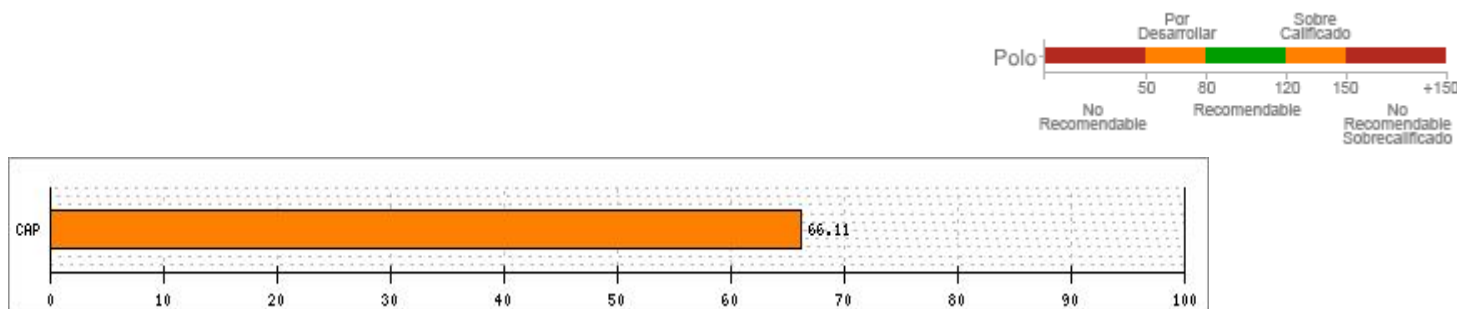


|                       |                                     |
|-----------------------|-------------------------------------|
| No. Identificación :  | 10411549                            |
| Nombres :             | CARLOS                              |
| Apellidos :           | ORTIZ GARCIA                        |
| Dirección :           | MZ D LT 4 CAMINO REAL PUENTE PIEDRA |
| Teléfono :            |                                     |
| Celular :             | 988421240                           |
| Género :              | MASCULINO                           |
| Estado Civil :        | SOLTERO                             |
| Area de Estudio :     | GENERAL                             |
| Escolaridad :         | TECNICO                             |
| Fecha de Nacimiento : | 1974-08-13                          |

### CE EXPERTO MATIZADOR MAESTRO PUENTE PIEDRA - DIC. 2015

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

#### ES CERCANO A RECOMENDABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado

El evaluado probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá su 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.

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.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

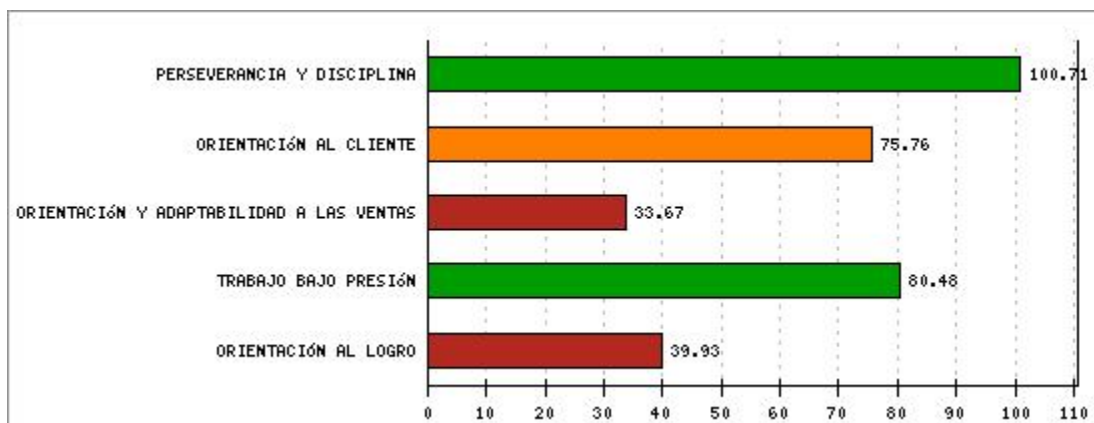
Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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 | 6.04           | 6.00            |
| 2 | COMERCIALES   | 3.28           | 6.00            |
| 3 | EMOCIONALES   | 5.63           | 7.00            |
| 4 | LIDERAZGO     | 2.79           | 7.00            |

|   | Competencia                              | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA               | 6.04           | 6.00            | 100.71%        |
| 2 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE                   | 4.55           | 6.00            | 75.76%         |
| 3 | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 2.02           | 6.00            | 33.67%         |
| 4 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                     | 5.63           | 7.00            | 80.48%         |
| 5 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                     | 2.79           | 7.00            | 39.93%         |



**PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 6.04 **Porcentaje:** 100.71%

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.

**ORIENTACIÓN AL CLIENTE****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.55 **Porcentaje:** 75.76%

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.

**ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 2.02 **Porcentaje:** 33.67%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

**ORIENTADO AL SERVICIO**

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

**TRABAJO BAJO PRESIÓN****Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.63 **Porcentaje:** 80.48%

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.

**ORIENTACIÓN AL LOGRO**

---

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 2.79 **Porcentaje:** 39.93%

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.

---

