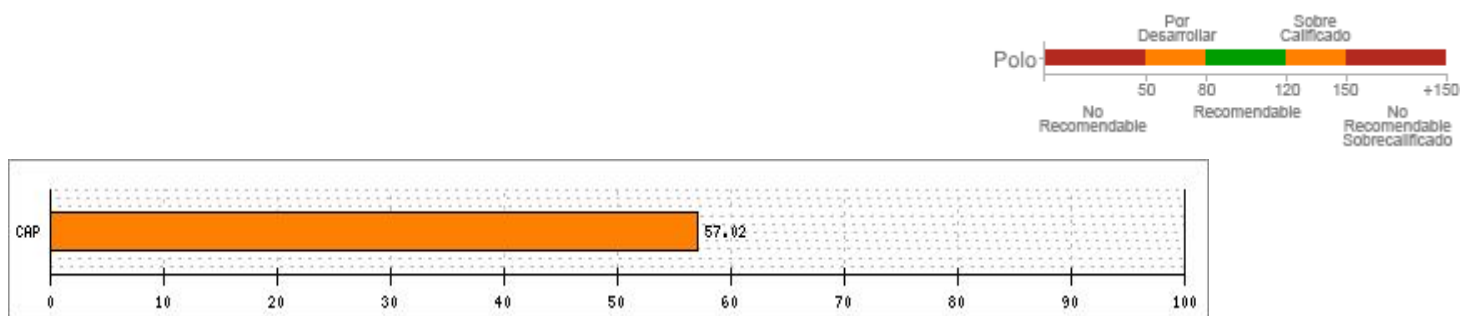


No. Identificación :	0802751206
Nombres :	DARWIN FERNANDO
Apellidos :	SANCHEZ BAUTISTA
Dirección :	PISULI CALLE LOS ESTANCOS MZ 44 LT 15 Y JORGE TINOCO
Teléfono :	3385309
Celular :	0986177215
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1983-01-09

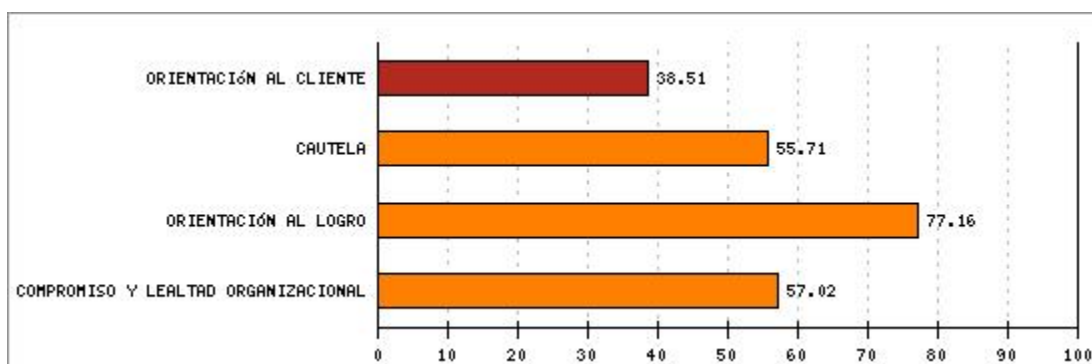


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	2.70	7.00
2	EMOCIONALES	4.46	8.00
3	LIDERAZGO	4.63	6.00
4	VALORES	3.99	7.00

COBRADORES LA PRENSA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	2.70	7.00	38.51%
2	CAUTELA	4.46	8.00	55.71%
3	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.63	6.00	77.16%
4	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.99	7.00	57.02%



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.70 **Porcentaje:** 38.51%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado considera que el éxito de un buen servicio no está en la atención personal. Puede mostrarse como una persona con habilidades no tan desarrolladas en atención al cliente como por ejemplo empatía, cortesía, entre otras. Puede parecer un poco frío, y prefiere realizar tareas en las cuales no tenga que tratar directamente con el cliente interno o externo. El evaluado ofrece al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, no se interesa demasiado en personalizar su servicio y a pesar de ser educado, no se muestra amable.

CAUTELA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.46 **Porcentaje:** 55.71%

Se refiere a actuar de manera sensata y moderada, para no afectar a otros o a sí mismo. Observable en la aplicación de normas y políticas de la organización.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra dificultad al momento de diferenciar un comportamiento socialmente aceptable de uno que no lo es. Su forma de actuar es natural, pero sin prestar atención a lo que pueda percibir el resto. Cumple sus responsabilidades sin incumplir normas pero eso no es su prioridad.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.63 **Porcentaje:** 77.16%

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 en desarrollo.-

El evaluado es capaz de hacer cambios en el proceso con el fin de alcanzar los objetivos establecidos. Motiva a su equipo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.99 **Porcentaje:** 57.02%

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.

