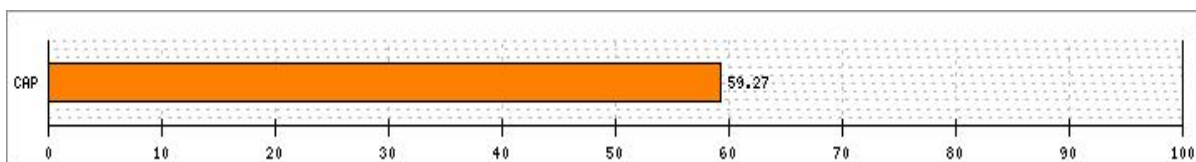


|                       |                     |
|-----------------------|---------------------|
| No. Identificación :  | 188824773           |
| Nombres :             | CARLOS              |
| Apellidos :           | MUÑOZ               |
| Dirección :           | GUILLERMO MANN 1941 |
| Teléfono :            |                     |
| Celular :             | 45470773            |
| Género :              | MASCULINO           |
| Estado Civil :        | SOLTERO             |
| Area de Estudio :     | GENERAL             |
| Escolaridad :         | SECUNDARIO          |
| Fecha de Nacimiento : | 1994-09-19          |

### VENDEDOR FULL TIME TIENDA NEWMAN PLAZA OESTE- 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

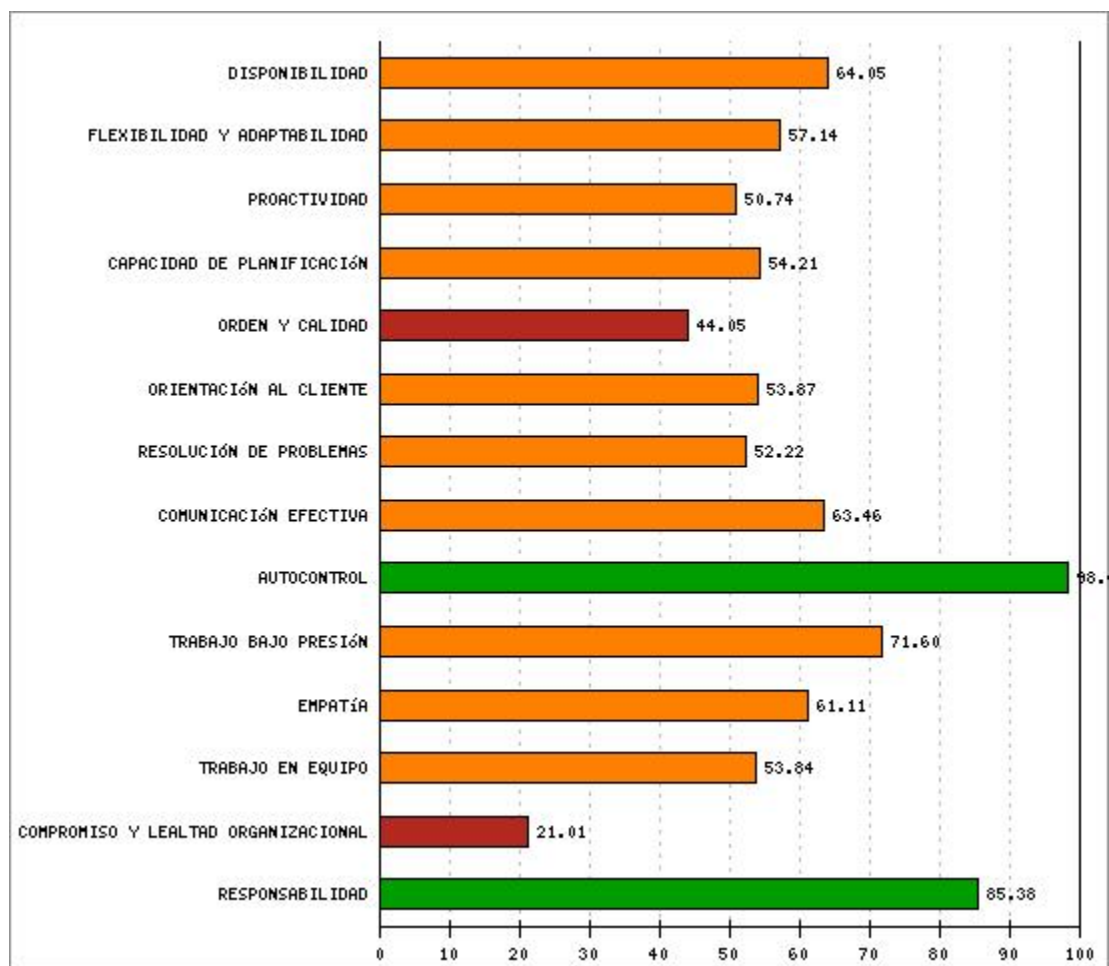
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 4.97           | 8.67            |
| 2 | ADMINISTRATIVAS  | 4.42           | 9.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 4.77           | 9.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 5.71           | 9.00            |
| 5 | EMOCIONALES      | 7.65           | 9.00            |

|   |              |      |      |
|---|--------------|------|------|
| 6 | RELACIONALES | 5.17 | 9.00 |
| 7 | VALORES      | 4.79 | 9.00 |

### VENDEDOR FULL TIME TIENDA NEWMAN PLAZA OESTE- ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|    | Competencia                         | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|----|-------------------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1  | DISPONIBILIDAD                      | 5.76              | 9.00               | 64.05%            |
| 2  | FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD        | 4.57              | 8.00               | 57.14%            |
| 3  | PROACTIVIDAD                        | 4.57              | 9.00               | 50.74%            |
| 4  | CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN          | 4.88              | 9.00               | 54.21%            |
| 5  | ORDEN Y CALIDAD                     | 3.96              | 9.00               | 44.05%            |
| 6  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE              | 4.85              | 9.00               | 53.87%            |
| 7  | RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS             | 4.70              | 9.00               | 52.22%            |
| 8  | COMUNICACIÓN EFECTIVA               | 5.71              | 9.00               | 63.46%            |
| 9  | AUTOCONTROL                         | 8.86              | 9.00               | 98.41%            |
| 10 | TRABAJO BAJO PRESIÓN                | 6.44              | 9.00               | 71.60%            |
| 11 | EMPATÍA                             | 5.50              | 9.00               | 61.11%            |
| 12 | TRABAJO EN EQUIPO                   | 4.85              | 9.00               | 53.84%            |
| 13 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 1.89              | 9.00               | 21.01%            |
| 14 | RESPONSABILIDAD                     | 7.68              | 9.00               | 85.38%            |







## Interpretación de Competencias



### VENDEDOR FULL TIME TIENDA NEWMAN PLAZA OESTE- ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### DISPONIBILIDAD

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 5.76 **Porcentaje:** 64.05%

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:** 4.57 **Porcentaje:** 57.14%

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:** 4.57 **Porcentaje:** 50.74%

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:** 4.88 **Porcentaje:** 54.21%

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

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:** 4.85 **Porcentaje:** 53.87%

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.

## RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 52.22%

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:** 5.71 **Porcentaje:** 63.46%

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.

## AUTOCONTROL

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 8.86 **Porcentaje:** 98.41%

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:** 6.44 **Porcentaje:** 71.60%

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:** 5.50 **Porcentaje:** 61.11%

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:** 4.85 **Porcentaje:** 53.84%

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:** 1.89 **Porcentaje:** 21.01%

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.

---

