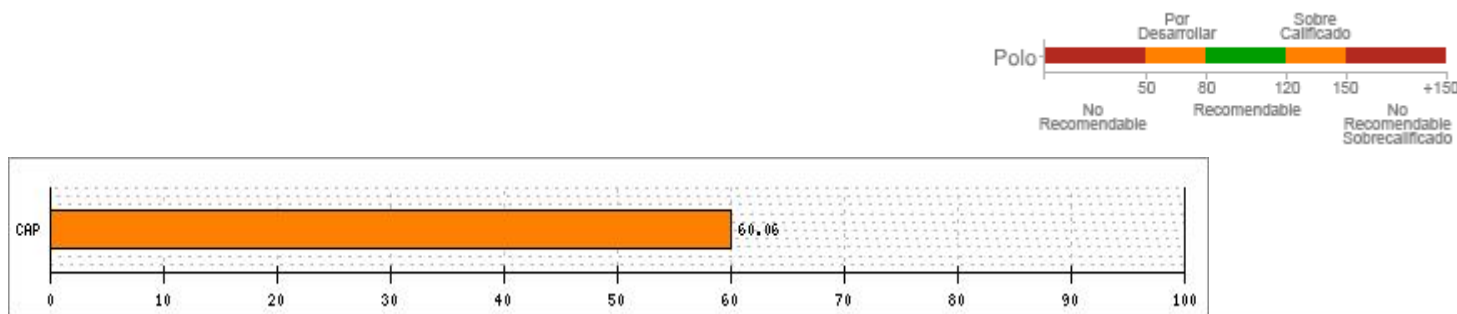


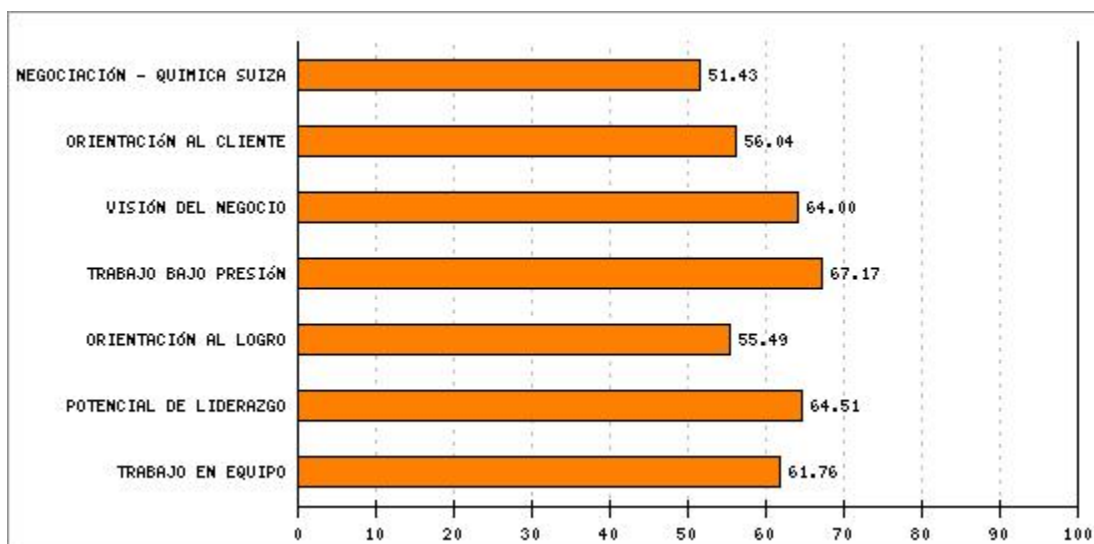
No. Identificación :	18133333
Nombres :	ANIBAL
Apellidos :	VILLAJULCA SANTA MARIA
Dirección :	XXX
Teléfono :	333333333
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00



Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	3.81	6.67
2	EMOCIONALES	4.70	7.00
3	LIDERAZGO	4.20	7.00
4	RELACIONALES	3.71	6.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA	3.60	7.00	51.43%
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.36	6.00	56.04%
3	VISIÓN DEL NEGOCIO	4.48	7.00	64.00%
4	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.70	7.00	67.17%
5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.88	7.00	55.49%
6	POTENCIAL DE LIDERAZGO	4.52	7.00	64.51%
7	TRABAJO EN EQUIPO	3.71	6.00	61.76%



NEGOCIACIÓN - QUIMICA SUIZA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.60 **Porcentaje:** 51.43% --

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.36 **Porcentaje:** 56.04%

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.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.48 **Porcentaje:** 64.00%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel en desarrollo.-

Tiene un conocimiento superficial de como funciona la empresa y hacia donde se proyecta, sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro. Cumple con informarse de la situación actual, para relacionarla con la proyección futura. No siempre toma en cuenta tendencias de mercado o el cambio de requerimientos y necesidades de los clientes.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 67.17%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel en desarrollo.-

Se esfuerza mucho por mantener el auto control y su desempeño es algo inestable en situaciones que son presionantes. Se le dificulta, en algo, trabajar con eficacia en situaciones de mucha exigencia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.88 **Porcentaje:** 55.49%

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.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.52 **Porcentaje:** 64.51%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel en desarrollo.-

Podría fijar objetivos en común acuerdo con su equipo y sabe asignar funciones. Intenta impactar e influir en las demás personas, aunque no siempre lo logra. A veces, duda para tomar decisiones o resolver problemas.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.71 **Porcentaje:** 61.76%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.
