

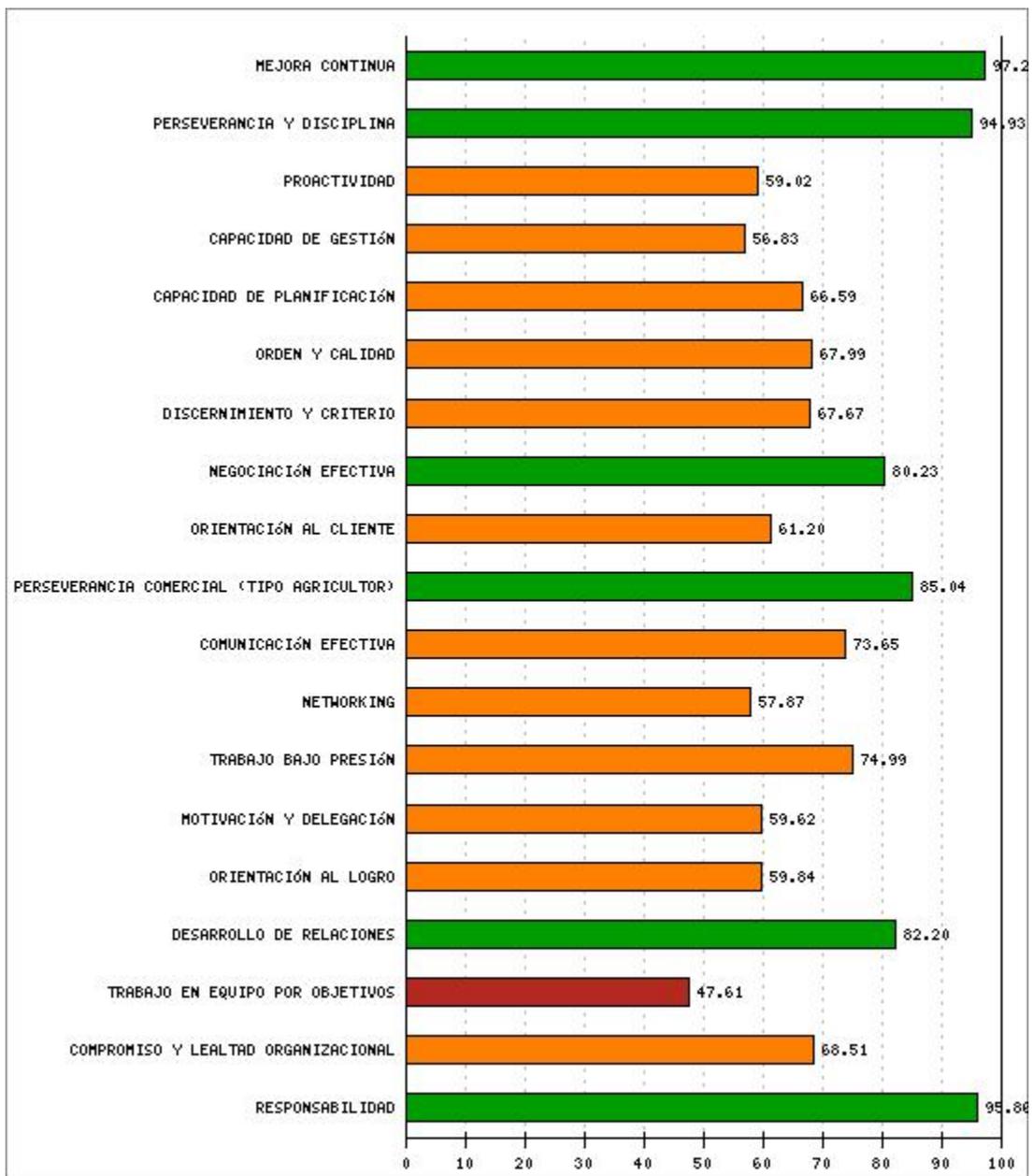
**PROCESO GERENTE CANAL DE DISTRIBUCIÓN**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**

No. Identificación :	0908342025
Nombres :	VICENTE ARON
Apellidos :	MEDINA BENAVIDES
Dirección :	CDLA HUANCABILCA NORTE MZ C V. 123
Teléfono :	0993170247
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	MAESTRIA INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1962-10-17

### PROCESO GERENTE CANAL DE DISTRIBUCIÓN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	MEJORA CONTINUA	8.75	9.00	97.25%
2	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	7.59	8.00	94.93%
3	PROACTIVIDAD	4.72	8.00	59.02%
4	CAPACIDAD DE GESTIÓN	5.11	9.00	56.83%
5	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.99	9.00	66.59%
6	ORDEN Y CALIDAD	6.12	9.00	67.99%
7	DISCERNIMIENTO Y CRITERIO	6.09	9.00	67.67%
8	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	6.42	8.00	80.23%
9	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.90	8.00	61.20%
10	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.80	8.00	85.04%
11	COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.89	8.00	73.65%
12	NETWORKING	4.63	8.00	57.87%
13	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.75	9.00	74.99%
14	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	4.77	8.00	59.62%
15	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.39	9.00	59.84%
16	DESARROLLO DE RELACIONES	6.58	8.00	82.20%
17	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	4.28	9.00	47.61%
18	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	6.17	9.00	68.51%
19	RESPONSABILIDAD	8.63	9.00	95.86%





### PROCESO GERENTE CANAL DE DISTRIBUCIÓN ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### MEJORA CONTINUA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 8.75 **Porcentaje:** 97.25%

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

##### Nivel muy desarrollado.-

Evidencia un alto nivel en cuanto a la calidad en el trabajo que realiza. Se esmera constantemente por mejorar la efectividad de las tareas asignadas a su cargo. Está actualizado en los conocimientos referentes a su área o especialidad. Se interesa por involucrarse en la solución de situaciones o casos complejos.

#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 7.59 **Porcentaje:** 94.93%

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 muy desarrollado.-

Posee muy claras sus metas y hace todo lo posible por alcanzarlas, es muy constante y disciplinado cuando se propone un objetivo, no se da por vencido ante la adversidad y considera a las dificultades como un reto.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.72 **Porcentaje:** 59.02%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

##### Nivel en desarrollo.-

En momentos, se le dificulta ser positivo y propositivo en las diferentes circunstancias. Muestra cierto temor a los cambios, puesto que no siempre está preparado para los acontecimientos. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

#### CAPACIDAD DE GESTIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.11 **Porcentaje:** 56.83%

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

##### Nivel desarrollado.-

Conoce las potencialidades que posee, y se vale de la certeza de ese conocimiento para gestionar con éxito sus actividades y lograr que los demás le faciliten lo que necesita, aunque a veces se le dificulte. Para lo que tiene capacidad de acción, practicidad y perseverancia que le permiten obtener resultados y ser percibido como alguien que actúa e impulsa el cambio.

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.99 **Porcentaje:** 66.59%

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.

## ORDEN Y CALIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.12 **Porcentaje:** 67.99%

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 desarrollado.-**

Tiene presente el control de calidad y el nivel de exigencia asignado a su área de trabajo, por tanto está en capacidad de explicar, evaluar y apoyar las normas y procesos. Con cierta frecuencia, su trabajo es con orden y calidad, planifica sus tareas y actividades, es ordenado, incluso con su área de trabajo. Le podría disgustar la desorganización y la improvisación.

## DISCERNIMIENTO Y CRITERIO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.09 **Porcentaje:** 67.67%

Valorar los probables costos y beneficios de una acción potencial, y escoger la alternativa más adecuada.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado conoce muy bien a los clientes externos e internos de su empresa y reconoce entre ellos los "poderes de influencia", de modo que puede identificar a quienes toman decisiones; con ello, puede discernir argumentadamente al momento de dar un juicio de valor. Aunque no siempre puede prever situaciones futuras que beneficien a unos o perjudiquen a otros.

## NEGOCIACIÓN EFECTIVA

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

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. Tiene buena capacidad de persuadir, e intenta que las cosas se manejen desde su punto de vista; muestra también una apropiada capacidad de manejar conflictos, en caso de que la negociación tenga inconvenientes, ocasionalmente tiene las de ganar.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.90 **Porcentaje:** 61.20%

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.

## PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.80 **Porcentaje:** 85.04%

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

**Nivel desarrollado**

El evaluado 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.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.89 **Porcentaje:** 73.65%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene buena habilidad de comprender a los demás y a la vez transmitir sus ideas. Tiene claros sus pensamientos al momento de expresarse ante otras personas. Utiliza el lenguaje verbal, escrito o corporal adecuado, dependiendo de las circunstancias. Maneja bien las reuniones ya que es un buen interlocutor. Pocas veces, puede tener malentendidos.

## NETWORKING

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.63 **Porcentaje:** 57.87%

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.-**

No se interesa del todo por mantener una red formal de contactos. Podría dejar pasar buenas oportunidades por no trabajar adecuadamente su red de contactos.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.75 **Porcentaje:** 74.99%

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

**Nivel desarrollado.-**

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

## MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.77 **Porcentaje:** 59.62%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Plantea los objetivos y sabe cómo y a quién asignar responsabilidades. Le falta interesarse por sus colaboradores y acompañarlos en el proceso.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.39 **Porcentaje:** 59.84%

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.-**

Se preocupa por la mejora continua de todo su grupo de trabajo, valiéndose si es necesario de mecanismos de seguimiento, para medir el avance del trabajo. Tiene los objetivos claros y sabe como llegar a ellos.

## DESARROLLO DE RELACIONES

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.58 **Porcentaje:** 82.20%

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

**Nivel desarrollado.-**

Es una persona sociable y que sabe utilizar mecanismos adecuados para entablar relaciones laborales óptimas, generando en sus compañeros y personas confianza. Por momentos, el evaluado podría tener dificultad en construir relaciones con personas con diferentes intereses.

## TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.28 **Porcentaje:** 47.61%

Es la habilidad para organizar y movilizar los equipos de trabajo hacia objetivos concretos, incentivando con entusiasmo la realización de actividades.

**Nivel en desarrollo.-**

Relaciona los intereses de sus colaboradores con el objetivo que tiene en mente. Recuerda los objetivos al equipo y logra alinear las competencias relevantes de cada uno con las metas comunes. Por momentos, le es complicado lograr que haya compromiso general para cumplir con las expectativas de la organización.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.17 **Porcentaje:** 68.51%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

**Nivel desarrollado.-**

Es un apoyo para la empresa por sus continuos aportes en su área y ,a veces, en otras. Procura contagiar a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos acerca de la misma. Aunque pocas veces, no lo logra. Realiza a cabalidad su trabajo y se esfuerza por cumplir los objetivos.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 8.63 **Porcentaje:** 95.86%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

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.

---

