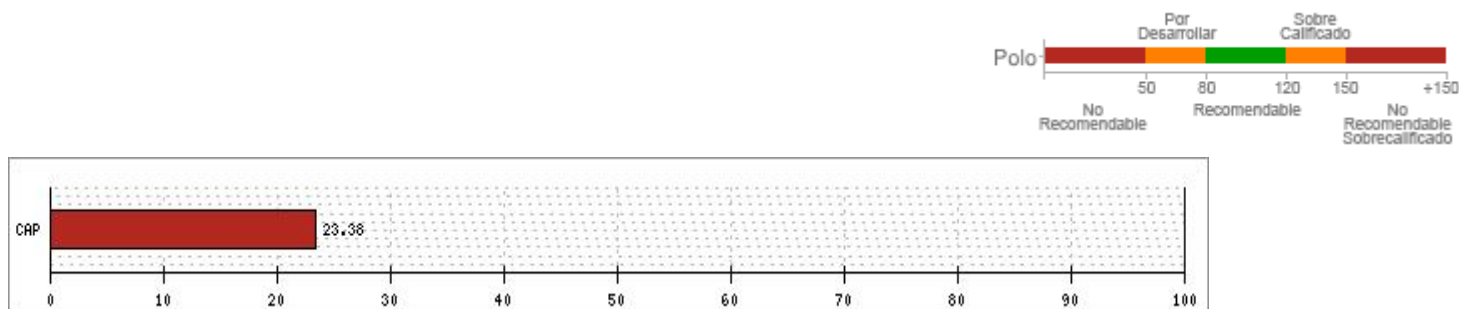


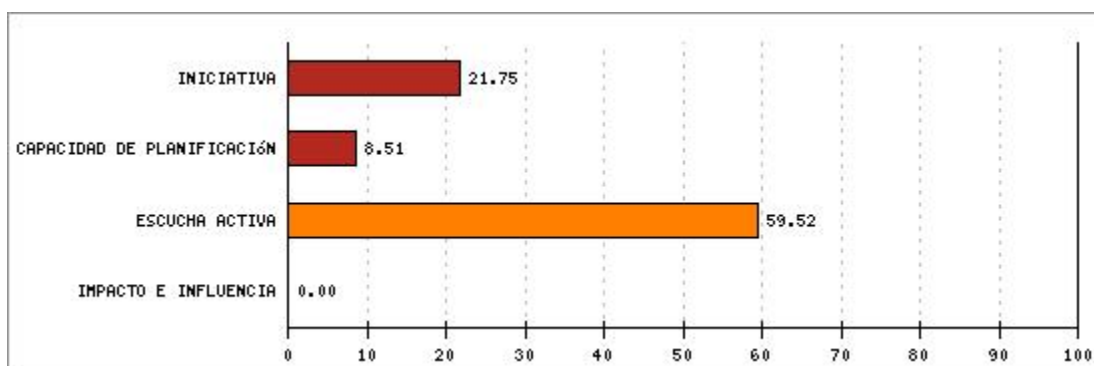
No. Identificación :	70762635
Nombres :	REQUEJO TAPULLIMA
Apellidos :	FLOR DE MARÍA
Dirección :	CALLE 28 DE JULIO 719
Teléfono :	065353843
Celular :	996214756
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	OTRO
Fecha de Nacimiento :	1993-05-29



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	1.52	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	0.60	7.00
3	COMUNICACIONALES	2.08	7.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	1.52	7.00	21.75%
2	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	0.60	7.00	8.51%
3	ESCUCHA ACTIVA	4.17	7.00	59.52%
4	IMPACTO E INFLUENCIA	0.00	7.00	0.00%



INICIATIVA**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 1.52 **Porcentaje:** 21.75%

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 poco desarrollado.-

Enfrenta los problemas solo si se ve obligado a hacerlo. No se interesa por dar un aporte para una situación nueva o compleja. Sigue la corriente del equipo y casi nunca es el primero en actuar.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 0.60 **Porcentaje:** 8.51%

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 poco desarrollado

Tiene dificultad para administrar las actividades y poder tomar en cuenta todas las circunstancias que podrían beneficiar y perjudicar un proyecto. Podría pensar que las cosas puede resolverlas conforme se vayan presentando

ESCUCHA ACTIVA**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.17 **Porcentaje:** 59.52%

Interpretar y escuchar lo que otra persona está diciendo y hacerle preguntas adecuadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado escucha a los demás con atención, aunque no plantea interrogantes motivadoras para el interlocutor. Es capaz de aprender a partir de lo que escucha e incluso comprender otros puntos de vista.

IMPACTO E INFLUENCIA**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado, muestra un bajo nivel de persuasión, su presencia y forma de hablar carecen de la capacidad de convencer a su interlocutor, es poco influyente sobre los demás.

