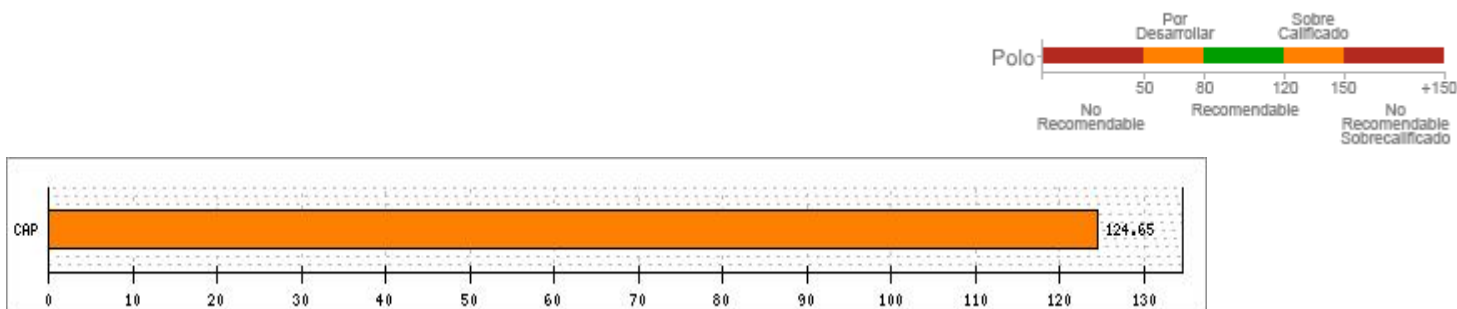


|                       |                                 |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación :  | 42538940                        |
| Nombres :             | SERGIO HENRY                    |
| Apellidos :           | ASCENCIO CASAS                  |
| Dirección :           | CALLE BERLIN MZ T1 - LOTE 2-3C  |
| Teléfono :            | 016812546                       |
| Celular :             | 960522313                       |
| Género :              | MASCULINO                       |
| Estado Civil :        | SOLTERO                         |
| Area de Estudio :     | ING. OBRAS CIVILES/CONSTRUCCIÓN |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                   |
| Fecha de Nacimiento : | 1984-07-04                      |



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:

- 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 **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.

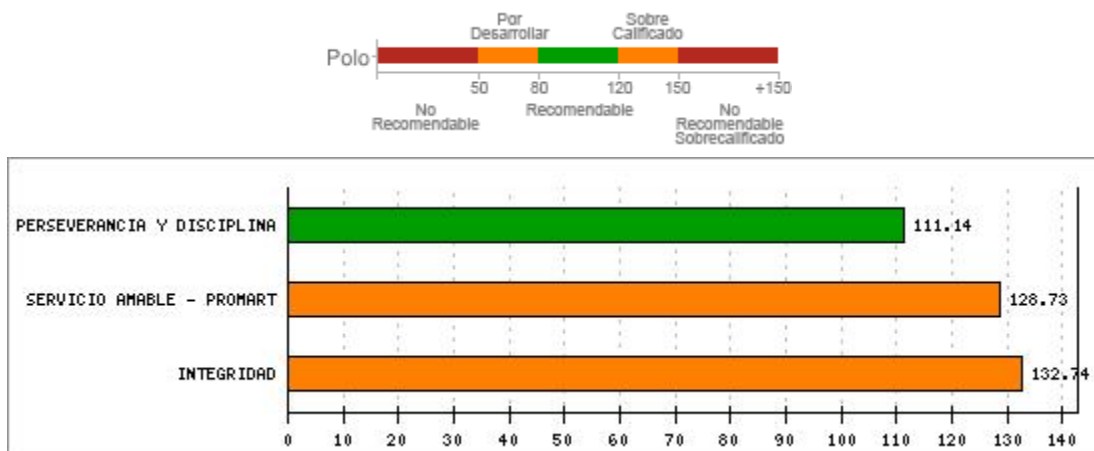
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje           | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES | 5.56           | 5.00            |
| 2 | COMERCIALES   | 7.72           | 6.00            |
| 3 | VALORES       | 7.96           | 6.00            |

### CONSULTOR 2 - ATE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia                | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|---|----------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA | 5.56              | 5.00               | 111.14%           |
| 2 | SERVICIO AMABLE - PROMART  | 7.72              | 6.00               | 128.73%           |
| 3 | INTEGRIDAD                 | 7.96              | 6.00               | 132.74%           |



#### PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 5.56 **Porcentaje:** 111.14%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

##### Nivel desarrollado.-

No muestra temor frente a los retos importantes, sabe manejar situaciones con paciencia y constancia. No se da por vencido con facilidad, aunque a veces es tentado a no ser tan disciplinado.

#### SERVICIO AMABLE - PROMART

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 7.72 **Porcentaje:** 128.73%

**Nivel Medio:** Transmite a su equipo de trabajo la importancia del servicio a clientes internos y externos.

Se anticipa a las necesidades de los clientes, analizando las características de cada uno. Desarrolla procesos que generen una mejor atención al cliente, y los difunde en su equipo. Capacita a su personal en técnicas de atención al cliente y comunicación efectiva.

Brinda un servicio personalizado, manteniendo una actitud de total disponibilidad hacia el cliente, difundiendo esta práctica de manera global a la organización. Conoce las expectativas de los clientes y se preocupa por cumplirlas y excederlas.

#### INTEGRIDAD

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 7.96 **Porcentaje:** 132.74%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

##### Nivel muy desarrollado.-

Tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.

