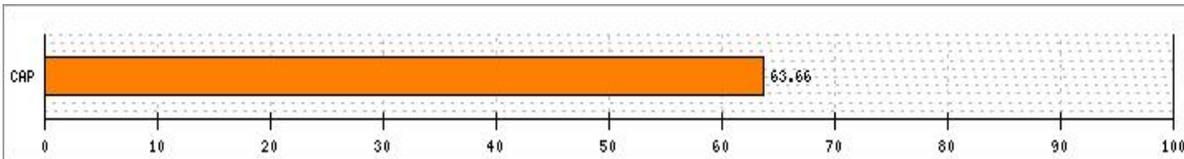


ADMINISTRADOR DE PROCESOS-RETAIL

No. Identificación :	42965101
Nombres :	LUIS GABRIEL
Apellidos :	NUÑEZ REAÑO
Dirección :	LIBERTAD MZ.4 LT.9
Teléfono :	
Celular :	987560030
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Área de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-04-03

ADMINISTRADOR DE PROCESOS-RETAIL 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:

- a) Su contratación si se trata de un proceso externo de selección
- b) 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

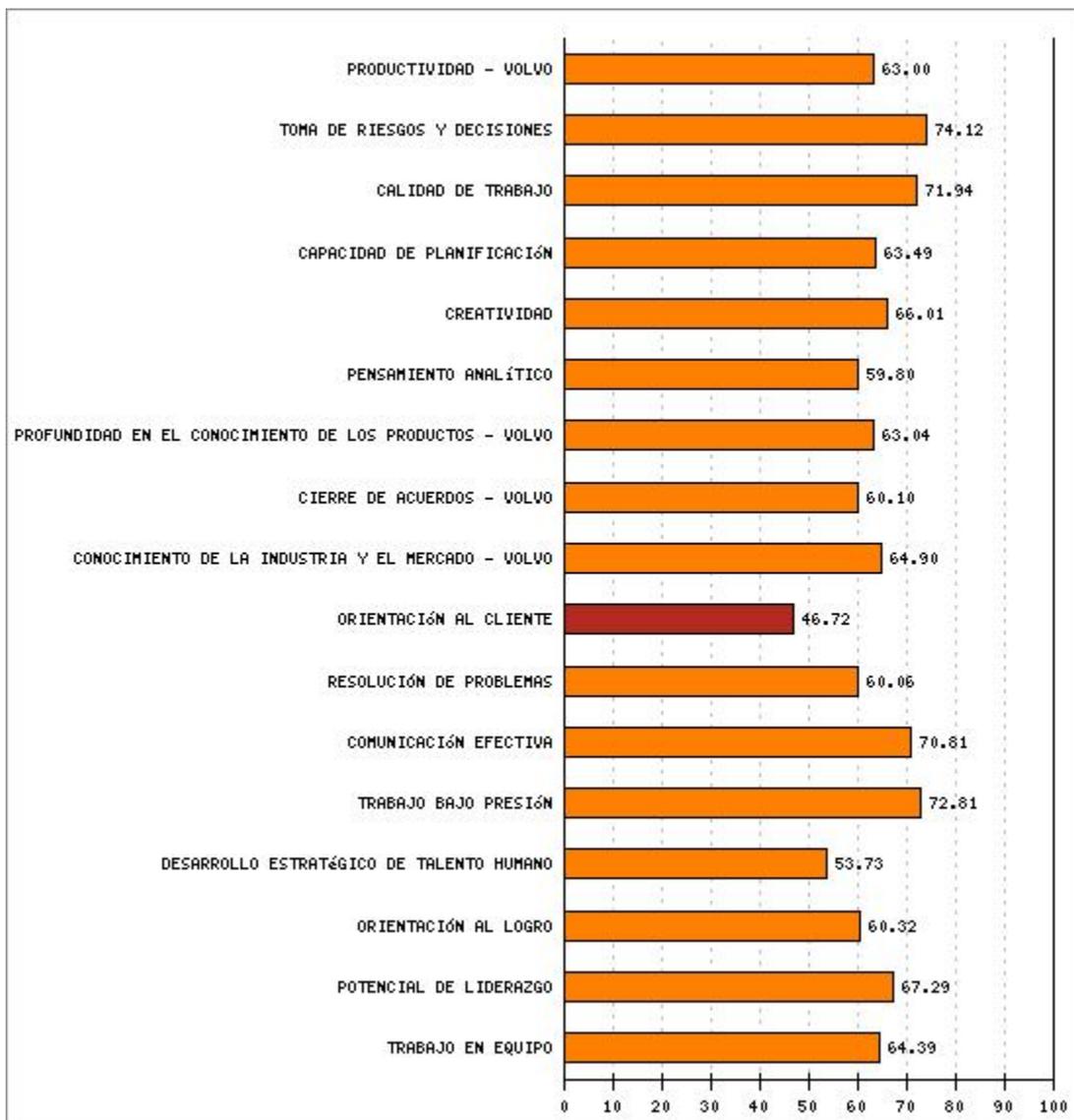
	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	5.48	8.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.06	7.50
3	COGNITIVAS	4.82	7.67
4	COMERCIALES	4.52	7.75
5	COMUNICACIONALES	4.96	7.00

6	EMOCIONALES	5.82	8.00
7	LIDERAZGO	4.84	8.00
8	RELACIONALES	4.51	7.00

ADMINISTRADOR DE PROCESOS-RETAIL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 PRODUCTIVIDAD - VOLVO	5.04	8.00	63.00%
2 TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	5.93	8.00	74.12%
3 CALIDAD DE TRABAJO	5.04	7.00	71.94%
4 CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	5.08	8.00	63.49%
5 CREATIVIDAD	4.62	7.00	66.01%
6 PENSAMIENTO ANALÍTICO	4.78	8.00	59.80%
7 PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO	5.04	8.00	63.04%
8 CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO	4.81	8.00	60.10%
9 CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO	5.19	8.00	64.90%
10 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.27	7.00	46.72%
11 RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS	4.80	8.00	60.06%
12 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.96	7.00	70.81%
13 TRABAJO BAJO PRESIÓN	5.82	8.00	72.81%
14 DESARROLLO ESTRATÉGICO DE TALENTO HUMANO	4.30	8.00	53.73%
15 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.83	8.00	60.32%
16 POTENCIAL DE LIDERAZGO	5.38	8.00	67.29%
17 TRABAJO EN EQUIPO	4.51	7.00	64.39%







Interpretación de Competencias
ADMINISTRADOR DE PROCESOS-RETAIL
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



PRODUCTIVIDAD - VOLVO

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 5.04 Porcentaje: 63.00%

Nivel desarrollado.-

El evaluado tiene un buen nivel de proactividad en su conducta. Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía positiva.

TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 5.93 Porcentaje: 74.12%

Tomar riesgos calculados para obtener ventajas específicas y decidir con seguridad.

Nivel desarrollado.-

Sabe cuando es momento de tomar decisiones a pesar de los riesgos que éstas representen. Se muestra algo seguro y confiado, pues tiene conocimientos en el área o especialidad. Sus decisiones persiguen el cumplimiento de los objetivos empresariales.

CALIDAD DE TRABAJO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.04 Porcentaje: 71.94%

Es la excelencia en el trabajo a realizar. Implica exactitud, atención al detalle y conocimientos del área para presentar un trabajo con calidad.

Nivel desarrollado.-

Tiene interés en adquirir conocimientos de su área o especialidad y lo demuestra en resultado de su trabajo, optando por seguir capacitándose y aprender. Sus compañeros lo pueden ver como un referente en cuanto a los estándares de calidad con que suele presentar sus tareas; para lo que, con cierta frecuencia hace un seguimiento detallado de cada actividad o trabajo a su cargo, y espera lo mismo de los demás.

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 5.08 Porcentaje: 63.49%

Es la capacidad de determinar claramente las metas y prioridades de su tarea, área y proyecto; estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.

Nivel desarrollado.

Demuestra la capacidad de coordinar uno o varios procesos simultáneos, dejando claramente establecida la manera de controlar, hacer seguimiento y evaluar cada uno de ellos, evitando así los posibles errores. Aunque, a veces no tome en cuenta todos los detalles.

CREATIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.62 Porcentaje: 66.01%

Es la capacidad de proponer ideas nuevas e inusuales para resolver problemas, relacionando hechos, personas o experiencias.

Nivel en desarrollo.-

Posee la intención de poner a prueba su creatividad e iniciativa, pero no siempre está atento a la oportunidad de demostrar sus alternativas de solución a los problemas. Le cuesta encontrar caminos distintos a los normalmente ya establecidos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.78 **Porcentaje:** 59.80%

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.

PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.04 **Porcentaje:** 63.04%

Nivel desarrollado.-

El evaluado demuestra habilidad para conocer y aprender acerca de los productos y/o servicios de la organización y para evaluar la factibilidad de su adaptación a los requerimientos, preferencias y necesidades de los clientes. Brinda propuestas o soluciones que agreguen valor al servicio.

CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.81 **Porcentaje:** 60.10%

Nivel en desarrollo.-

El evaluado sabe como propiciar una adecuada negociación y realiza propuestas, aunque puede descuidar los intereses de los demás por dar prioridad a los suyos o los de su organización.

CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.19 **Porcentaje:** 64.90%

Nivel desarrollado.-

El evaluado conoce la proyección y objetivos de la empresa. Diseña los planes de acción, de modo que se cumplan dichos objetivos.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 3.27 **Porcentaje:** 46.72%

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.

RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.80 **Porcentaje:** 60.06%

Es la capacidad de idear la solución que dará lugar a una clara satisfacción al problema del cliente atendiendo sus necesidades.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se basa en sus conocimientos para diseñar una solución ante la problemática de un cliente, conoce el producto e incorpora servicios.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.96 **Porcentaje:** 70.81%

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.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.82 **Porcentaje:** 72.81%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel desarrollado.-

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

DESARROLLO ESTRATÉGICO DE TALENTO HUMANO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.30 **Porcentaje:** 53.73%

Capacidad para analizar y evaluar en forma global la contribución actual y potencial del talento humano a las estrategias de la organización, adoptando un rol de facilitador y guía.

Nivel en desarrollo.-

Identifica parcialmente las potencialidades de sus colaboradores para armar un equipo de trabajo y a pesar de preocuparse por conocer la filosofía de la empresa podría descuidar la contribución estratégica de su área y enfocarse en tareas no tan importantes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.83 **Porcentaje:** 60.32%

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.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.38 **Porcentaje:** 67.29%

Es la habilidad para orientar la acción de los grupos en una dirección determinada, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo profesional en su equipo de trabajo.

Nivel desarrollado.-

Es un referente para los demás, con buena capacidad de persuasión y habilidad para resolver problemas, aunque no siempre influye de la manera que le gustaría. Utiliza su comunicación como una de sus estrategias mas efectivas para lograr conseguir resultados.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.51 **Porcentaje:** 64.39%

Implica la capacidad de cooperar con los demás, de formar parte de un grupo y de trabajar juntos para la consecución de resultados.

Nivel en desarrollo.-

Podría trabajar en equipo siempre y cuando se lo proponga pero le cuesta tomar en cuenta la opinión de los demás. Su preferencia es la de trabajar solo y esto podría dificultar la obtención de resultados de un equipo.
