

Datos Personales



AUXILIAR DE ADMINISTRACION DE VENTAS 2016 07

No. Identificación :	41673271
Nombres :	JONATHAN JUNIOR
Apellidos :	BLAS BAÑICO
Dirección :	AV. ALBORADA MZ F2 LT 13 URB. LA ALBORADA 2ET COMAS
Teléfono :	
Celular :	994311061
Género:	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1982-10-11

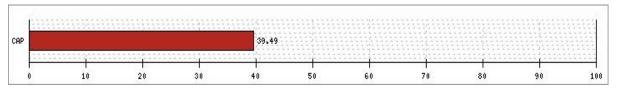


Distribución Psicodinámica



AUXILIAR DE ADMINISTRACION DE VENTAS 2016 07 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO





Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una fuerte brecha entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablementeno no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

NO ES RECOMENDABLE 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 no ser competente 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.
- Desempeñar 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.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

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	3.18	8.00
2 COGNITIVAS	5.00	9.00
3 COMERCIALES	2.96	8.00
4 EMOCIONALES	2.30	9.00



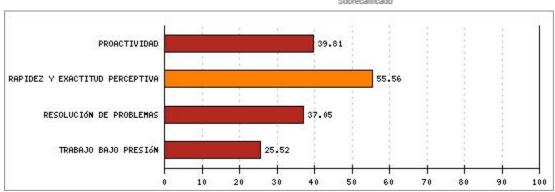
Análisis por Competencia



AUXILIAR DE ADMINISTRACION DE VENTAS 2016 07 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PROACTIVIDAD	3.18	8.00	39.81%
2 RAPIDEZ Y EXACTITUD PERCEPTIVA	5.00	9.00	55.56%
3 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	2.96	8.00	37.05%
4 TRABAJO BAJO PRESIÓN	2.30	9.00	25.52%







Interpretación de Competencias



AUXILIAR DE ADMINISTRACION DE VENTAS 2016 07 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 3.18 Porcentaje: 39.81%

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 é/ella.

RAPIDEZ Y EXACTITUD PERCEPTIVA

Valor Requerido: 9.00 Valor Obtenido: 5.00 Porcentaje: 55.56%

Mide la capacidad para comprobar información rápida y correctamente. No es una competencia de razonamiento, simplemente es la habilidad para realizar actividades rutinarias eficientemente.

Nivel en desarrollo.-

Está dentro del rango regular de agilidad y rapidez perceptiva en sus actividades diarias. En ocasiones, podría responder con lentitud en un trabajo de mucha presión y puede cometer errores.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 2.96 Porcentaje: 37.05%

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.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 9.00 Valor Obtenido: 2.30 Porcentaje: 25.52%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel poco desarrollado.-

Muestra poca eficiencia para trabajar bajo presión. Prefiere desenvolverse en ambientes tranquilos en los cuales no tenga que reaccionar de forma ágil y rápida a situaciones nuevas. Es probable que muestre un bajo autocontrol ya que encuentra que las situaciones difíciles lo tensionan y disminuyen su capacidad de desempeñarse eficientemente.