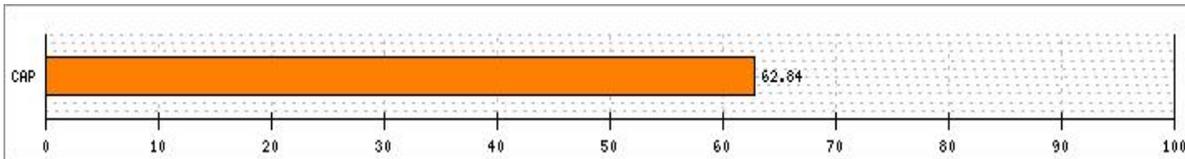


ASISTENTE DE RECUPERACIONES HUANCAVELICA

No. Identificación :	71382692
Nombres :	PEÑARES ACUÑA
Apellidos :	EDWIN
Dirección :	AV. AZAPAMPA S/N DISTRITO DE YAULI-HUANCAVELICA
Teléfono :	
Celular :	989949526
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-03-14

ASISTENTE DE RECUPERACIONES HUANCAVELICA 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.

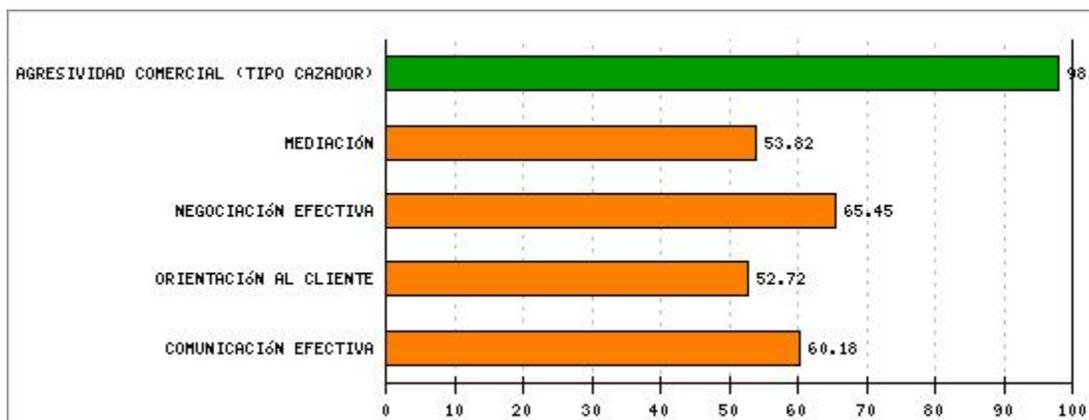
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	COMERCIALES	4.23	6.50
2	COMUNICACIONALES	3.61	6.00

ASISTENTE DE RECUPERACIONES HUANCAVELICA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	4.90	5.00	98.01%
2 MEDIACIÓN	3.77	7.00	53.82%
3 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.58	7.00	65.45%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.69	7.00	52.72%
5 COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.61	6.00	60.18%



AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 4.90 Porcentaje: 98.01%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel en desarrollo

El evaluado puede hacer un plan de trabajo consciente para conseguir resultados aunque se le dificulta cerrar una venta. En inicio podría necesitar aporte de un coach que acompañe al vendedor en sus citas y lo retroalimente al respecto. Los avances deben medirse paulatinamente hasta lograr los resultados esperados.

MEDIACIÓN

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 3.77 Porcentaje: 53.82%

Capacidad de argumentar de forma clara y coherente, conciliando posiciones diferentes para lograr acuerdos ganar-ganar

Nivel en desarrollo.-

Tiene intención en propiciar acuerdos, pero descuida detalles que pueden facilitarlos y dejarse influir más por una parte que otra. Es necesario que desarrolle la práctica de la política "ganar-ganar" y algo de firmeza.

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.58 Porcentaje: 65.45%

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: 3.69 Porcentaje: 52.72%

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

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 3.61 Porcentaje: 60.18%

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.

