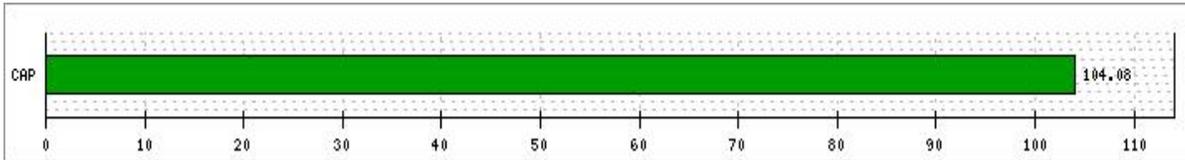


**SENIOR PLATAFORMA JPTT 121115**

No. Identificación :	43235939
Nombres :	SUSAN VANESSA
Apellidos :	AMAYA CALLAO
Dirección :	CL ARES 168 URB. OLIMPO
Teléfono :	4353955
Celular :	941830237
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMERCIAL/VENTAS
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-09-23





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:**

- 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 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.

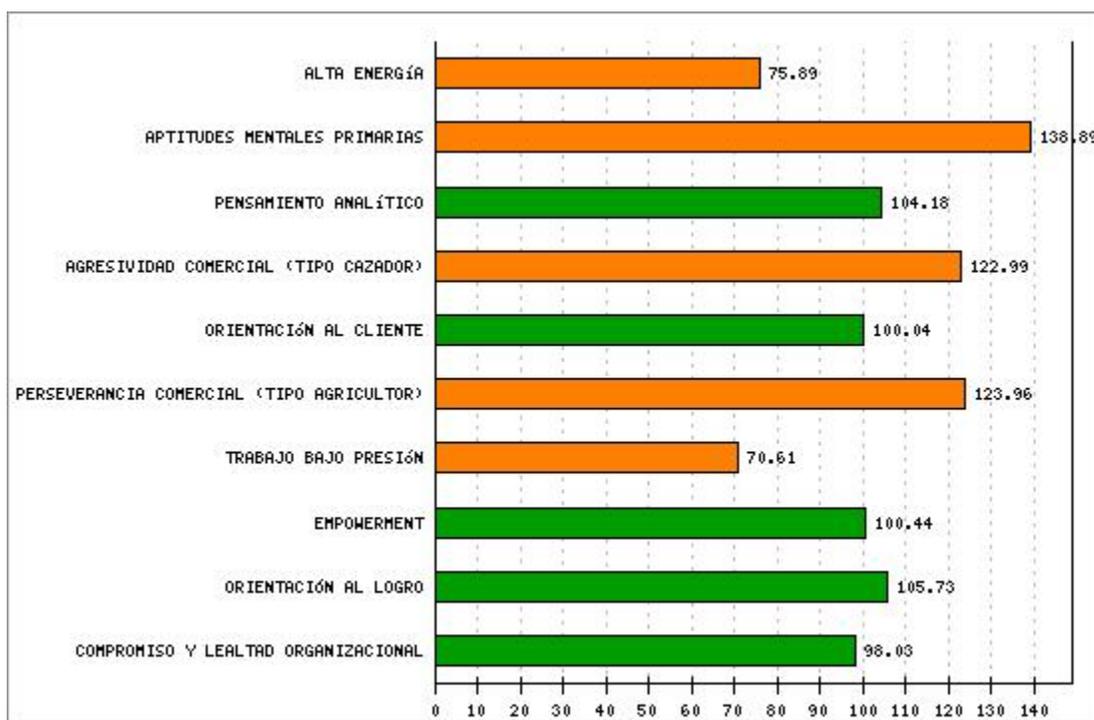
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

### Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.55	6.00
2	COGNITIVAS	7.29	6.00
3	COMERCIALES	6.94	6.00
4	EMOCIONALES	4.24	6.00
5	LIDERAZGO	6.19	6.00
6	VALORES	5.88	6.00

### SENIOR PLATAFORMA JPTT 121115 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ALTA ENERGÍA	4.55	6.00	75.89%
2	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	8.33	6.00	138.89%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	6.25	6.00	104.18%
4	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.38	6.00	122.99%
5	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.00	6.00	100.04%
6	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	7.44	6.00	123.96%
7	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.24	6.00	70.61%
8	EMPOWERMENT	6.03	6.00	100.44%
9	ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.34	6.00	105.73%
10	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	5.88	6.00	98.03%



#### ALTA ENERGÍA

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.55 **Porcentaje:** 75.89%

Se trata de la habilidad para trabajar duro en situaciones cambiantes o alternativas, con interlocutores muy diversos, sin que por esto se vea afectado su nivel de actividad.

##### Nivel en desarrollo.-

El evaluado muestra capacidad de trabajar eficazmente en diferentes situaciones cambiantes o con participantes muy diversos, que cambian en cortos períodos de tiempo. A pesar de que la jornada laboral en la cual trabaje sea prolongada, las personas con ésta capacidad no se ven afectados en cuanto a su nivel de energía y dinamismo.

#### APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 8.33 **Porcentaje:** 138.89%

**Nivel Alto:** El evaluado tiene un potencial muy alto para la comprensión de frases, razonamiento verbal, orientación espacial, y habilidad matemática, se lo recomienda para toda actividad de este tipo. Así mismo, posee un alto potencial de razonamiento lógico, presenta facilidad para razonar desde el aprendizaje práctico y experimental. La apreciación de entendimiento de una actividad a otra no le resulta dificultoso, tiene capacidad para argumentar con conocimientos válidos lo ya conocido y posee también un alto interés de investigación para enriquecer sus conocimientos.

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.25 **Porcentaje:** 104.18%

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.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 7.38 **Porcentaje:** 122.99%

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.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.00 **Porcentaje:** 100.04%

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.

### PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 7.44 **Porcentaje:** 123.96%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente.

**Nivel muy desarrollado**

El evaluado se siente motivado por aquellas situaciones retadoras en las que pone a prueba sus habilidades de vendedor, le atrae la idea de superar obstáculos.

### TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.24 **Porcentaje:** 70.61%

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.

### EMPOWERMENT

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.03 **Porcentaje:** 100.44%

Habilidad para aprovechar la diversidad de los miembros de un equipo, logrando un valor añadido más alto dentro de la organización.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado establece objetivos de desempeño a cada uno de sus colaboradores y al equipo en general, basándose en el conocimiento de sus competencias, talentos y habilidades, de modo que pueda mejorar la productividad y rentabilidad de la organización.

### ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.34 **Porcentaje:** 105.73%

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.

### COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.88 **Porcentaje:** 98.03%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado es un apoyo permanente para la empresa por sus continuos aportes en todas las áreas. Contagia a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos acerca de la misma. Realiza a cabalidad su trabajo sin escatimar esfuerzo.

---

