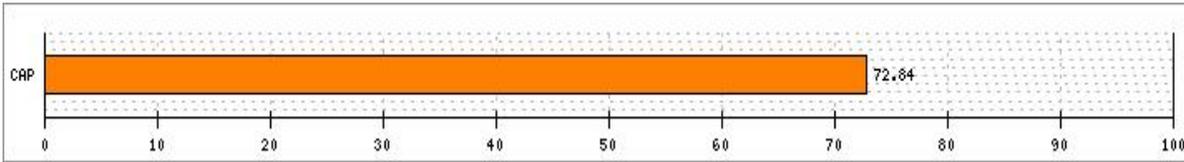


### CE REPRESENTANTE DE VENTA TELEFÓNICA PT ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|                       |                                      |
|-----------------------|--------------------------------------|
| No. Identificación :  | 45267196                             |
| Nombres :             | JENNIFER MILAGROS                    |
| Apellidos :           | GARCIA MIRAYA                        |
| Dirección :           | MZ I LOTE 6 GRUPO 10 SECTOR 3 RUTA A |
| Teléfono :            | 969081795                            |
| Celular :             | 969081795                            |
| Género :              | FEMENINO                             |
| Estado Civil :        | SOLTERO                              |
| Area de Estudio :     | ADMINISTR./FINANZAS                  |
| Escolaridad :         | TECNICO                              |
| Fecha de Nacimiento : | 1988-09-04                           |



### CE REPRESENTANTE DE VENTA TELEFÓNICA PT 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.

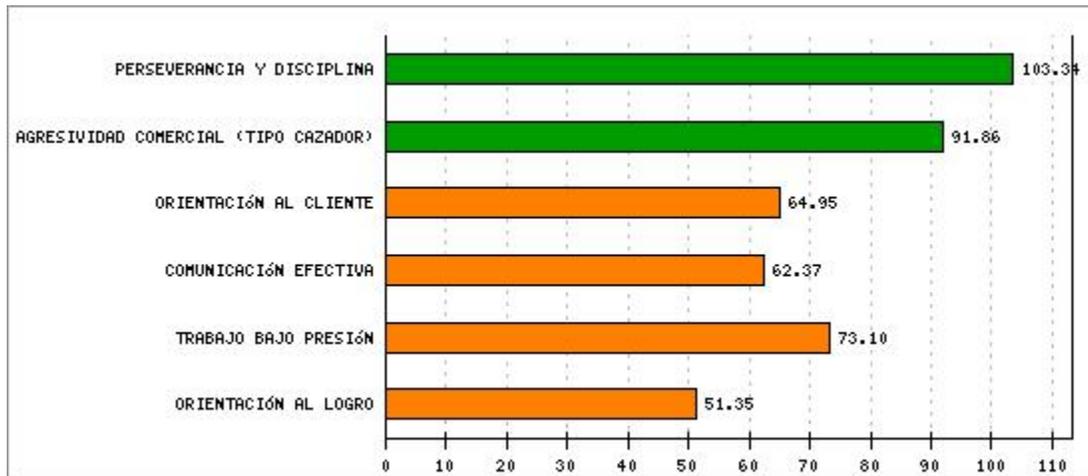
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

### Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 5.17           | 5.00            |
| 2 | COMERCIALES      | 5.62           | 7.00            |
| 3 | COMUNICACIONALES | 3.74           | 6.00            |
| 4 | EMOCIONALES      | 4.39           | 6.00            |
| 5 | LIDERAZGO        | 3.59           | 7.00            |

### CE REPRESENTANTE DE VENTA TELEFÓNICA PT ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia                            | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| 1 PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA           | 5.17           | 5.00            | 103.34%        |
| 2 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR) | 7.35           | 8.00            | 91.86%         |
| 3 ORIENTACIÓN AL CLIENTE               | 3.90           | 6.00            | 64.95%         |
| 4 COMUNICACIÓN EFECTIVA                | 3.74           | 6.00            | 62.37%         |
| 5 TRABAJO BAJO PRESIÓN                 | 4.39           | 6.00            | 73.10%         |
| 6 ORIENTACIÓN AL LOGRO                 | 3.59           | 7.00            | 51.35%         |



### CE REPRESENTANTE DE VENTA TELEFÓNICA PT ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.17 **Porcentaje:** 103.34%

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.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 7.35 **Porcentaje:** 91.86%

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 de ventas con facilidad y solicita los documentos necesarios para la venta.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.90 **Porcentaje:** 64.95%

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.

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.74 **Porcentaje:** 62.37%

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:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.39 **Porcentaje:** 73.10%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado mantiene el auto-control y su desempeño es estable aún en situaciones de presión. Prioriza actividades, aunque le cuesta reaccionar con agilidad ante situaciones nuevas.

---

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 3.59 **Porcentaje:** 51.35%

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.-**

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

---

