

### **Datos Personales**





No. Identificación :	46225898
Nombres :	FRESIA
Apellidos :	SALAZAR
Dirección :	FEDERICO GERDES 179 PANDO, SAN MIGUEL
Teléfono:	5662470
Celular :	942942933
Género:	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-04-03

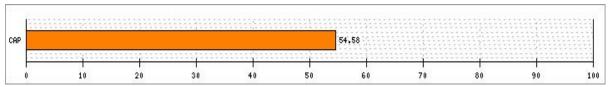


### Distribución Psicodinámica

# MegaPlaza

## RECEPCIONISTA 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 ADMINISTRATIVAS	3.06	6.50
2 COMERCIALES	2.76	6.00
3 LIDERAZGO	3.44	6.00
4 RELACIONALES	4.46	6.00

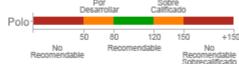


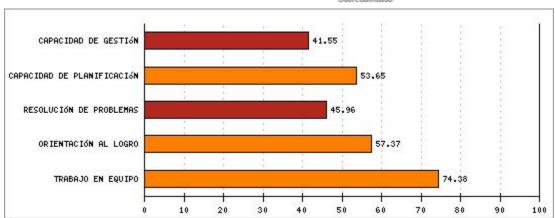
## **Análisis por Competencia**



## RECEPCIONISTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 CAPACIDAD DE GESTIÓN	2.91	7.00	41.55%
2 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	3.22	6.00	53.65%
3 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	2.76	6.00	45.96%
4 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.44	6.00	57.37%
5 TRABAJO EN EQUIPO	4.46	6.00	74.38%







### Interpretación de Competencias



## RECEPCIONISTA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

### **CAPACIDAD DE GESTIÓN**

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 2.91 Porcentaje: 41.55%

Capacidad de establecer objetivos y prioridades, realizando seguimiento de la evolución en la ejecución.

Nivel en desarrollo.-

Conoce algunas de las potencialidades que posee, y es capaz de gestionar parcialmente sus actividades y logra, en ocasiones, que los demás le colaboren. Necesita de algún estímulo externo que lo aliente a actuar. Podría dejar trabajos sin concluir.

### CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 3.22 Porcentaje: 53.65%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado tiene la capacidad de coordinar un proyecto, determinando actividades prioritarias y estableciendo un cronograma y supervisión para la ejecución de las mismas.

### **RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS**

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 2.76 Porcentaje: 45.96%

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.

### ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 3.44 Porcentaje: 57.37%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con objetivos estratégicos, evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

### TRABAJO EN EQUIPO

### Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 4.46 Porcentaje: 74.38%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

### Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.