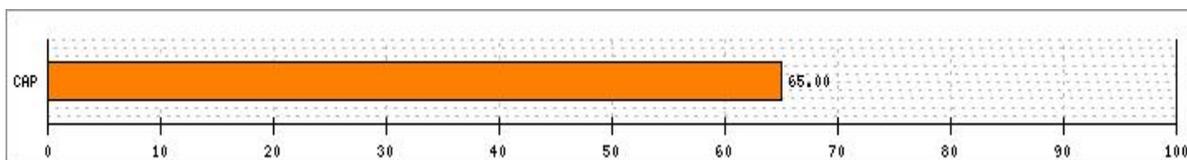
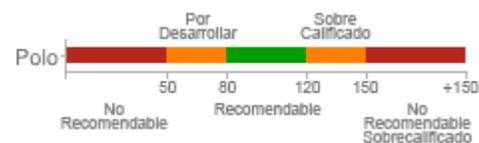


No. Identificación :	70229652
Nombres :	MONTAÑEZ HUAMÁN
Apellidos :	OMAR DONOVAN
Dirección :	GONZALES PRADA 464
Teléfono :	
Celular :	989544102
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CAPACITACIÓN COMERCIO EXTERIOR
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-06-25



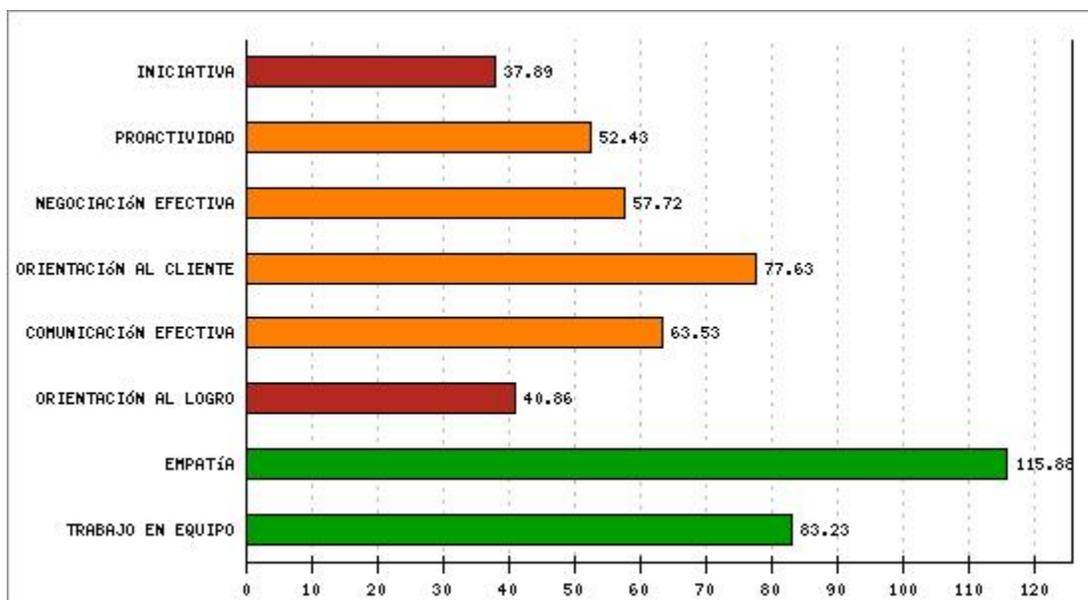
No existe interpretación CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	3.16	7.00
2	COMERCIALES	4.74	7.00
3	COMUNICACIONALES	4.45	7.00
4	LIDERAZGO	3.27	8.00
5	RELACIONALES	6.97	7.00

ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS AGENCIA EL TAMBO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 INICIATIVA	2.65	7.00	37.89%
2 PROACTIVIDAD	3.67	7.00	52.43%
3 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.04	7.00	57.72%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.43	7.00	77.63%
5 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.45	7.00	63.53%
6 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.27	8.00	40.86%
7 EMPATÍA	8.11	7.00	115.88%
8 TRABAJO EN EQUIPO	5.83	7.00	83.23%



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 2.65 **Porcentaje:** 37.89%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

Nivel en desarrollo.-

Posee una percepción no tan clara de la situación de su empresa y solamente es capaz de hacer propuestas acorde a los requerimientos o circunstancias, no va más allá.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.67 **Porcentaje:** 52.43%

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 él/ella.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.04 **Porcentaje:** 57.72%

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

Nivel en desarrollo

Al evaluado en algo se le dificulta defender los intereses de la organización. Si bien, procura que el cierre de la negociación salga a su favor no siempre cumple su cometido. Le hace falta preocuparse en adquirir conocimientos para ponerlos en práctica cuando sea momento de cerrar un negocio.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.43 **Porcentaje:** 77.63%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es capaz de atender con prontitud las requerimientos del cliente, puesto que, está pendiente de preguntar sus necesidades y anticiparse a solucionarlas. Procura enfocar todos sus esfuerzos en generar un valor superior para el cliente, de esta manera consigue fidelizarlo.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.45 **Porcentaje:** 63.53%

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

Nivel en desarrollo.-

Es capaz de comunicarse de manera algo efectiva tanto en forma oral o escrita. A veces, puede tener malos entendidos ya que no siempre logra comunicar bien sus mensajes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.27 **Porcentaje:** 40.86%

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.

EMPATÍA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 8.11 **Porcentaje:** 115.88%

Darse cuenta de las emociones de los demás, comprender por qué reaccionan de esa manera y sentir o pensar como ellos.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene una gran habilidad para comprender a los demás, poniéndose en su lugar y modificando su conducta si es necesario, para poder ver desde su punto de vista y apoyarlos en la resolución de problemas. Su conducta siempre está enmarcada en los lineamientos de la organización.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.83 **Porcentaje:** 83.23%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado es un referente para realizar trabajos de equipo, comparte responsabilidades y alienta a los demás a colaborar para cumplir los objetivos, propicia una valoración del buen clima laboral y de la importancia del compañerismo, dando ejemplo de espíritu de equipo. En ocasiones, puede preferir trabajar solo.
