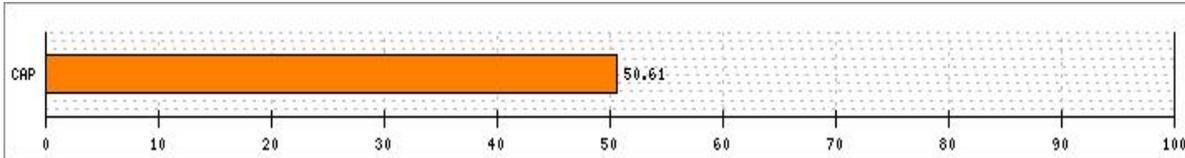


ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	190873803
Nombres :	MATIAS
Apellidos :	VARELA
Dirección :	MIGUEL ANGEL BUONAROTTI
Teléfono :	
Celular :	91226957
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	PSICOLOGÍA
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1995-02-22



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	3.66	8.67
2 ADMINISTRATIVAS	2.02	9.00
3 COMERCIALES	5.11	9.00
4 COMUNICACIONALES	7.87	9.00

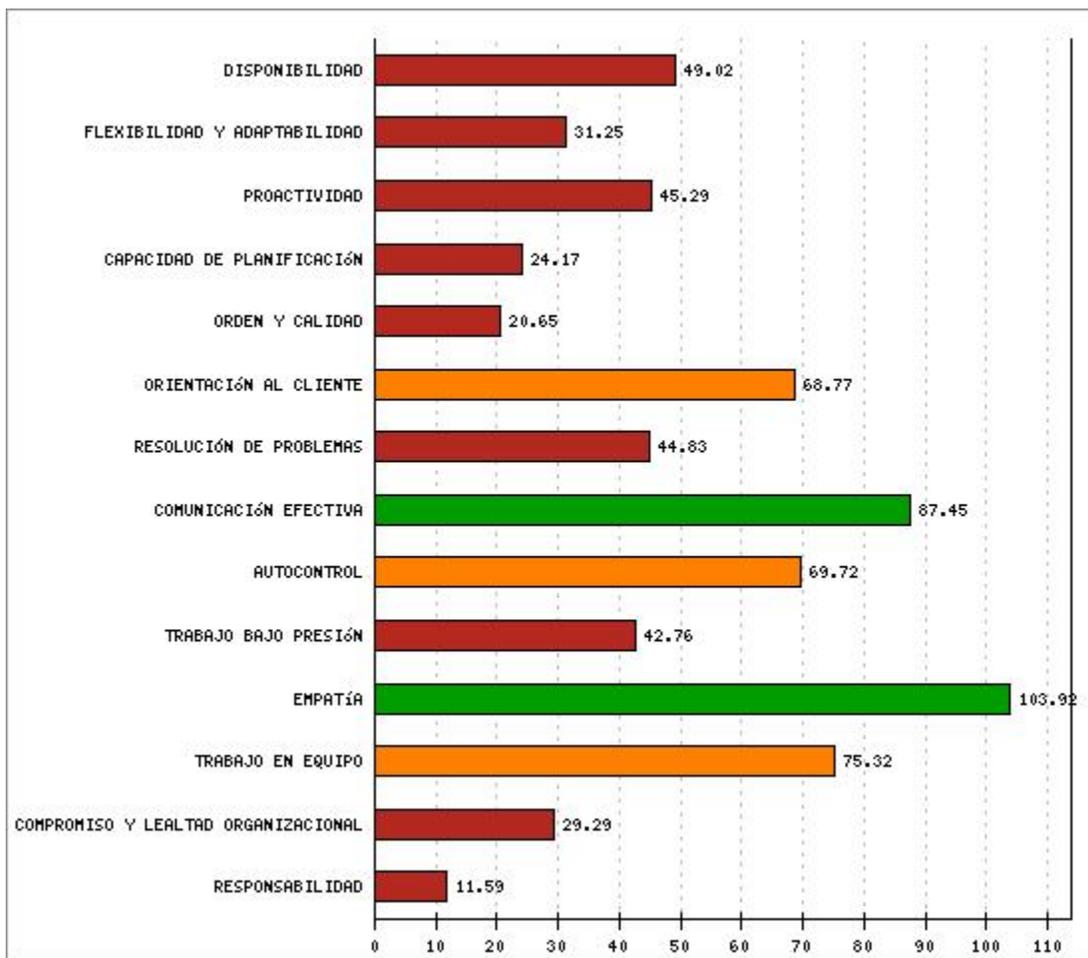
5	EMOCIONALES	5.06	9.00
6	RELACIONALES	8.07	9.00
7	VALORES	1.84	9.00

VENDEDOR PT SÁBADO Y DOMINGO TIENDA NEWMAN PARQUE ARAUCO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 DISPONIBILIDAD	4.41	9.00	49.02%
2 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	2.50	8.00	31.25%
3 PROACTIVIDAD	4.08	9.00	45.29%
4 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	2.18	9.00	24.17%
5 ORDEN Y CALIDAD	1.86	9.00	20.65%
6 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.19	9.00	68.77%
7 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	4.03	9.00	44.83%
8 COMUNICACIÓN EFECTIVA	7.87	9.00	87.45%
9 AUTOCONTROL	6.28	9.00	69.72%
10 TRABAJO BAJO PRESIÓN	3.85	9.00	42.76%
11 EMPATÍA	9.35	9.00	103.92%
12 TRABAJO EN EQUIPO	6.78	9.00	75.32%
13 COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	2.64	9.00	29.29%
14 RESPONSABILIDAD	1.04	9.00	11.59%







Interpretación de Competencias



VENDEDOR PT SÁBADO Y DOMINGO TIENDA NEWMAN PARQUE ARAUCO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

DISPONIBILIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.41 **Porcentaje:** 49.02%

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

Nivel en desarrollo.-

Se le dificulta asumir nuevos retos en otras funciones y mostrarse disponible para colaborar. No se interesa por buscar nuevas oportunidades o realizar trabajos que no fuesen para lo que fue contratado.

FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 2.50 **Porcentaje:** 31.25%

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

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado muestra resistencia al cambio, le falta interés e iniciativa. No plantea propuestas ni instrumentación para adaptarse. Se le dificulta ser flexible y tener una mente abierta.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 4.08 **Porcentaje:** 45.29%

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:** 2.18 **Porcentaje:** 24.17%

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 poco desarrollado

Tiene dificultad para administrar las actividades y poder tomar en cuenta todas las circunstancias que podrían beneficiar y perjudicar un proyecto. Podría pensar que las cosas puede resolverlas conforme se vayan presentando

ORDEN Y CALIDAD

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 1.86 **Porcentaje:** 20.65%

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 poco desarrollado.-

Parece no preocuparse por conocer las normas y procesos requeridos para su trabajo o área, y por lo tanto pocas veces los cumple con el orden y calidad deseado. Suele no hacer un seguimiento ni ir más allá de lo asignado. Esta persona suele ser impuntual y desorganizada en su trabajo. Sin embargo, esto no quiere decir que no sea efectiva.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.19 **Porcentaje:** 68.77%

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:** 44.83%

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:** 7.87 **Porcentaje:** 87.45%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene un elevado nivel de expresión verbal y escrita. Coordina coherentemente sus ideas para expresarlas en palabras, oraciones o textos. Encuentra el momento y los medios oportunos para dar a conocer su información o mensaje. Posiblemente, maneja muy bien su lenguaje corporal (Postura corporal, mirada, entonación de voz). Su gran capacidad de comunicación le califican como una persona apta para transmitir políticas de la organización o comunicar a algún colaborador sobre algún aspecto en particular.

AUTOCONTROL

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.28 **Porcentaje:** 69.72%

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

Nivel desarrollado.-

Mantiene su control aunque no tanto en situaciones críticas. Se toma su tiempo para poner en práctica técnicas de control emocional . Intenta mantener la compostura y la imagen.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 3.85 **Porcentaje:** 42.76%

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.

EMPATÍA

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 9.35 **Porcentaje:** 103.92%

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

Nivel muy desarrollado.-

Tiene una gran habilidad para comprender a los demás, poniéndose en su lugar y modificando su conducta si es necesario, para poder ver desde su punto de vista y apoyarlos en la resolución de problemas. Su conducta siempre está enmarcada en los lineamientos de la organización.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 6.78 **Porcentaje:** 75.32%

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:** 2.64 **Porcentaje:** 29.29%

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:** 1.04 **Porcentaje:** 11.59%

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

Nivel poco desarrollado.-

Cumple el trabajo solo si es supervisado o hay una advertencia. Le falta calidad en los resultados y no se interesa por mejorar.
