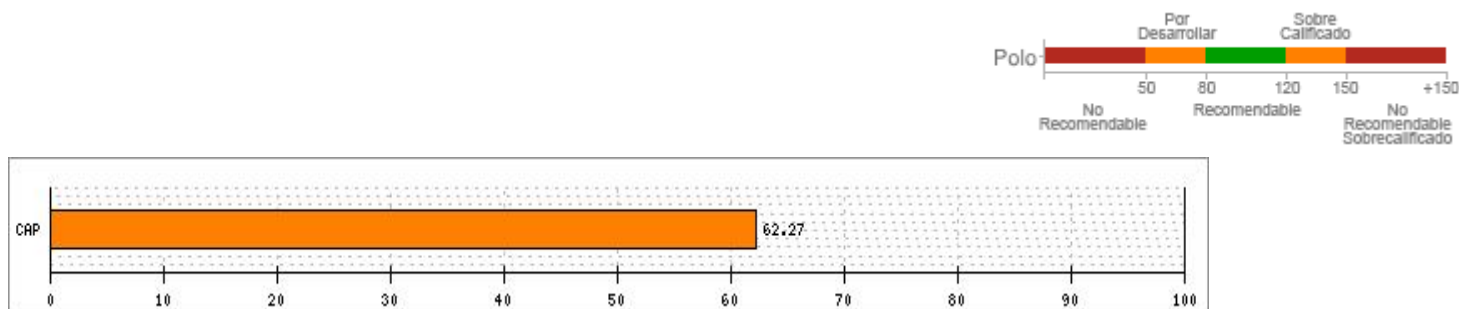


MAESTRO - CE SUBGERENTE TIENDA ICA (DIC. 2015)

No. Identificación :	43552812
Nombres :	OSCAR ORLANDO
Apellidos :	GUERRERO LEGUA
Dirección :	CALLE LAS PALMERAS MZ. O LT 20 3ERA ETAPA CIUDADELA MAGISTERIAL
Teléfono :	56224262
Celular :	975804574
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1986-05-10

MAESTRO - CE SUBGERENTE TIENDA ICA (DIC. 2015) ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Análisis de Ejes de Comportamiento

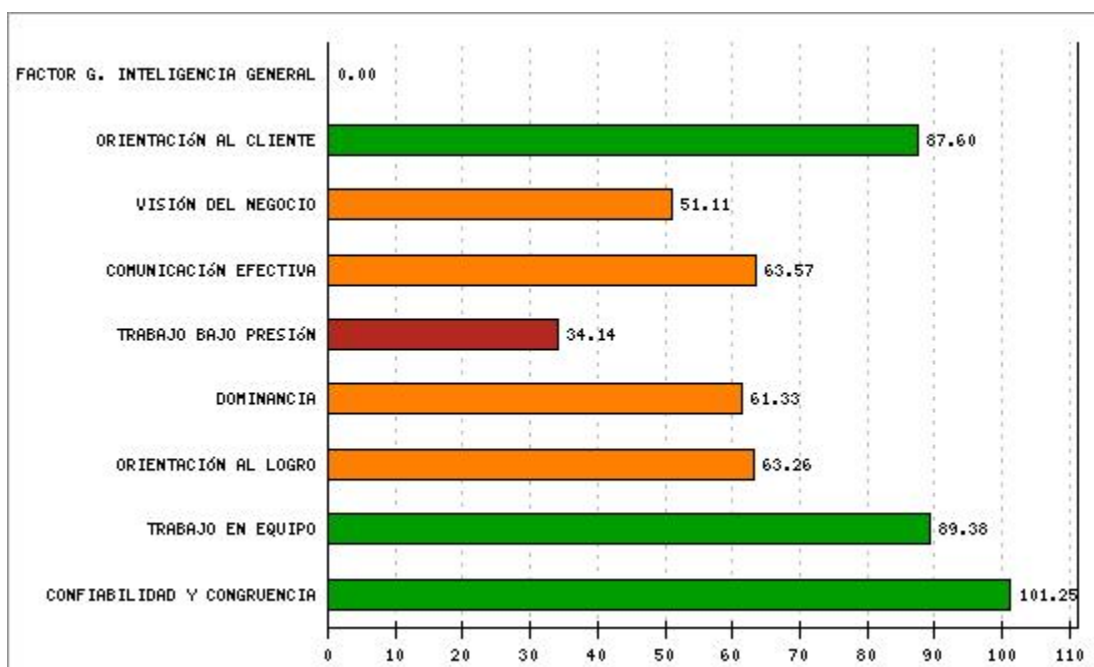
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COGNITIVAS	0.00	6.00
2	COMERCIALES	5.11	7.50
3	COMUNICACIONALES	4.45	7.00
4	EMOCIONALES	2.39	7.00
5	LIDERAZGO	3.74	6.00

6	RELACIONALES	5.36	6.00
7	VALORES	8.10	8.00

MAESTRO - CE SUBGERENTE TIENDA ICA (DIC. 2015)

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	0.00	6.00	0.00%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.13	7.00	87.60%
3	VISIÓN DEL NEGOCIO	4.09	8.00	51.11%
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.45	7.00	63.57%
5	TRABAJO BAJO PRESIÓN	2.39	7.00	34.14%
6	DOMINANCIA	3.68	6.00	61.33%
7	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.80	6.00	63.26%
8	TRABAJO EN EQUIPO	5.36	6.00	89.38%
9	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	8.10	8.00	101.25%





Interpretación de Competencias



MAESTRO - CE SUBGERENTE TIENDA ICA (DIC. 2015) ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00% --

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.13 Porcentaje: 87.60%

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.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.09 Porcentaje: 51.11%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene un conocimiento superficial de cómo funciona la empresa y hacia donde se proyecta. Sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.45 Porcentaje: 63.57%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de comunicarse apropiadamente tanto en forma oral como escrita, posee una adecuada expresión verbal, habilidad que aún le falta explotar.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 2.39 Porcentaje: 34.14%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra poca eficiencia para trabajar bajo presión. Prefiere desenvolverse en ambientes tranquilos en los cuales no tenga que reaccionar de forma ágil y rápida a situaciones nuevas. Es probable que muestre un bajo autocontrol ya que encuentra que las situaciones difíciles lo tensionan y disminuyen su capacidad de desempeñarse eficientemente.

DOMINANCIA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.68 **Porcentaje:** 61.33%

Es el deseo de producir un impacto o efecto determinado sobre los demás, con el fin de lograr que ejecuten determinadas acciones.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de convencer a otros y ésta es su única herramienta de persuasión. Elabora una buena argumentación, basada en su perspectiva, conocimientos y experiencia. Incluye además otros puntos de vista.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.80 **Porcentaje:** 63.26%

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.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.36 **Porcentaje:** 89.38%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. En ocasiones, puede preferir trabajar solo.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 8.10 **Porcentaje:** 101.25%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado muestra coherencia entre lo que piensa, dice y hace en su vida cotidiana. Al evaluado le gusta regirse por las normas éticas-morales establecidas por la sociedad. Tiende a ser cuidadoso, esmerado, preciso, pulcro y dedicado. Le gusta las cosas bien hechas, llegando a ser perfeccionista y detallista, además de ser sumamente organizado.
