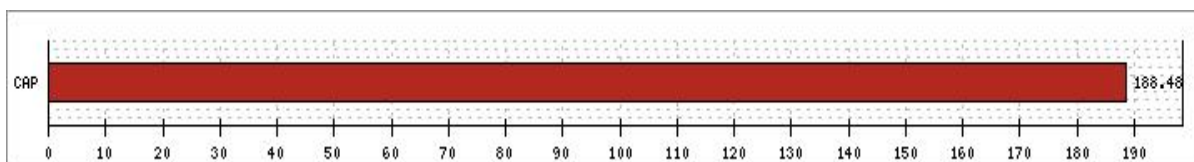


No. Identificación :	72644571
Nombres :	HEVERT ROLAN
Apellidos :	PARDO NUÑEZ
Dirección :	MZ B , LT 10 PROG VIV. PRADERAS DEL NARANJAL
Teléfono :	
Celular :	986916857
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	HOTELERÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1996-08-27



El evaluado muestra que su interés (distribución psicodinámica), **ESTÁ MUY POR ENCIMA DE LO QUE EL PUESTO REQUIERE**. Esto lo convierte en "SOBRECALIFICADO" para desempeñar eficientemente este cargo. Sus competencias comportamentales lo ubican en una posición más alta de lo requerido.

ESTÁ SOBRECALIFICADO Y POR ELLO NO ES RECOMENDABLE 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 exageradamente competente** 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 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.

Se podría analizar la posibilidad de reubicarlo o darle más retos para aprovechar sus competencias.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de alto podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

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, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

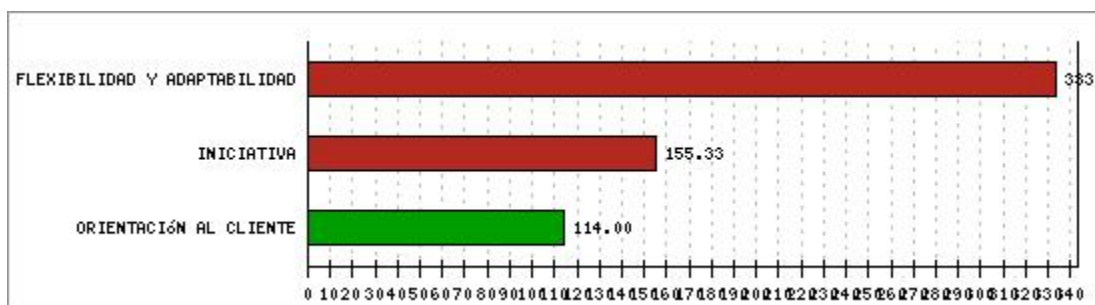
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	8.11	3.50
2	COMERCIALES	5.70	5.00

BOTONES - HEVERT PARDO

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	10.00	3.00	333.33%
2	INICIATIVA	6.21	4.00	155.33%
3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.70	5.00	114.00%



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 3.00 **Valor Obtenido:** 10.00 **Porcentaje:** 333.33%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel muy desarrollado.-

Demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

INICIATIVA

Valor Requerido: 4.00 **Valor Obtenido:** 6.21 **Porcentaje:** 155.33%

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 desarrollado.-

Está listo para cualquier situación que pueda presentarse puesto que conoce bien el contexto laboral y está atento a los cambios y requerimientos. Muestra algo de temor frente a las dificultades, pero plantea soluciones rápidas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 5.70 **Porcentaje:** 114.00%

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.

