

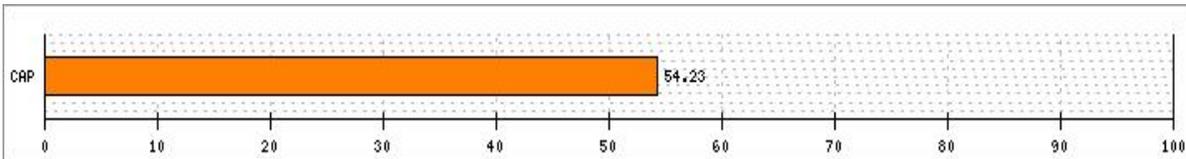
## Datos Personales

### PROCESO DE SELECCIÓN - NEGOCIO CORPORATIVO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	0994513627
Nombres :	JANET
Apellidos :	JACOME ESPINOSA
Dirección :	DE LOS ÁLAMOS E11-219
Teléfono :	2412036
Celular :	0994513627
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1963-08-21

## Distribución Psicodinámica

### PROCESO DE SELECCIÓN - NEGOCIO CORPORATIVO 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:

- 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 **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.

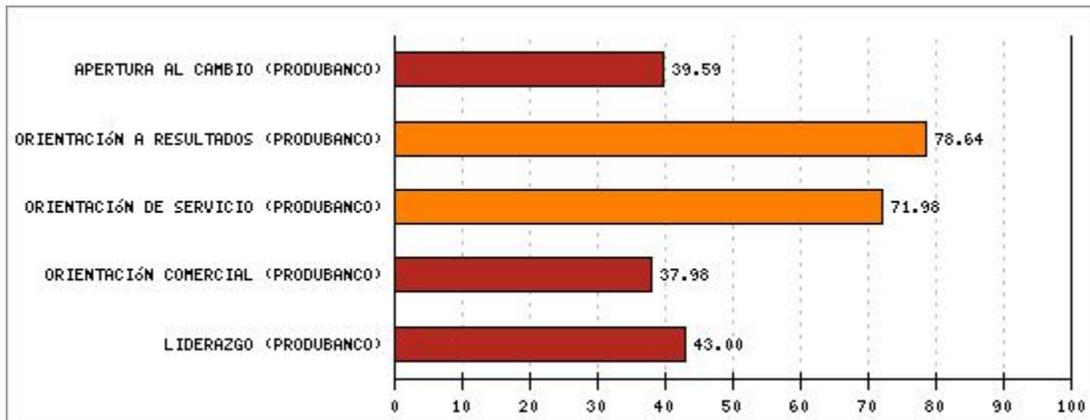
## Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.71	9.00
2	COMERCIALES	3.42	9.00
3	LIDERAZGO	3.87	9.00

## Análisis por Competencia

### PROCESO DE SELECCIÓN - NEGOCIO CORPORATIVO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)	3.56	9.00	39.59%
2 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	7.08	9.00	78.64%
3 ORIENTACIÓN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	6.48	9.00	71.98%
4 ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)	3.42	9.00	37.98%
5 LIDERAZGO (PRODUBANCO)	3.87	9.00	43.00%



## Interpretación de Competencias

### PROCESO DE SELECCIÓN - NEGOCIO CORPORATIVO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 9.00 Valor Obtenido: 3.56 Porcentaje: 39.59%

##### NIVEL C:

- En ocasiones aprende por iniciativa propia.
- Pone en práctica lo aprendido en situaciones simples.
- Busca mantenerse actualizado.
- Identifica fuentes de información de acceso inmediato sobre temas específicos.
- Interpreta la información.
- Recolecta datos en poco tiempo.
- Propone e implementa soluciones novedosas y efectivas para resolver situaciones diversas.

#### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 9.00 Valor Obtenido: 7.08 Porcentaje: 78.64%

##### 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: 9.00 Valor Obtenido: 6.48 Porcentaje: 71.98%

##### 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

#### ORIENTACIÓN COMERCIAL (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 9.00 Valor Obtenido: 3.42 Porcentaje: 37.98%

##### NIVEL C:

- Define los productos o servicios que puede ofertar de acuerdo al tipo de cliente.
- Identifica sus necesidades, y comparte experiencias
- Presenta los beneficios del producto.
- Utiliza y aplica diferentes técnicas de cierre.
- Identifica las necesidades y nuevas oportunidades en base a la evolución del cliente.

#### LIDERAZGO (PRODUBANCO)

---

**Valor Requerido:** 9.00 **Valor Obtenido:** 3.87 **Porcentaje:** 43.00%

**NIVEL C:**

- Conoce a los miembros de su equipo en el ámbito profesional.
  - Identifica las funciones asignadas a cada uno.
  - Asigna responsabilidades a sus colaboradores enfocadas en las necesidades del área.
  - Busca espacios para brindar retroalimentación.
  - Propone iniciativas de desarrollo generales.
  - Impulsa a las personas a creer en lo que están haciendo.
  - Delega responsabilidades que no implican riesgo.
  - Permite que su gente actúe dentro de un marco de actuación.
  - Invierte parte de su tiempo para la solución de los problemas.
  - Contribuye para que las cosas sucedan.
  - Refleja energía en sus acciones.
-

