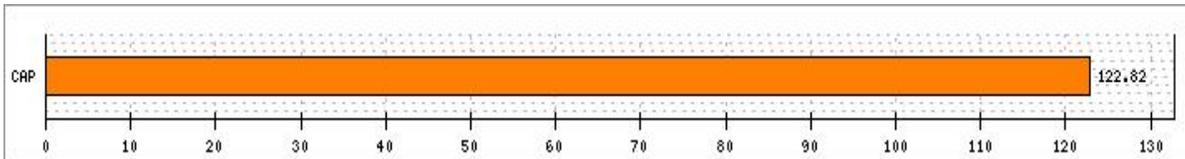


No. Identificación :	46900276
Nombres :	LEIDY LUZ
Apellidos :	PARDO ROJAS
Dirección :	AV BUENOS AIRES 456
Teléfono :	
Celular :	941701876
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-02-19



El evaluado **MUESTRA COMPETENCIAS MÁS ALTAS DE LO REQUERIDO**. Si bien podría ejecutar aquello que se requiere, es importante considerar que necesitará retos y rápida promoción para mantener su buen nivel de motivación. El evaluado podrá aportar mucho a su puesto, pero si no obtiene el desarrollo personal es probable que busque diferentes alternativas o que se desmotive tanto que puede mostrar un ineficiente desempeño.

#### ESTÁ SOBRECALIFICADO 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 **ser extracompetente** en los siguientes aspectos relacionados a su contexto laboral:

- El área o ámbito general dentro del cual se desenvuelve su 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 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.

También se debe considerar si el perfil de cargo está bien definido y acorde a la realidad ya que: si muchos evaluados de un proceso muestran su CAP en este nivel, se debería replantear dicho perfil.

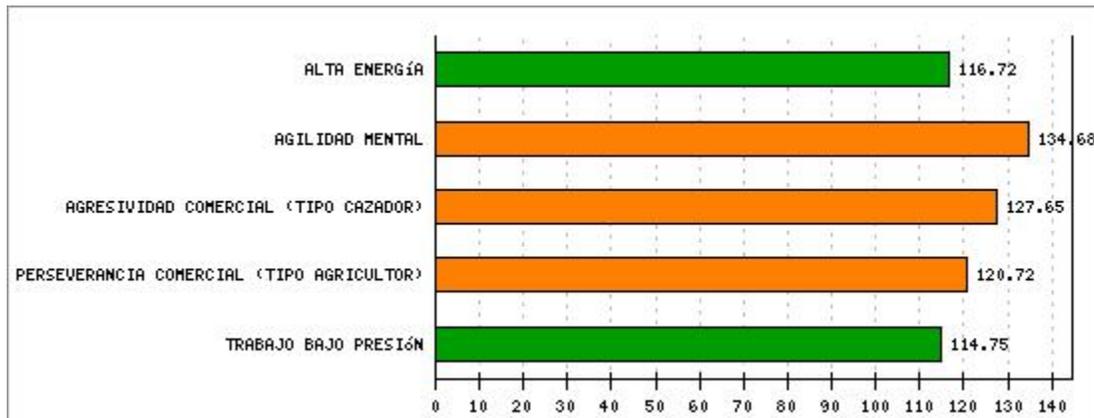
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	7.00	6.00
2 COGNITIVAS	8.08	6.00
3 COMERCIALES	7.45	6.00
4 EMOCIONALES	6.88	6.00

### PROMOTOR ICA 240117 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 ALTA ENERGÍA	7.00	6.00	116.72%
2 AGILIDAD MENTAL	8.08	6.00	134.68%
3 AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)	7.66	6.00	127.65%
4 PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)	7.24	6.00	120.72%
5 TRABAJO BAJO PRESIÓN	6.88	6.00	114.75%



### PROMOTOR ICA 240117 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### ALTA ENERGÍA

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.00 Porcentaje: 116.72% --

#### AGILIDAD MENTAL

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 8.08 Porcentaje: 134.68%

Se refiere a la habilidad verbal, lógica y numérica del evaluado, en tiempos cortos.

##### Nivel muy desarrollado.-

Evidencia un muy desarrollado nivel de razonamiento verbal, numérico y lógico. Realiza procesos mentales de análisis y síntesis con rapidez y claridad. Es ágil y seguro al tomar decisiones. Está atento a las instrucciones, factores o variables de un problema o situación, su agilidad mental le permite prever soluciones y se adelanta a la respuesta.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.66 Porcentaje: 127.65%

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

##### Nivel muy desarrollado

El evaluado tiene un comportamiento que puede traducirse en "malicia" y tacto para identificar aquellas señales de compra en los clientes potenciales, hace argumentaciones inteligentes, logra captar la atención de su interlocutor, define con exactitud si el cliente firmará ya el contrato, o en que fecha se va a hacer. Hace cierres de ventas con facilidad y solicita los documentos necesarios para la venta.

#### PERSEVERANCIA COMERCIAL (TIPO AGRICULTOR)

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 7.24 Porcentaje: 120.72%

Competencia que se basa en el seguimiento al cliente y la perseverancia necesaria para concretar una venta.

##### Nivel muy desarrollado

El evaluado se siente motivado por aquellas situaciones retadoras en las que pone a prueba sus habilidades de vendedor, le atrae la idea de superar obstáculos. Es muy constante para buscar el momento apropiado de hacer una negociación, desarrolla estrategias, según nivel de exigencia del cliente. Es muy paciente y perseverante hasta obtener resultados. Habitualmente esta presente y disponible para el cliente, haciendo su seguimiento, "sembrando" para obtener su fidelización.

#### TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 6.88 Porcentaje: 114.75%

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.

