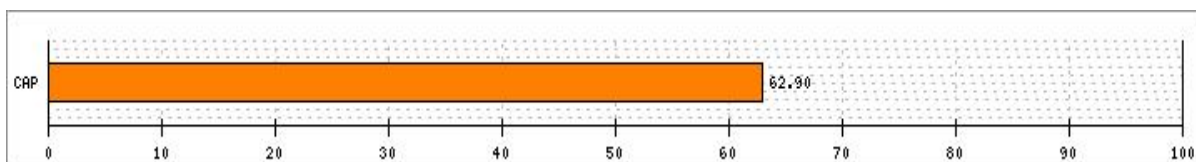


|                       |            |
|-----------------------|------------|
| No. Identificación :  | 554443332  |
| Nombres :             | FRANCISCO  |
| Apellidos :           | CANCINO    |
| Dirección :           | VALDIVIA   |
| Teléfono :            | 343411     |
| Celular :             | 86235266   |
| Género :              | MASCULINO  |
| Estado Civil :        | SOLTERO    |
| Area de Estudio :     | GENERAL    |
| Escolaridad :         | GENERAL    |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

#### ES DESARROLLABLE 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 puede **estar por desarrollar** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve el 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.
- El desempeño de las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios 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 recursos humanos en la empresa.

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 del CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

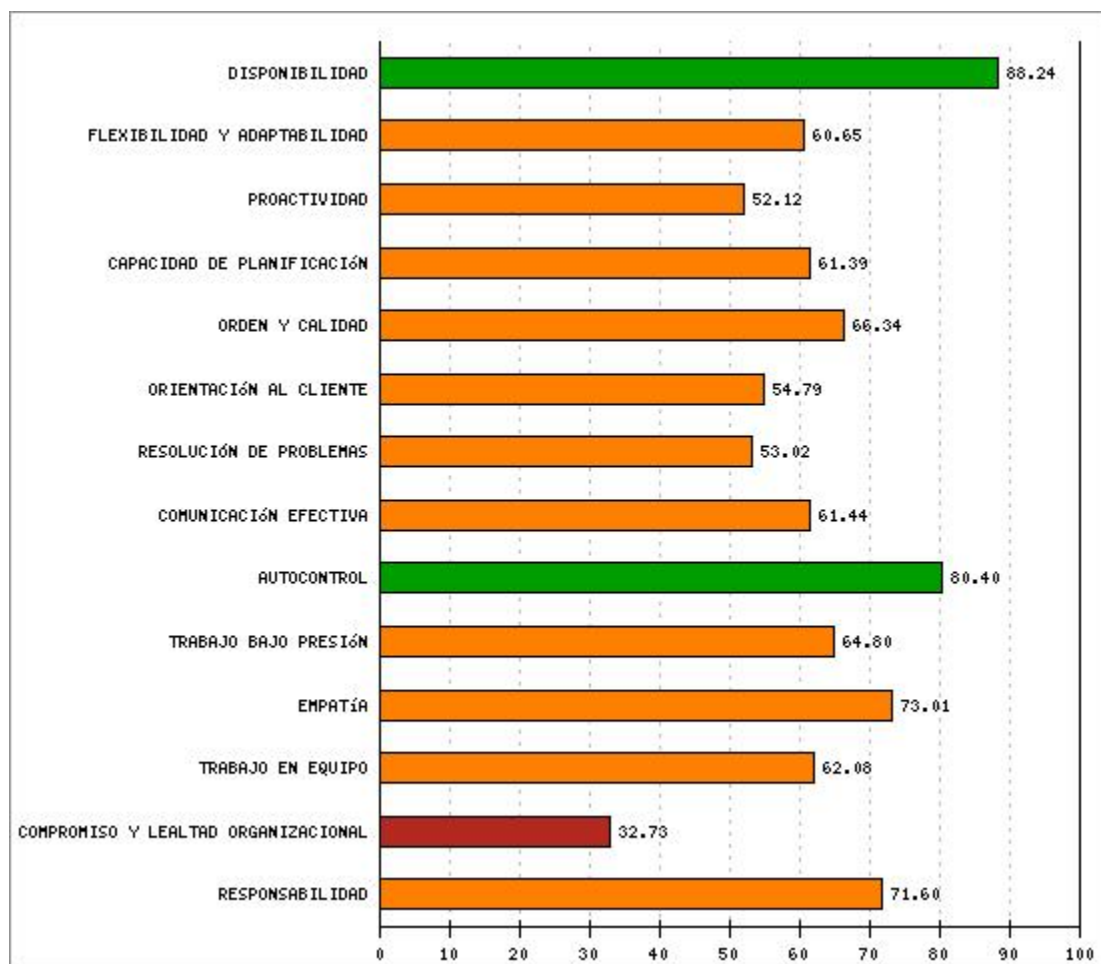
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 5.83           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 5.75           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 4.85           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 5.53           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 6.53           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 6.08 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 4.69 | 9.00 |

### VENDEDOR FULL TIME TIENDA FEROUCH VALDIVIA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 7.94              | 9.00               | 88.24%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 4.85              | 8.00               | 60.65%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 4.69              | 9.00               | 52.12%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 5.53              | 9.00               | 61.39%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 5.97              | 9.00               | 66.34%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 4.93              | 9.00               | 54.79%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.77              | 9.00               | 53.02%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 5.53              | 9.00               | 61.44%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 7.24              | 9.00               | 80.40%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 5.83              | 9.00               | 64.80%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 6.57              | 9.00               | 73.01%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 5.59              | 9.00               | 62.08%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 2.95              | 9.00               | 32.73%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 6.44              | 9.00               | 71.60%            |







## Interpretación de Competencias



### VENDEDOR FULL TIME TIENDA FEROUCH VALDIVIA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.94 **Porcentaje:** 88.24%

Supone tanto la predisposición como la capacidad para asumir diferentes desafíos profesionales.

##### Nivel muy desarrollado.-

Presenta una muy buena predisposición para asumir nuevos retos en otras funciones o cargos. Muestra capacidad para asumir responsabilidades diferentes que le permitan crecer en el ámbito laboral y está siempre dispuesto a colaborar.

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.85 **Porcentaje:** 60.65%

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

##### Nivel en desarrollo.-

Se le dificulta aceptar de buen modo las disposiciones de cambio, pero podría adaptarse y ser flexible cuando es sumamente necesario. Requiere de herramientas que le apoyen en el cambio y toda la información al respecto.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.69 **Porcentaje:** 52.12%

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 PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.53 **Porcentaje:** 61.39%

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:** 5.97 **Porcentaje:** 66.34%

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.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.93 **Porcentaje:** 54.79%

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:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.77 **Porcentaje:** 53.02%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.53 **Porcentaje:** 61.44%

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.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.24 **Porcentaje:** 80.40%

Capacidad de dominarse a sí mismo. Es decir, es la habilidad de controlar sus propias emociones.

**Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.83 **Porcentaje:** 64.80%

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.

## EMPATÍA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.57 **Porcentaje:** 73.01%

Darse cuenta de las emociones de los demás, comprender por qué reaccionan de esa manera y sentir o pensar como ellos.

**Nivel desarrollado.-**

Comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones. En ocasiones, se le puede dificultar entender las causas de los sentimientos de los demás.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.59 **Porcentaje:** 62.08%

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.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 2.95 **Porcentaje:** 32.73%

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

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado conoce lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas de la organización. Alcanza sus objetivos, aunque no siempre los relaciona con los empresariales o los del equipo.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.44 **Porcentaje:** 71.60%

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

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado trabaja con responsabilidad con resultados óptimos y dentro del límite de tiempo establecido. Su buen desempeño en su trabajo es un aporte para la consecución de objetivos.

---



