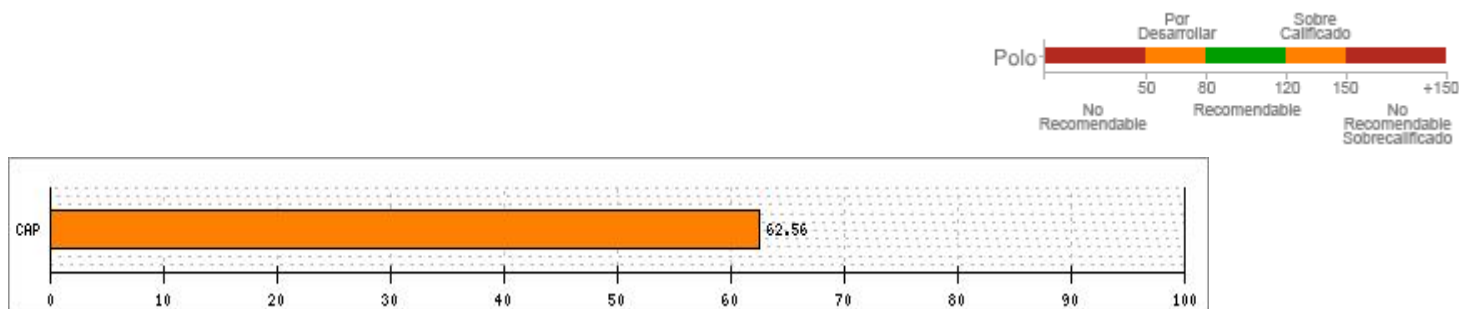


No. Identificación :	40790272
Nombres :	ELIZABETH
Apellidos :	ROJAS PONCE
Dirección :	URB LARAPA C6-2
Teléfono :	
Celular :	940124036
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ESTADÍSTICA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1980-12-10

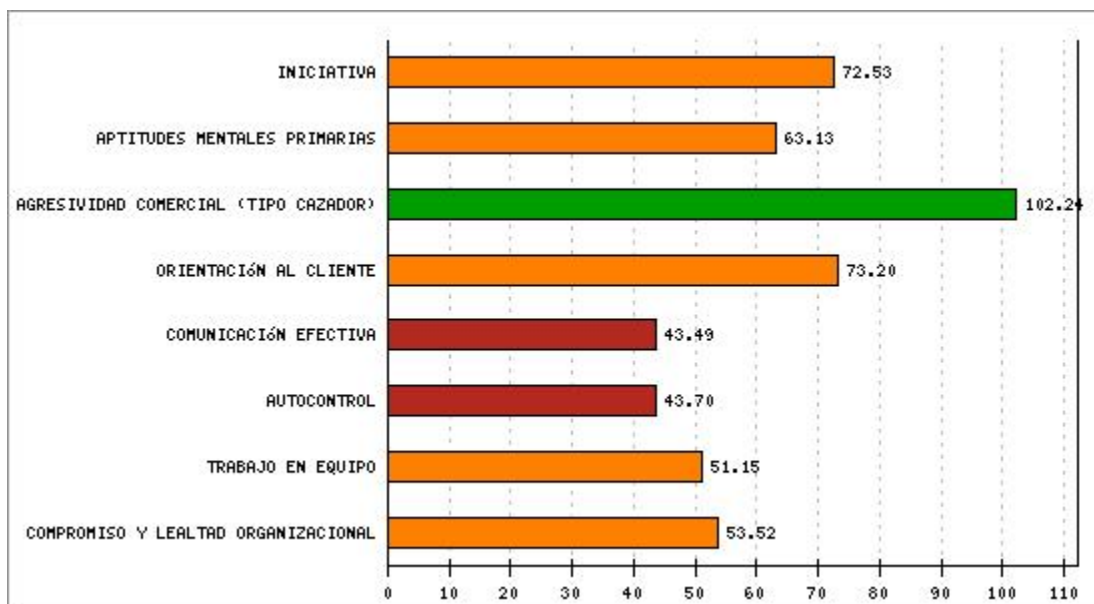


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.35	6.00
2	COGNITIVAS	5.05	8.00
3	COMERCIALES	5.41	6.00
4	COMUNICACIONALES	3.04	7.00
5	EMOCIONALES	3.50	8.00

6	RELACIONALES	4.09	8.00
7	VALORES	3.75	7.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	4.35	6.00	72.53%
2	APTITUDES MENTALES PRIMARIAS	5.05	8.00	63.13%
3	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.16	7.00	102.24%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.66	5.00	73.20%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.04	7.00	43.49%
6	AUTOCONTROL	3.50	8.00	43.70%
7	TRABAJO EN EQUIPO	4.09	8.00	51.15%
8	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.75	7.00	53.52%



INICIATIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.35 **Porcentaje:** 72.53%

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.

APTITUDES MENTALES PRIMARIAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 63.13%

Nivel Medio: El evaluado muestra una capacidad de razonamiento acorde con la población. Podrá enfrentar problemas no conocidos por él, basándose en su experiencia o consultando nuevas soluciones. Tiene una buena capacidad para aprendizaje y podrá integrar nuevos elementos a su banco de conocimientos.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.16 **Porcentaje:** 102.24%

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: 5.00 **Valor Obtenido:** 3.66 **Porcentaje:** 73.20%

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.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.04 **Porcentaje:** 43.49%

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.50 **Porcentaje:** 43.70%

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

Nivel en desarrollo.-

Le cuesta controlar sus emociones y a veces es tentado a actuar por impulsivo. En ocasiones, es presa de sus emociones aunque intenta mantener la calma y evitar problemas.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.09 **Porcentaje:** 51.15%

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

Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.75 **Porcentaje:** 53.52%

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.
