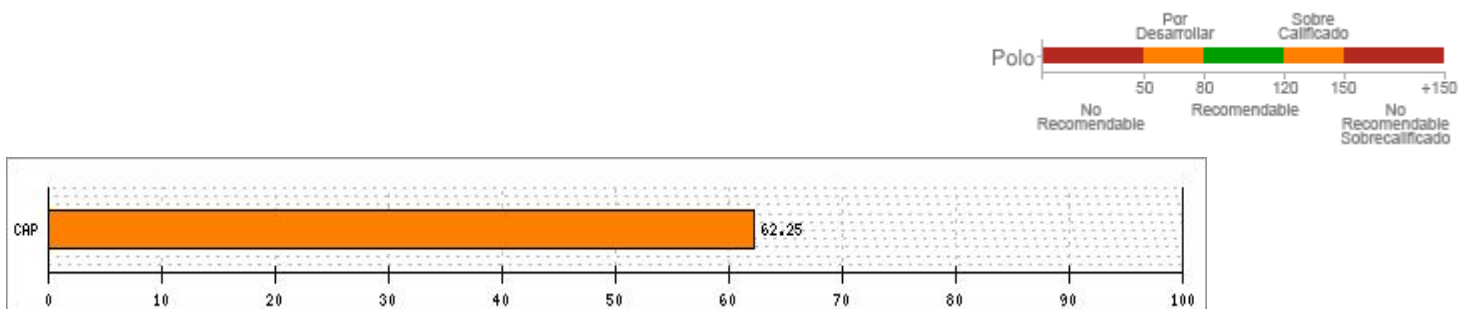


No. Identificación :	47700805
Nombres :	MARGARITA
Apellidos :	ALFARO RODRIGUEZ
Dirección :	CALLE ALAMEDA 150
Teléfono :	
Celular :	998411014
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1991-01-22

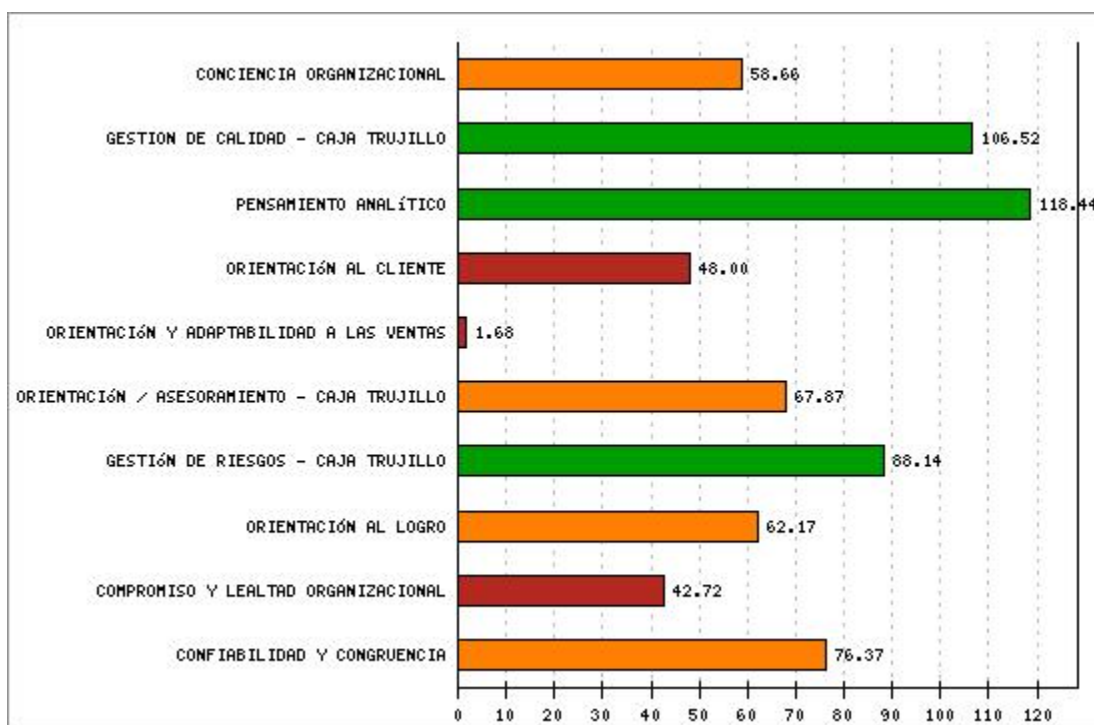


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	5.01	6.50
2	COGNITIVAS	5.92	5.00
3	COMERCIALES	1.97	7.00
4	COMUNICACIONALES	5.43	8.00
5	LIDERAZGO	3.76	5.00

6 VALORES	4.76	8.00
-----------	------	------

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	4.69	8.00	58.66%
2	GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	5.33	5.00	106.52%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	5.92	5.00	118.44%
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.84	8.00	48.00%
5	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	0.10	6.00	1.68%
6	ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO	5.43	8.00	67.87%
7	GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO	4.41	5.00	88.14%
8	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.11	5.00	62.17%
9	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.42	8.00	42.72%
10	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	6.11	8.00	76.37%



CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 4.69 **Porcentaje:** 58.66%

Es la capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la empresa donde se trabaja o en otras organizaciones, clientes, proveedores, etc.

Nivel en desarrollo.-

Tiene cierta dificultad para identificar figuras claves en las relaciones empresariales y para relacionar las prácticas informales de la organización con su cultura. Solo si es necesario, podría tener interés en comprender más a fondo las relaciones de poder de su organización

GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 5.33 **Porcentaje:** 106.52%

Nivel B: Controla y monitorea la gestión y/o procesos organizacionales con relación a los modelos de calidad establecidos. Propone mejoras a los productos y servicios que oferta la institución considerando las necesidades de los clientes y el uso de recursos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 5.92 **Porcentaje:** 118.44%

Esta competencia tiene que ver con el tipo y alcance de razonamiento y la forma en que un candidato organiza cognitivamente el trabajo y el tiempo. Se asocia con el análisis y la solución de problemas de tipo causa-efecto.

Nivel desarrollado.-

El evaluado identifica y relaciona datos numéricos, Identifica datos relevantes, resuelve adecuadamente problemas de razonamiento lógico. Se preocupa por analizar en detalle las partes de un todo. En ocasiones, puede demorarse en encontrar una solución a un problema difícil.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.84 **Porcentaje:** 48.00%

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades, aún aquellas no expresadas.

Nivel en desarrollo.-

El evaluado se conforma con ofrecer al cliente soluciones genéricas según van surgiendo sus requerimientos, a pesar de estar de acuerdo en que las acciones de la compañía deben estar orientadas hacia ellos. Le hace falta interesarse en personalizar su servicio y en mostrarse más amable y diligente.

ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS

Valor Requerido: 6.00 **Valor Obtenido:** 0.10 **Porcentaje:** 1.68%

Buscar activamente la manera de ayudar al cliente, ofrecer guías o sugerencias para que tome decisiones

ORIENTADO AL SERVICIO

El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

ORIENTACIÓN / ASESORAMIENTO - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.43 **Porcentaje:** 67.87%

Nivel B: Analiza situaciones de sus asesorados ofreciendo sugerencias y criterios que orientan y facilitan la toma de decisiones de los demás.

GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.41 **Porcentaje:** 88.14%

Nivel B: Controla y evalúa los riesgos identificando sus respectivas causas. Determina las consecuencias que pueden generar en la institución y plantea acciones de mitigación considerando los aspectos y características del riesgo y los procedimientos establecidos.

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 3.11 **Porcentaje:** 62.17%

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

Nivel en desarrollo.-

A veces no logra alcanzar los objetivos establecidos a pesar de demostrar cierto entusiasmo. Le hace falta mayor perseverancia para motivar a su equipo de trabajo hacia el mejoramiento y calidad del servicio.

COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.42 **Porcentaje:** 42.72%

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

Nivel en desarrollo.-

No se interesa por conocer lo suficiente acerca de la empresa como para instrumentar características específicas, cumplir con proyectos y alinear objetivos.

CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 6.11 **Porcentaje:** 76.37%

Determina la existencia de congruencia entre las acciones, comportamientos y el discurso.

Nivel desarrollado.-

Procura ser realista y honesto. Establece relaciones interpersonales basadas en el respeto y la confianza mutua. Existe algo de congruencia entre sus acciones, comportamientos y su discurso. Asume la responsabilidad ante sus propios errores y está comprometido con la honestidad en cada aspecto de su comportamiento.
