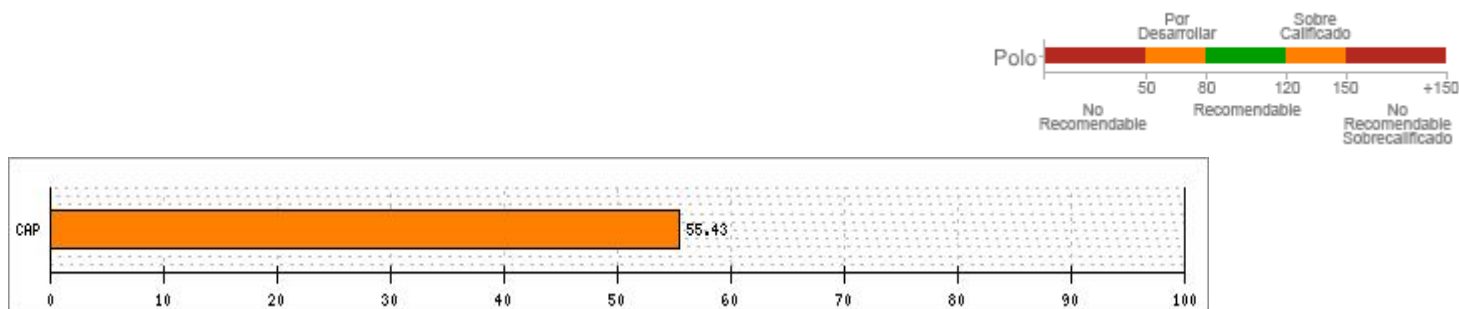


MAESTRO - CE SUBGERENTE TIENDA ICA (DIC. 2015)

No. Identificación :	40988705
Nombres :	RICKY GIANCARLO
Apellidos :	FLORES VARGAS
Dirección :	URBANIZACIÓN LA HUERTA DE SAN JOSÉ MZ A LOTE 16 CALLE TORONTEL
Teléfono :	958791611
Celular :	956873819
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-07-14

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



Análisis de Ejes de Comportamiento

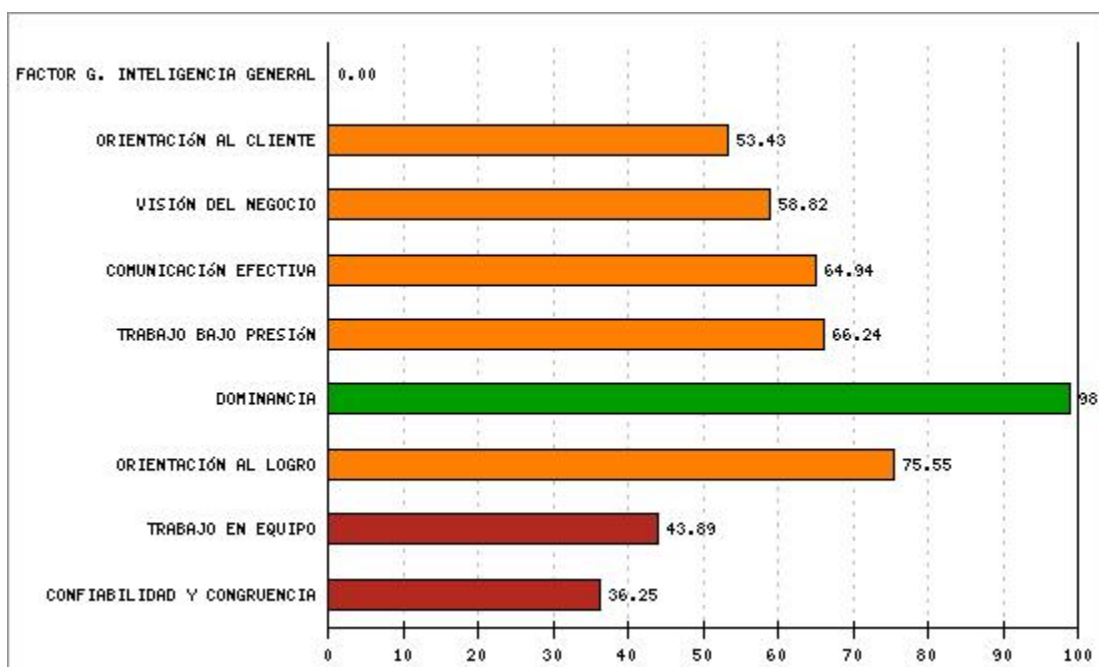
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COGNITIVAS	0.00	6.00
2	COMERCIALES	4.22	7.50
3	COMUNICACIONALES	4.55	7.00
4	EMOCIONALES	4.64	7.00
5	LIDERAZGO	5.23	6.00

6	RELACIONALES	2.63	6.00
7	VALORES	2.90	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	3.74	7.00	53.43%
3	VISIÓN DEL NEGOCIO	4.71	8.00	58.82%
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.55	7.00	64.94%
5	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.64	7.00	66.24%
6	DOMINANCIA	5.94	6.00	98.92%
7	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.53	6.00	75.55%
8	TRABAJO EN EQUIPO	2.63	6.00	43.89%
9	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	2.90	8.00	36.25%





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: 3.74 Porcentaje: 53.43%

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.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.71 Porcentaje: 58.82%

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: 4.55 Porcentaje: 64.94%

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: 4.64 Porcentaje: 66.24%

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.

DOMINANCIA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.94 **Porcentaje:** 98.92%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene habilidad para atraer la atención de los demás y el poder de su palabra es convincente, ya que busca adaptar los argumentos con la intención de lo que quiere decir. Está en la expectativa de los efectos que produce su mensaje, actitud e incluso su presencia. Se anticipa en predecir esos efectos, por lo que planifica muy bien su actuar para que tenga impacto en otros y produzca la respuesta esperada.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.53 **Porcentaje:** 75.55%

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:** 2.63 **Porcentaje:** 43.89%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga y toma en cuenta la opinión de los demás, aunque le cueste hacerlo. Demuestra colaboración con otras áreas si así lo requieren. Sin embargo, su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.90 **Porcentaje:** 36.25%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado procura ser coherente en sus acciones y lo que piensa, por lo general se preocupa de decir lo que va a hacer y lo cumple.
