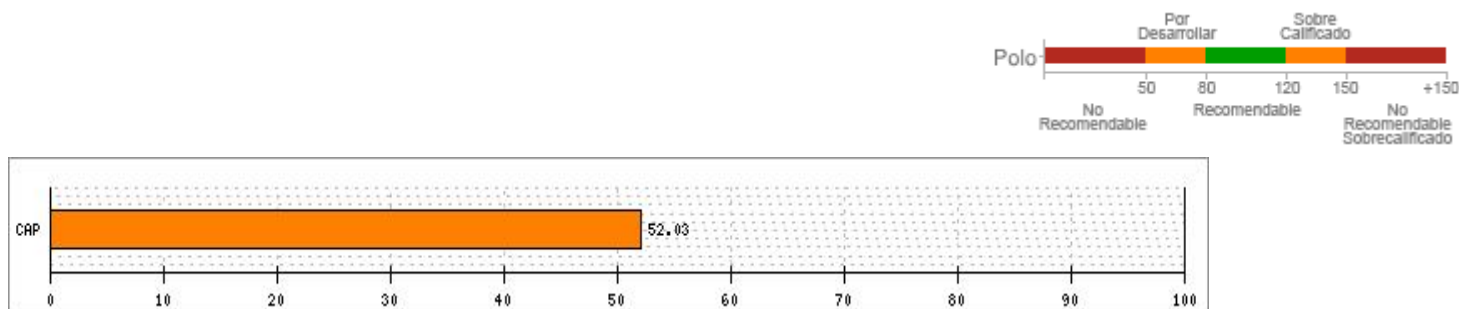


|                       |                    |
|-----------------------|--------------------|
| No. Identificación :  | 189945337          |
| Nombres :             | FERNANDO           |
| Apellidos :           | FLORES             |
| Dirección :           | EL AIRE 3822 MAIPÚ |
| Teléfono :            |                    |
| Celular :             | 54768235           |
| Género :              | MASCULINO          |
| Estado Civil :        | SOLTERO            |
| Area de Estudio :     | OTRA               |
| Escolaridad :         | TERCEARIO          |
| Fecha de Nacimiento : | 1995-03-19         |



## Análisis de Ejes de Comportamiento

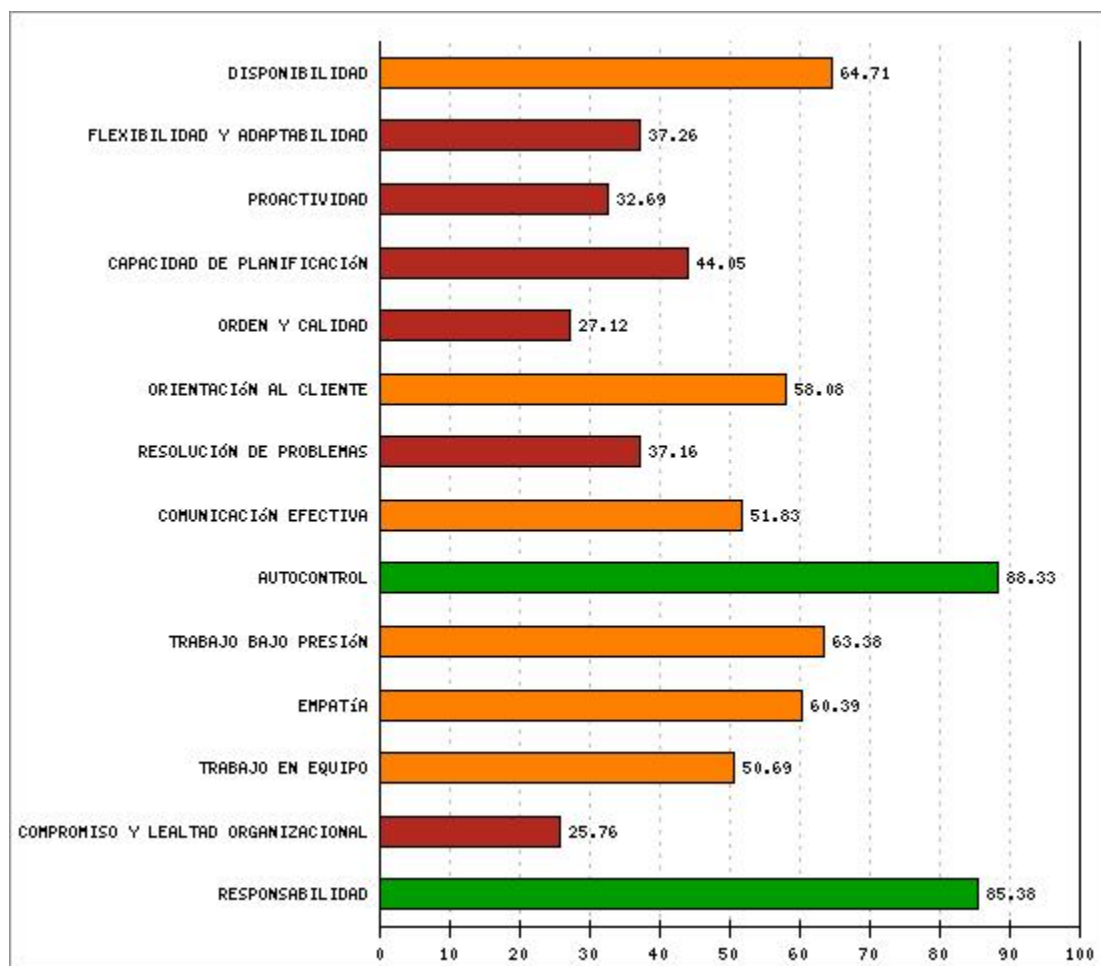
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 3.92           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 3.20           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 4.29           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 4.66           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 6.83           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 5.00 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 5.00 | 9.00 |

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH - ARAUCO MAIPU ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|-------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 5.82           | 9.00            | 64.71%         |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 2.98           | 8.00            | 37.26%         |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 2.94           | 9.00            | 32.69%         |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 3.96           | 9.00            | 44.05%         |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 2.44           | 9.00            | 27.12%         |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 5.23           | 9.00            | 58.08%         |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 3.34           | 9.00            | 37.16%         |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 4.66           | 9.00            | 51.83%         |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 7.95           | 9.00            | 88.33%         |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 5.70           | 9.00            | 63.38%         |
| 11 | EMPATÍA                             | 5.44           | 9.00            | 60.39%         |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 4.56           | 9.00            | 50.69%         |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 2.32           | 9.00            | 25.76%         |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 7.68           | 9.00            | 85.38%         |







## Interpretación de Competencias

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH - ARAUCO MAIPU ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 64.71%

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

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado suele encontrar un desafío en cada oportunidad de hacer algo diferente. Asume nuevos retos y tiene la voluntad de conseguirlos a pesar de mostrar cierto temor.

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 2.98 **Porcentaje:** 37.26%

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

##### Nivel en desarrollo.-

Se le dificulta aceptar de buen modo las disposiciones de cambio, pero podría adaptarse y ser flexible cuando es sumamente necesario. Requiere de herramientas que le apoyen en el cambio y toda la información al respecto.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 2.94 **Porcentaje:** 32.69%

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:** 3.96 **Porcentaje:** 44.05%

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 en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

#### ORDEN Y CALIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 2.44 **Porcentaje:** 27.12%

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:** 5.23 **Porcentaje:** 58.08%

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:** 3.34 **Porcentaje:** 37.16%

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:** 4.66 **Porcentaje:** 51.83%

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:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.95 **Porcentaje:** 88.33%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

Tiene una conducta muy equilibrada en toda situación, maneja bien sus emociones y gran poder personal, ya que aplica técnicas de autocontrol sobre sí mismo. No le asusta el trabajo bajo presión y no permite que el estrés lo afecte.

## TRABAJO BAJO PRESIÓN

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.70 **Porcentaje:** 63.38%

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

**Nivel desarrollado.-**

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

## EMPATÍA

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.44 **Porcentaje:** 60.39%

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.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.56 **Porcentaje:** 50.69%

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:** 9.00 **Valor Obtenido:** 2.32 **Porcentaje:** 25.76%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

### Nivel poco desarrollado.-

Casi nunca da un aporte para el crecimiento empresarial. Esta pendiente más de sus intereses personales que de los beneficios de la organización.

## RESPONSABILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.68 **Porcentaje:** 85.38%

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

### Nivel muy desarrollado.-

Cumple con su trabajo a cabalidad, con altos niveles de calidad incluso antes del tiempo establecido. Su sentido de responsabilidad está por encima de sus intereses personales. Realiza sus tareas con empeño y dedicación.

---



