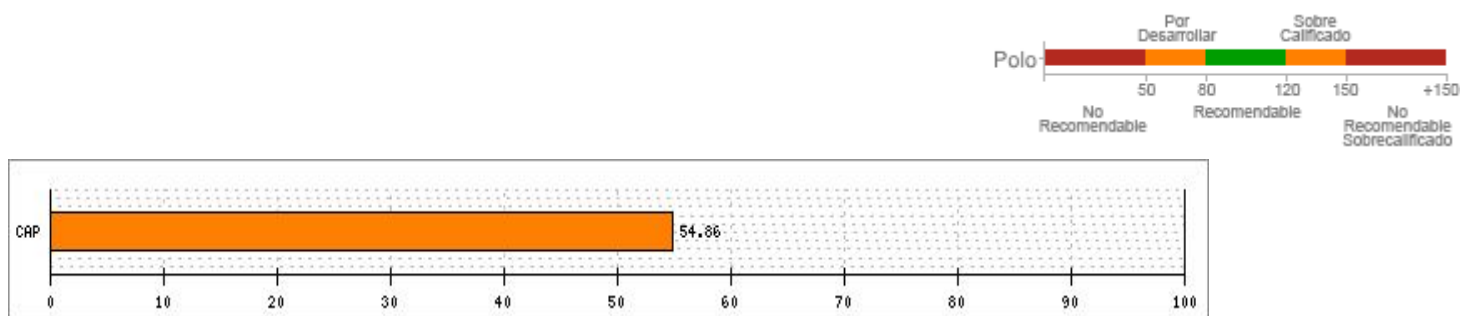


JEFE DE VENTAS REGIONAL SEP2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



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:

- Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- 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	ACTITUDINALES	5.15	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	4.27	7.50
3	COMERCIALES	2.37	7.50
4	COMUNICACIONALES	2.81	7.00
5	EMOCIONALES	4.94	8.00
6	LIDERAZGO	5.04	7.33

7 VALORES	2.90	7.00
-----------	------	------

JEFE DE VENTAS REGIONAL SEP2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	ALTA ENERGÍA	5.15	7.00	73.57%
2	ORDEN Y CALIDAD	3.85	7.00	54.96%
3	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	4.70	8.00	58.70%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	4.73	8.00	59.17%
5	PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	0.00	7.00	0.00%
6	COMUNICACIÓN EFECTIVA	2.81	7.00	40.08%
7	TRABAJO BAJO PRESIÓN	4.94	8.00	61.76%
8	EMPOWERMENT	5.55	7.00	79.32%
9	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.00	7.00	71.47%
10	POTENCIAL DE LIDERAZGO	4.58	8.00	57.19%
11	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	2.90	7.00	41.43%

