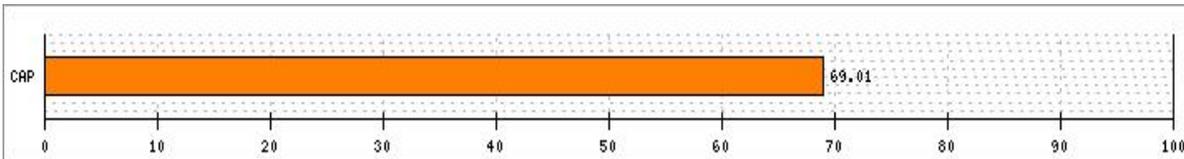


DIRECCION

No. Identificación :	1802375020
Nombres :	WILLIAM
Apellidos :	MANCHENO
Dirección :	REPUBLICA DEL SALVADOR
Teléfono :	3325795
Celular :	0995213887
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	SISTEMAS
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1979-05-06

DIRECCION 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:

- 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 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.

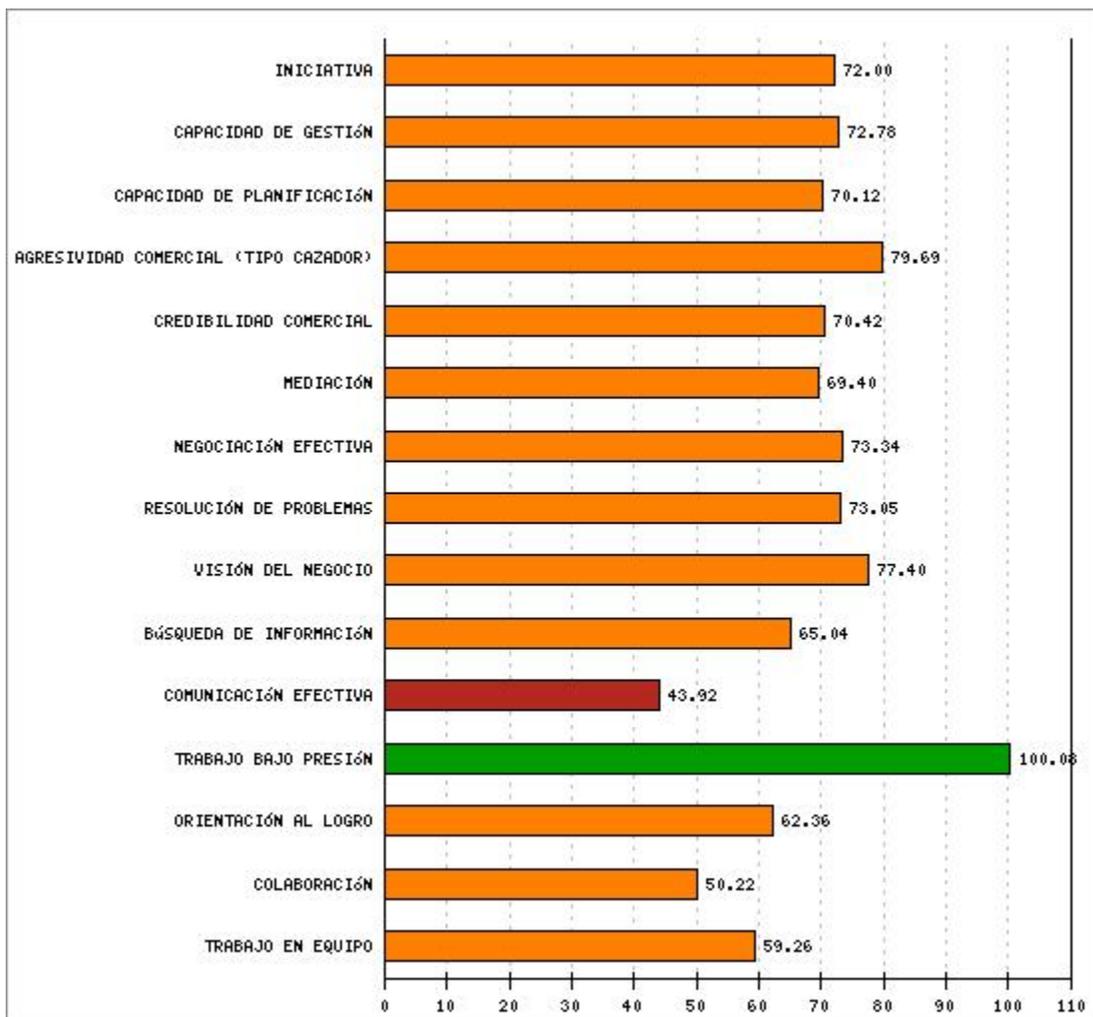
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.76	8.00
2	ADMINISTRATIVAS	6.43	9.00
3	COMERCIALES	6.53	8.83
4	COMUNICACIONALES	4.36	8.00
5	EMOCIONALES	9.01	9.00
6	LIDERAZGO	6.24	10.00

DIRECCION ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	5.76	8.00	72.00%
2	CAPACIDAD DE GESTIÓN	6.55	9.00	72.78%
3	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	6.31	9.00	70.12%
4	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.97	10.00	79.69%
5	CREDIBILIDAD COMERCIAL	7.04	10.00	70.42%
6	MEDIACIÓN	5.55	8.00	69.40%
7	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	7.33	10.00	73.34%
8	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.84	8.00	73.05%
9	VISIÓN DEL NEGOCIO	5.42	7.00	77.40%
10	BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN	5.20	8.00	65.04%
11	COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.51	8.00	43.92%
12	TRABAJO BAJO PRESIÓN	9.01	9.00	100.08%
13	ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.24	10.00	62.36%
14	COLABORACIÓN	4.02	8.00	50.22%
15	TRABAJO EN EQUIPO	4.74	8.00	59.26%





DIRECCION ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INICIATIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.76 **Porcentaje:** 72.00%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel desarrollado.-

El evaluado está listo para cualquier situación que pueda presentarse puesto que conoce bien el contexto laboral y está atento a los cambios y requerimientos. No muestra temor a las dificultades y plantea soluciones inmediatas. Implica marcar el camino a seguir a través de acciones, no solo de palabras. Existen diferentes niveles que van desde concretar decisiones establecidas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones alternativas.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.55 **Porcentaje:** 72.78%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado está atento a asignar de forma adecuada y oportuna las funciones de sus colaboradores, basándose en sus conocimientos y competencias, sabe propiciar diálogos enriquecedores durante el proceso para valorar y motivar el nivel de desempeño que cada funcionario cumple.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.31 **Porcentaje:** 70.12%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel desarrollado.

El evaluado demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando con ello posibles errores.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 7.97 **Porcentaje:** 79.69%

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.

CREDIBILIDAD COMERCIAL

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 7.04 **Porcentaje:** 70.42%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado cuenta con los conocimientos técnicos y la experiencia en su área, de tal modo que se convierte en el consultor de los temas que domina. Su opinión es tomada en cuenta al momento de tomar decisiones.

MEDIACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.55 **Porcentaje:** 69.40%

Capacidad de argumentar de forma clara y coherente, conciliando posiciones diferentes para lograr acuerdos satisfactorios.

Nivel desarrollado.-

El evaluado, la mayor parte de veces llega a acuerdos satisfactorios para los integrantes de una negociación. Sabe que estrategias seguir y que herramientas utilizar para propiciar un acuerdo sin perjudicar a ninguna de las partes.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 7.33 **Porcentaje:** 73.34%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la habilidad de cerrar negociaciones con las condiciones a su favor, diseña estrategias y metodologías de modo que la utilización de herramientas apunten hacia sus intereses.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.84 **Porcentaje:** 73.05%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

Nivel desarrollado.-

El evaluado puede construir soluciones que incluso involucren a terceros, ante un problema que tenga el cliente.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.42 **Porcentaje:** 77.40%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.20 **Porcentaje:** 65.04%

Es la inquietud y la curiosidad constante por saber más sobre cosas, hechos o personas. Implica buscar información más allá de las preguntas rutinarias o de lo que requieren en el puesto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado planifica el o los procesos de investigación, siendo creativo en los mecanismos para recaudar información o aplicando las técnicas más comunes de las fuentes disponibles como: internet, textos, revistas, periódicos, datos estadísticos o personas expertas.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.51 **Porcentaje:** 43.92%

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: 9.00 **Valor Obtenido:** 9.01 **Porcentaje:** 100.08%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para trabajar bajo presión. No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. Usualmente tiene un buen sentido de urgencia por lo que prioriza lo que tiene que ser finalizado en primer lugar, hasta lo que puede esperar a ser resuelto. Busca realizar bien sus tareas sobre todo en situaciones de mucha exigencia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 6.24 **Porcentaje:** 62.36%

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.

COLABORACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.02 **Porcentaje:** 50.22%

Capacidad de trabajar en colaboración con grupos multidisciplinarios. Implica tener expectativas positivas respecto a los demás y una buena comprensión interpersonal.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado está consciente de la necesidad de que cada integrante del equipo colabore para cumplir con los objetivos y motiva a que así lo hagan, procura ser un apoyo para el grupo.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.74 **Porcentaje:** 59.26%

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.
