

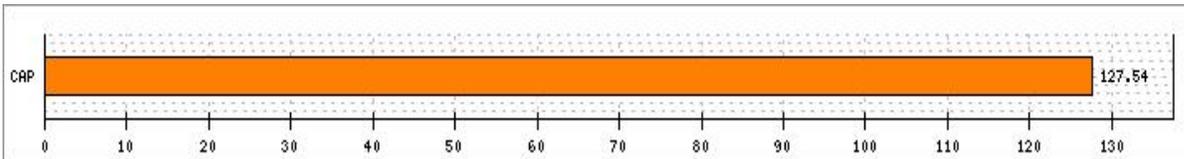
## Datos Personales

### ASISTENTE TEMPORAL COMERCIAL - MAYO 2016

No. Identificación :	1719168914
Nombres :	JUAN FRANCISCO
Apellidos :	PEREZ ROSAS
Dirección :	ABRAHAM CEVALLOS Y ASCAZUBI CONJUNTO SANTALUZ 2
Teléfono :	
Celular :	0995669825
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1993-08-09

## Distribución Psicodinámica

### ASISTENTE TEMPORAL COMERCIAL - MAYO 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO**. Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, pero si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

#### ESTÁ SOBRECALIFICADO PARA:

- a) Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- b) Su reubicación si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **ser extracompetente** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su 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 completos 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 talento humano en la empresa.

También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

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 de CAP.

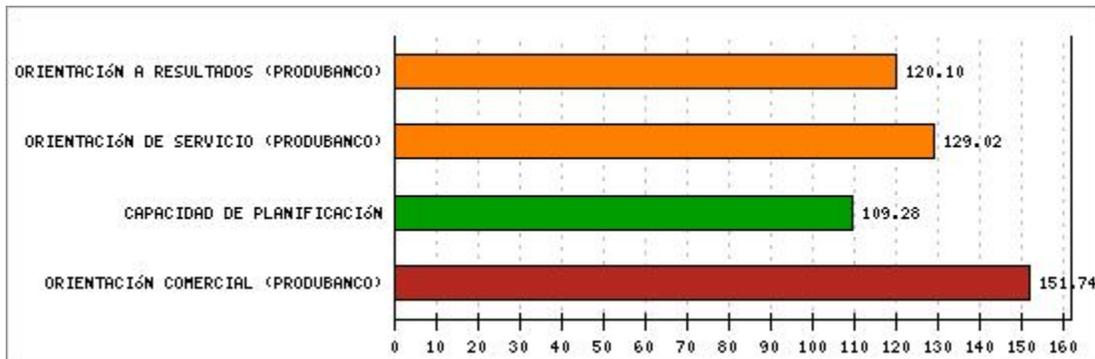
## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	6.83	5.50
2 ADMINISTRATIVAS	6.56	6.00
3 COMERCIALES	7.59	5.00

## Análisis por Competencia

### ASISTENTE TEMPORAL COMERCIAL - MAYO 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	7.21	6.00	120.10%
2 ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	6.45	5.00	129.02%
3 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	6.56	6.00	109.28%
4 ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	7.59	5.00	151.74%



## Interpretación de Competencias

### ASISTENTE TEMPORAL COMERCIAL - MAYO 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.21 Porcentaje: 120.10%

##### NIVEL A:

- Tiene visión integral y capacidad para determinar eficazmente las metas y prioridades.
- Define acciones, plazos y recursos; así como los mecanismos de seguimiento y evaluación.
- Genera excelentes resultados maximizando el uso de los recursos.
- Promueve conciencia de costos.
- Conoce a su contraparte.
- Presenta argumentos sólidos y contundentes para interactuar con las partes.
- Cierra la negociación efectivamente con beneficios para ambas partes. (ganar-ganar)
- Antepone valores a sus sentimientos.
- Es persistente y hace que las cosas sucedan.
- Crea nuevas oportunidades generando propuestas que lidera, para su implementación.
- Se anticipa a los hechos y va más allá de lo requerido en el cargo

#### ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.45 Porcentaje: 129.02%

##### NIVEL B:

- Conoce y comprende la estructura organizacional, los productos, servicios; y procesos operativos
- Atiende cordialmente y asesora al cliente inclusive en temas que pueden salir de su gestión.
- Realiza todo lo que esta a su alcance con el fin de dar una solución efectiva a los requerimientos del clientes

#### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.56 Porcentaje: 109.28%

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.

#### ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 7.59 Porcentaje: 151.74%

##### NIVEL A:

- Define la estrategia comercial que cumpla las necesidades de sus clientes.
- Planifica y organiza sus recursos.
- Participa en situaciones complejas o de mayor volumen que impliquen mayor riesgo.
- Obtiene la información relevante del cliente.
- Genera confianza y empatía .
- Persuade al cliente con su presentación de beneficios, induciendo la compra del producto.
- Contribuye con el cliente para obtener un resultado.
- Identifica potencial del cliente para generar nuevos procesos de venta.
- Obtiene referidos de sus clientes.

