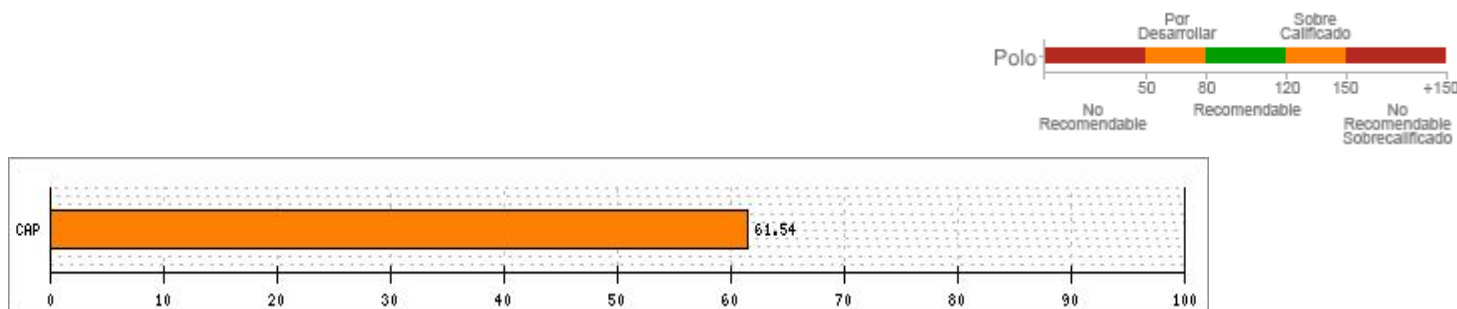


No. Identificación :	48128213
Nombres :	GUERRA DEL AGUILA
Apellidos :	MAELYN JULEISY
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	954621475
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1994-01-13

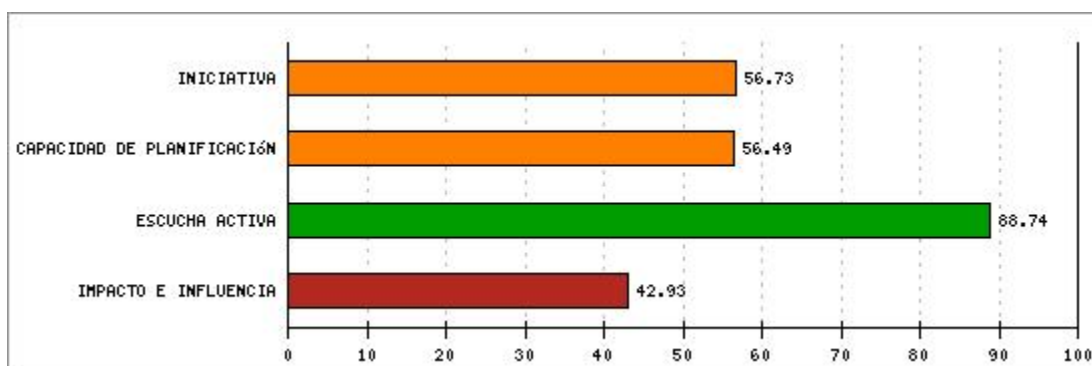


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.97	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	3.95	7.00
3	COMUNICACIONALES	4.61	7.00

ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AGENCIA JUANJUI ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	3.97	7.00	56.73%
2	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	3.95	7.00	56.49%
3	ESCUCHA ACTIVA	6.21	7.00	88.74%
4	IMPACTO E INFLUENCIA	3.01	7.00	42.93%





Interpretación de Competencias
ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AGENCIA JUANJUI
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.97 **Porcentaje:** 56.73%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.95 **Porcentaje:** 56.49%

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.

ESCUCHA ACTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.21 **Porcentaje:** 88.74%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene una buena capacidad para comprender el punto de vista o mensaje del interlocutor. Sus preguntas suelen ser oportunas y conherentes con el tema que se está tratando. La escucha activa le permite un mayor y mejor aprendizaje, y le es útil en sus relaciones laborales cuando se trata del manejo de gente.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.01 **Porcentaje:** 42.93%

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

Nivel en desarrollo.-

Tiene una mediana posibilidad de causar impacto y persuadir a los demás. Debe exigirse con rigurosidad para dar una mejor imagen personal y trabajar en su lenguaje corporal y verbal. La práctica es un buen aporte para desarrollar la habilidad de influir en los demás.

