Datos Personales

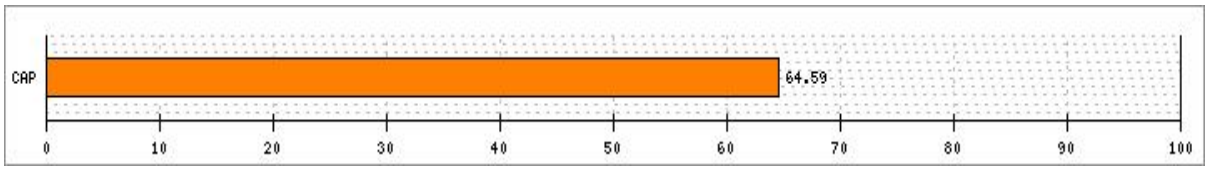
EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2016

No. Identificación :	1718049801
Nombres :	GUERRA GUERRA
Apellidos :	CARLOS A
Dirección :	PASAJE E-19 S2-260 Y DIEGO MONTANERO CAMPIÑAS DEL MADRIGAL
Teléfono :	023196217
Celular :	0983947394
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-03-18

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2016

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 reubicaciòn 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

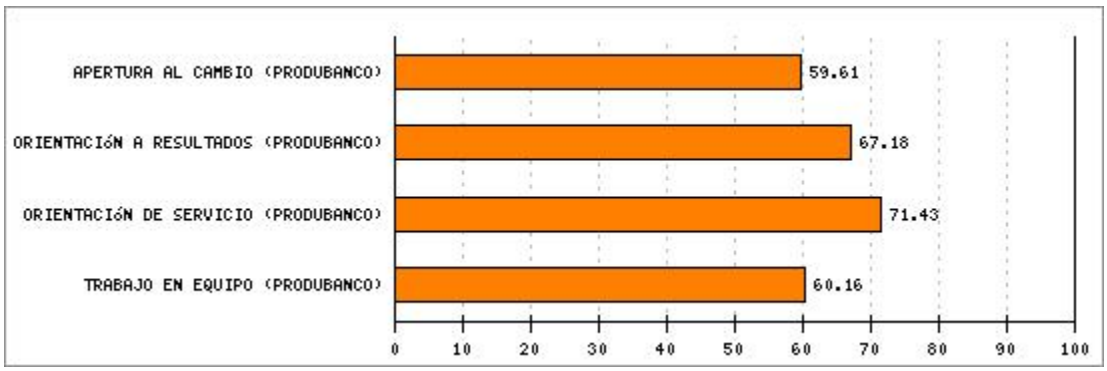
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.62	7.00
2	RELACIONALES	4.21	7.00

Análisis por Competencia

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2016

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)	4.17	7.00	59.61%
2	ORIENTACIóN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	4.70	7.00	67.18%
3	ORIENTACIóN DE SERVICIO (PRODUBANCO)	5.00	7.00	71.43%
4	TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)	4.21	7.00	60.16%



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO COMERCIAL PERSONAS - JULIO 2016

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.17 **Porcentaje:** 59.61%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.70 **Porcentaje:** 67.18%

NIVEL C:

- Define su plan de trabajo para la consecución de sus metas .
- Establece las prioridades de su función.
- Ejecuta su trabajo cuidando los recursos asignados
- Busca información sobre su contraparte.
- Plantea acuerdos beneficiosos aunque puede perder de vista los intereses del otro, priorizando sus objetivos.
- Cierra sus negociaciones basadas en la posición y no en los intereses de las partes.
- Toma acciones para mejorar y/o solucionar problemas.

ORIENTACIóN DE SERVICIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.00 **Porcentaje:** 71.43%

NIVEL C:

- Demuestra conocimiento de la estructura organizacional, y los productos y servicios del banco
- Demuestra trato cordial con sus clientes.
- Realiza su trabajo cuidando los detalles en las tareas asignadas.
- Procura satisfacer los requerimientos del cliente, cuando no conoce la respuesta direcciona a otra instacia.

TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.21 **Porcentaje:** 60.16%

NIVEL C:

- Demuestra genuino interés al interactuar con diferentes interlocutores, comprendiendo sus puntos de vista y situaciones de mediana complejidad.
- Genera información util relacionada con su gestión, discriminandola para compartirla al nivel que corresponda.
- Cooperta y se compromete con el equipo para lograr objetivos comunes.
- Se comunica con auditorios de baja complejidad, utilizando los canales disponibles.