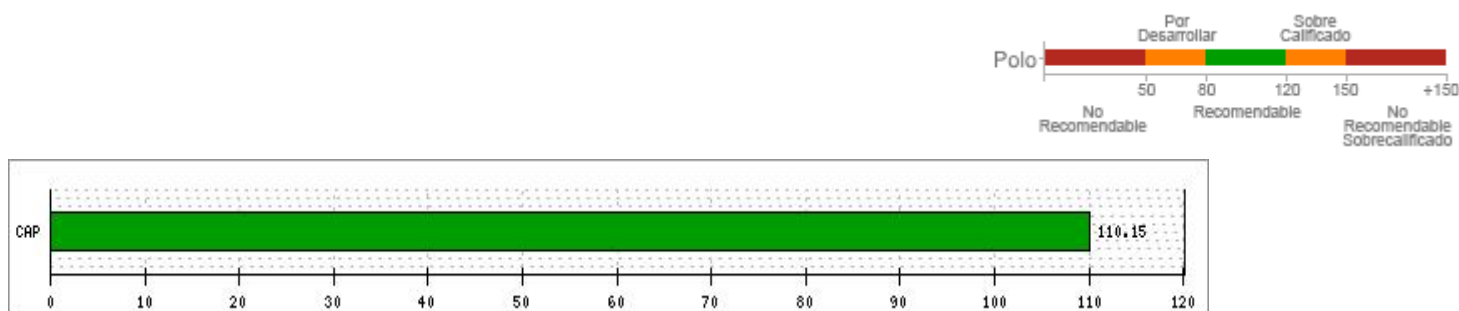


SUB GERENTE COMERCIAL - HUANCAYO

No. Identificación :	45196612
Nombres :	SERGIO LUIS
Apellidos :	BRAÑEZ ROMAN
Dirección :	JR. LIBERTAD 824 - EL TAMBO
Teléfono :	246121
Celular :	957414512
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Área de Estudio :	ING. INFORMÁTICA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-07-01



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.

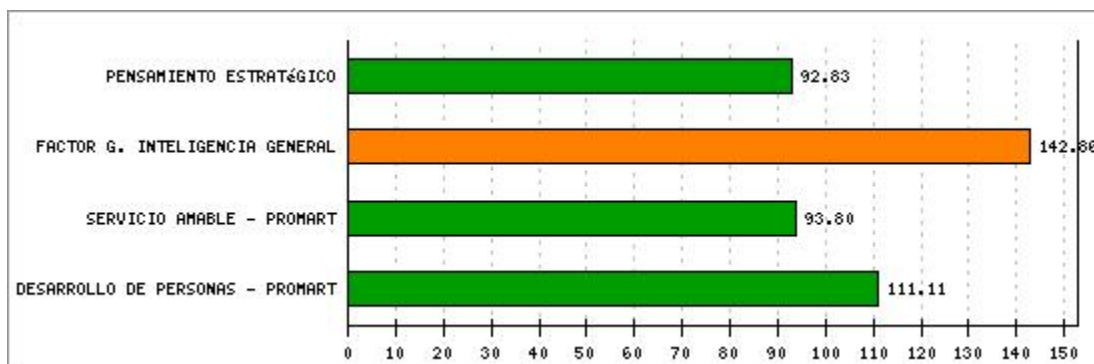
El perfil evaluado para el cargo coincide con las competencias que manifiesta el individuo, a través de los resultados de la batería de test psicológicos aplicados; éstas competencias (actitudes, habilidades y conocimientos) le pueden apoyar en el desarrollo del trabajo a su cargo. Se recomienda que 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	ADMINISTRATIVAS	6.50	7.00
2	COGNITIVAS	10.00	7.00
3	COMERCIALES	6.57	7.00
4	LIDERAZGO	7.78	7.00

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	6.50	7.00	92.83%
2	FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL	10.00	7.00	142.86%
3	SERVICIO AMABLE - PROMART	6.57	7.00	93.80%
4	DESARROLLO DE PERSONAS - PROMART	7.78	7.00	111.11%



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.50 Porcentaje: 92.83%

Se refiere a la capacidad de visualizar en el tiempo las causas y consecuencias de las acciones, pudiendo planificar acontecimientos, proyectos y eventos para cumplir las metas estratégicas.

Nivel desarrollado.-

Es capaz de planificar y diseñar estrategias para generar alianzas con la competencia, clientes o proveedores, proyectándose hacia futuro. Tiene claro las herramientas con las que cuenta y aprovecha las oportunidades. Tiene interés en tomar en cuenta las fortalezas y oportunidades de mejora de la organización para direccionarla.

FACTOR G. INTELIGENCIA GENERAL

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 10.00 Porcentaje: 142.86%

Nivel Alto: El evaluado tiene la capacidad para establecer relaciones, la abstracción, inducción y deducción. Dispone también la capacidad de razonamiento, ya sea este: Inductivo: En el que supone partir de los datos concretos y particulares de un problema a la ley general que los explica. Deductivo: Cuando a partir de una ley general o principio, se sacan conclusiones aplicándolas a un caso particular, derivadas de ese principio general más amplio. Así mismo, el evaluado tiene la capacidad de abstracción, de análisis, de síntesis, de aplicación de la inteligencia a nuevos problemas mediante el establecimiento de relaciones. Y finalmente tiene gran capacidad para conceptualizar y aplicar el razonamiento sistemático a nuevos problemas.

SERVICIO AMABLE - PROMART

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 6.57 Porcentaje: 93.80%

Nivel Medio: Transmite a su equipo de trabajo la importancia del servicio a clientes internos y externos.

Se anticipa a las necesidades de los clientes, analizando las características de cada uno. Desarrolla procesos que generen una mejor atención al cliente, y los difunde en su equipo. Capacita a su personal en técnicas de atención al cliente y comunicación efectiva.

Brinda un servicio personalizado, manteniendo una actitud de total disponibilidad hacia el cliente, difundiendo esta práctica de manera global a la organización. Conoce las expectativas de los clientes y se preocupa por cumplirlas y excederlas.

DESARROLLO DE PERSONAS - PROMART

Valor Requerido: 7.00 Valor Obtenido: 7.78 Porcentaje: 111.11%

Nivel Medio: Mantiene un control del desarrollo de cada talento, monitoreando sus avances para proporcionar una retroalimentación oportuna. Reconoce los logros y avances de cada talento de manera pública y privada, utilizando los diversos medios de comunicación disponibles (email, carta, teléfono, etc.) Observa los cursos, diplomados o maestrías disponibles en el medio y los clasifica según su necesidad, importancia y validez para cada colaborador, potenciando el desarrollo de cada talento.

