

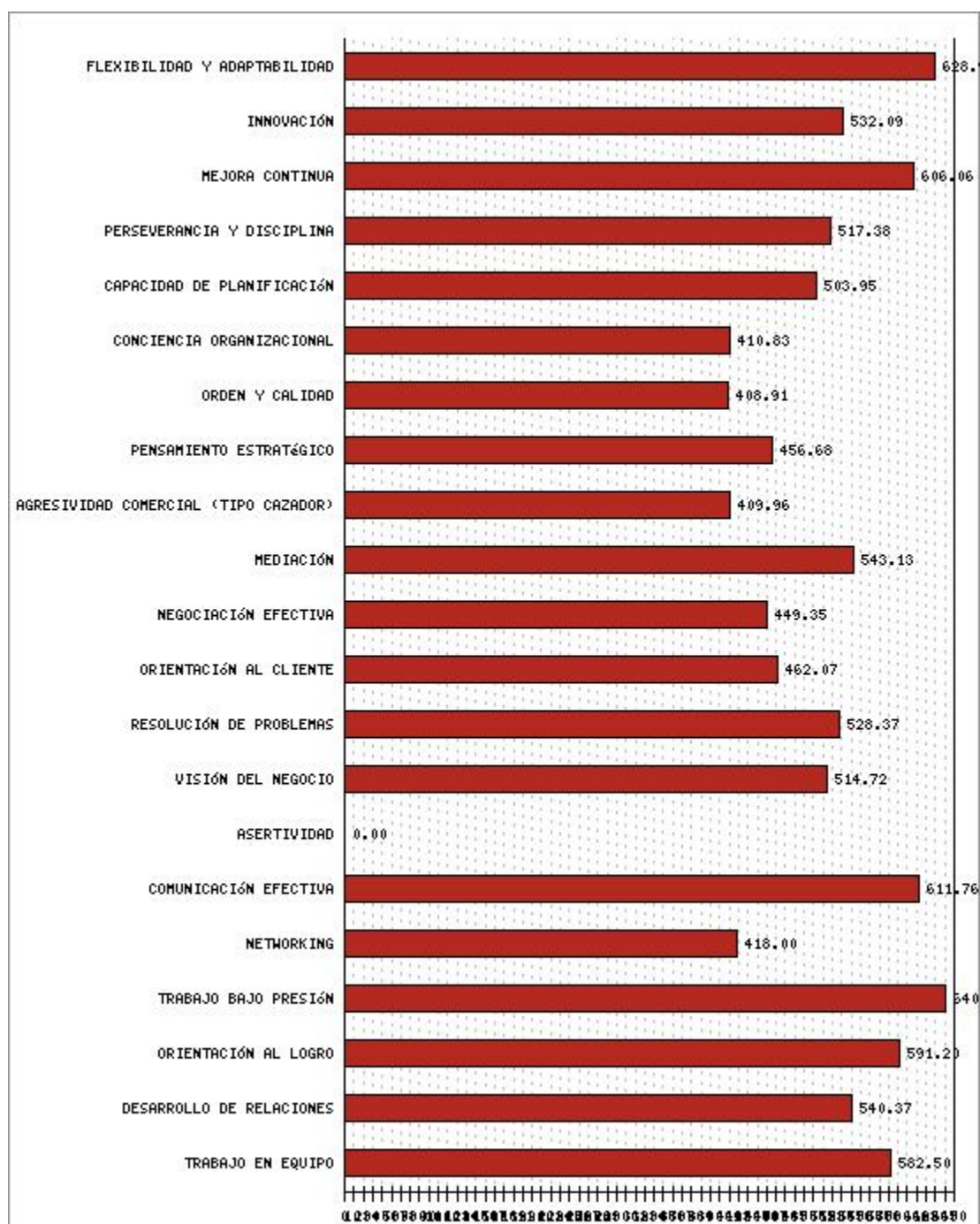
No existe interpretación CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.71	1.00
2	ADMINISTRATIVAS	4.45	1.00
3	COMERCIALES	4.85	1.00
4	COMUNICACIONALES	3.43	1.00
5	EMOCIONALES	6.40	1.00
6	LIDERAZGO	5.91	1.00
7	RELACIONALES	5.61	1.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	6.29	1.00	628.97%
2	INNOVACIÓN	5.32	1.00	532.09%
3	MEJORA CONTINUA	6.06	1.00	606.06%
4	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	5.17	1.00	517.38%
5	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.04	1.00	503.95%
6	CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	4.11	1.00	410.83%
7	ORDEN Y CALIDAD	4.09	1.00	408.91%
8	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.57	1.00	456.68%
9	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	4.10	1.00	409.96%
10	MEDIACIÓN	5.43	1.00	543.13%
11	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.49	1.00	449.35%
12	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.62	1.00	462.07%
13	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	5.28	1.00	528.37%
14	VISIÓN DEL NEGOCIO	5.15	1.00	514.72%
15	ASERTIVIDAD	0.00	1.00	0.00%
16	COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.12	1.00	611.76%
17	NETWORKING	4.18	1.00	418.00%
18	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.40	1.00	640.00%
19	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.91	1.00	591.20%
20	DESARROLLO DE RELACIONES	5.40	1.00	540.37%
21	TRABAJO EN EQUIPO	5.83	1.00	582.50%





FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 6.29 **Porcentaje:** 628.97%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado posee facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Dispone de capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto, esto se refiere a adaptarse y trabajar sin problema en distintas situaciones, con personas diferentes o desconocidas. Incluye también, saber entender y valorar puntos de vista diferentes a los propios, promover los cambios propios de la organización y saber adaptarse a los mismos. Quienes cuentan con ésta competencia tienden a ser más relajados, ya que están abiertos a vivir nuevas experiencias, conocer gente y lugares nuevos sin ningún problema.

INNOVACIÓN

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.32 **Porcentaje:** 532.09%

Capacidad de cambiar, modificar o mejorar las cosas incluso partiendo de situaciones no planificadas ni pensadas con anterioridad.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene la capacidad para cambiar, modificar o mejorar las cosas, incluso partiendo de situaciones no planificadas o pensadas con anterioridad. También se refiere a proponer nuevas soluciones, diferentes y originales, ante problemas o situaciones conflictivas. Este tipo de cambios pueden ser propuestos o requeridos tanto por la organización, por los clientes o por el propio puesto.

MEJORA CONTINUA

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 6.06 **Porcentaje:** 606.06%

Capacidad para llevar a cabo las actividades, funciones y responsabilidades inherentes al puesto de trabajo bajo estándares de actualización y calidad.

Nivel desarrollado.-

El evaluado está atento a mejorar continuamente la calidad de su trabajo por lo que se actualiza en conocimientos de su área o especialidad, es valorado por su capacidad profesional.

PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.17 **Porcentaje:** 517.38%

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.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 1.00 Valor Obtenido: 5.04 Porcentaje: 503.95%

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.

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 así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 1.00 Valor Obtenido: 4.11 Porcentaje: 410.83%

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Nivel en desarrollo.-

Tiene cierta dificultad para identificar figuras claves en las relaciones empresariales y para relacionar las prácticas informales de la organización con su cultura. Solo si es necesario, podría tener interés en comprender más a fondo las relaciones de poder de su organización

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 1.00 Valor Obtenido: 4.09 Porcentaje: 408.91%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

Nivel en desarrollo.-

Conoce las normas y procesos a seguir en su trabajo o área laboral y a veces los cumple con nivel de orden y calidad requerido. No siempre realiza un trabajo ordenado y a tiempo. Si se plantea estándares y metas de alto nivel se podría esforzar cada vez más por desarrollar orden y calidad de sus labores.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 1.00 Valor Obtenido: 4.57 Porcentaje: 456.68%

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 estratégicas.

Nivel en desarrollo.-

Conoce parcialmente su entorno empresarial, de modo que no siempre puede identificar las oportunidades, personas o herramientas que pueden ser útiles ; tiene dudas sobre cuándo y cómo actuar en su momento. Tiene cierta dificultad en proyectarse hacia futuro e integrar las diferentes partes a un todo.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 1.00 Valor Obtenido: 4.10 Porcentaje: 409.96%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel en desarrollo

El evaluado puede hacer un plan de trabajo consciente para conseguir resultados aunque se le dificulta cerrar una venta. En inicio podría necesitar aporte de un coach que acompañe al vendedor en sus citas y lo retroalimente al respecto. Los avances deben medirse paulatinamente hasta lograr los resultados esperados.

MEDIACIÓN

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.43 **Porcentaje:** 543.13%

Capacidad de argumentar de forma clara y coherente, conciliando posiciones diferentes para lograr acuerdos ganar-ganar

Nivel desarrollado.-

La mayor parte de veces llega a acuerdos satisfactorios para los integrantes de una negociación. Sabe qué estrategias seguir y qué herramientas utilizar para propiciar un acuerdo sin perjudicar a ninguna de las partes. Prefiere mostrarse asertivo y poner en práctica la política ganar-ganar al momento de mediar ante una negociación o conflicto. Tiene sentido de justicia y suele ponerlo en práctica en momento oportuno.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 4.49 **Porcentaje:** 449.35%

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

Nivel en desarrollo

Al evaluado en algo se le dificulta defender los intereses de la organización. Si bien, procura que el cierre de la negociación salga a su favor no siempre cumple su cometido. Le hace falta preocuparse en adquirir conocimientos para ponerlos en práctica cuando sea momento de cerrar un negocio.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 4.62 **Porcentaje:** 462.07%

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 se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.28 **Porcentaje:** 528.37%

Es la capacidad de brindar soluciones prácticas y ágiles a los problemas de los clientes, atendiendo sus necesidades.

Nivel desarrollado.-

El evaluado puede construir soluciones que incluso involucren a terceros, ante un problema que surja en el cliente. Con cierta frecuencia muestra habilidad para indagar las causas que originaron el problema y de igual manera encuentra alternativas de solución, aunque no siempre cuenta con la ideal; busca tener un buen conocimiento del producto y de lo que ofrece el mercado; podría ser que además tenga una red de contactos que podrían ser útiles cuando se requiera apoyo ante alguna dificultad.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.15 **Porcentaje:** 514.72%

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

Nivel desarrollado.-

Conoce la proyección y se preocupa por conocer los objetivos de la empresa y puede diseñar estrategias para cumplirlos. Podría tener una idea más o menos clara de a dónde quiere llevar al negocio, procura definir camino a seguir, teniendo en cuenta impacto de las nuevas tecnologías, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes.

ASERTIVIDAD

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es una competencia comunicacional en la cual la persona no agrede ni se somete a la voluntad de otras personas, sino que manifiesta sus convicciones y defiende sus derechos.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene escasa habilidad para controlar las situaciones, evita dar su punto de vista por temor a los conflictos y con el riesgo de caer en un polo agresivo o pasivo como extremos polares.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 6.12 **Porcentaje:** 611.76%

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.

NETWORKING

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 4.18 **Porcentaje:** 418.00%

Es la habilidad para crear y mantener una red de contactos con personas que son o serán útiles para alcanzar las metas relacionadas con el trabajo

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene claro qué personas le pueden apoyar en su gestión laboral, aunque no se interesa por mantener una red formal con esos contactos. Su comunicación es natural y de manera informal.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 6.40 **Porcentaje:** 640.00%

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: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.91 **Porcentaje:** 591.20%

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.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.40 **Porcentaje:** 540.37%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas de la organización.

Nivel desarrollado.-

El evaluado es una persona sociable, que sabe utilizar mecanismos adecuados para entablar relaciones laborales óptimas, generando en sus compañeros y personas un nivel desarrollado de identidad con sus intereses para que la relación siga en aumento.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 1.00 **Valor Obtenido:** 5.83 **Porcentaje:** 582.50%

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.
