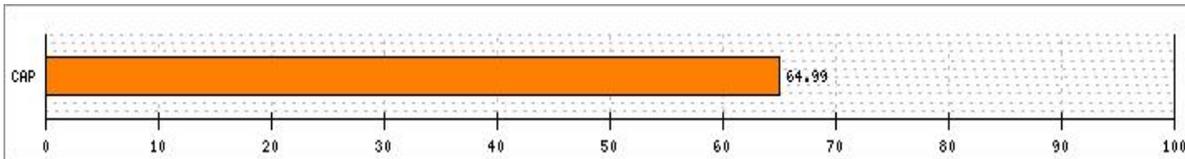


CI JEFE DE INFORMACIÓN Y PROCESOS COMERCIALES (ENE 2017) ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | |
|-----------------------|------------------------------|
| No. Identificación : | 10712710 |
| Nombres : | LUCIO |
| Apellidos : | VALDIVIA |
| Dirección : | JR CARLOS EGUSQUIZA AMES 165 |
| Teléfono : | 3231026 |
| Celular : | 980629731 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Área de Estudio : | CIENCIAS FÍSICAS |
| Escolaridad : | UNIVERSITARIO |
| Fecha de Nacimiento : | 1977-07-22 |



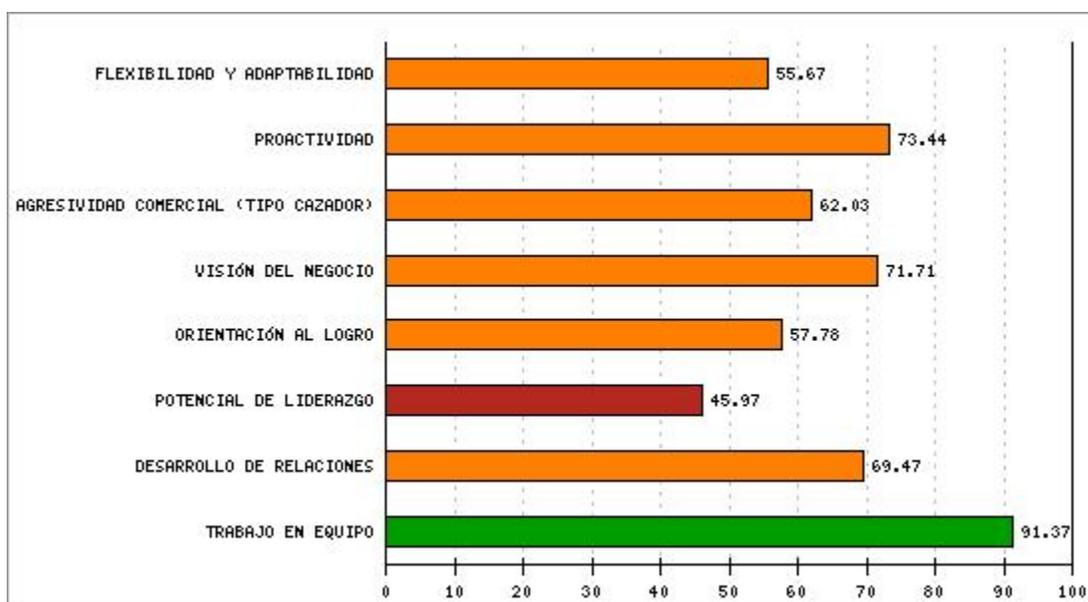
No existe interpretación CAP.

Análisis de Ejes de Comportamiento

| | Eje | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|---------------|----------------|-----------------|
| 1 | ACTITUDINALES | 4.80 | 7.50 |
| 2 | COMERCIALES | 5.66 | 8.50 |
| 3 | LIDERAZGO | 4.44 | 8.50 |
| 4 | RELACIONALES | 4.72 | 6.00 |

CI JEFE DE INFORMACIÓN Y PROCESOS COMERCIALES (ENE 2017) ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--|----------------|-----------------|----------------|
| 1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD | 4.45 | 8.00 | 55.67% |
| 2 PROACTIVIDAD | 5.14 | 7.00 | 73.44% |
| 3 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR) | 5.58 | 9.00 | 62.03% |
| 4 VISIÓN DEL NEGOCIO | 5.74 | 8.00 | 71.71% |
| 5 ORIENTACIÓN AL LOGRO | 5.20 | 9.00 | 57.78% |
| 6 POTENCIAL DE LIDERAZGO | 3.68 | 8.00 | 45.97% |
| 7 DESARROLLO DE RELACIONES | 4.86 | 7.00 | 69.47% |
| 8 TRABAJO EN EQUIPO | 4.57 | 5.00 | 91.37% |



FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.45 **Porcentaje:** 55.67%

Facilidad para adaptarse de manera rápida, adecuada y eficaz a los cambios. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto.

Nivel en desarrollo.-

Se le dificulta aceptar de buen modo las disposiciones de cambio, pero podría adaptarse y ser flexible cuando es sumamente necesario. Requiere de herramientas que le apoyen en el cambio y toda la información al respecto.

PROACTIVIDAD

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 5.14 **Porcentaje:** 73.44%

Es la actitud de responder de forma activa a las situaciones o demandas de las personas y de la organización, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras.

Nivel desarrollado.-

Está atento a los cambios del contexto laboral y procura tener la mayor información posible de las situaciones para adelantarse a los resultados. En ocasiones, propone cambios si los considera beneficiosos y plantea alternativas de solución ante los retos o dificultades. Conserva su nivel de energía.

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.58 **Porcentaje:** 62.03%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas.

Nivel desarrollado

El evaluado no visita clientes por visitarlos. Visita clientes para venderles. Frecuentemente, tiene en mente la venta y un número exacto requerido para lograr sus metas personales y las de la compañía. Este tipo de vendedor no se conforma con sus resultados. Intenta hacer siempre alguna venta. Sabe asignar recursos, tiempo y prioridades de su trabajo o proyecto, además da un seguimiento y evaluación de sus labores cotidianas.

VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.74 **Porcentaje:** 71.71%

Capacidad de entender los aspectos claves del negocio, los clientes y del mercado para formular e implementar estrategias y alinear su gestión.

Nivel desarrollado.-

Conoce la proyección y se preocupa por conocer los objetivos de la empresa y puede diseñar estrategias para cumplirlos. Podría tener una idea más o menos clara de a dónde quiere llevar al negocio, procura definir camino a seguir, teniendo en cuenta impacto de las nuevas tecnologías, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 9.00 **Valor Obtenido:** 5.20 **Porcentaje:** 57.78%

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 desarrollado.-

Se preocupa por la mejora continua de todo su grupo de trabajo, valiéndose si es necesario de mecanismos de seguimiento, para medir el avance del trabajo. Tiene los objetivos claros y sabe como llegar a ellos.

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.68 **Porcentaje:** 45.97%

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 en desarrollo.-

Podría fijar objetivos en común acuerdo con su equipo y sabe asignar funciones. Intenta impactar e influir en las demás personas, aunque no siempre lo logra. A veces, duda para tomar decisiones o resolver problemas.

DESARROLLO DE RELACIONES

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 4.86 **Porcentaje:** 69.47%

Es la habilidad de construir y mantener relaciones cordiales con personas internas o externas de la organización.

Nivel en desarrollo.-

Sabe escoger y mantener las relaciones que le permitan cumplir con sus tareas y objetivos en el trabajo. Sin embargo, a veces se le complica desarrollar relaciones con personas con diferentes intereses o de otras áreas de la organización.

TRABAJO EN EQUIPO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.57 **Porcentaje:** 91.37%

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.
