

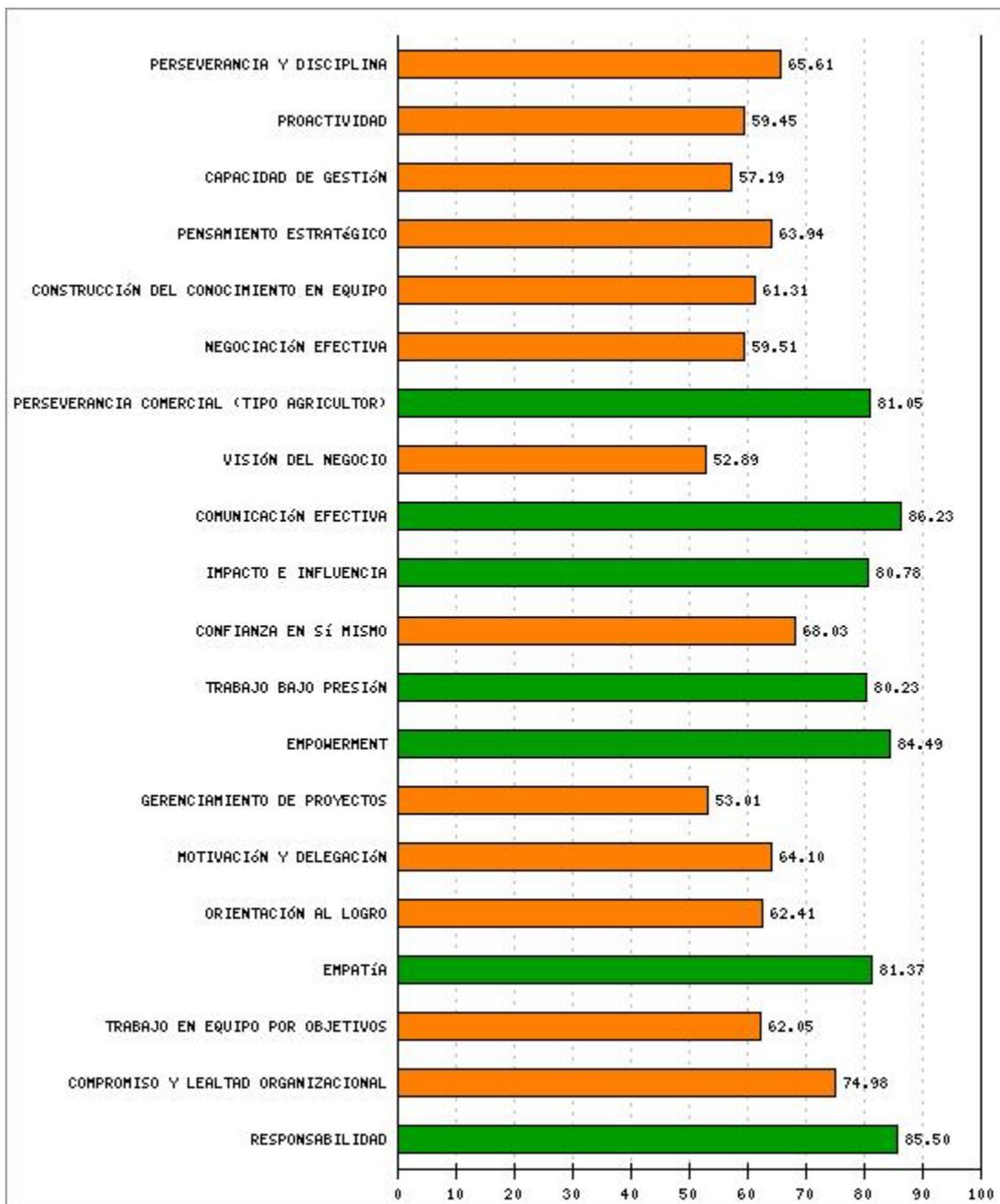
PROCESO EXTERNO GERENTE COMERCIAL

No. Identificación :	1309182291
Nombres :	MONICA
Apellidos :	MOLINA ARTEAGA
Dirección :	CDLA. FAE MZ 38 VILLA 3
Teléfono :	2288271
Celular :	0996156884
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1981-05-08

PROCESO EXTERNO GERENTE COMERCIAL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	5.91	9.00	65.61%
2	PROACTIVIDAD	5.35	9.00	59.45%
3	CAPACIDAD DE GESTIÓN	4.58	8.00	57.19%
4	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	5.12	8.00	63.94%
5	CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO	4.90	8.00	61.31%
6	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	5.36	9.00	59.51%
7	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.48	8.00	81.05%
8	VISIÓN DEL NEGOCIO	4.23	8.00	52.89%
9	COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.90	8.00	86.23%
10	IMPACTO E INFLUENCIA	6.46	8.00	80.78%
11	CONFIANZA EN SÍ MISMO	6.12	9.00	68.03%
12	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.42	8.00	80.23%
13	EMPOWERMENT	6.76	8.00	84.49%
14	GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS	4.24	8.00	53.01%
15	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	5.77	9.00	64.10%
16	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.99	8.00	62.41%
17	EMPATÍA	7.32	9.00	81.37%
18	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	5.58	9.00	62.05%
19	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	6.75	9.00	74.98%
20	RESPONSABILIDAD	7.69	9.00	85.50%







Interpretación de Competencias



PROCESO EXTERNO GERENTE COMERCIAL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.91 **Porcentaje:** 65.61%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado no muestra temor frente a los retos importantes, sabe manejar situaciones con paciencia y constancia. No se da por vencido con facilidad, aunque no siempre es disciplinado cuando hay trabajos de largo plazo.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.35 **Porcentaje:** 59.45%

Habilidad de fijarse objetivos de desempeño por encima de lo normal con iniciativa y dinamismo.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de proactividad en su conducta. Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía positiva.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.58 **Porcentaje:** 57.19%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado puede diferenciar las competencias de cada colaborador e incluso estaría en la capacidad de establecer funciones a cada uno. Conversaría con su equipo de trabajo de ser necesario.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.12 **Porcentaje:** 63.94%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee un conjunto de herramientas para conseguir lo que quiere de la mejor forma y venciendo las dificultades. Posee una manera racional de entender los sucesos que se dan en una situación actual y cambiante, logrando identificar y aprovechando de forma sistemática las oportunidades que se presenten en el entorno. Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas. El pensamiento estratégico permite trazar hitos en el futuro y anticiparse a lo que vendrá.

CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.90 **Porcentaje:** 61.31%

Hace referencia a las capacidades individuales de las personas, que trabajan en equipo para construir, compartir y obtener beneficios del conocimiento.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado está consciente que el desarrollo de la empresa se basa en el conocimiento que se construye en el equipo, está presto a compartir su conocimiento y experiencia. Sabe cuáles son los objetivos de la organización.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.36 **Porcentaje:** 59.51%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel desarrollado.-

El evaluado orienta las condiciones de negociación a su favor o de la organización que representa, maneja y utiliza herramientas de negociación.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.48 **Porcentaje:** 81.05%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

Nivel desarrollado

Tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y no darse por vencido; pone en práctica estrategias para conseguir cierres de negocios o ventas, tiene clara la importancia de esperar el momento justo y los recursos adecuados, según el tipo de cliente y sus necesidades; con frecuencia está disponible y presente cuando el cliente lo requiere, de este modo asegura su fidelidad.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.23 **Porcentaje:** 52.89%

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.90 **Porcentaje:** 86.23%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee aptitud para comprender las ideas expresadas por medio de palabras o frases; habilidad implicada en toda actividad en la que la información se obtiene por medio de la lectura, audición, palabras o de frases. Esta habilidad es muy conveniente para el aprendizaje de lenguas, taquigrafía, historia, ciencia. En términos generales es la capacidad para comprender ideas expresadas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos. Esta habilidad es de vital importancia para personas que busquen desempeñarse en labores donde se tenga a cargo a un grupo humano, de forma específica para personas que pertenecerán a un equipo multidisciplinario. El manejo de esta habilidad permite entablar excelentes relaciones interpersonales.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.46 **Porcentaje:** 80.78%

Habilidad para convencer a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o realice una acción específica.

Nivel desarrollado.-

El evaluado utiliza adecuadamente sus habilidades verbales y su lenguaje corporal, de modo que frecuentemente capta la atención de su interlocutor, causando tal impacto que casi siempre logra convencer a la otra persona de su exposición.

CONFIANZA EN SÍ MISMO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.12 **Porcentaje:** 68.03%

Es el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito una tarea o elegir el enfoque adecuado para resolver un problema.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene claros sus puntos de vista y su forma de actuar, es una persona que no manifiesta temores y puede decir sus desacuerdos con firmeza incluso a sus superiores. Asume con motivación nuevas responsabilidades.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.42 **Porcentaje:** 80.23%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee la habilidad para seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo y de desacuerdo, oposición y diversidad. Tiene la capacidad para responder y trabajar con buen desempeño en situaciones de mucha exigencia.

EMPOWERMENT

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.76 **Porcentaje:** 84.49%

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.

GERENCIAMIENTO DE PROYECTOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.24 **Porcentaje:** 53.01%

Capacidad para identificar, seleccionar y dirigir recursos para alcanzar objetivos; para ello se centra en las prioridades y el desempeño del equipo.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado es capaz de plantearse objetivos, planificar el proyecto de modo que puede asignar tareas y monitorear resultados. Hace un seguimiento del trabajo a todas las áreas y redirecciona procesos.

MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.77 **Porcentaje:** 64.10%

Capacidad para motivar y dirigir a las personas, facilitando que se pongan en juego las capacidades y el potencial.

Nivel desarrollado.-

El evaluado asigna responsabilidades según las capacidades que tiene cada integrante de su equipo, aprovecha de las mismas para mejorar la productividad. Hace acompañamiento.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.99 **Porcentaje:** 62.41%

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.

EMPATÍA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.32 **Porcentaje:** 81.37%

Darse cuenta de las reacciones de los demás y comprender por qué reaccionan de esa manera.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene una gran habilidad para comprender a los demás, poniéndose en su lugar y modificando su conducta si es necesario, para poder ver desde su punto de vista y apoyarlos en la resolución de problemas. Su conducta siempre está enmarcada en los lineamientos de la organización.

TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.58 **Porcentaje:** 62.05%

Es la habilidad para movilizar los equipos positivos y el entusiasmo de los miembros de un equipo, para alcanzar un objetivo común.

Nivel desarrollado.-

El evaluado relaciona las potencialidades de sus colaboradores con el objetivo que tiene en mente. Informa de los objetivos al equipo y logra integrar las competencias relevantes de cada uno hacia las metas comunes. Es un buen líder puesto que conoce y defiende la causa de sus colaboradores.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.75 **Porcentaje:** 74.98%

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.

RESPONSABILIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.69 **Porcentaje:** 85.50%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.
