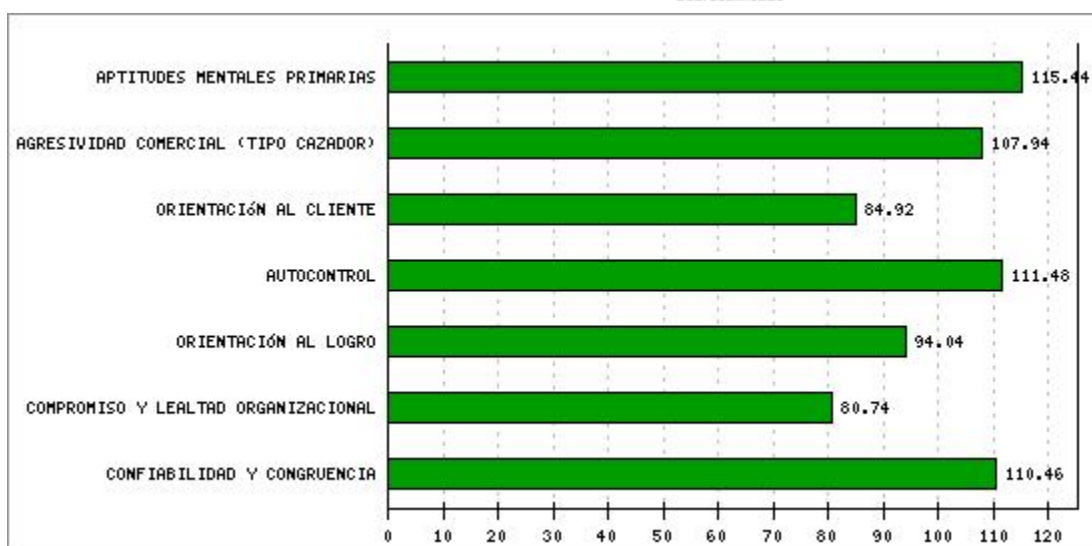


No. Identificación :	42751760
Nombres :	JESUS
Apellidos :	RAMOS ASCENCIO
Dirección :	JIRON SANTA MARTINA 273 PANDO III ETAPA
Teléfono :	5644468
Celular :	993088915
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1984-12-24

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	8.08	7.00	115.44%
2	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.56	7.00	107.94%
3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.94	7.00	84.92%
4	AUTOCONTROL	7.80	7.00	111.48%
5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.58	7.00	94.04%
6	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	5.65	7.00	80.74%
7	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	7.73	7.00	110.46%



APTITUDES MENTALES PRIMARIAS**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 8.08 **Porcentaje:** 115.44%

Nivel Alto: El evaluado tiene un potencial muy alto para la comprensión de frases, razonamiento verbal, orientación espacial, y habilidad matemática, se lo recomienda para toda actividad de este tipo. Así mismo, posee un alto potencial de razonamiento lógico, presenta facilidad para razonar desde el aprendizaje práctico y experimental. La apreciación de entendimiento de una actividad a otra no le resulta dificultoso, tiene capacidad para argumentar con conocimientos válidos lo ya conocido y posee también un alto interés de investigación para enriquecer sus conocimientos.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.56 **Porcentaje:** 107.94%

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

Nivel muy desarrollado

El evaluado tiene un comportamiento que puede traducirse en "malicia" y tacto para identificar aquellas señales de compra en los clientes potenciales, hace argumentaciones inteligentes, logra captar la atención de su interlocutor, define con exactitud si el cliente firmará ya el contrato, o en que fecha se va a hacer. Hace cierres de ventas con facilidad y solicita los documentos necesarios para la venta.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.94 **Porcentaje:** 84.92%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

AUTOCONTROL**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 7.80 **Porcentaje:** 111.48%

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

Nivel muy desarrollado.-

Tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

ORIENTACIÓN AL LOGRO**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.58 **Porcentaje:** 94.04%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel desarrollado.-

Se preocupa por la mejora continua de todo su grupo de trabajo, valiéndose si es necesario de mecanismos de seguimiento, para medir el avance del trabajo. Tiene los objetivos claros y sabe como llegar a ellos.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.65 **Porcentaje:** 80.74%

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

Nivel desarrollado.-

Es un apoyo para la empresa por sus continuos aportes en su área y ,a veces, en otras. Procura contagiar a los demás la identidad empresarial haciendo que la valoren en diferentes actividades y transmitiendo sus conocimientos acerca de la misma. Aunque pocas veces, no lo logra. Realiza a cabalidad su trabajo y se esfuerza por cumplir los objetivos.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.73 **Porcentaje:** 110.46%

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

Nivel muy desarrollado.-

Muestra coherencia entre lo que piensa, dice y hace en su vida cotidiana. El evaluado tiende a regirse por las normas éticas-morales establecidas por la sociedad. Tiende a ser cuidadoso, esmerado, preciso, pulcro y dedicado. Le gusta las cosas bien hechas, llegando a ser perfeccionista y detallista, además de ser muy confiable.
