Datos Personales

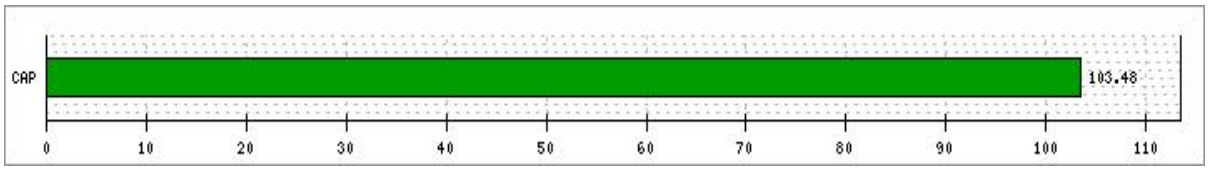
PRACTICANTE POSVENTA - VOLVO PERU S.A.

No. Identificación :	73663053
Nombres :	ERIKA MILAGROS
Apellidos :	HERNANDEZ TITO
Dirección :	AV. TANTAMAYO MX I LOTE 22 URBANIZACIÓN VIPOL DE NARANJAL
Teléfono :	5444146
Celular :	984083991
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	COMERCIO INT./EXT.
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1994-02-18

Distribución Psicodinámica

PRACTICANTE POSVENTA - VOLVO PERU S.A.

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



El evaluado se encuentra dentro del rango **RECOMENDABLE** según el coeficiente de adecuación al puesto (CAP). Esto quiere decir que, cuenta con las competencias requeridas para el cargo o posición por competencias que se ha definido en perfil del cargo.

ES RECOMENDABLE para:

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

b) Su reubicaciòn si se trata de un proceso interno para un cargo para el cual se esté considerando al evaluado.

El evaluado puede **ser competente** 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.
- Desempeñar 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.

El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que se dé enfoque en los aspectos positivos con el objeto de motivar al evaluado a explorar sus talentos y a desarrollarlos en el trabajo. Se debe asignar el tiempo de trabajo orientado a aprovechar al máximo sus competencias, de modo que, la aplicación práctica de las mismas le permitan desarrollar un alto rendimiento y se sienta a gusto en las tareas a su cargo.

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 de CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	7.34	7.00
2	ADMINISTRATIVAS	5.01	6.00
3	COGNITIVAS	6.44	6.50
4	COMERCIALES	6.57	6.67
5	COMUNICACIONALES	7.83	6.00
6	EMOCIONALES	7.46	7.00
7	LIDERAZGO	7.25	7.00

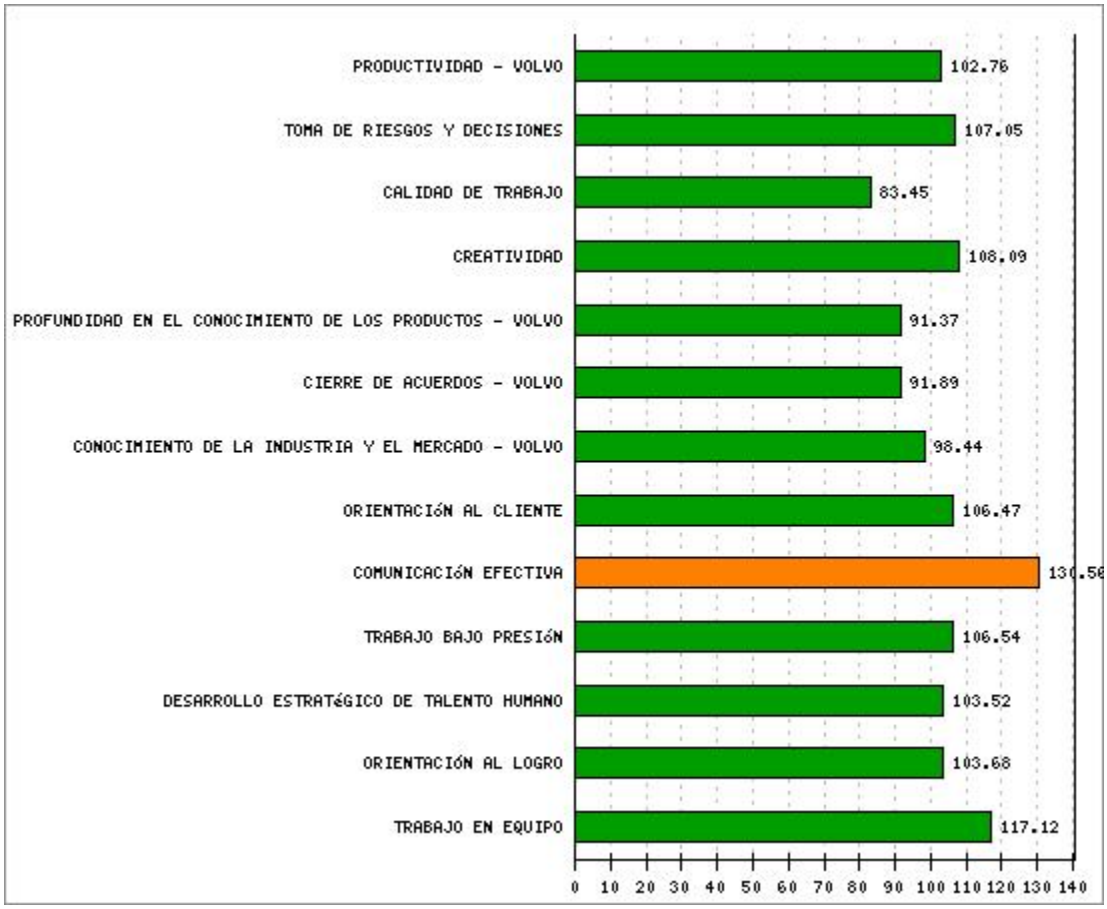
8	RELACIONALES	7.03	6.00

Análisis por Competencia

PRACTICANTE POSVENTA - VOLVO PERU S.A.

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PRODUCTIVIDAD - VOLVO	7.19	7.00	102.76%
2	TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES	7.49	7.00	107.05%
3	CALIDAD DE TRABAJO	5.01	6.00	83.45%
4	CREATIVIDAD	6.49	6.00	108.09%
5	PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO	6.40	7.00	91.37%
6	CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO	6.43	7.00	91.89%
7	CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO	6.89	7.00	98.44%
8	ORIENTACIóN AL CLIENTE	6.39	6.00	106.47%
9	COMUNICACIóN EFECTIVA	7.83	6.00	130.56%
10	TRABAJO BAJO PRESIóN	7.46	7.00	106.54%
11	DESARROLLO ESTRATéGICO DE TALENTO HUMANO	7.25	7.00	103.52%
12	ORIENTACIÓN AL LOGRO	7.26	7.00	103.68%
13	TRABAJO EN EQUIPO	7.03	6.00	117.12%


PRODUCTIVIDAD - VOLVO
102.76
TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES
107.05
CALIDAD DE TRABAJO
83.45
CREATIVIDAD
108.09
PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO
91.37
CIERRE DE ACUERDOS - VOLVO
91.89
CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO
98.44
ORIENTACIóN AL CLIENTE
106.47
COMUNICACIóN EFECTIVA
130.58
TRABAJO BAJO PRESIóN
106.54
DESARROLLO ESTRATéGICO DE TALENTO HUMANO
103.52
ORIENTACIÓN AL LOGRO
103.68
TRABAJO EN EQUIPO
117.12
0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100 110 120 130 140

Interpretación de Competencias

PRACTICANTE POSVENTA - VOLVO PERU S.A.

ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

PRODUCTIVIDAD - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.19 **Porcentaje:** 102.76%

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado/a tiene un alto nivel de proactividad en su conducta. Se anticipa a las situaciones, prevé consecuencias, está atento a las oportunidades y sabe como actuar frente a los riesgos. Plantea propuestas y no es conformista ni espera a que las cosas sucedan, si es necesario propicia un cambio para obtener sus metas. Es responsable de sus actos y de las consecuencias de los mismos. Tiene un alto nivel de energía y procura contagiarla a los demás.

TOMA DE RIESGOS Y DECISIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.49 **Porcentaje:** 107.05%

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

Nivel muy desarrollado.-

Tiene la capacidad para emprender y asumir acciones que envuelvan un riesgo deliberado con el objeto de lograr un beneficio o una ventaja importante. Así mismo, tiene la capacidad para elegir entre varias alternativas, aquellas que son más viables para la consecución de los objetivos, basándose en un análisis exhaustivo de los posibles efectos y riesgos así como posibilidades de implantación.

CALIDAD DE TRABAJO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 5.01 **Porcentaje:** 83.45% --

CREATIVIDAD

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.49 **Porcentaje:** 108.09%

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

Nivel desarrollado.-

El evaluado muestra interés por crear productos nuevos o diferentes, sus propuestas o alternativas son innovadoras y originales. Procura ser práctico para resolver problemas.

PROFUNDIDAD EN EL CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.40 **Porcentaje:** 91.37%

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: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.43 **Porcentaje:** 91.89%

Nivel desarrollado.-

El evaluado, la mayor parte de veces llega a acuerdos satisfactorios para los integrantes de una negociación. Sabe que estrategias seguir y que herramientas utilizar para propiciar un acuerdo sin perjudicar a ninguna de las partes.

CONOCIMIENTO DE LA INDUSTRIA Y EL MERCADO - VOLVO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.89 **Porcentaje:** 98.44%

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: 6.00 **Valor Obtenido:** 6.39 **Porcentaje:** 106.47%

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.

COMUNICACIóN EFECTIVA

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.83 **Porcentaje:** 130.56%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene un elevado nivel de expresión verbal y escrita. Coordina coherentemente sus ideas para expresarlas en palabras, oraciones o textos. Encuentra el momento y los medios oportunos para dar a conocer su información o mensaje. Posiblemente, maneja muy bien su lenguaje corporal (Postura corporal, mirada, entonación de voz). Su gran capacidad de comunicación le califican como una persona apta para transmitir políticas de la organización o comunicar a algún colaborador sobre algún aspecto en particular.

TRABAJO BAJO PRESIóN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.46 **Porcentaje:** 106.54%

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

Nivel muy desarrollado.-

Tiene la capacidad para trabajar bajo presión. No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. Usualmente tiene un buen sentido de urgencia por lo que prioriza lo que tiene que ser finalizado en primer lugar, hasta lo que puede esperar a ser resuelto. Busca realizar bien sus tareas sobre todo en situaciones de mucha exigencia.

DESARROLLO ESTRATéGICO DE TALENTO HUMANO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.25 **Porcentaje:** 103.52%

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 muy desarrollado.-

Podría tener una acertada visión de futuro con gran capacidad de diferenciar el potencial de sus colaboradores y acompañarlos en el proceso de desarrollo de sus talentos o competencias, convirtiéndose en un buen líder. Define adecuadamente las políticas de sección y evaluación del personal, utilizando las herramientas de vanguardia.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.26 **Porcentaje:** 103.68%

Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con sus competidores, con sus exigencias y evidenciando una motivación muy fuerte para hacerlo.

Nivel muy desarrollado.-

Tiene gran habilidad para incentivar a su equipo y a sí mismo hacia la consecución de las metas planteadas demostrando eficiencia en el logro de resultados. Está atento de generar ambiente laboral adecuado para motivar permanentemente a sus compañeros en mejorar su rendimiento. Su enfoque es hacia la acción y resultados.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 7.03 **Porcentaje:** 117.12%

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

Nivel muy desarrollado.-

El evaluado tiene un alto nivel de colaboración y de compromiso organizacional. Demuestra apoyo incondicional a su equipo y a otras áreas. Da un valor agregado a su trabajo para cumplir con los objetivos de la empresa o del equipo. Los demás lo tienen como un referente de cuando se trata de hacer trabajos de equipo. Resuelve conflictos que puedan darse dentro del grupo de trabajo. Por lo general, va a preferir trabajar con los demás que solo.