



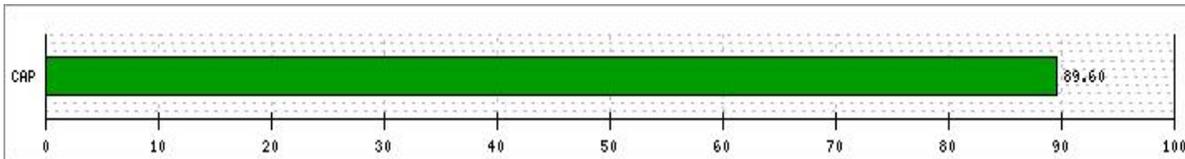
Datos Personales



JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	41376723
Nombres :	JULIO RICARDO
Apellidos :	SAYAJO MENDOZA
Dirección :	CALLE LAS TORCAZAS 165 URBANIZACION SANTA ANITA DISTRITO SANTA ANITA
Teléfono :	
Celular :	952325168
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Area de Estudio :	ING. - OTROS
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1982-06-21

JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA 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:

- 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.

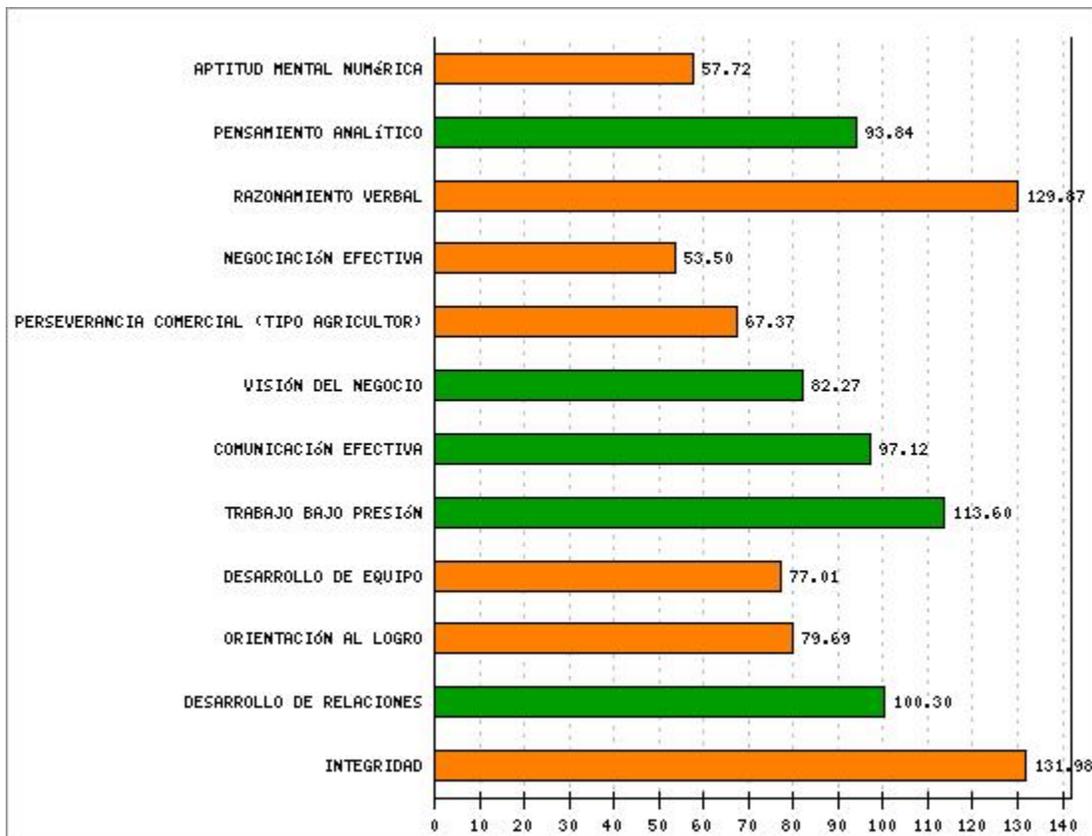
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COGNITIVAS	6.57	7.00
2	COMERCIALES	5.32	8.00
3	COMUNICACIONALES	7.77	8.00
4	EMOCIONALES	7.95	7.00
5	LIDERAZGO	6.27	8.00
6	RELACIONALES	7.02	7.00
7	VALORES	9.24	7.00

JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 APTITUD MENTAL NUMÉRICA	4.04	7.00	57.72%
2 PENSAMIENTO ANALÍTICO	6.57	7.00	93.84%
3 RAZONAMIENTO VERBAL	9.09	7.00	129.87%
4 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.82	9.00	53.50%
5 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	5.39	8.00	67.37%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	5.76	7.00	82.27%
7 COMUNICACIÓN EFECTIVA	7.77	8.00	97.12%
8 TRABAJO BAJO PRESIÓN	7.95	7.00	113.60%
9 DESARROLLO DE EQUIPO	6.16	8.00	77.01%
10 ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.37	8.00	79.69%
11 DESARROLLO DE RELACIONES	7.02	7.00	100.30%
12 INTEGRIDAD	9.24	7.00	131.98%





Interpretación de Competencias



JEFE DE VENTAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.04 **Porcentaje:** 57.72%

Resuelve con acierto y rapidez problemas cuantitativos. Incluye el razonamiento numérico.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado está en capacidad de resolver problemas de cálculo numérico. La rapidez se puede desarrollar con la práctica. Identifica los datos de un problema y procesa la información de manera adecuada.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.57 **Porcentaje:** 93.84%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo.

Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, reconoce datos relevantes y resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo.

RAZONAMIENTO VERBAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 9.09 **Porcentaje:** 129.87%

Incluye un consolidado de razonamiento verbal. Capacidad para comprender y expresar las palabras.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un elevado nivel de expresión oral, esto se debe a que comprende muy bien textos, frases, palabras, los interpreta y los expresa en lenguaje hablado, utilizando para ello la entonación de voz apropiada para transmitir el mensaje. Tiene un nivel alto de conocimientos gramaticales y reglas de lenguaje. Se desenvuelve con elocuencia y seguridad ante el público o con su interlocutor.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.82 **Porcentaje:** 53.50%

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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.39 **Porcentaje:** 67.37%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

Nivel desarrollado

El evaluado tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y nunca darse por vencido.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.76 **Porcentaje:** 82.27%

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.77 **Porcentaje:** 97.12%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.95 **Porcentaje:** 113.60%

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.

DESARROLLO DE EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.16 **Porcentaje:** 77.01%

Es la habilidad de desarrollar el equipo hacia adentro, el desarrollo de los propios recursos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado asesora a sus colaboradores en el uso de herramientas y sabe como hacer movimientos estratégicos con el recurso humano con el que cuenta, direccionándolo a su crecimiento y desarrollo.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.37 **Porcentaje:** 79.69%

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 desarrollado.-

La orientación al logro y a los resultados, es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores o superarlos; atender las necesidades del cliente o mejorar a la organización. El evaluado administra los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. Está orientado hacia los resultados y posee una motivación muy fuerte para cumplir sus objetivos y sus exigencias.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.02 **Porcentaje:** 100.30%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas a la organización.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un gran talento para generar y cultivar buenas relaciones con clientes internos y externos de la organización, manteniendo comunicación permanente para poder estar al tanto de las oportunidades de negocios que puedan presentarse, planifica actividades formales e informales como un recurso que construya y desarrolle relaciones humanas a nivel laboral.

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 9.24 **Porcentaje:** 131.98%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.
