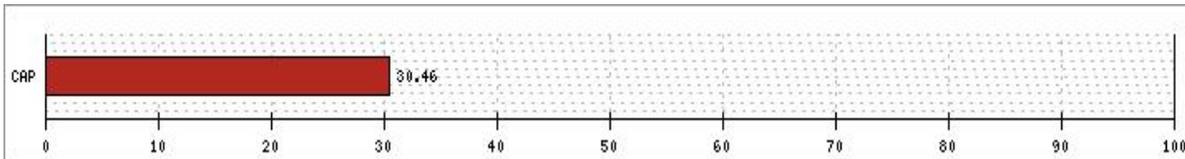


**ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS OXAPAMPA**

|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación :  | 70887011                 |
| Nombres :             | HUAMAN ALEGRE            |
| Apellidos :           | XIOMENA ALEXANDRA        |
| Dirección :           | AV. SAN MATIN 675        |
| Teléfono :            |                          |
| Celular :             | 979438718                |
| Género :              | FEMENINO                 |
| Estado Civil :        | SOLTERO                  |
| Área de Estudio :     | CONTABILIDAD / AUDITORÍA |
| Escolaridad :         | TECNICO                  |
| Fecha de Nacimiento : | 1997-01-15               |

### ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS OXAPAMPA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



Los resultados de las evaluaciones muestran que existe una **fuerte brecha** entre lo que el puesto requiere y las competencias que posee al momento el evaluado.

Los resultados no hablan mal de la persona, pero indican que sus competencias muy probablemente no son lo que el puesto requiere y posiblemente necesita ser cambiado o considerado para otra posición.

**NO ES RECOMENDABLE 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 **no 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 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 recursos humanos en la empresa.

También vale la pena revisar que el perfil de cargo esté bien definido, ya que si varias personas sacan un nivel así de bajo, podría significar que el perfil de cargo no refleje la realidad.

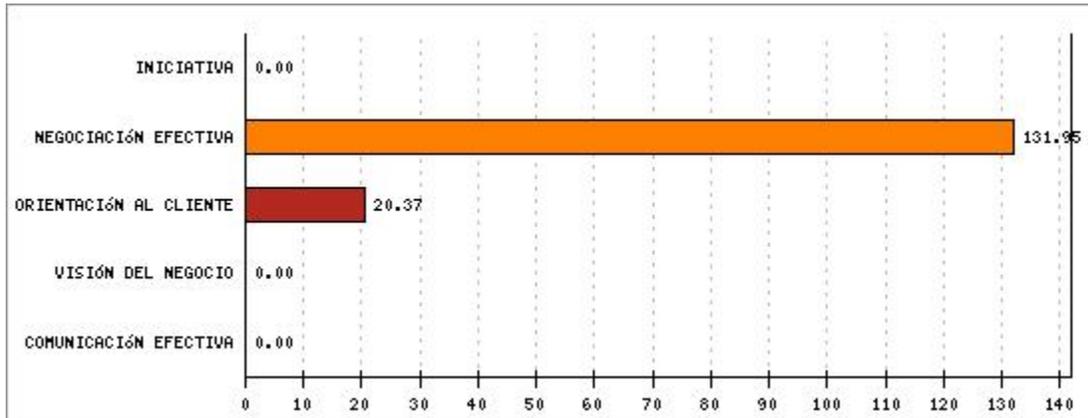
Finalmente, es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre: los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos por el evaluado, lo cual personaliza todo el cálculo del CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

| Eje                | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|--------------------|----------------|-----------------|
| 1 ACTITUDINALES    | 0.00           | 5.00            |
| 2 COMERCIALES      | 2.61           | 5.33            |
| 3 COMUNICACIONALES | 0.00           | 5.00            |

## ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS OXAPAMPA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| Competencia              | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|--------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1 INICIATIVA             | 0.00           | 5.00            | 0.00%          |
| 2 NEGOCIACIÓN EFECTIVA   | 6.60           | 5.00            | 131.95%        |
| 3 ORIENTACIÓN AL CLIENTE | 1.22           | 6.00            | 20.37%         |
| 4 VISIÓN DEL NEGOCIO     | 0.00           | 5.00            | 0.00%          |
| 5 COMUNICACIÓN EFECTIVA  | 0.00           | 5.00            | 0.00%          |





Interpretación de Competencias  
ASESOR DE SERVICIOS FINANCIEROS OXAPAMPA  
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



#### INICIATIVA

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00%

Actitud permanente de ser el primero en accionar frente a una situación. Es la predisposición a comportarse de manera proactiva en el presente y no solo enfocarse en lo que hay que hacer en el futuro.

##### Nivel poco desarrollado.-

Enfrenta los problemas solo si se ve obligado a hacerlo. No se interesa por dar un aporte para una situación nueva o compleja. Sigue la corriente del equipo y casi nunca es el primero en actuar.

#### NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 6.60 Porcentaje: 131.95%

Es la capacidad de lograr el máximo beneficio para sí mismo o para la organización frente a una negociación.

##### Nivel desarrollado.-

El evaluado orienta las condiciones de negociación a su favor o de la organización que representa, maneja y utiliza herramientas de negociación. Tiene buena capacidad de persuadir, e intenta que las cosas se manejen desde su punto de vista; muestra también una apropiada capacidad de manejar conflictos, en caso de que la negociación tenga inconvenientes, ocasionalmente tiene las de ganar.

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 6.00 Valor Obtenido: 1.22 Porcentaje: 20.37%

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

##### Nivel poco desarrollado.-

El evaluado comprende y atiende los requerimientos del cliente, sin ir más allá de lo estrictamente necesario. Se muestra como una persona con escasa intuición y perseverancia para dar un buen servicio. Le falta diálogo sincero con cada cliente y mostrarse como alguien que puede solucionar un pedido.

#### VISIÓN DEL NEGOCIO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 0.00 Porcentaje: 0.00%

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

##### Nivel poco desarrollado.-

El evaluado tiene baja proyección de futuro a nivel empresarial, no realiza, ni ejecuta planificaciones, ni incorpora cambios y conocimientos que permitan crecimiento de la organización. Tiene poca definición del camino por el cual se debe dirigir la organización, y de las metas que quiere alcanzar; por lo tanto demuestra poco conocimiento de estrategias de crecimiento, porque no tiene en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías y las cambiantes necesidades y requerimientos del cliente.

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

---

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 0.00 **Porcentaje:** 0.00%

Es la capacidad para comprender y expresar mensajes, ideas o palabras de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

**Nivel poco desarrollado.-**

El evaluado tiene poca habilidad de expresar sus ideas o de interpretar el mensaje o la información de los demás. No es un hábil interlocutor. Le falta manejar su lenguaje corporal, oral y escrito

---

