



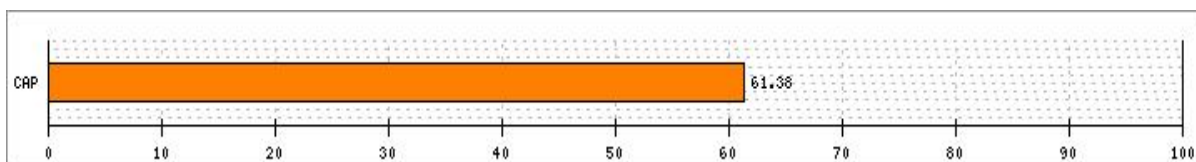
## Datos Personales



### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH ÑUÑO A. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación :  | 184441802                |
| Nombres :             | LUIS                     |
| Apellidos :           | MEZA                     |
| Dirección :           | RIO RAPEL 183, DEPTO 103 |
| Teléfono :            | 51163198                 |
| Celular :             | 51163198                 |
| Género :              | MASCULINO                |
| Estado Civil :        | SOLTERO                  |
| Area de Estudio :     | CIENCIAS                 |
| Escolaridad :         | SECUNDARIO               |
| Fecha de Nacimiento : | 1993-06-03               |

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH ÑUÑO A. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados indican que probablemente la persona evaluada **de vez en cuando** muestra las competencias requeridas, con una tendencia a ser poco frecuente; sin embargo, si lo decide, podría desarrollar las competencias que el puesto requiere, caso contrario, posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

#### ES DESARROLLABLE para:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **estar por desarrollar** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve el oficio u ocupación.
- Las unidades de competencia asociadas al perfil.
- El contexto de competencia, referido a las condiciones y situaciones bajo las cuales el candidato debe demostrar capacidad para ejecutar una determinada tarea.
- El desempeño de las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

Es importante tener en cuenta que, el perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios más que a actividades o tareas aisladas, teniendo de este modo un valor agregado para el ámbito de la formación profesional, capacitación y gestión de recursos humanos en la empresa.

Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

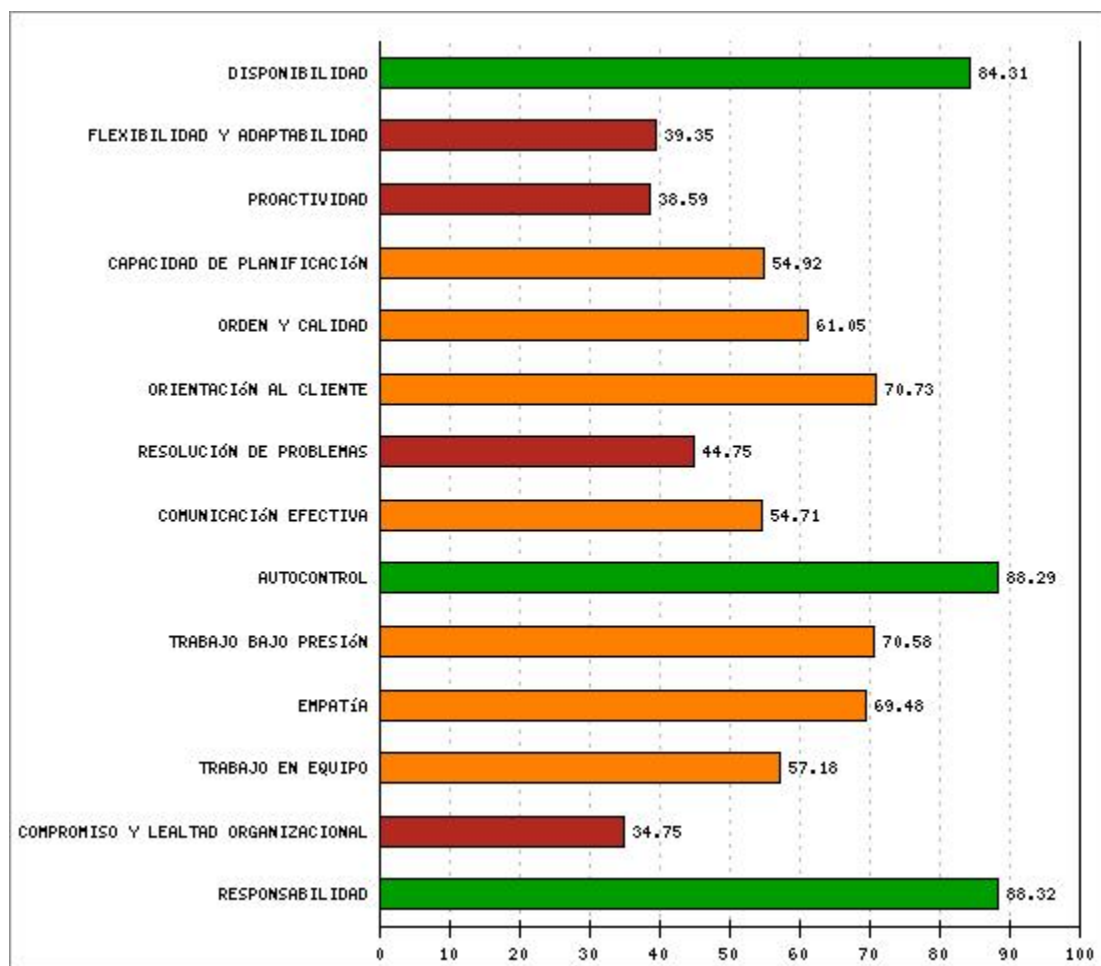
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.74           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 5.22           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 5.20           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 4.92           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 7.15           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 5.70 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 5.54 | 9.00 |

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH ÑUÑO.A. ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 7.59              | 9.00               | 84.31%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 3.15              | 8.00               | 39.35%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 3.47              | 9.00               | 38.59%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 4.94              | 9.00               | 54.92%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 5.49              | 9.00               | 61.05%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 6.37              | 9.00               | 70.73%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.03              | 9.00               | 44.75%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 4.92              | 9.00               | 54.71%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 7.95              | 9.00               | 88.29%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 6.35              | 9.00               | 70.58%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 6.25              | 9.00               | 69.48%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 5.15              | 9.00               | 57.18%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 3.13              | 9.00               | 34.75%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 7.95              | 9.00               | 88.32%            |







**Interpretación de Competencias**  
**VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH ÑUÑO.**  
**ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO**



#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.59 **Porcentaje:** 84.31%

Supone tanto la predisposición como la capacidad para asumir diferentes desafíos profesionales.

##### **Nivel muy desarrollado.-**

Presenta una muy buena predisposición para asumir nuevos retos en otras funciones o cargos. Muestra capacidad para asumir responsabilidades diferentes que le permitan crecer en el ámbito laboral y está siempre dispuesto a colaborar.

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.15 **Porcentaje:** 39.35%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

##### **Nivel en desarrollo.-**

Se le dificulta aceptar de buen modo las disposiciones de cambio, pero podría adaptarse y ser flexible cuando es sumamente necesario. Requiere de herramientas que le apoyen en el cambio y toda la información al respecto.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.47 **Porcentaje:** 38.59%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

##### **Nivel en desarrollo.-**

En momentos, se le dificulta ser positivo y propositivo en las diferentes circunstancias. Muestra cierto temor a los cambios, puesto que no siempre está preparado para los acontecimientos. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.94 **Porcentaje:** 54.92%

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.

#### ORDEN Y CALIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.49 **Porcentaje:** 61.05%

Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas.

**Nivel desarrollado.-**

Tiene presente el control de calidad y el nivel de exigencia asignado a su área de trabajo, por tanto está en capacidad de explicar, evaluar y apoyar las normas y procesos. Con cierta frecuencia, su trabajo es con orden y calidad, planifica sus tareas y actividades, es ordenado, incluso con su área de trabajo. Le podría disgustar la desorganización y la improvisación.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.37 **Porcentaje:** 70.73%

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.

## RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.03 **Porcentaje:** 44.75%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

**Nivel en desarrollo.-**

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

## COMUNICACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.92 **Porcentaje:** 54.71%

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:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.95 **Porcentaje:** 88.29%

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.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.35 **Porcentaje:** 70.58%

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

**Nivel desarrollado.-**

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

## EMPATÍA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.25 **Porcentaje:** 69.48%

Darse cuenta de las emociones de los demás, comprender por qué reaccionan de esa manera y sentir o pensar como ellos.

### Nivel desarrollado.-

Comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones. En ocasiones, se le puede dificultar entender las causas de los sentimientos de los demás.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.15 **Porcentaje:** 57.18%

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

### Nivel desarrollado.-

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. En ocasiones, puede preferir trabajar solo.

## COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.13 **Porcentaje:** 34.75%

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.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.95 **Porcentaje:** 88.32%

Esta competencia está asociada al compromiso con que las personas realizan las tareas encomendadas, la tarea asignada está primero.

### Nivel muy desarrollado.-

Cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.

---

