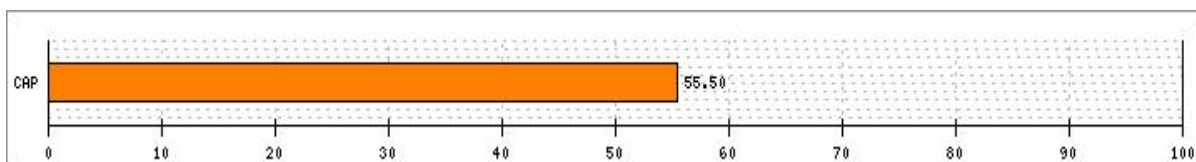


|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación :  | 179908522                |
| Nombres :             | ELISEO                   |
| Apellidos :           | HIGUERA                  |
| Dirección :           | SANTA CLARA •2930        |
| Teléfono :            |                          |
| Celular :             | 979507087                |
| Género :              | MASCULINO                |
| Estado Civil :        | SOLTERO                  |
| Area de Estudio :     | ARQUITECTURA             |
| Escolaridad :         | ESTUDIANTE UNIVERSITARIO |
| Fecha de Nacimiento : | 1991-12-09               |

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH SAN PEDRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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

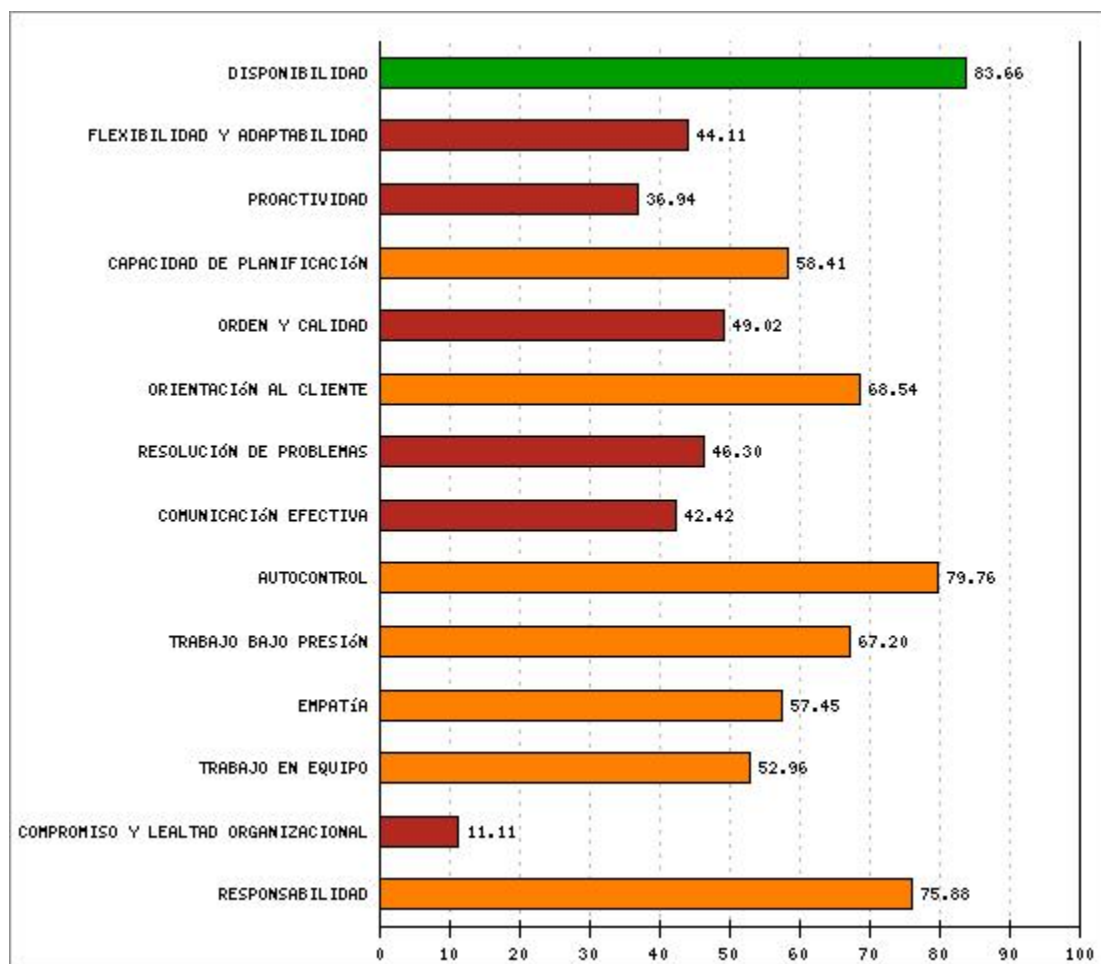
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.79           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 4.83           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 5.17           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 3.82           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 6.61           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 4.97 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 3.91 | 9.00 |

### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH SAN PEDRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 7.53              | 9.00               | 83.66%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 3.53              | 8.00               | 44.11%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 3.32              | 9.00               | 36.94%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 5.26              | 9.00               | 58.41%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 4.41              | 9.00               | 49.02%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 6.17              | 9.00               | 68.54%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.17              | 9.00               | 46.30%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 3.82              | 9.00               | 42.42%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 7.18              | 9.00               | 79.76%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 6.05              | 9.00               | 67.20%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 5.17              | 9.00               | 57.45%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 4.77              | 9.00               | 52.96%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 1.00              | 9.00               | 11.11%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 6.83              | 9.00               | 75.88%            |







## Interpretación de Competencias



### VENDEDOR PART TIME TIENDA FEROUCH SAN PEDRO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 7.53 **Porcentaje:** 83.66%

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

##### Nivel muy desarrollado.-

Presenta una muy buena predisposición para asumir nuevos retos en otras funciones o cargos. Muestra capacidad para asumir responsabilidades diferentes que le permitan crecer en el ámbito laboral y está siempre dispuesto a colaborar.

#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.53 **Porcentaje:** 44.11%

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:** 3.32 **Porcentaje:** 36.94%

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:** 5.26 **Porcentaje:** 58.41%

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 desarrollado.

Demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

#### ORDEN Y CALIDAD

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

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 en desarrollo.-**

Conoce las normas y procesos a seguir en su trabajo o área laboral y a veces los cumple con nivel de orden y calidad requerido. No siempre realiza un trabajo ordenado y a tiempo. Si se plantea estándares y metas de alto nivel se podría esforzar cada vez más por desarrollar orden y calidad de sus labores.

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 6.17 **Porcentaje:** 68.54%

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:** 4.17 **Porcentaje:** 46.30%

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:** 3.82 **Porcentaje:** 42.42%

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:** 7.18 **Porcentaje:** 79.76%

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:** 6.05 **Porcentaje:** 67.20%

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:** 5.17 **Porcentaje:** 57.45%

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:** 4.77 **Porcentaje:** 52.96%

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:** 1.00 **Porcentaje:** 11.11%

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:** 6.83 **Porcentaje:** 75.88%

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

### Nivel desarrollado.-

Trabaja con responsabilidad con resultados óptimos y dentro del límite de tiempo establecido. Su responsabilidad con su trabajo es un aporte para la consecución de objetivos.

---

