

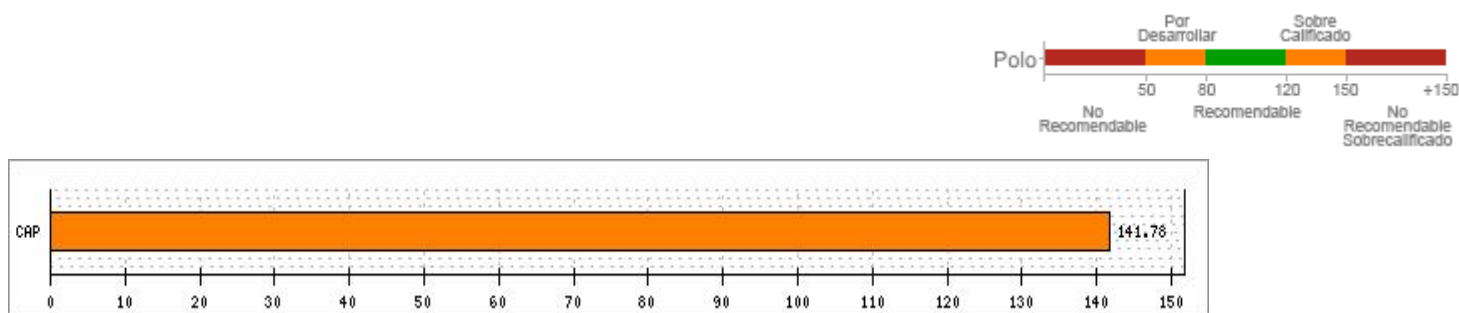


Datos Personales

EJECUTIVO DE VENTAS INTEGRALES NUEVO



No. Identificación :	40711346
Nombres :	SONIA VIOLETA
Apellidos :	SARAVIA RAZURI
Dirección :	CALLE INCA GARCILAZO DE LA VEGA 115 2DA ETAPA DE SAN AGUSTÍN COMAS
Teléfono :	5367856
Celular :	991251420
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ARQUITECTURA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1980-11-14



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	ADMINISTRATIVAS	5.35	4.00
2	COGNITIVAS	3.30	3.00
3	COMERCIALES	6.86	4.50
4	COMUNICACIONALES	4.91	4.00
5	LIDERAZGO	5.55	3.50

EJECUTIVO DE VENTAS INTEGRALES NUEVO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.35	4.00	133.66%
2	PENSAMIENTO ANALÍTICO	3.30	3.00	110.16%
3	AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	8.57	5.00	171.42%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.14	4.00	128.53%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.91	4.00	122.79%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.28	4.00	132.12%
7	POTENCIAL DE LIDERAZGO	5.81	3.00	193.77%

