

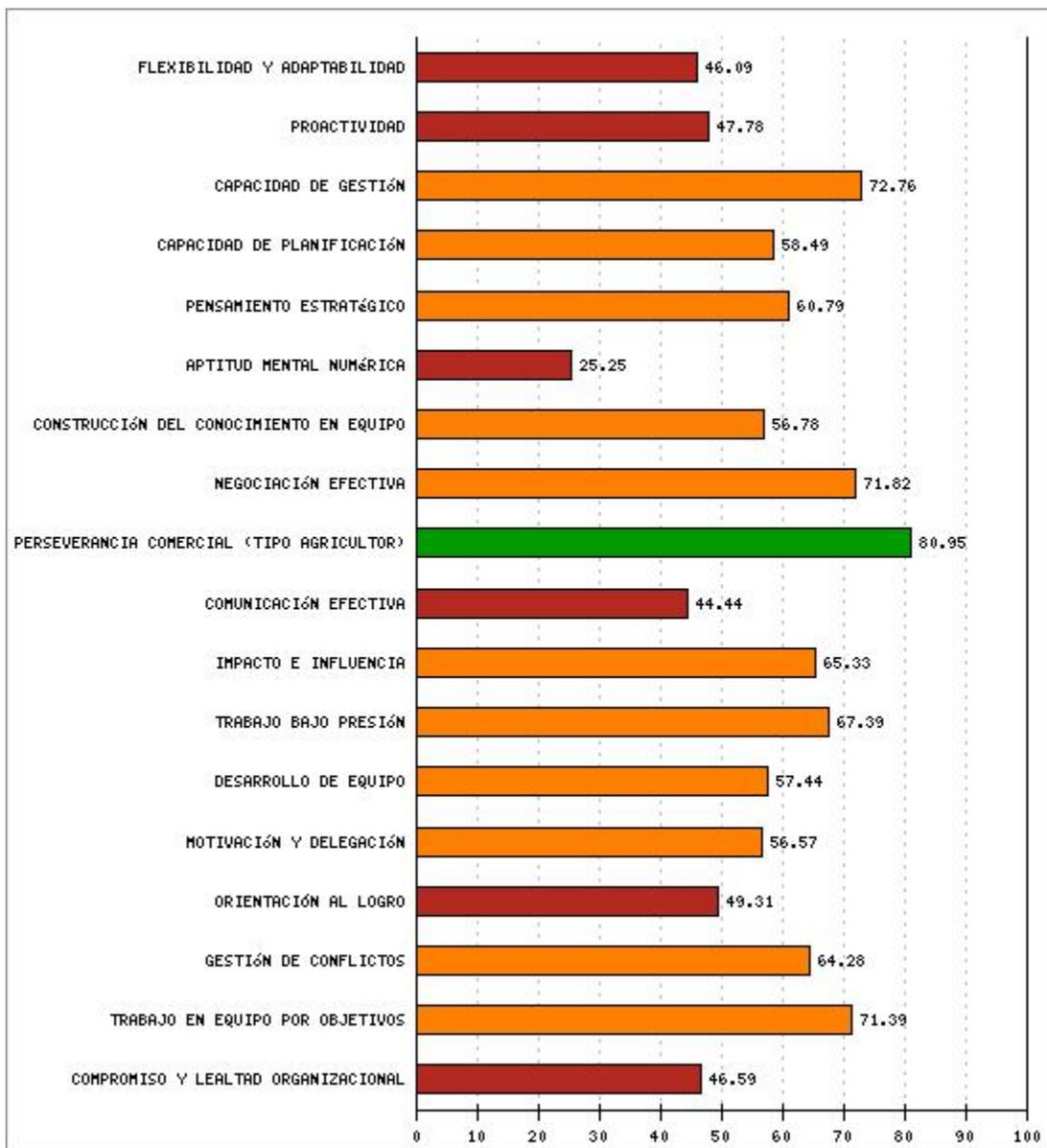
PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR

No. Identificación :	0913891933
Nombres :	FRANCISCO JAVIER
Apellidos :	BOBADILLA HERNRÍQUEZ
Dirección :	VILLA CLUB
Teléfono :	2164176
Celular :	0913891933
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	2016-06-20

PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	4.15	9.00	46.09%
2	PROACTIVIDAD	4.30	9.00	47.78%
3	CAPACIDAD DE GESTIÓN	5.82	8.00	72.76%
4	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	4.68	8.00	58.49%
5	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.86	8.00	60.79%
6	APTITUD MENTAL NUMÉRICA	2.02	8.00	25.25%
7	CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO	4.54	8.00	56.78%
8	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	6.46	9.00	71.82%
9	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.48	8.00	80.95%
10	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.00	9.00	44.44%
11	IMPACTO E INFLUENCIA	5.23	8.00	65.33%
12	TRABAJO BAJO PRESIÓN	5.39	8.00	67.39%
13	DESARROLLO DE EQUIPO	5.17	9.00	57.44%
14	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	5.09	9.00	56.57%
15	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.44	9.00	49.31%
16	GESTIÓN DE CONFLICTOS	5.14	8.00	64.28%
17	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	5.71	8.00	71.39%
18	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.73	8.00	46.59%







Interpretación de Competencias



PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.15 **Porcentaje:** 46.09%

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:** 4.30 **Porcentaje:** 47.78%

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 72.76%

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.68 **Porcentaje:** 58.49%

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 en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.86 **Porcentaje:** 60.79%

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.

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.02 **Porcentaje:** 25.25%

Incluye el razonamiento numérico. Resolver con acierto y rapidez problemas cuantitativos.

Nivel poco desarrollado.-

Tiene dificultad en el razonamiento lógico analítico al procesar problemas numéricos. Le falta precisión y rapidez en el cálculo matemático.

CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.54 **Porcentaje:** 56.78%

Hace referencia a las capacidades individuales de las personas, que trabajan en equipo para construir, compartir y obtener beneficios del conocimiento.

Nivel en desarrollo.-

Podría estar consciente de que el desarrollo de la empresa se basa en el conocimiento que se construye en el equipo. Sin embargo, le hace falta concentrarse más en crear nuevos aprendizajes y una cultura de mejora continua.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.46 **Porcentaje:** 71.82%

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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.48 **Porcentaje:** 80.95%

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: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.00 **Porcentaje:** 44.44%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel en desarrollo.-

Es capaz de comunicarse de manera algo efectiva tanto en forma oral o escrita. A veces, puede tener malos entendidos ya que no siempre logra comunicar bien sus mensajes.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.23 **Porcentaje:** 65.33%

Habilidad para convencer, influir o impresionar a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o haga cierta cosa.

Nivel desarrollado.-

El evaluado utiliza bien sus habilidades verbales y su lenguaje corporal, de modo que frecuentemente capta la atención de su interlocutor, causando tal impacto que suele convencer a la otra persona de su exposición.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.39 **Porcentaje:** 67.39%

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.

DESARROLLO DE EQUIPO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.17 **Porcentaje:** 57.44%

Es la habilidad de desarrollar un equipo desde adentro, logrando los resultados que necesita la organización.

Nivel desarrollado.-

Incentiva a sus colaboradores a trabajar en equipo y a fomentar las buenas relaciones interpersonales. Sabe como contribuir estratégicamente con el recurso humano con que cuenta, direccionándolo a su crecimiento y desarrollo. Podría tener alguna dificultad en formar nuevos equipos.

MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.09 **Porcentaje:** 56.57%

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

Nivel desarrollado.-

Asigna responsabilidades según las capacidades que tiene cada integrante de su equipo, aprovecha de las mismas para mejorar la productividad. Hace acompañamiento.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.44 **Porcentaje:** 49.31%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, 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.

GESTIÓN DE CONFLICTOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.14 **Porcentaje:** 64.28%

Capacidad para hacer frente a los conflictos y solventarlos adecuadamente.

Nivel desarrollado.-

Prevee las acciones en el caso de presentarse problemas o conflictos, cuenta con los instrumentos y recursos apropiados . Presenta propuestas para mejorar y evitar conflictos. Es muy hábil en dar solución a problemas cotidianos no tanto como para los circunstanciales. A veces, podría perder la calma.

TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 71.39%

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

Nivel desarrollado.-

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.73 **Porcentaje:** 46.59%

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

Nivel en desarrollo.-

No se interesa por conocer lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas, cumplir con proyectos y alinear objetivos.
