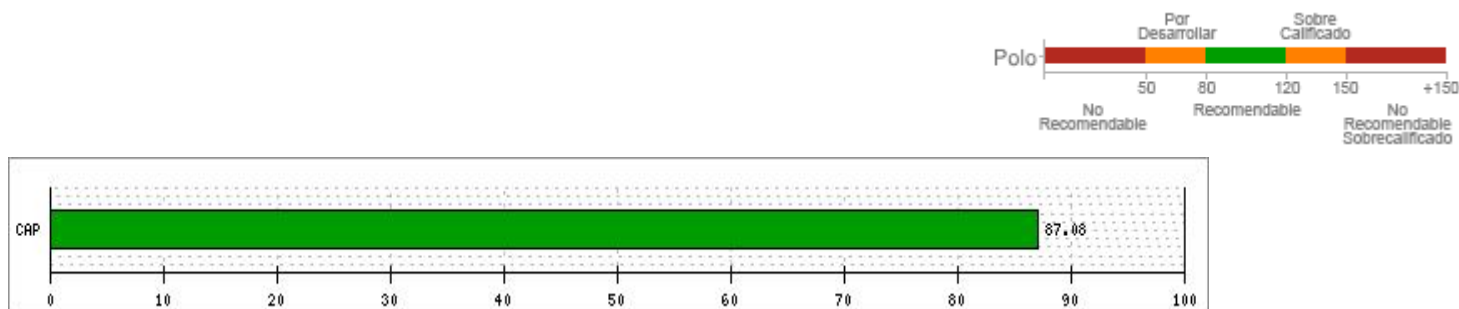


No. Identificación :	1713004362
Nombres :	VERONICA
Apellidos :	REYES
Dirección :	PASAJE TIMASA S5-190 Y VIA AL VALLE, NAYON
Teléfono :	2058100
Celular :	0995650953
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-02-04



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:

- 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 **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

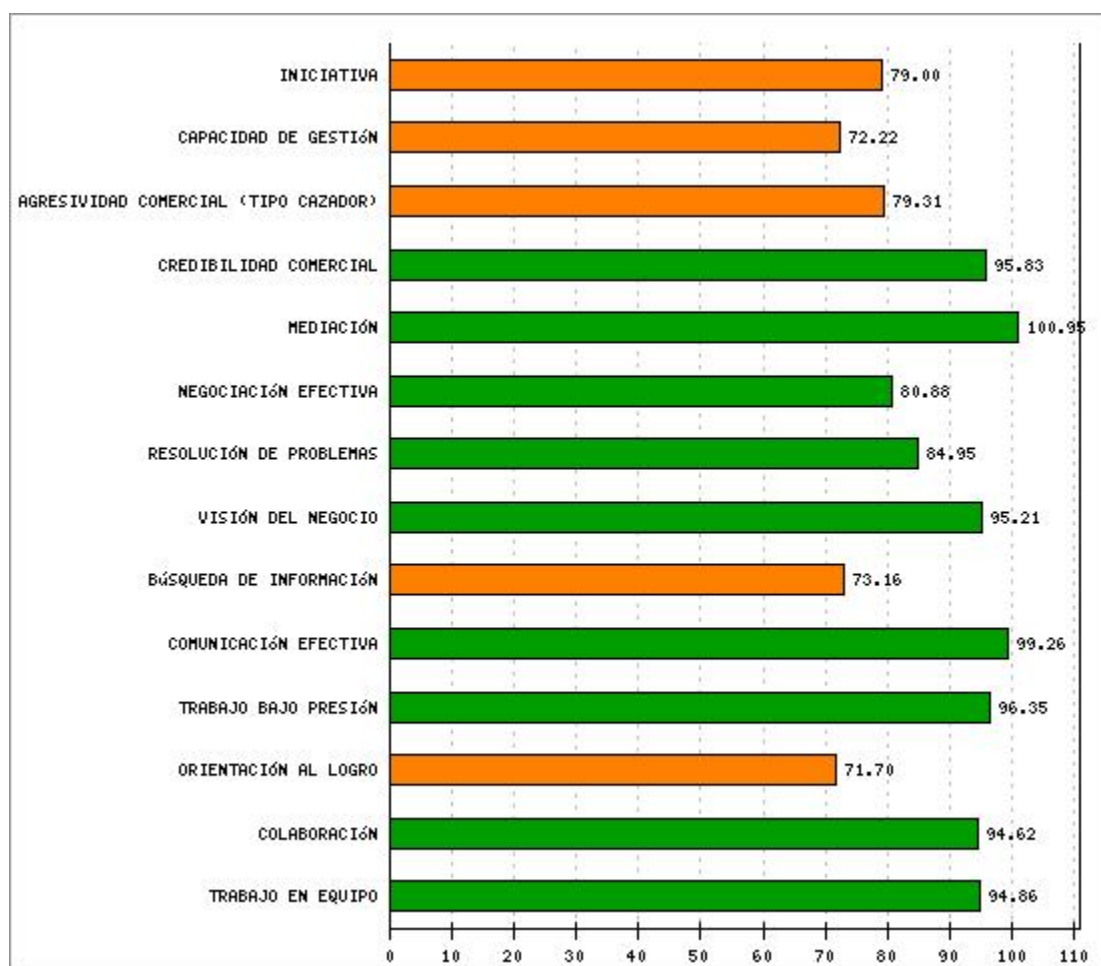
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	6.32	8.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.50	9.00
3	COMERCIALES	7.21	8.17
4	COMUNICACIONALES	6.90	8.00
5	EMOCIONALES	8.67	9.00
6	LIDERAZGO	7.17	10.00
7	RELACIONALES	7.58	8.00

GERENTE DE VENTAS 27/10/2015

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	6.32	8.00	79.00%
2	CAPACIDAD DE GESTIÓN	6.50	9.00	72.22%
3	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.93	10.00	79.31%
4	CREDIBILIDAD COMERCIAL	7.67	8.00	95.83%
5	MEDIACIÓN	7.07	7.00	100.95%
6	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	8.09	10.00	80.88%
7	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	6.80	8.00	84.95%
8	VISIÓN DEL NEGOCIO	5.71	6.00	95.21%
9	BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN	5.85	8.00	73.16%
10	COMUNICACIÓN EFECTIVA	7.94	8.00	99.26%
11	TRABAJO BAJO PRESIÓN	8.67	9.00	96.35%
12	ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.17	10.00	71.70%
13	COLABORACIÓN	7.57	8.00	94.62%
14	TRABAJO EN EQUIPO	7.59	8.00	94.86%





GERENTE DE VENTAS 27/10/2015 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INICIATIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.32 **Porcentaje:** 79.00%

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.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.50 **Porcentaje:** 72.22%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

Nivel desarrollado.-

El evaluado está atento a asignar de forma adecuada y oportuna las funciones de sus colaboradores, basándose en sus conocimientos y competencias, sabe propiciar diálogos enriquecedores durante el proceso para valorar y motivar el nivel de desempeño que cada funcionario cumple.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 7.93 **Porcentaje:** 79.31%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

Nivel muy desarrollado

El evaluado tiene un comportamiento que puede traducirse en "malicia" y tacto para identificar aquellas señales de compra en los clientes potenciales, hace argumentaciones inteligentes, logra captar la atención de su interlocutor, define con exactitud si el cliente firmará ya el contrato, o en que fecha se va a hacer. Hace cierres parciales y solicita los documentos necesarios para la venta.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.67 **Porcentaje:** 95.83%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cuenta con los conocimientos técnicos y la experiencia en su área, de tal modo que se convierte en el consultor de los temas que domina. Su opinión es tomada en cuenta al momento de tomar decisiones.

MEDIACIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.07 **Porcentaje:** 100.95%

Capacidad de argumentar de forma clara y coherente, conciliando posiciones diferentes para lograr acuerdos satisfactorios.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran habilidad de propiciar acuerdos satisfactorios entre las partes de una negociación, tiene muy claros los requerimientos de cada una de ellas y hace lo posible por crear las condiciones para atender a todos diseñando y aplicando las estrategias y herramientas más adecuadas para el efecto.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 8.09 **Porcentaje:** 80.88%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la habilidad de cerrar negociaciones con las condiciones a su favor, diseña estrategias y metodologías de modo que la utilización de herramientas apunten hacia sus intereses.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.80 **Porcentaje:** 84.95%

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.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 95.21%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel desarrollado.-

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.85 **Porcentaje:** 73.16%

Es la inquietud y la curiosidad constante por saber más sobre cosas, hechos o personas. Implica buscar información más allá de las preguntas rutinarias o de lo que requieren en el puesto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado planifica el o los procesos de investigación, siendo creativo en los mecanismos para recaudar información o aplicando las técnicas más comunes de las fuentes disponibles como: internet, textos, revistas, periódicos, datos estadísticos o personas expertas.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.94 **Porcentaje:** 99.26%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un elevado nivel de expresión verbal y escrita. Coordina coherentemente sus ideas para expresarlas en palabras, oraciones o textos. Encuentra el momento y los medios oportunos para dar a conocer su información o mensaje. Maneja muy bien su lenguaje corporal (Postura corporal, mirada, entonación de voz). Su gran capacidad de comunicación le califican como una persona apta para transmitir políticas de la organización o persuadir a algún colaborador sobre algún aspecto en particular.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 8.67 **Porcentaje:** 96.35%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para trabajar bajo presión. No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. Usualmente tiene un buen sentido de urgencia por lo que prioriza lo que tiene que ser finalizado en primer lugar, hasta lo que puede esperar a ser resuelto. Busca realizar bien sus tareas sobre todo en situaciones de mucha exigencia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 7.17 **Porcentaje:** 71.70%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran habilidad para orientar a su equipo y al proceso hacia la consecución de las metas planteadas, demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar el ambiente laboral adecuado, para motivar permanentemente a su equipo a que mejore cada vez más su servicio.

COLABORACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.57 **Porcentaje:** 94.62%

Capacidad de trabajar en colaboración con grupos multidisciplinarios. Implica tener expectativas positivas respecto a los demás y una buena comprensión interpersonal.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene gran aptitud para las relaciones interpersonales. Demuestra apertura para colaborar al interior de su equipo o fuera de él, entablando óptimas relaciones entre equipos de otras áreas, Cumple con sus responsabilidades, sin desentenderse de las necesidades de los demás. Gracias a esto es una persona confiable y una fuente de consulta segura para sus compañeros.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.59 **Porcentaje:** 94.86%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel de colaboración y de compromiso organizacional. Demuestra apoyo incondicional a su equipo y a otras áreas. Da un valor agregado a su trabajo para cumplir con los objetivos de la empresa o del equipo. Los demás lo tienen como un referente de cuando se trata de hacer trabajos de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo. Por lo general, va a preferir trabajar con los demás que solo.
