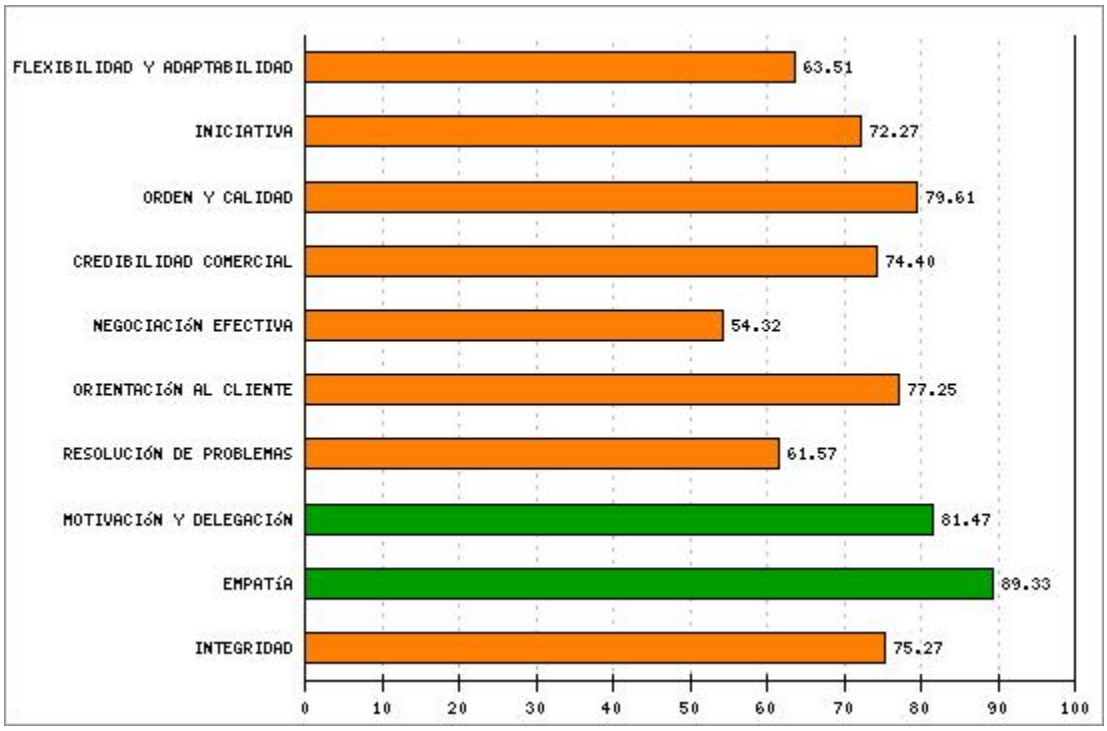
6	VALORES	6.02	8.00

Análisis por Competencia

JEFE DE TND MACHALA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	5.08	8.00	63.51%
2	INICIATIVA	5.06	7.00	72.27%
3	ORDEN Y CALIDAD	5.57	7.00	79.61%
4	CREDIBILIDAD COMERCIAL	5.95	8.00	74.40%
5	NEGOCIACIóN EFECTIVA	4.89	9.00	54.32%
6	ORIENTACIóN AL CLIENTE	6.18	8.00	77.25%
7	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.54	9.00	61.57%
8	MOTIVACIóN Y DELEGACIóN	5.70	7.00	81.47%
9	EMPATíA	6.25	7.00	89.33%
10	INTEGRIDAD	6.02	8.00	75.27%



Interpretación de Competencias

JEFE DE TND MACHALA

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.08 **Porcentaje:** 63.51%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto**.**

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Dispone de capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto, esto se refiere a adaptarse y trabajar sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. Incluye también, saber entender y valorar puntos de vista diferentes a los propios, promover los cambios propios de la organización y saber adaptarse a los mismos. Quienes cuentan con ésta competencia tienden a ser más relajados, ya que están abiertos a vivir nuevas experiencias, conocer gente y lugares nuevos sin ningún problema.

INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.06 **Porcentaje:** 72.27%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel desarrollado.-

El evaluado está listo para cualquier situación que pueda presentarse puesto que conoce bien el contexto laboral y está atento a los cambios y requerimientos. No muestra temor a las dificultades y plantea soluciones inmediatas. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas.

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.57 **Porcentaje:** 79.61%

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 desarrollado.-

El evaluado tiene claro el control de calidad y el nivel de exigencia asignado a cada funcionario o área de trabajo, por tanto está en capacidad de explicar, evaluar y apoyar las normas y procesos.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.95 **Porcentaje:** 74.40%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de defender sus conocimientos técnicos demostrando solidez y proyección estratégica en su área.

NEGOCIACIóN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.89 **Porcentaje:** 54.32%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado conoce y atiende los intereses de la organización y los plantea en una negociación, tiende a defender sus intereses.

ORIENTACIóN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.18 **Porcentaje:** 77.25%

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:** 5.54 **Porcentaje:** 61.57%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

Nivel desarrollado.-

El evaluado puede construir soluciones que incluso involucren a terceros, ante un problema que tenga el cliente.

MOTIVACIóN Y DELEGACIóN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.70 **Porcentaje:** 81.47%

Capacidad para motivar y dirigir a las personas, facilitando que se pongan en juego las capacidades y el potencial.

Nivel desarrollado.-

El evaluado asigna responsabilidades según las capacidades que tiene cada integrante de su equipo, aprovecha de las mismas para mejorar la productividad. Hace acompañamiento.

EMPATíA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.25 **Porcentaje:** 89.33%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.02 **Porcentaje:** 75.27%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado se muestra honesto en cada una de sus acciones, habla con frontalidad y admite sus errores publicamente si es necesario.