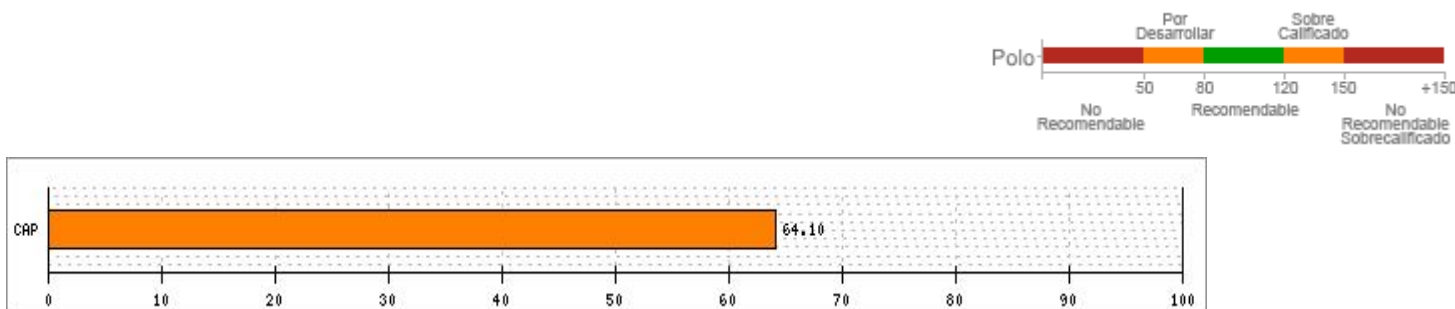


SUBJEFE DE CREDITOS REGION LIMA AGENCIAS VARIAS

No. Identificación :	40857691
Nombres :	YRIS KATI
Apellidos :	GARRIAZO RAMOS
Dirección :	MZ.A LT.14 URB. SANTA ELIZABETH SAN JUAN DE LURIGANCHO
Teléfono :	012861081
Celular :	979788609
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-03-22

SUBJEFE DE CREDITOS REGION LIMA AGENCIAS VARIAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



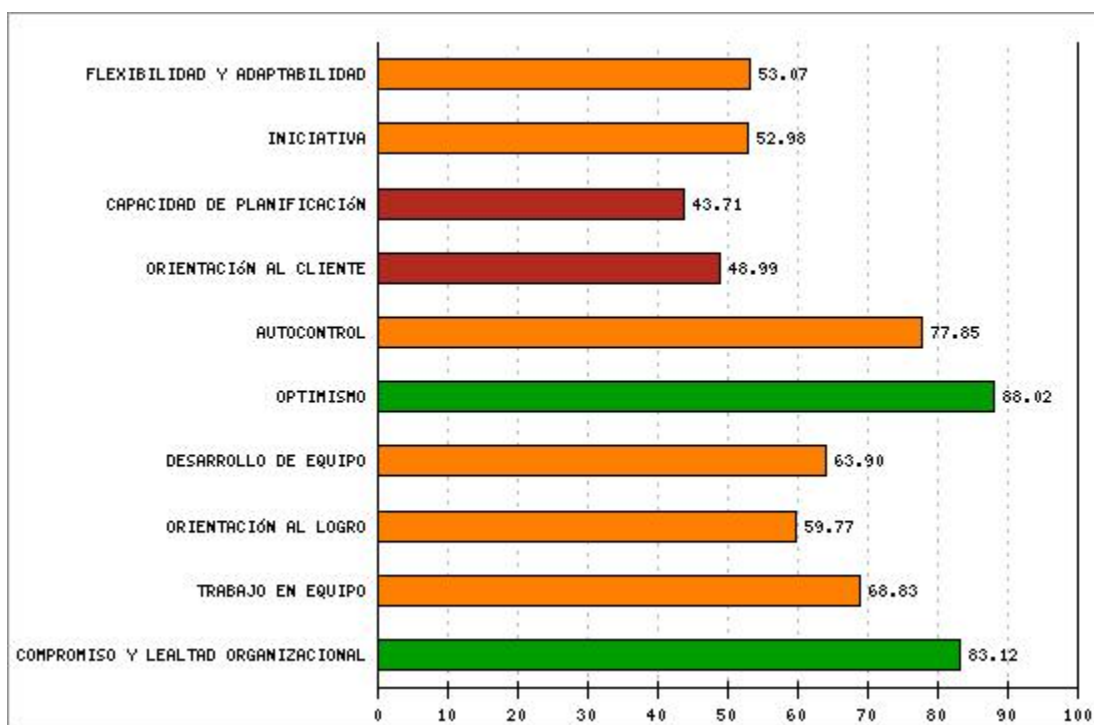
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.98	7.50
2	ADMINISTRATIVAS	3.93	9.00
3	COMERCIALES	4.41	9.00
4	EMOCIONALES	6.19	7.50
5	LIDERAZGO	4.95	8.00

6	RELACIONALES	5.51	8.00
7	VALORES	5.82	7.00

SUBJEFE DE CREDITOS REGION LIMA AGENCIAS VARIAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	3.71	7.00	53.07%
2	INICIATIVA	4.24	8.00	52.98%
3	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	3.93	9.00	43.71%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.41	9.00	48.99%
5	AUTOCONTROL	6.23	8.00	77.85%
6	OPTIMISMO	6.16	7.00	88.02%
7	DESARROLLO DE EQUIPO	5.11	8.00	63.90%
8	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.78	8.00	59.77%
9	TRABAJO EN EQUIPO	5.51	8.00	68.83%
10	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	5.82	7.00	83.12%





Interpretación de Competencias
SUBJEFE DE CREDITOS REGION LIMA AGENCIAS VARIAS
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.71 **Porcentaje:** 53.07%

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.

INICIATIVA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.24 **Porcentaje:** 52.98%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel en desarrollo.-

Posee una percepción no tan clara de la situación de su empresa y solamente es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias, no va más allá.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 3.93 **Porcentaje:** 43.71%

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.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.41 **Porcentaje:** 48.99%

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.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.23 **Porcentaje:** 77.85%

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

Nivel desarrollado.-

Mantiene su control aunque no tanto en situaciones críticas. Se toma su tiempo para poner en práctica técnicas de control emocional . Intenta mantener la compostura y la imagen.

OPTIMISMO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.16 **Porcentaje:** 88.02%

Tendencia a ver y juzgar a las personas y cosas desde su aspecto más positivo y favorable.

Nivel desarrollado.-

Muestra una actitud positiva frente a las circunstancias. Procura estar motivado en su trabajo y en ocasiones motiva a los demás, demuestra confianza en sí mismo y en su equipo en cuanto a sus conocimientos y experiencia. Le atraen los nuevos retos y en lo posible los toma como oportunidades.

DESARROLLO DE EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.11 **Porcentaje:** 63.90%

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.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.78 **Porcentaje:** 59.77%

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.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.51 **Porcentaje:** 68.83%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 83.12%

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.
