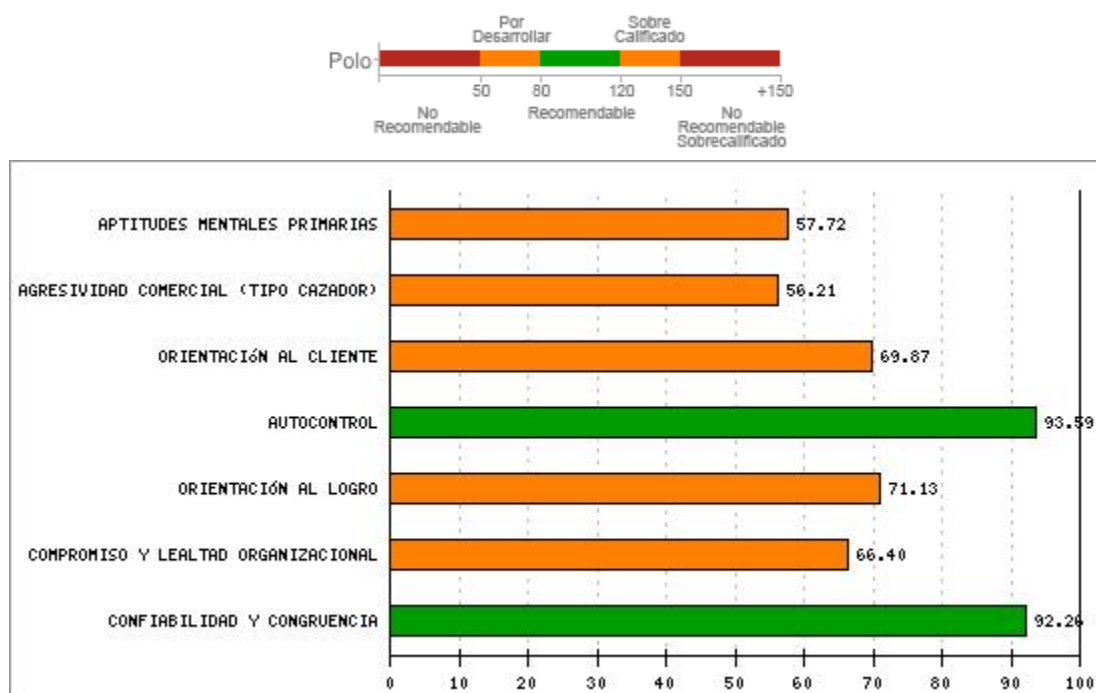


No. Identificación :	10544359
Nombres :	PAMELA CRISTINA
Apellidos :	SANTISTEBAN ZUBIAGA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Area de Estudio :	CAPACITACIÓN COMERCIO EXTERIOR
Escolaridad :	PRIMARIA
Fecha de Nacimiento :	1992-06-01

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	4.04	7.00	57.72%
2	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	3.93	7.00	56.21%
3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.89	7.00	69.87%
4	AUTOCONTROL	6.55	7.00	93.59%
5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.98	7.00	71.13%
6	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	4.65	7.00	66.40%
7	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	6.46	7.00	92.26%



APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.04 **Porcentaje:** 57.72%

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:** 3.93 **Porcentaje:** 56.21%

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

Nivel en desarrollo

El evaluado puede hacer un plan de trabajo consciente para conseguir resultados aunque se le dificulta cerrar una venta. En inicio podría necesitar aporte de un coach que acompañe al vendedor en sus citas y lo retroalimente al respecto. Los avances deben medirse paulatinamente hasta lograr los resultados esperados.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.89 **Porcentaje:** 69.87%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.55 **Porcentaje:** 93.59%

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.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.98 **Porcentaje:** 71.13%

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.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.65 **Porcentaje:** 66.40%

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.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.46 **Porcentaje:** 92.26%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

Nivel desarrollado.-

Procura ser realista y honesto. Entabla relaciones interpersonales basadas en el respeto y la confianza mutua. Existe algo de congruencia entre sus acciones, comportamientos y su discurso. Asume la responsabilidad ante sus propios errores y está comprometido con la honestidad en cada aspecto de su comportamiento.
