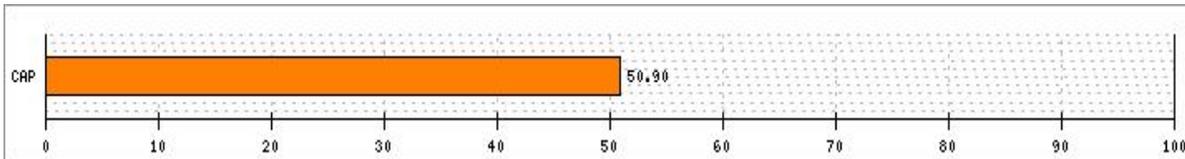


PRACTICANTE DE CONTABILIDAD - VOLVO PERU

No. Identificación :	70362479
Nombres :	MILAGROS JUNETT
Apellidos :	PAREDES CARBONEL
Dirección :	COOPERATIVA MONTERREY MZ G LOTE 21 SMP
Teléfono :	4846066
Celular :	993395736
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1996-02-27

PRACTICANTE DE CONTABILIDAD - VOLVO PERU 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

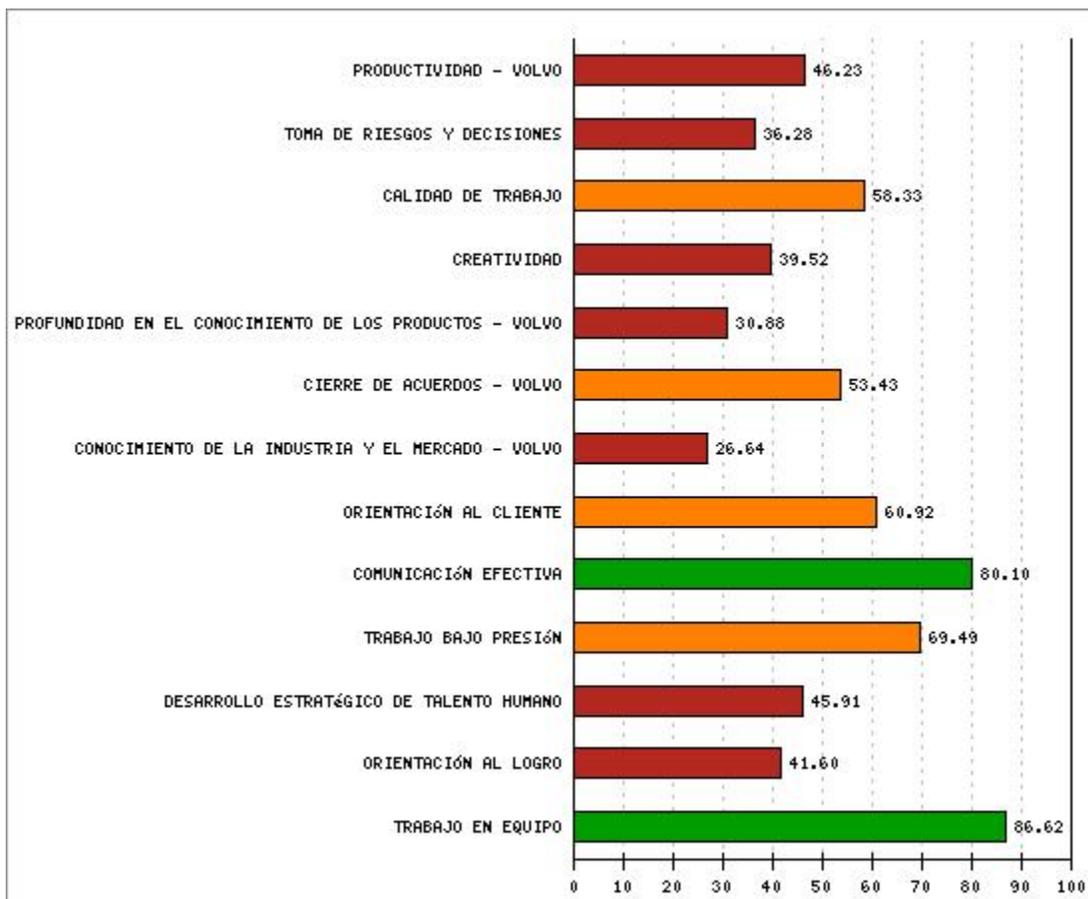
Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	2.89	7.00
2 ADMINISTRATIVAS	3.50	6.00
3 COGNITIVAS	2.27	6.50
4 COMERCIALES	3.09	6.67
5 COMUNICACIONALES	4.81	6.00

6	EMOCIONALES	4.86	7.00
7	LIDERAZGO	3.06	7.00
8	RELACIONALES	5.20	6.00

PRACTICANTE DE CONTABILIDAD - VOLVO PERU ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PRODUCTIVIDAD - VOLVO	3.24	7.00	46.23%
2	TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	2.54	7.00	36.28%
3	CALIDAD DE TRABAJO	3.50	6.00	58.33%
4	CREATIVIDAD	2.37	6.00	39.52%
5	PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO	2.16	7.00	30.88%
6	CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO	3.74	7.00	53.43%
7	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO	1.86	7.00	26.64%
8	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.66	6.00	60.92%
9	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.81	6.00	80.10%
10	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.86	7.00	69.49%
11	DESARROLLO ESTRATÉGICO DE TALENTO HUMANO	3.21	7.00	45.91%
12	ORIENTACIÓN AL LOGRO	2.91	7.00	41.60%
13	TRABAJO EN EQUIPO	5.20	6.00	86.62%







Interpretación de Competencias



PRACTICANTE DE CONTABILIDAD - VOLVO PERU ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PRODUCTIVIDAD - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.24 **Porcentaje:** 46.23%

Nivel en desarrollo.-

El evaluado no muestra temor a los cambios, puesto que está preparado para los acontecimientos, procura ser positivo y propositivo en todo momento y circunstancia. Está presto a colaborar en la búsqueda de soluciones. Requiere validación y aprobación de sus propuestas para confirmar si cumple con lo que la empresa espera de él/ella.

TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.54 **Porcentaje:** 36.28%

Tomar riesgos calculados para obtener ventajas específicas y decidir con seguridad.

Nivel en desarrollo.-

Muestra dificultad para afianzarse y tomar decisiones para conseguir resultados. Se adapta únicamente cuando las acciones tomadas son consecuentes a los objetivos planteados y no implican mucho riesgo.

CALIDAD DE TRABAJO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.50 **Porcentaje:** 58.33%

Es la excelencia en el trabajo a realizar. Implica exactitud, atención al detalle y conocimientos del área para presentar un trabajo con calidad.

Nivel en desarrollo.-

Cumple con el trabajo asignado a su puesto de trabajo, ya que se preocupa por tener los conocimientos que necesita para su área o especialidad. Sin embargo, le falta ir más allá y realizar un seguimiento más exhaustivo de las actividades que realiza. Con constancia podría desarrollar el hábito de entregar sus labores con un altísimo grado de calidad.

CREATIVIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 2.37 **Porcentaje:** 39.52%

Es la capacidad de proponer ideas nuevas e inusuales para resolver problemas, relacionando hechos, personas o experiencias.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado propone alternativas que ya existen en el mercado, no muestra interés por crear o innovar, le falta desarrollar sus ideas innovadoras.

PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.16 **Porcentaje:** 30.88%

Nivel poco desarrollado.-

No demuestra capacidad para involucrarse en los procesos de aprendizaje relacionados a los productos y/o servicios de la organización, su capacidad para realizar evaluaciones de factibilidad y de su adaptación a los requerimientos y necesidades de los clientes es baja. No presenta propuestas o soluciones que agregan valor.

CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.74 **Porcentaje:** 53.43%

Nivel en desarrollo.-

El evaluado sabe como propiciar una adecuada negociación y realiza propuestas, aunque puede descuidar los intereses de los demás por dar prioridad a los suyos o los de su organización.

CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 1.86 **Porcentaje:** 26.64%

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene baja proyección de futuro a nivel empresarial, no realiza ni ejecuta planificaciones; así como tampoco, incorpora cambios y conocimientos que permitan el crecimiento de la organización.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 3.66 **Porcentaje:** 60.92%

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: 6.00 **Valor Obtenido:** 4.81 **Porcentaje:** 80.10%

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.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.86 **Porcentaje:** 69.49%

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.

DESARROLLO ESTRATÉGICO DE TALENTO HUMANO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.21 **Porcentaje:** 45.91%

Capacidad para analizar y evaluar en forma global la contribución actual y potencial del talento humano a las estrategias de la organización, adoptando un rol de facilitador y guía.

Nivel en desarrollo.-

Identifica parcialmente las potencialidades de sus colaboradores para armar un equipo de trabajo y a pesar de preocuparse por conocer la filosofía de la empresa podría descuidar la contribución estratégica de su área y enfocarse en tareas no tan importantes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.91 **Porcentaje:** 41.60%

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

Nivel en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.20 **Porcentaje:** 86.62%

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.
