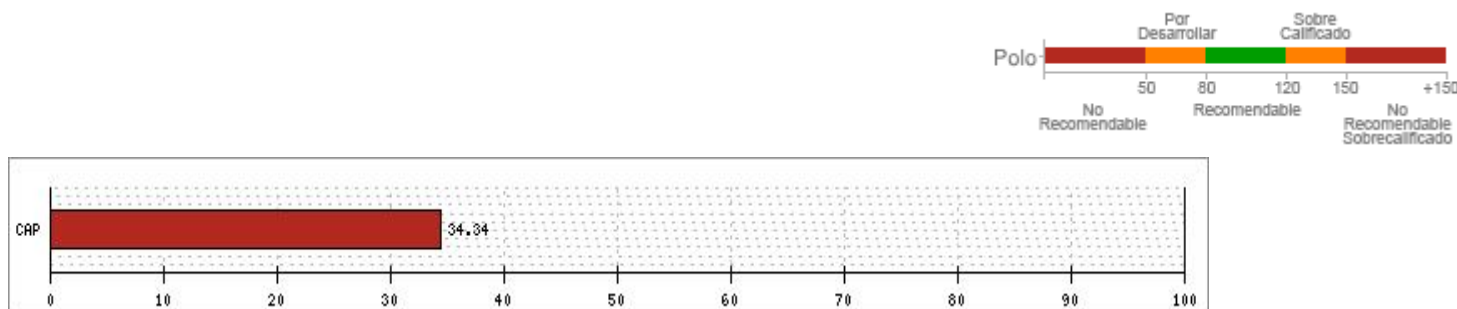


No. Identificación :	74162135
Nombres :	ALCÁNTARA VILCHEZ
Apellidos :	JUAN ANDRES
Dirección :	CALLE CHICLAYO 521
Teléfono :	074453342
Celular :	939714820
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	OTRO
Fecha de Nacimiento :	1994-05-04

ASESOR SS.FF AG. CHICLAYO Y VOLANTES 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

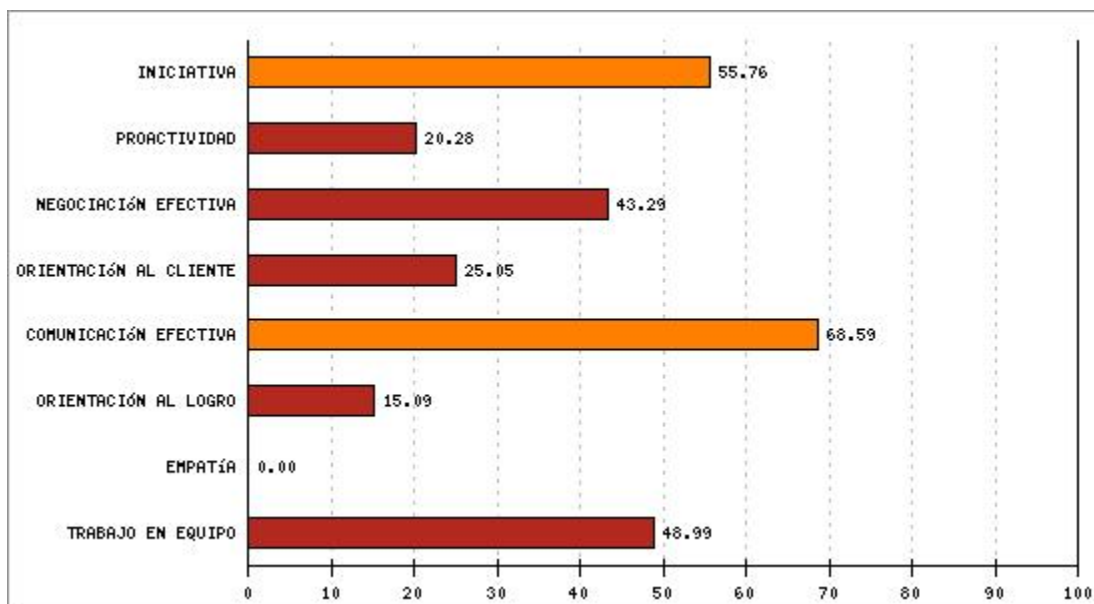


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	2.66	7.00
2	COMERCIALES	2.39	7.00
3	COMUNICACIONALES	4.80	7.00
4	LIDERAZGO	1.21	8.00
5	RELACIONALES	1.71	7.00

ASESOR SS.FF AG. CHICLAYO Y VOLANTES 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	INICIATIVA	3.90	7.00	55.76%
2	PROACTIVIDAD	1.42	7.00	20.28%
3	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	3.03	7.00	43.29%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	1.75	7.00	25.05%
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.80	7.00	68.59%
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	1.21	8.00	15.09%
7	EMPATÍA	0.00	7.00	0.00%
8	TRABAJO EN EQUIPO	3.43	7.00	48.99%



INICIATIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.90 **Porcentaje:** 55.76%

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:** 1.42 **Porcentaje:** 20.28%

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 poco desarrollado.-

Tiene escasa proactividad en su conducta. Le falta seguridad al momento de enfrentar retos o situaciones difíciles, le cuesta tomar decisiones. Se muestra pasivo en su rol y evade responsabilidades. Prefiere mantener un perfil bajo.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.03 **Porcentaje:** 43.29%

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:** 1.75 **Porcentaje:** 25.05%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.80 **Porcentaje:** 68.59%

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:** 1.21 **Porcentaje:** 15.09%

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 poco desarrollado.-

Tiene una insuficiente capacidad para motivarse a si mismo y a su equipo de trabajo. Por tanto, se le dificulta orientarse hacia cumplimiento de los objetivos planteados, a pesar de saber donde están los errores, no los enfrenta con liderazgo, podría asignar tiempos como un recurso de presión.

EMPATÍA

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

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

Nivel poco desarrollado.-

Tiene dificultad en comprender a los demás, le es complicado percibir los estados de ánimo del otro y no se interesa por saber las razones que motivan esos estados emocionales.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.43 **Porcentaje:** 48.99%

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.
