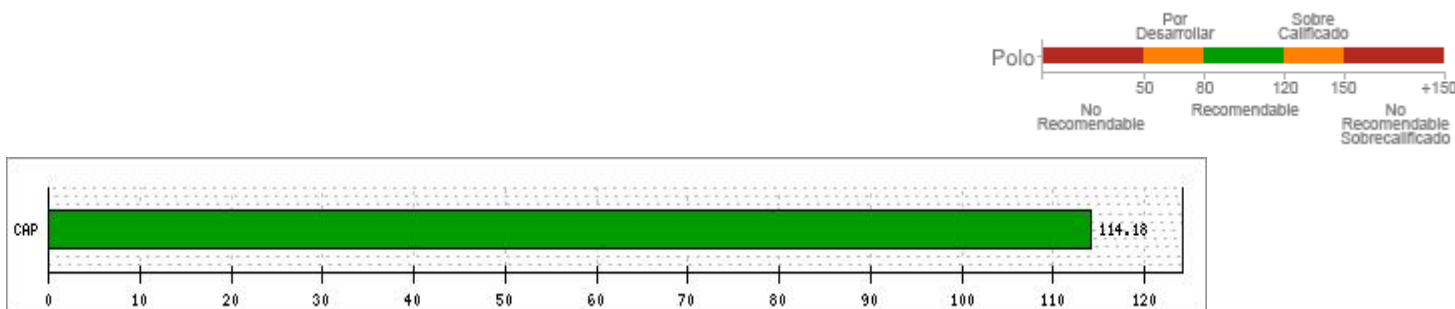


No. Identificación :	41327783
Nombres :	DANIEL GUSTAVO
Apellidos :	RAEZ FARFAN
Dirección :	SAN MARTIN 760 MIRAFLORES
Teléfono :	4458160
Celular :	989467724
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1982-07-13



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

ES RECOMENDABLE 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 **ser competente** 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.
- Desempeñar 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 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.

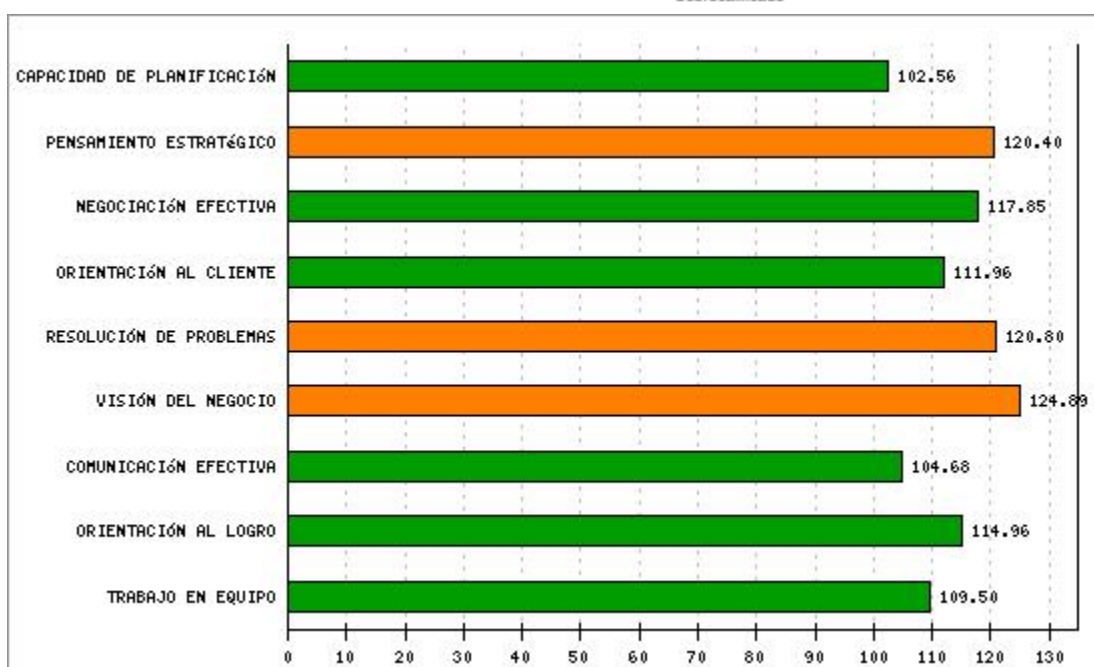
El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

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	ADMINISTRATIVAS	7.20	6.50
2	COMERCIALES	7.13	6.00
3	COMUNICACIONALES	6.28	6.00
4	LIDERAZGO	8.05	7.00
5	RELACIONALES	6.57	6.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	7.18	7.00	102.56%
2	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	7.22	6.00	120.40%
3	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	7.07	6.00	117.85%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	6.72	6.00	111.96%
5	RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	7.25	6.00	120.80%
6	VISIÓN DEL NEGOCIO	7.49	6.00	124.89%
7	COMUNICACIÓN EFECTIVA	6.28	6.00	104.68%
8	ORIENTACIÓN AL LOGRO	8.05	7.00	114.96%
9	TRABAJO EN EQUIPO	6.57	6.00	109.50%



CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.18 **Porcentaje:** 102.56%

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 muy desarrollado.-

Tiene una determinante capacidad de programar y organizar el trabajo, llegando al punto de establecer mecanismos acertados de evaluación y seguimiento. Selecciona métodos, recursos e instrumentos para cumplir con los objetivos. Tomando en cuenta datos externos que afiancen la calidad de sus actividades

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.22 **Porcentaje:** 120.40%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas estratégicas.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene una muy buena predisposición a proyectarse en futuro, ya que desde una perspectiva interna se preocupa por conocer muy bien las fortalezas y debilidades de la organización y fuera de ella los cambios que se suscitan o las nuevas tendencias de mercado. Podría gustarle medir riesgos y tomar acertadas decisiones de alianzas ya sea con clientes, proveedores e incluso competidores si lo amerita. Tiene buena aptitud para diseñar estrategias útiles y viables a sus metas.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.07 **Porcentaje:** 117.85%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene la habilidad de cerrar negociaciones con las condiciones a su favor, diseña estrategias y metodologías de modo que la utilización de herramientas apunten hacia sus intereses. Tiene mucha habilidad para evitar los factores negativos y consigue resultados satisfactorios para sus aspiraciones. Muestra que está mejor preparado y cuenta con más conocimientos, sabe planificar asignándose tiempos, asume riesgos, está dispuesto a dialogar, sabe que así podrá negociar mejor

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.72 **Porcentaje:** 111.96%

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: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.25 **Porcentaje:** 120.80%

Es la capacidad de brindar soluciones prácticas y ágiles a los problemas de los clientes, atendiendo sus necesidades.

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado es capaz de crear soluciones innovadoras ante los problemas que presente el cliente, tiene muy claras las dificultades que se presentan y las causas que las originan. Conoce perfectamente las expectativas del cliente y habitualmente atiende sus necesidades y requerimientos; busca tener un buen conocimiento del producto o servicio que ofrece y de lo que hay en el mercado o la "competencia", de modo que puede elegir la mejor opción o alternativa de solución ante los posibles problemas que puedan presentarse.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.49 **Porcentaje:** 124.89%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran capacidad de proyectarse al futuro empresarial, estableciendo con claridad cuales serán las necesidades d mercado y de productos, de modo que se anticipa a generar planes de acción a ejecutarse en mediano y largo plazo, para que la empresa se mantenga en óptimos niveles de producción y competitividad.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.28 **Porcentaje:** 104.68%

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.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.05 **Porcentaje:** 114.96%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran habilidad para incentivar a su equipo y a sí mismo hacia la consecución de las metas planteadas demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar ambiente laboral adecuado para motivar permanentemente a sus compañeros en mejorar su rendimiento. Su enfoque es hacia la acción y resultados.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.57 **Porcentaje:** 109.50%

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.
