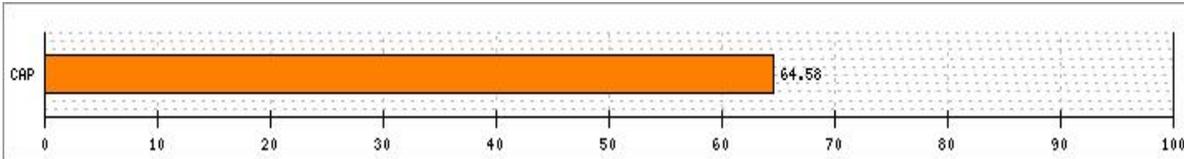


No. Identificación :	08876972
Nombres :	HAYDEE DEL PILAR
Apellidos :	CORDOVA PARRA
Dirección :	PSJ BOSQUE DE CONIFERAS LOTE 14 MZ F1 SAN IGNACIO DE MONTE RICO SURCO
Teléfono :	2752057
Celular :	997895008
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ABOGACÍA / DERECHO / LEYES
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1970-03-30



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.

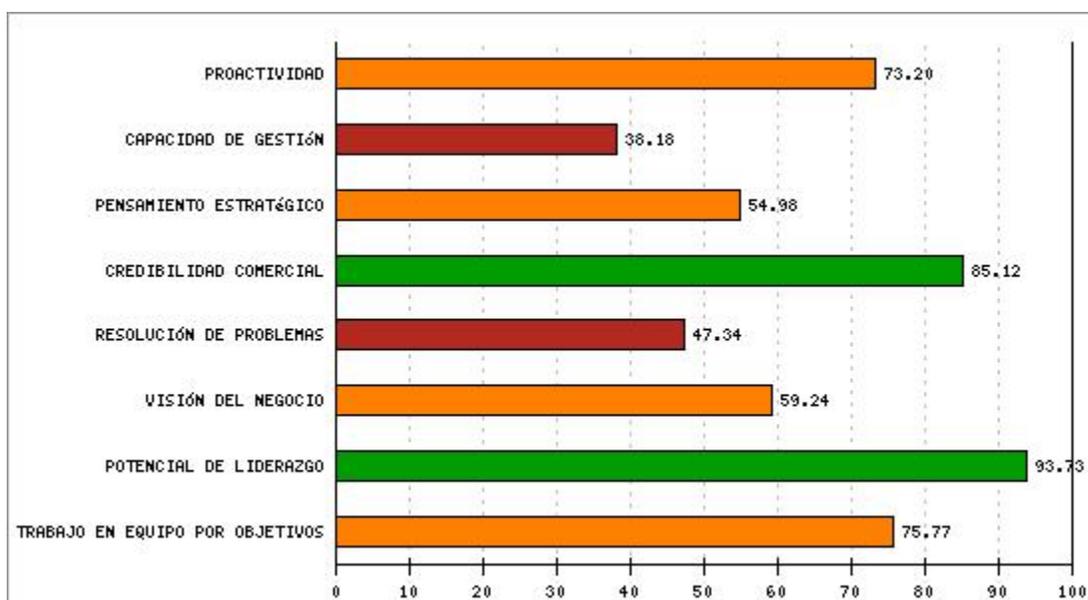
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.12	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	3.73	8.00
3	COMERCIALES	4.91	7.67
4	LIDERAZGO	6.56	7.00



### EVALUACION JEFATURAS CREDITOS - MAYO 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PROACTIVIDAD	5.12	7.00	73.20%
2 CAPACIDAD DE GESTIÓN	3.05	8.00	38.18%
3 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.40	8.00	54.98%
4 CREDIBILIDAD COMERCIAL	6.81	8.00	85.12%
5 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	3.79	8.00	47.34%
6 VISIÓN DEL NEGOCIO	4.15	7.00	59.24%
7 POTENCIAL DE LIDERAZGO	6.56	7.00	93.73%
8 TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS	5.30	7.00	75.77%



#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.12 **Porcentaje:** 73.20%

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 desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

#### CAPACIDAD DE GESTIÓN

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.05 **Porcentaje:** 38.18%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

##### Nivel en desarrollo.-

Conoce algunas de las potencialidades que posee, y es capaz de gestionar parcialmente sus actividades y logra, en ocasiones, que los demás le colaboren. Necesita de algún estímulo externo que lo aliente a actuar. Podría dejar trabajos sin concluir.

#### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 4.40 **Porcentaje:** 54.98%

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 en desarrollo.-

Conoce parcialmente su entorno empresarial, de modo que no siempre puede identificar las oportunidades, personas o herramientas que pueden ser útiles; tiene dudas sobre cuándo y cómo actuar en su momento. Tiene cierta dificultad en proyectarse hacia futuro e integrar las diferentes partes a un todo.

#### CREDIBILIDAD COMERCIAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.81 **Porcentaje:** 85.12%

Es la capacidad necesaria para generar credibilidad en los demás sobre la base de sus habilidades comerciales.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de defender sus conocimientos sobre su producto o servicio demostrando algo de solidez y seguridad en lo que comunica. La confianza del cliente reside en la buena credibilidad que proyecta él como ofertante de una marca, producto o servicio.

#### RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

---

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.79 **Porcentaje:** 47.34%

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.

## VISIÓN DEL NEGOCIO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.15 **Porcentaje:** 59.24%

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

**Nivel en desarrollo.-**

Tiene un conocimiento superficial de como funciona la empresa y hacia donde se proyecta, sus acciones van encaminadas en el día a día y no a futuro. Cumple con informarse de la situación actual, para relacionarla con la proyección futura. No siempre toma en cuenta tendencias de mercado o el cambio de requerimientos y necesidades de los clientes.

## POTENCIAL DE LIDERAZGO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 6.56 **Porcentaje:** 93.73%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

**Nivel desarrollado.-**

Es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para resolver problemas, aunque no siempre influye de la manera que le gustaría. Utiliza su comunicación como una de sus estrategias mas efectivas para lograr conseguir resultados.

## TRABAJO EN EQUIPO POR OBJETIVOS

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 5.30 **Porcentaje:** 75.77%

Es la habilidad para organizar y movilizar los equipos de trabajo hacia objetivos concretos, incentivando con entusiasmo la realización de actividades.

**Nivel desarrollado.-**

Relaciona los intereses de sus colaboradores con el objetivo que tiene en mente. Recuerda los objetivos al equipo y logra alinear las competencias relevantes de cada uno con las metas comunes. Por momentos, le es complicado lograr que haya compromiso general para cumplir con las expectativas de la organización.

---

