

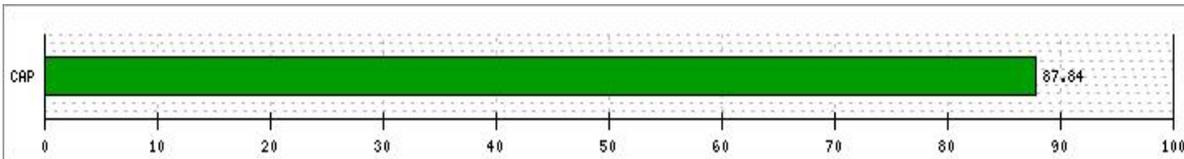
Datos Personales

EJECUTIVO CONTACT CENTER 2016

No. Identificación :	1721972857
Nombres :	GABRIEL RAMIRO
Apellidos :	JÁCOME JÁCOME
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	0995451814
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1987-10-25

Distribución Psicodinámica

EJECUTIVO CONTACT CENTER 2016 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:

- 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 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.

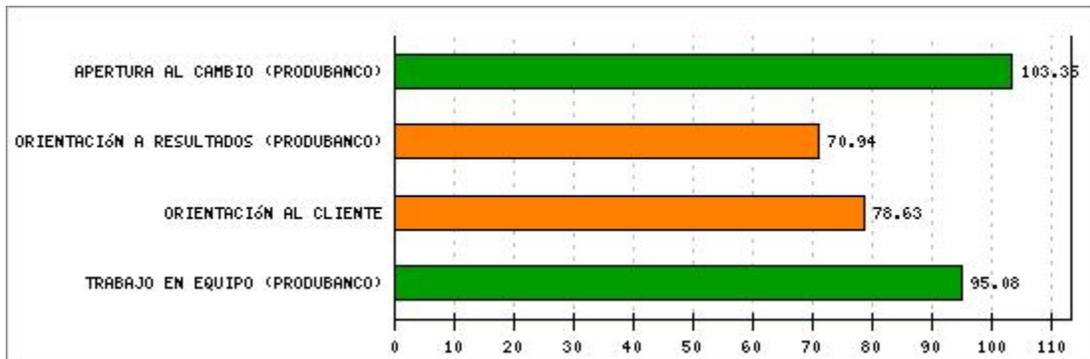
Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ACTITUDINALES	6.10	7.00
2	COMERCIALES	5.50	7.00
3	RELACIONALES	6.66	7.00

Análisis por Competencia

EJECUTIVO CONTACT CENTER 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)	7.23	7.00	103.35%
2 ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)	4.97	7.00	70.94%
3 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.50	7.00	78.63%
4 TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)	6.66	7.00	95.08%



Interpretación de Competencias

EJECUTIVO CONTACT CENTER 2016 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

APERTURA AL CAMBIO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.23 Porcentaje: 103.35%

NIVEL A:

- Crece y aprende por iniciativa propia.
- Pone en práctica lo aprendido con efectividad.
- Construye planes objetivos de desarrollo que implican reto.
- Mide su avance constantemente y busca retroalimentación.
- Realiza investigaciones formales en canales de comunicaciones no tradicionales, poco comunes.
- Integra datos y construye soluciones de manera efectiva sobre distintos temas.
- Es fuente de información útil para otras personas.
- Promueve y desarrolla soluciones integrales.
- Dimensiona el impacto de sus propuestas a mediano y largo plazo.
- Genera proyectos rentables viabilizando su implementación.

ORIENTACIÓN A RESULTADOS (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 4.97 Porcentaje: 70.94%

NIVEL C:

- Define su plan de trabajo para la consecución de sus metas .
- Establece las prioridades de su función.
- Ejecuta su trabajo cuidando los recursos asignados
- Busca información sobre su contraparte.
- Plantea acuerdos beneficiosos aunque puede perder de vista los intereses del otro, priorizando sus objetivos.
- Cierra sus negociaciones basadas en la posición y no en los intereses de las partes.
- Toma acciones para mejorar y/o solucionar problemas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 5.50 Porcentaje: 78.63%

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.

TRABAJO EN EQUIPO (PRODUBANCO)

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.66 Porcentaje: 95.08%

NIVEL B:

- Demuestra genuino interés al interactuar con diferentes públicos, comprendiendo situaciones complejas.
- Interpreta y analiza la información relacionada con su gestión para la toma de decisiones. La discrimina y difunde.
- Aporta en la consecución de un objetivo común.
- Actúa con responsabilidad y compromiso.
- Se comunica con auditorios de mediana complejidad, utilizando de manera efectiva los distintos canales (verbal, escrito, gráfico, corporal).
- Es claro y oportuno.

