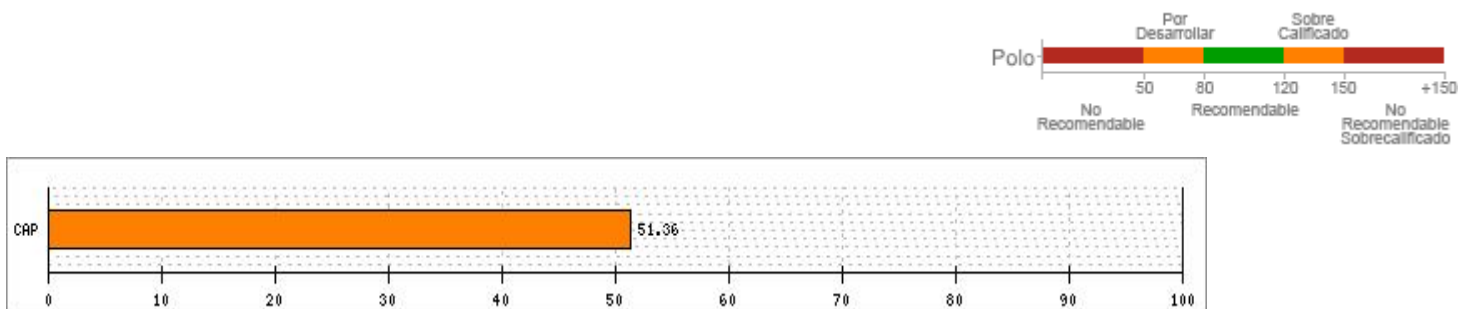


No. Identificación :	43744525
Nombres :	PERALTA ALZAMORA
Apellidos :	JAVIER MARTIN
Dirección :	URB. YGNACIO MERINO K-7 2 ETAPA
Teléfono :	304908
Celular :	965052227
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	AGRONOMIA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-07-22

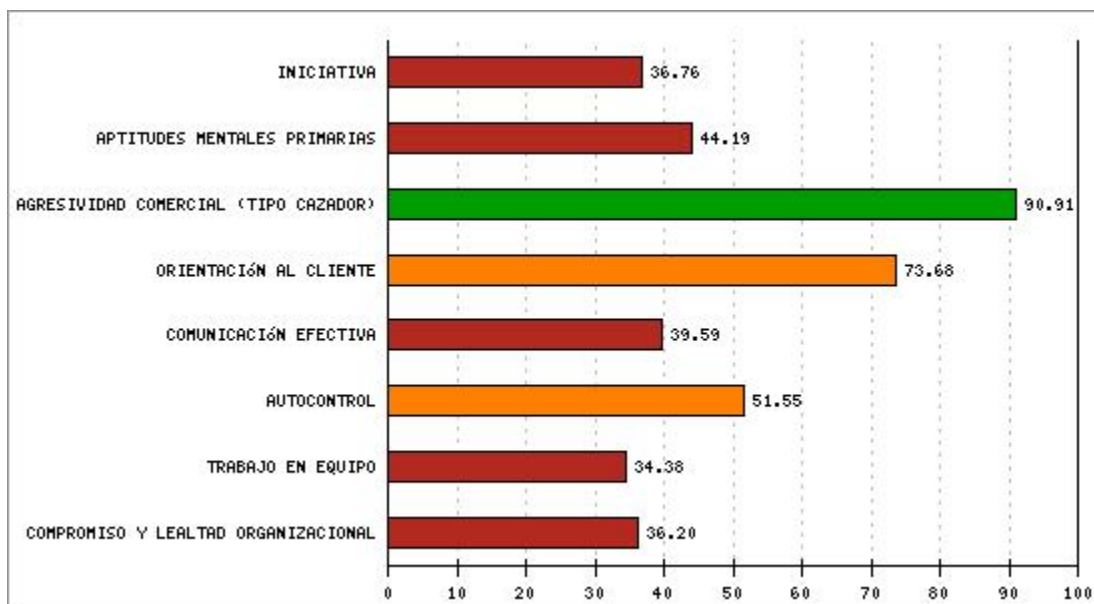


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	2.21	6.00
2	COGNITIVAS	3.54	8.00
3	COMERCIALES	5.02	6.00
4	COMUNICACIONALES	2.77	7.00
5	EMOCIONALES	4.12	8.00

6	RELACIONALES	2.75	8.00
7	VALORES	2.53	7.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	2.21	6.00	36.76%
2	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	3.54	8.00	44.19%
3	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	6.36	7.00	90.91%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.68	5.00	73.68%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	2.77	7.00	39.59%
6	AUTOCONTROL	4.12	8.00	51.55%
7	TRABAJO EN EQUIPO	2.75	8.00	34.38%
8	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	2.53	7.00	36.20%



INICIATIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 2.21 **Porcentaje:** 36.76%

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.

APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.54 **Porcentaje:** 44.19%

Nivel Bajo: El candidato muestra mucha dificultad para la comprensión de frases, tiene desconocimiento de palabras y fluidez verbal. No es un candidato recomendado para actividades que impliquen razonamiento verbal como por ejemplo: ventas, atención al público, manejo de equipos de trabajo o direcciones de grupos.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.36 **Porcentaje:** 90.91%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel desarrollado

El evaluado no visita clientes por visitarlos. Visita clientes para venderles. Frecuentemente, tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañía. Este tipo de vendedor no se conforma con sus resultados. Intenta hacer siempre alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 3.68 **Porcentaje:** 73.68%

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.77 **Porcentaje:** 39.59%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel en desarrollo.-

Es capaz de comunicarse de manera algo efectiva tanto en forma oral o escrita. A veces, puede tener malos entendidos ya que no siempre logra comunicar bien sus mensajes.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.12 **Porcentaje:** 51.55%

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

Nivel en desarrollo.-

Le cuesta controlar sus emociones y a veces es tentado a actuar por impulsivo. En ocasiones, es presa de sus emociones aunque intenta mantener la calma y evitar problemas.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.75 **Porcentaje:** 34.38%

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.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.53 **Porcentaje:** 36.20%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

Nivel en desarrollo.-

No se interesa por conocer lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas, cumplir con proyectos y alinear objetivos.
