

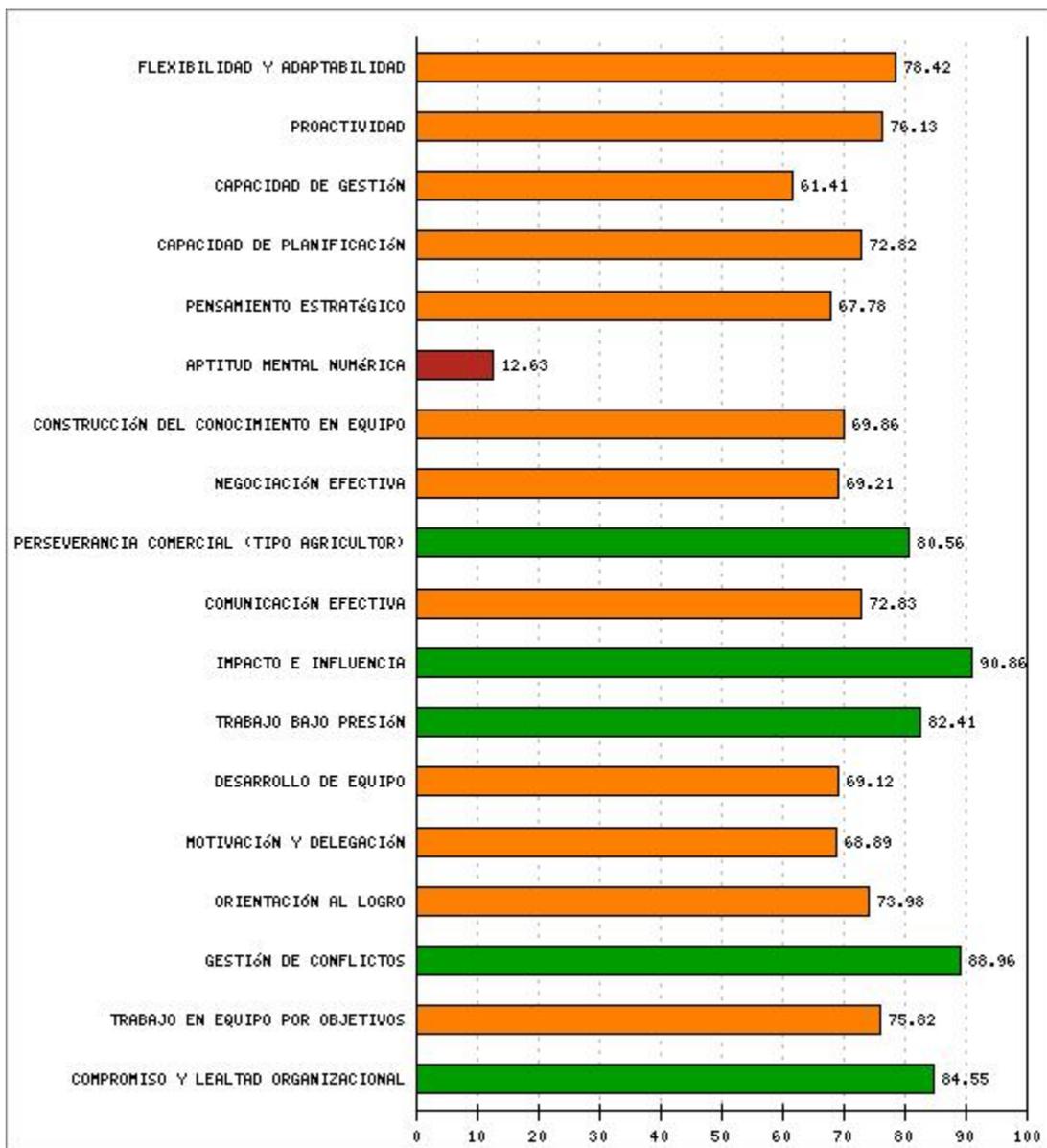
PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR

No. Identificación :	0912147170
Nombres :	JOSÉ PEDRO
Apellidos :	BARCIONA MUIRRAGUI
Dirección :	URDENOR 2 MZ 217 VILLA 19
Teléfono :	089771344
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	7.06	9.00	78.42%
2	PROACTIVIDAD	6.85	9.00	76.13%
3	CAPACIDAD DE GESTIÓN	4.91	8.00	61.41%
4	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.83	8.00	72.82%
5	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	5.42	8.00	67.78%
6	APTITUD MENTAL NUMÉRICA	1.01	8.00	12.63%
7	CONSTRUCCIÓN DEL CONOCIMIENTO EN EQUIPO	5.59	8.00	69.86%
8	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	6.23	9.00	69.21%
9	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.44	8.00	80.56%
10	COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.55	9.00	72.83%
11	IMPACTO E INFLUENCIA	7.27	8.00	90.86%
12	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.59	8.00	82.41%
13	DESARROLLO DE EQUIPO	6.22	9.00	69.12%
14	MOTIVACIÓN Y DELEGACIÓN	6.20	9.00	68.89%
15	ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.66	9.00	73.98%
16	GESTIÓN DE CONFLICTOS	7.12	8.00	88.96%
17	TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	6.07	8.00	75.82%
18	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	6.76	8.00	84.55%







Interpretación de Competencias



PROCESO JEFE DE VENTAS REGIONAL SUR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 7.06 **Porcentaje:** 78.42%

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

Nivel muy desarrollado.-

Demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.85 **Porcentaje:** 76.13%

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 desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.91 **Porcentaje:** 61.41%

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

Nivel en desarrollo.-

Conoce algunas de las potencialidades que posee, y es capaz de gestionar parcialmente sus actividades y logra, en ocasiones, que los demás le colaboren. Necesita de algún estímulo externo que lo aliente a actuar. Podría dejar trabajos sin concluir.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.83 **Porcentaje:** 72.82%

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.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.42 **Porcentaje:** 67.78%

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 desarrollado.-

Es capaz de planificar y diseñar estrategias para generar alianzas con la competencia, clientes o proveedores, proyectándose hacia futuro. Tiene claro las herramientas con las que cuenta y aprovecha las oportunidades. Tiene interés en tomar en cuenta las fortalezas y oportunidades de mejora de la organización para direccionarla.

APTITUD MENTAL NUMÉRICA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 1.01 **Porcentaje:** 12.63%

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:** 5.59 **Porcentaje:** 69.86%

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

Nivel desarrollado.-

Propone y organiza eventos que generen conocimiento al interior de la empresa por ejemplo debates, mesas redondas, panel de expertos o simplemente conversatorios para intercambiar conocimientos y construir otros nuevos. Suele compartir sus conocimientos y canalizarlos de la manera adecuada para que lleguen a todos los niveles. Procura tener una clara concepción de un equipo de trabajo productivo.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.23 **Porcentaje:** 69.21%

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:** 6.44 **Porcentaje:** 80.56%

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:** 6.55 **Porcentaje:** 72.83%

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.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.27 **Porcentaje:** 90.86%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado da una muy buena impresión a los demás, su lenguaje corporal es impactante y tiene una muy buena capacidad verbal, de modo que tiene gran habilidad de persuadir con su palabra. Sostiene argumentos sólidos en su exposición de modo que obtiene resultados acorde a su intencionalidad. Convince a su interlocutor.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.59 **Porcentaje:** 82.41%

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:** 6.22 **Porcentaje:** 69.12%

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:** 6.20 **Porcentaje:** 68.89%

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:** 6.66 **Porcentaje:** 73.98%

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.

GESTIÓN DE CONFLICTOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 7.12 **Porcentaje:** 88.96%

Capacidad para hacer frente a los conflictos y solventarlos adecuadamente.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene muy buena actitud ante los cambios y los percibe como oportunidades. Está atento a los conflictos que se puedan presentar, anticipándose al planteamiento de posibles soluciones . Tiene respuestas rápidas y cuenta con todos los insumos para llevarlas a cabo. Su oportuno accionar es una ventaja sobre la competencia. Mantiene la calma en situaciones difíciles.

TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.07 **Porcentaje:** 75.82%

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:** 6.76 **Porcentaje:** 84.55%

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.
