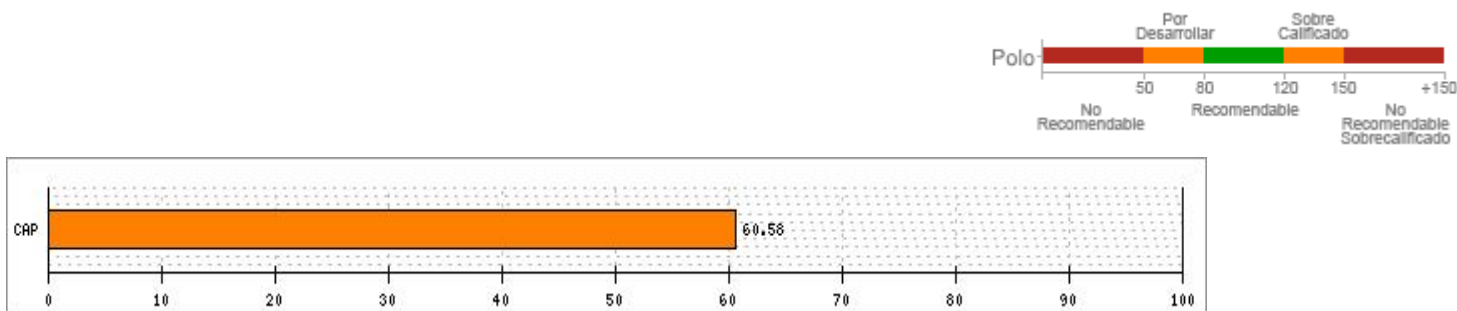


|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación :  | 70442930                 |
| Nombres :             | ARABA AJAHUANA           |
| Apellidos :           | KATHERINE JULIETA        |
| Dirección :           | JR MIRAFLORES 716        |
| Teléfono :            |                          |
| Celular :             | 990240227                |
| Género :              | FEMENINO                 |
| Estado Civil :        | SOLTERO                  |
| Área de Estudio :     | CONTABILIDAD / AUDITORÍA |
| Escolaridad :         | DIPLOMADO                |
| Fecha de Nacimiento : | 1991-11-29               |

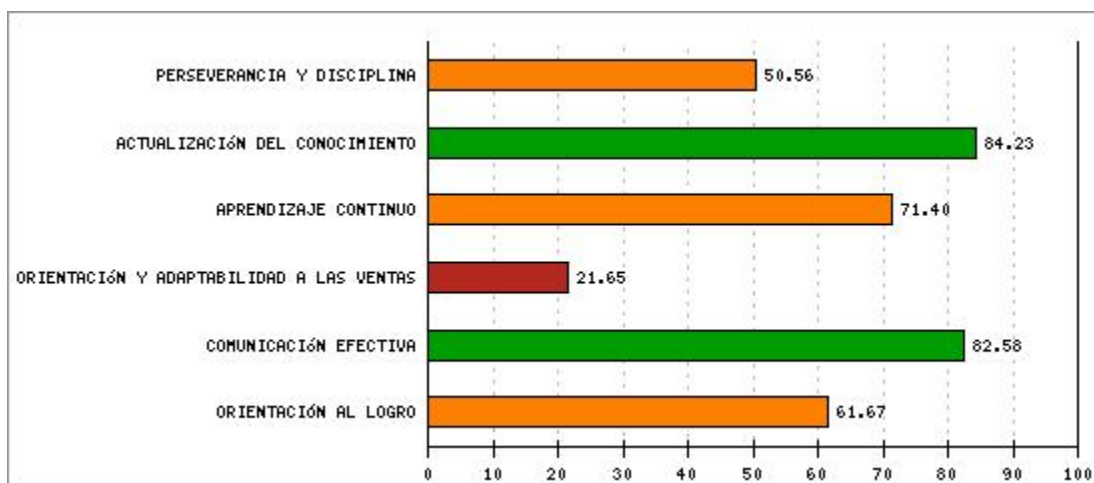


## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES    | 3.03           | 6.00            |
| 2 | COGNITIVAS       | 4.67           | 6.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 1.52           | 7.00            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 4.95           | 6.00            |

|             |      |      |
|-------------|------|------|
| 5 LIDERAZGO | 3.70 | 6.00 |
|-------------|------|------|

|   | Competencia                              | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|---|------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 | PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA               | 3.03           | 6.00            | 50.56%         |
| 2 | ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO           | 5.05           | 6.00            | 84.23%         |
| 3 | APRENDIZAJE CONTINUO                     | 4.28           | 6.00            | 71.40%         |
| 4 | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS | 1.52           | 7.00            | 21.65%         |
| 5 | COMUNICACIÓN EFECTIVA                    | 4.95           | 6.00            | 82.58%         |
| 6 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                     | 3.70           | 6.00            | 61.67%         |



**PERSEVERANCIA Y DISCIPLINA****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.03 **Porcentaje:** 50.56%

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.

**ACTUALIZACIÓN DEL CONOCIMIENTO****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 5.05 **Porcentaje:** 84.23%

Hace referencia al proceso de crear conocimiento nuevo mediante: improvisación, experimentación, creatividad y el contacto directo.

**Nivel desarrollado.-**

Demuestra buena aptitud para hacer propuestas innovadoras y plantear soluciones ante situaciones conflictivas. Se basa en la indagación y búsqueda de información para generar nuevas propuestas. Está presto al cambio, es flexible y adaptable.

**APRENDIZAJE CONTINUO****Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.28 **Porcentaje:** 71.40%

Es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de problemas, utilizando todo el potencial de la empresa.

**Nivel en desarrollo.-**

Muestra intención de aprender nuevos conocimientos o adquirir nuevas habilidades, pero sin la iniciativa deseada. Se le puede dificultar implementar nuevos cambios en cómo hacer las cosas.

**ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS****Valor Requerido:** 7.00 **Valor Obtenido:** 1.52 **Porcentaje:** 21.65%

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

**ORIENTADO AL SERVICIO**

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

**COMUNICACIÓN EFECTIVA**

---

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 4.95 **Porcentaje:** 82.58%

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.

## ORIENTACIÓN AL LOGRO

**Valor Requerido:** 6.00 **Valor Obtenido:** 3.70 **Porcentaje:** 61.67%

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.

---

