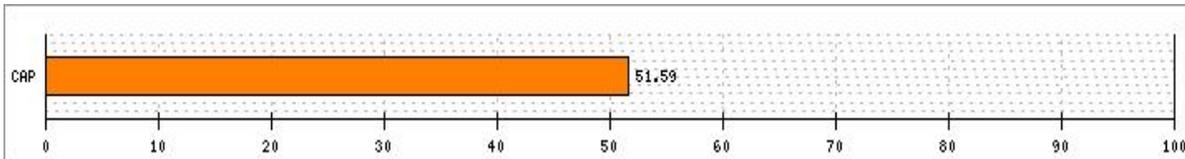


EJECUTIVO DE VENTA EMPRESA - PISCO

No. Identificación :	09392977
Nombres :	GUADALUPE DEL SOCORRO
Apellidos :	ESPINOZA CRISANTO
Dirección :	MZ D LL 29 URB. SAN ISIDRO / PISCO
Teléfono :	948648079
Celular :	948648079
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Área de Estudio :	EDUCACION
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1971-11-27



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:

- 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 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.

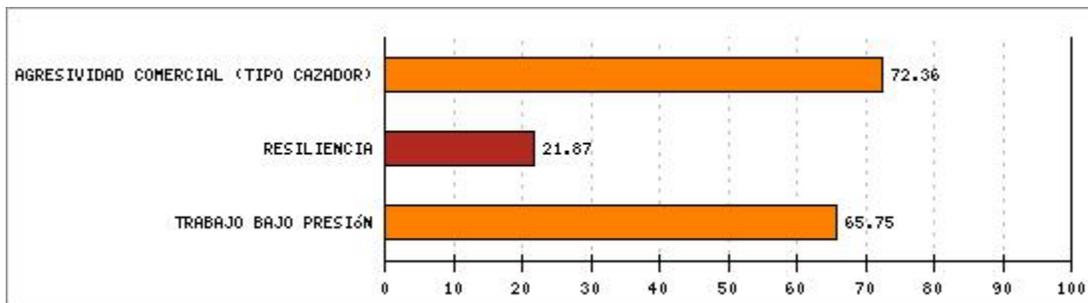
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	5.07	7.00
2	EMOCIONALES	3.07	7.00

EJECUTIVO DE VENTA EMPRESA - PISCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	5.07	7.00	72.36%
2 RESILIENCIA	1.53	7.00	21.87%
3 TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.60	7.00	65.75%



AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.07 Porcentaje: 72.36%

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

Nivel desarrollado

El evaluado no visita clientes por visitarlos. Visita clientes para venderles. Frecuentemente, tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañía. Este tipo de vendedor no se conforma con sus resultados. Intenta hacer siempre alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

RESILIENCIA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 1.53 Porcentaje: 21.87%

Es la capacidad para afrontar la adversidad y salir fortalecido de ella.

Nivel poco desarrollado.-

Se le dificulta superar obstáculos y cae en la ansiedad o desesperación. Luego de una situación complicada puede sentirse abatido y poco dispuesto a seguir adelante. Depende del apoyo que le pueden dar otras personas.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.60 Porcentaje: 65.75%

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.

