

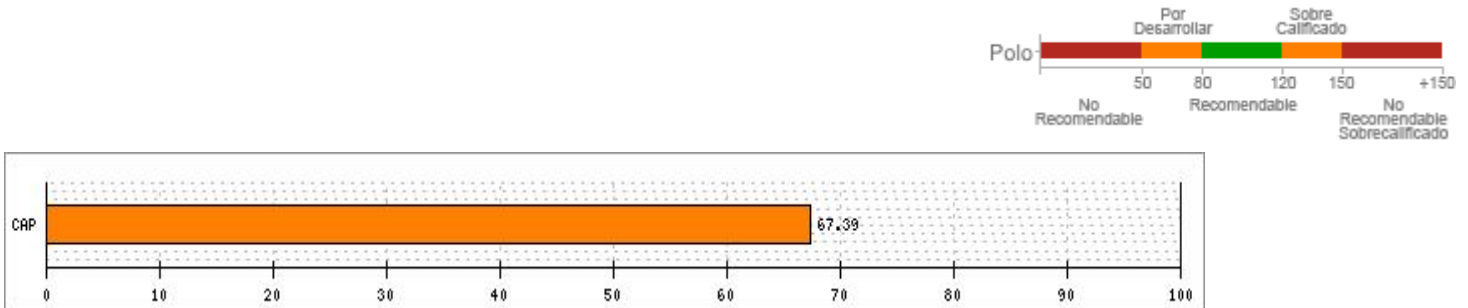
Datos Personales

PROCESO EJECUTIVO DE VENTAS

No. Identificación :	45425806
Nombres :	EMILIA GABRIELA
Apellidos :	PACHECO HUAPAYA
Dirección :	CA. LAS CHIRAS 192 URB PAULO VI - SAN MIGUEL
Teléfono :	2635173
Celular :	982369845
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	TURISMO
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1988-11-20

Distribución Psicodinámica

PROCESO EJECUTIVO DE VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra en un nivel **POR DESARROLLAR CERCANO A RECOMENDABLE** en cuanto al índice de adecuación al puesto (CAP); esto quiere decir que, si bien es cierto, está cercano al rango adecuado, aún le falta desarrollar competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) para demostrar que estará adaptado al cargo asignado.

ES CERCANO A RECOMENDABLE para:

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

El evaluado probablemente puede desarrollar las competencias necesarias para llegar al nivel recomendable en los siguientes los siguientes aspectos laborales:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvolverá su 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
- Desempeñar las actividades que componen su perfil ocupacional, según los criterios esperados.

El perfil ocupacional basado en competencias responde a una lógica de oficios completos 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 talento humano en la empresa.

Siendo así, se recomienda hacer un **análisis de las competencias individuales** para determinar con claridad cuáles son sus fortalezas y debilidades, de modo que se realice un proceso de fortalecimiento homogéneo y paralelo de aquellas que requiere para el puesto de trabajo.

Se recomienda también que para que el evaluado llegue al nivel óptimo esperado tome cursos de capacitación, sesiones de coaching orientadas al desarrollo de competencias específicas necesarias para el puesto, lecturas y aplicaciones prácticas para el desarrollo de habilidades.

Una buena estrategia de desarrollo utilizará sus fortalezas para mejorar sus áreas de oportunidad. Es importante confirmar los resultados en una entrevista personal.

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 de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

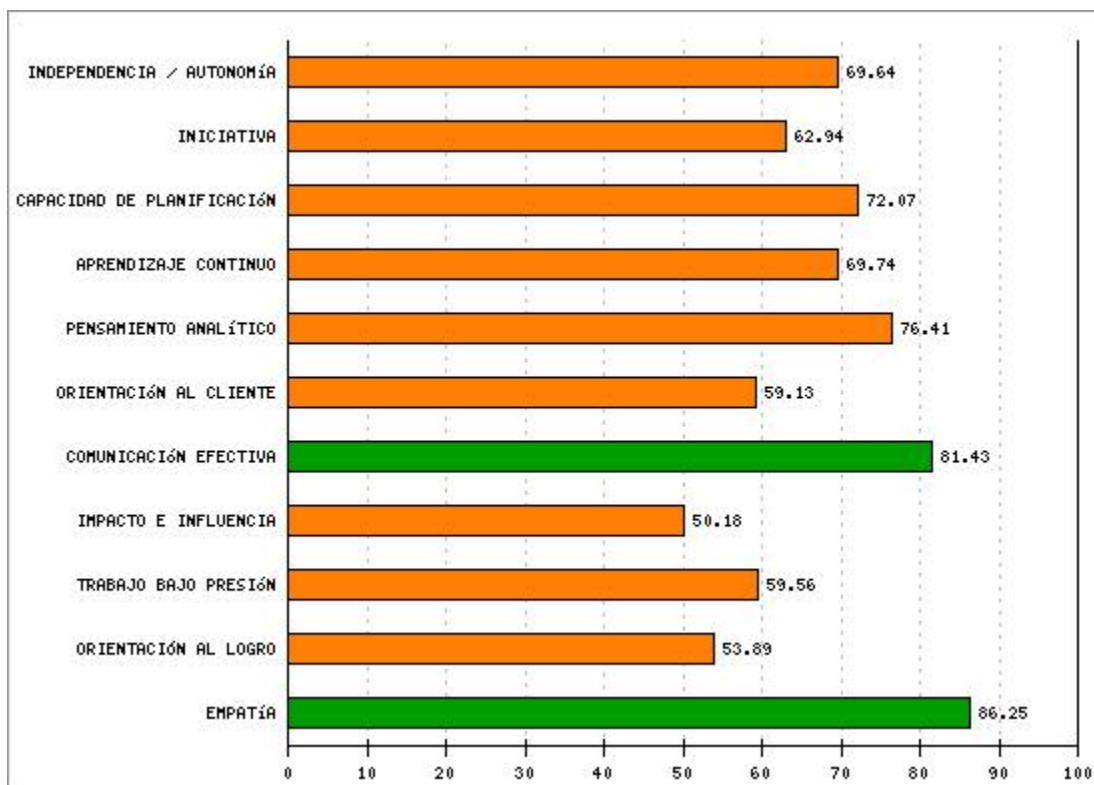
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.64	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.04	7.00
3	COGNITIVAS	5.46	7.50
4	COMERCIALES	5.91	10.00
5	COMUNICACIONALES	4.61	7.00
6	EMOCIONALES	4.76	8.00

7	LIDERAZGO	4.85	9.00
8	RELACIONALES	6.90	8.00

Análisis por Competencia

PROCESO EJECUTIVO DE VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INDEPENDENCIA / AUTONOMÍA	4.88	7.00	69.64%
2	INICIATIVA	4.41	7.00	62.94%
3	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.04	7.00	72.07%
4	APRENDIZAJE CONTINUO	5.58	8.00	69.74%
5	PENSAMIENTO ANALÍTICO	5.35	7.00	76.41%
6	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.91	10.00	59.13%
7	COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.70	7.00	81.43%
8	IMPACTO E INFLUENCIA	3.51	7.00	50.18%
9	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.76	8.00	59.56%
10	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.85	9.00	53.89%
11	EMPATÍA	6.90	8.00	86.25%



Interpretación de Competencias

PROCESO EJECUTIVO DE VENTAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

INDEPENDENCIA / AUTONOMÍA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.88 **Porcentaje:** 69.64%

Rápida ejecutividad, por cuenta propia, ante las pequeñas dificultades o problemas que surgen en el día a día, supone actuar sin depender de otras personas y buscar mejoras.

Nivel en desarrollo.-

Es capaz de resolver problemas del día a día en su trabajo aunque con cierta dependencia hacia otras personas. No tiene la iniciativa de plantear propuestas de crecimiento en su área. aunque cumple las disposiciones con diligencia.

INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.41 **Porcentaje:** 62.94%

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 en desarrollo.-

Posee una percepción no tan clara de la situación de su empresa y solamente es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias, no va más allá.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.04 **Porcentaje:** 72.07%

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 desarrollado.

Demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

APRENDIZAJE CONTINUO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.58 **Porcentaje:** 69.74%

Es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de problemas, utilizando todo el potencial de la empresa.

Nivel desarrollado.-

Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles para la empresa. Está en búsqueda de información aunque le hace falta buscarla un poco más.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.35 **Porcentaje:** 76.41%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo. Se asocia con el análisis y la solución de problemas de tipo causa-efecto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, Identifica datos relevantes, resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo. En ocasiones, puede demorarse en encontrar una solución a un problema difícil.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 10.00 **Valor Obtenido:** 5.91 **Porcentaje:** 59.13%

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.70 **Porcentaje:** 81.43%

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.

IMPACTO E INFLUENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.51 **Porcentaje:** 50.18%

Habilidad para convencer, influir o impresionar a una persona mediante razones o argumentos para que piense de determinada manera o haga cierta cosa.

Nivel en desarrollo.-

Tiene una mediana posibilidad de causar impacto y persuadir a los demás. Debe exigirse con rigurosidad para dar una mejor imagen personal y trabajar en su lenguaje corporal y verbal. La práctica es un buen aporte para desarrollar la habilidad de influir en los demás.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.76 **Porcentaje:** 59.56%

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

Nivel en desarrollo.-

Se esfuerza mucho por mantener el auto control y su desempeño es algo inestable en situaciones que son presionantes. Se le dificulta, en algo, trabajar con eficacia en situaciones de mucha exigencia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.85 **Porcentaje:** 53.89%

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.

EMPATÍA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.90 **Porcentaje:** 86.25%

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.
