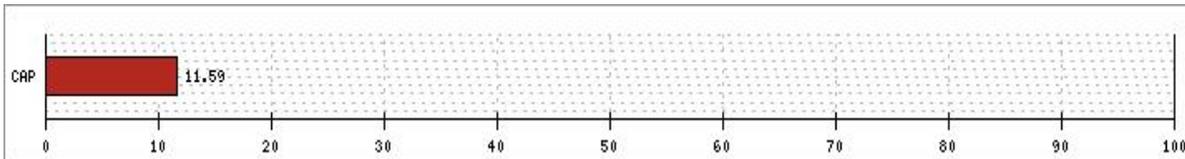


RECUPERACIONES AGENCIA TALARA

No. Identificación :	45557541
Nombres :	RUIZ MARTINEZ
Apellidos :	CRISTIAN JAVIER
Dirección :	URBANIZACION APROVISER D3-12
Teléfono :	073382241
Celular :	960158620
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	SISTEMAS
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1988-12-24



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 probablemente 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.

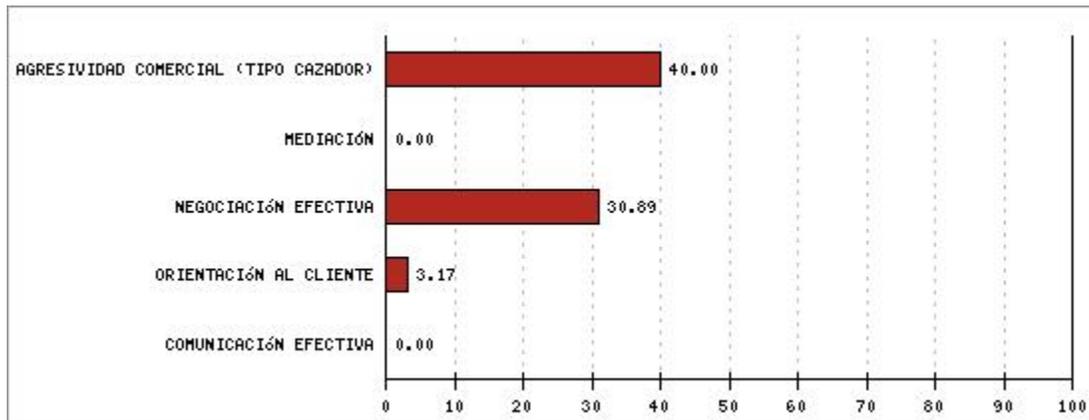
También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

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	COMERCIALES	1.10	6.50
2	COMUNICACIONALES	0.00	6.00

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	2.00	5.00	40.00%
2 MEDIACIÓN	0.00	7.00	0.00%
3 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	2.16	7.00	30.89%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	0.22	7.00	3.17%
5 COMUNICACIÓN EFECTIVA	0.00	6.00	0.00%



AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 2.00 Porcentaje: 40.00%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel poco desarrollado

El evaluado hace su labor, visita clientes, realiza propuestas, cumple con las tareas encomendadas, pero finalmente no cierra ventas. Le falta seguridad, decisión y perspicacia al momento de cerrar una venta.

MEDIACIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00%

Capacidad de argumentar de forma clara y coherente, conciliando posiciones diferentes para lograr acuerdos ganar-ganar

Nivel poco desarrollado.-

Se centra en la negociación dando prioridad a los intereses de una parte. Le falta habilidad para persuadir, mirando las cosas desde otro punto de vista, de modo que pueda ofertar algo que convenza a la contraparte. Puede resultar algo impaciente y nervioso para negociar. Tiene poca preparación y conocimiento de estrategias de negociación y mediación.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 2.16 Porcentaje: 30.89%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado centra su atención en que se cierre la negociación sin tener en cuenta que la misma satisfaga sus intereses y los de la organización que representa. Le falta atención a los detalles que favorezcan sus intereses. Tiene escasa preparación y conocimiento sobre estrategias de negociación, además muestra poca perseverancia y cierto temor a la adversidad.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 0.22 Porcentaje: 3.17%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado comprende y atiende los requerimientos del cliente, sin ir más allá de lo estrictamente necesario. Se muestra como una persona con escasa intuición y perseverancia para dar un buen servicio. Le falta diálogo sincero con cada cliente y mostrarse como alguien que puede solucionar un pedido.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene poca habilidad de expresar sus ideas o de interpretar el mensaje o la información de los demás. No es un hábil interlocutor. Le falta manejar su lenguaje corporal, oral y escrito
