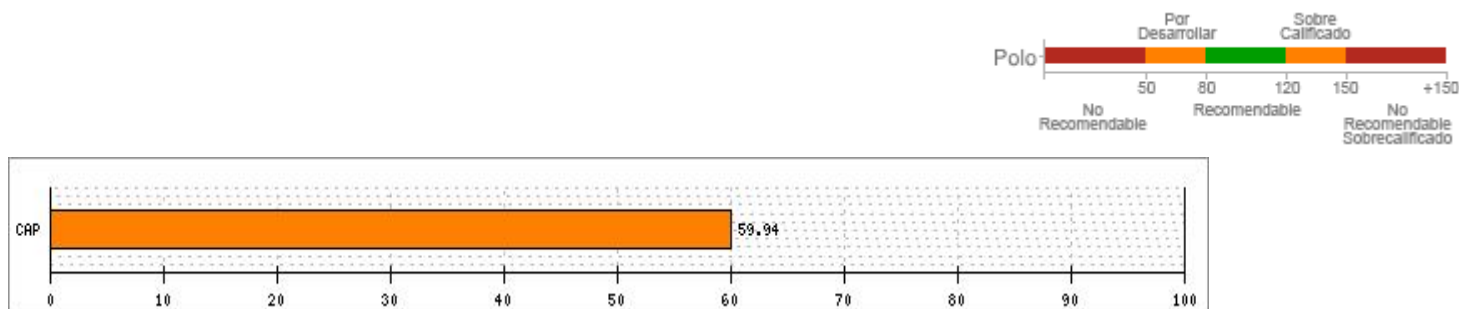


|                       |                      |
|-----------------------|----------------------|
| No. Identificación :  | 46528757             |
| Nombres :             | YOYSI MEDALIT        |
| Apellidos :           | MELENDREZ HUAMAN     |
| Dirección :           | CALLE: FERREÑAFE 137 |
| Teléfono :            |                      |
| Celular :             | 979547998            |
| Género :              | FEMENINO             |
| Estado Civil :        | SOLTERO              |
| Área de Estudio :     | ADM. DE EMPRESAS     |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO        |
| Fecha de Nacimiento : | 1990-06-21           |



## Análisis de Ejes de Comportamiento

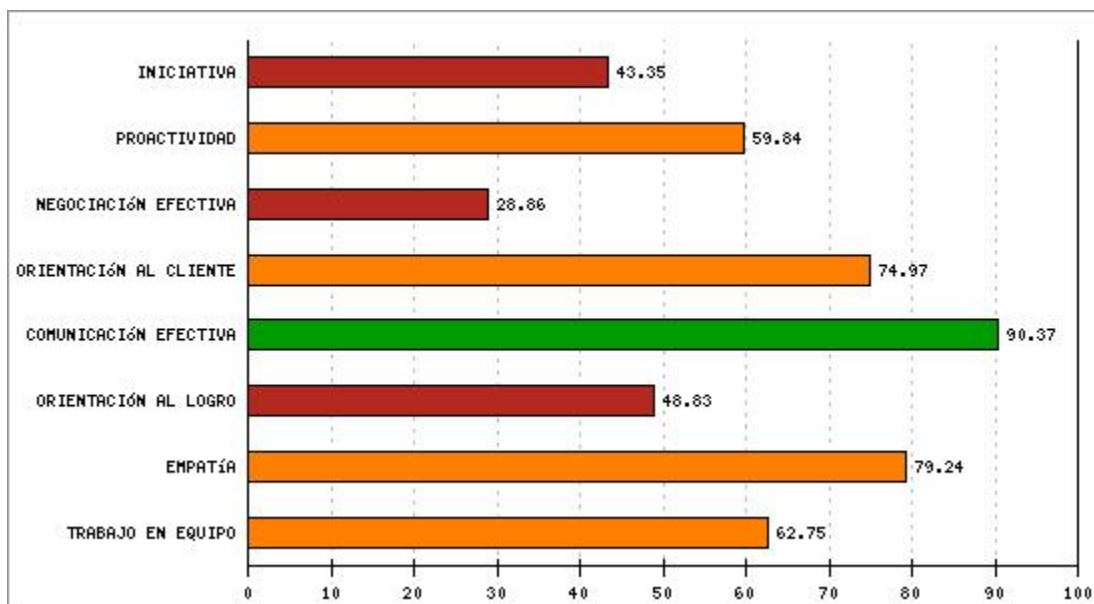
|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 3.61           | 7.00            |
| 2 | COMERCIALES      | 3.63           | 7.00            |
| 3 | COMUNICACIONALES | 6.33           | 7.00            |
| 4 | LIDERAZGO        | 3.91           | 8.00            |



### ASESOR SS.FF AG. CHICLAYO Y VOLANTES 2016

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

|   | Competencia            | Valor<br>Obtenido | Valor<br>Requerido | Cumplimiento<br>% |
|---|------------------------|-------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | INICIATIVA             | 3.03              | 7.00               | 43.35%            |
| 2 | PROACTIVIDAD           | 4.19              | 7.00               | 59.84%            |
| 3 | NEGOCIACIÓN EFECTIVA   | 2.02              | 7.00               | 28.86%            |
| 4 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 5.25              | 7.00               | 74.97%            |
| 5 | COMUNICACIÓN EFECTIVA  | 6.33              | 7.00               | 90.37%            |
| 6 | ORIENTACIÓN AL LOGRO   | 3.91              | 8.00               | 48.83%            |
| 7 | EMPATÍA                | 5.55              | 7.00               | 79.24%            |
| 8 | TRABAJO EN EQUIPO      | 4.39              | 7.00               | 62.75%            |



#### INICIATIVA

**Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 3.03 Porcentaje: 43.35%**

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: 4.19 Porcentaje: 59.84%**

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: 2.02 Porcentaje: 28.86%**

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: 5.25 Porcentaje: 74.97%**

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:** 6.33 **Porcentaje:** 90.37%

Es la capacidad para comprender y expresar ideas en palabras, oraciones, textos y relaciones de los mismos.

**Nivel desarrollado.-**

El evaluado tiene buena habilidad de comprender a los demás y a la vez transmitir sus ideas. Tiene claros sus pensamientos al momento de expresarse ante otras personas. Utiliza el lenguaje verbal, escrito o corporal adecuado, dependiendo de las circunstancias. Maneja bien las reuniones ya que es un buen interlocutor. Pocas veces, puede tener malentendidos.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.91 **Porcentaje:** 48.83%

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:** 5.55 **Porcentaje:** 79.24%

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

**Nivel desarrollado.-**

Comprende bien el punto de vista de los demás, puede diferenciar en el otro fortalezas y debilidades para dilucidar sus sentimientos y preocupaciones. En ocasiones, se le puede dificultar entender las causas de los sentimientos de los demás.

## TRABAJO EN EQUIPO

**Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 4.39 **Porcentaje:** 62.75%

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.

---

