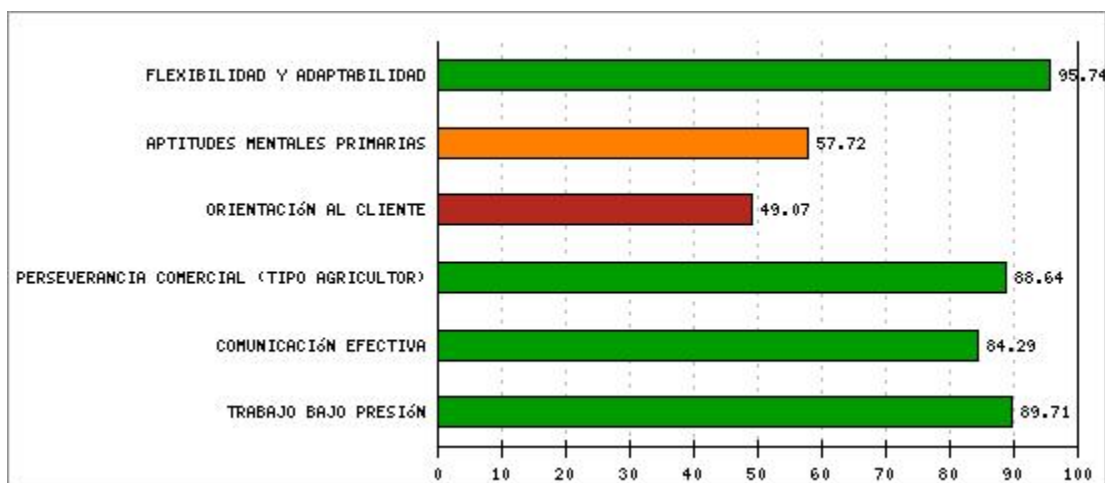


EJECUTIVO DE BANCA TELEFÓNICA 15-03-2016
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	70881799
Nombres :	ESTEFANY GRACIELA
Apellidos :	LEGUIA CASTILLO
Dirección :	CALLE LOS ANGELES 1199 PARADERO 5 NUEVA ESPERANZA
Teléfono :	949137196
Celular :	949137196
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1995-03-01

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	6.70	7.00	95.74%
2	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	4.04	7.00	57.72%
3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.44	7.00	49.07%
4	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	6.20	7.00	88.64%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.90	7.00	84.29%
6	TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.28	7.00	89.71%



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.70 Porcentaje: 95.74%

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

Nivel desarrollado.-

Procura adaptarse adecuadamente a los diferentes contextos y apoya para que los demás lo hagan también. En ocasiones, encuentra los aspectos positivos del cambio y deja que eso lo motive. Se instrumenta apropiadamente en el nuevo contexto laboral.

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.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 3.44 Porcentaje: 49.07%

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.

PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.20 Porcentaje: 88.64%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

Nivel desarrollado

El evaluado tiene la capacidad de buscar opciones para superar obstáculos y no darse por vencido; pone en práctica estrategias para conseguir cierres de negocios o ventas, tiene clara la importancia de esperar el momento justo y los recursos adecuados, según el tipo de cliente y sus necesidades; con frecuencia está disponible y presente cuando el cliente lo requiere, de este modo asegura su fidelidad.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.90 Porcentaje: 84.29%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene buena habilidad de comprender a los demás y a la vez transmitir sus ideas. Tiene claros sus pensamientos al momento de expresarse ante otras personas. Utiliza el lenguaje verbal, escrito o corporal adecuado, dependiendo de las circunstancias. Maneja bien las reuniones ya que es un buen interlocutor. Pocas veces, puede tener malentendidos.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.28 **Porcentaje:** 89.71%

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.
