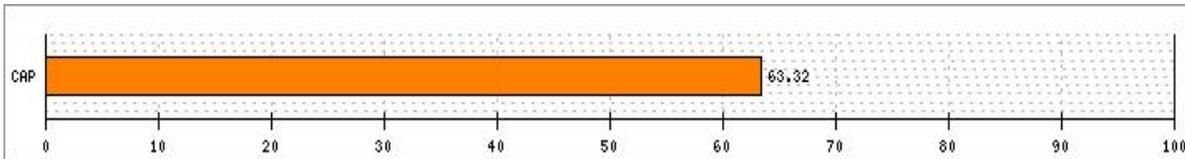


| | |
|-----------------------|--------------------|
| No. Identificación : | 42900563 |
| Nombres : | SERGIO |
| Apellidos : | CASTILLEJO TARAZON |
| Dirección : | JR. CORDOVA N° 410 |
| Teléfono : | |
| Celular : | 949206143 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Área de Estudio : | ADM. DE EMPRESAS |
| Escolaridad : | GENERAL |
| Fecha de Nacimiento : | 1984-06-15 |



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.

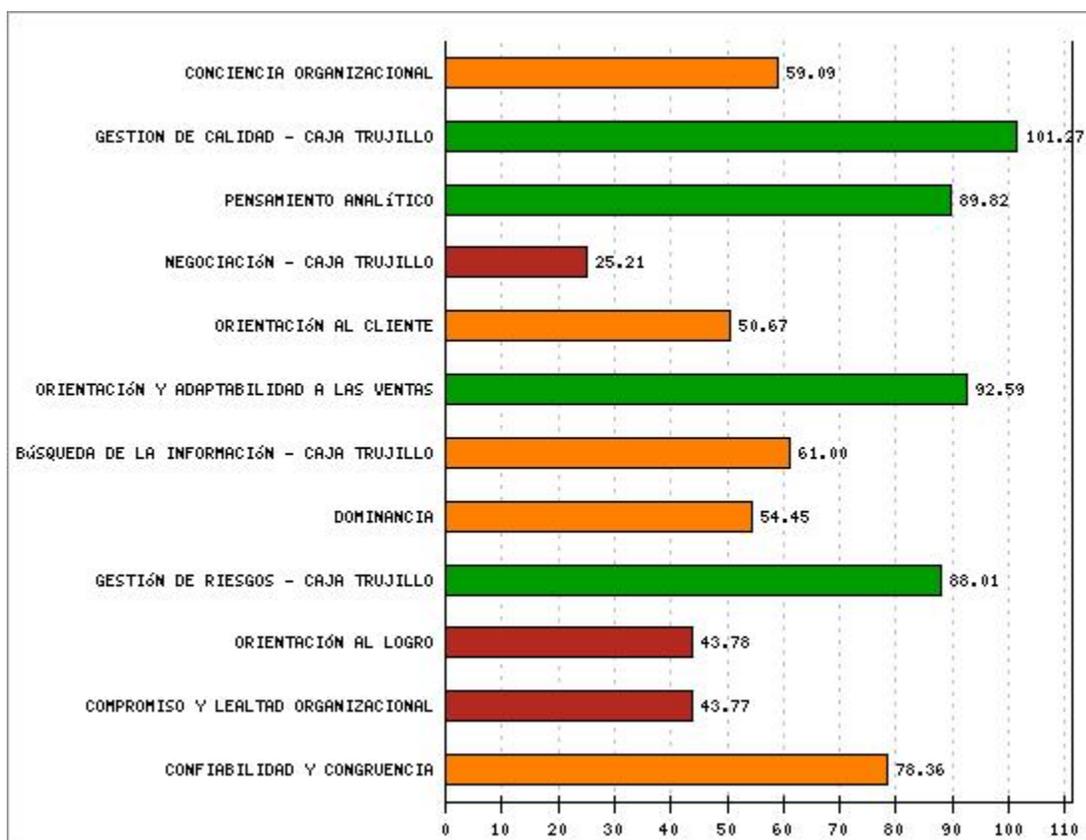
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|--------------------|----------------|-----------------|
| 1 ADMINISTRATIVAS | 4.90 | 6.50 |
| 2 COGNITIVAS | 4.49 | 5.00 |
| 3 COMERCIALES | 3.88 | 7.33 |
| 4 COMUNICACIONALES | 4.88 | 8.00 |
| 5 LIDERAZGO | 4.09 | 7.00 |

ZS 2016 - ASESOR DE NEGOCIOS DICIEMBRE ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|--|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | CONCIENCIA ORGANIZACIONAL | 4.73 | 8.00 | 59.09% |
| 2 | GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO | 5.06 | 5.00 | 101.27% |
| 3 | PENSAMIENTO ANALÍTICO | 4.49 | 5.00 | 89.82% |
| 4 | NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO | 2.02 | 8.00 | 25.21% |
| 5 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 4.05 | 8.00 | 50.67% |
| 6 | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 5.56 | 6.00 | 92.59% |
| 7 | BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO | 4.88 | 8.00 | 61.00% |
| 8 | DOMINANCIA | 4.36 | 8.00 | 54.45% |
| 9 | GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO | 4.40 | 5.00 | 88.01% |
| 10 | ORIENTACIÓN AL LOGRO | 3.50 | 8.00 | 43.78% |
| 11 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL | 3.50 | 8.00 | 43.77% |
| 12 | CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA | 6.27 | 8.00 | 78.36% |



CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.73 Porcentaje: 59.09%

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Nivel en desarrollo.-

Tiene cierta dificultad para identificar figuras claves en las relaciones empresariales y para relacionar las prácticas informales de la organización con su cultura. Solo si es necesario, podría tener interés en comprender más a fondo las relaciones de poder de su organización

GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 5.06 Porcentaje: 101.27%

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 4.49 Porcentaje: 89.82%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo. Se asocia con el análisis y la solución de problemas de tipo causa-efecto.

Nivel en desarrollo.-

Con algo de dificultad puede identificar y relacionar datos para resolver problemas de razonamiento lógico. Adicionalmente, puede demorarse en resolver problemas de los cuales no está familiarizado.

NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 2.02 Porcentaje: 25.21%

Nivel C: Concilia puntos de vista en beneficio de las partes involucradas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.05 Porcentaje: 50.67%

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.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.56 **Porcentaje:** 92.59%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

ORIENTADO AL DESARROLLO COMERCIAL

El evaluado muestra una naturaleza sociable y amigable. Esto quiere decir que puede iniciar y mantener su red de contactos. Podrá detectar a personas influyentes y encargadas de tomar decisiones, al mismo tiempo que puede hacerse aliado.

Es lo suficientemente persuasivo para procurar los cierres y, aún así, muestra paciencia para esperar, sin tensión, los resultados a largo plazo.

Podrá desempeñarse en cualquier situación comercial, siempre y cuando obtenga de su puesto el reto y el reconocimiento que busca.

BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.88 **Porcentaje:** 61.00%

Nivel B: Realiza un trabajo sistemático y estructurado para obtener la mayor y mejor información posible de las fuentes disponibles.

DOMINANCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.36 **Porcentaje:** 54.45%

Es el deseo de sobresalir e imponerse física, emocional o intelectualmente dentro de un grupo social. Se asocia con la autoridad o el poder sobre otros.

Nivel en desarrollo.-

Elabora una argumentación incompleta, basada en su perspectiva, conocimientos y experiencia. Tiene cierta dificultad en imponer sus deseos en otros, pero a veces, lo logra. Ocasionalmente sus ideas no son tomadas en cuenta. Requiere de apoyo para salirse con la suya.

GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.40 **Porcentaje:** 88.01%

Nivel B: Controla y evalúa los riesgos identificando sus respectivas causas. Determina las consecuencias que pueden generar en la institución y plantea acciones de mitigación considerando los aspectos y características del riesgo y los procedimientos establecidos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.50 **Porcentaje:** 43.78%

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 en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.50 **Porcentaje:** 43.77%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

Nivel en desarrollo.-

No se interesa por conocer lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas, cumplir con proyectos y alinear objetivos.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.27 **Porcentaje:** 78.36%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

Nivel desarrollado.-

Procura ser realista y honesto. Establece relaciones interpersonales basadas en el respeto y la confianza mutua. Existe algo de congruencia entre sus acciones, comportamientos y su discurso. Asume la responsabilidad ante sus propios errores y está comprometido con la honestidad en cada aspecto de su comportamiento.
