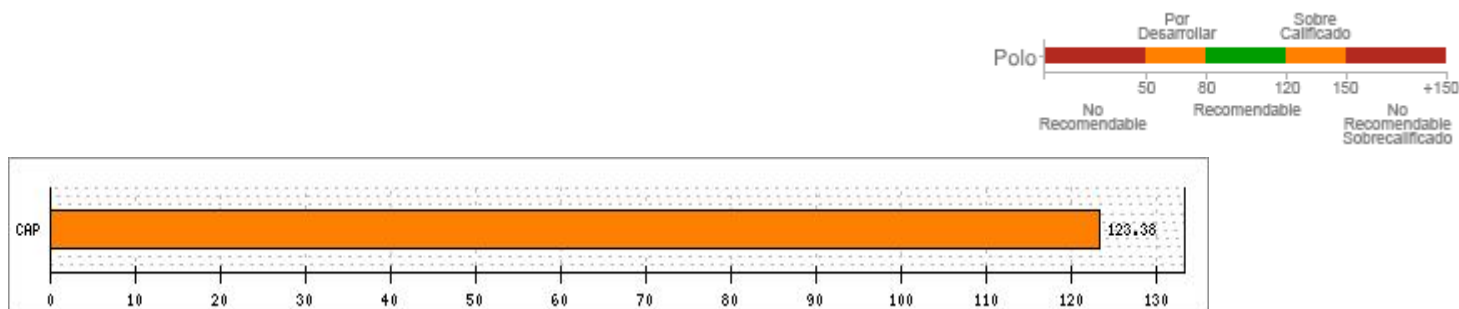


No. Identificación :	70751241
Nombres :	CHRISTIAN FRANCO
Apellidos :	QUEA RAMIREZ
Dirección :	AV. EL SOL N° 383
Teléfono :	336008
Celular :	989609155
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1994-12-22



El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO**. Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, pero si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

ESTÁ SOBRECALIFICADO 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 **ser extracompetente** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su 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 completos 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 talento humano en la empresa.

También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

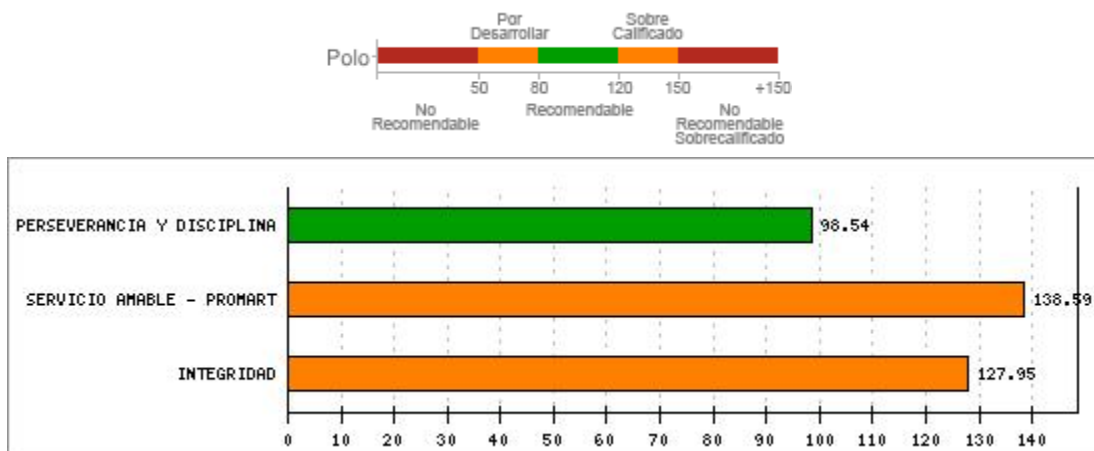
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	4.93	5.00
2	COMERCIALES	8.32	6.00
3	VALORES	7.68	6.00

PROMART TIENDA- JULIACA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA	4.93	5.00	98.54%
2	SERVICIO AMABLE - PROMART	8.32	6.00	138.59%
3	INTEGRIDAD	7.68	6.00	127.95%





Interpretación de Competencias



PROMART TIENDA- JULIACA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.93 **Porcentaje:** 98.54%

Es la predisposición a mantenerse firme y constante en la prosecución de acciones y emprendimientos de manera estable y continua para alcanzar sus metas.

Nivel en desarrollo.-

Puede trabajar con perseverancia y disciplina en actividades conocidas, y no duda en pedir ayuda si es necesario para lograr su propósito. Sin embargo, muestra algo de impaciencia frente a situaciones difíciles y en ocasiones, se desespera en trabajos de largo plazo.

SERVICIO AMABLE - PROMART

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 8.32 **Porcentaje:** 138.59%

Nivel Alto: Diseña productos y/o servicios según la necesidad de los clientes, para poder aumentar la competitividad de la empresa. Establece métodos que mejoren la calidad del producto, servicio o trabajo que se le brinde al cliente interno y/o externo. Crea nuevas estrategias de trabajo que posicionen a la empresa como líder en su rubro ante el mercado. Promueve una cultura organizacional dirigida a la atención del cliente, a través del ejemplo y proyectos constantes. Implementa nuevos métodos de análisis y evaluación de la satisfacción del cliente; posteriormente expande esta metodología a nivel organizacional para que sea aplicada como herramienta de medición.

Diseña sistemas y estrategias de fidelización que generen vínculos a largo plazo con los clientes

INTEGRIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.68 **Porcentaje:** 127.95%

Hace referencia a obrar con rectitud y probidad. Las acciones son coherentes con lo que dice.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene un alto nivel en su escala de valores y actúa en consecuencia. Demuestra ética profesional y moral en todo momento. Su conducta es intachable y se convierte en un referente de integridad para los demás.

