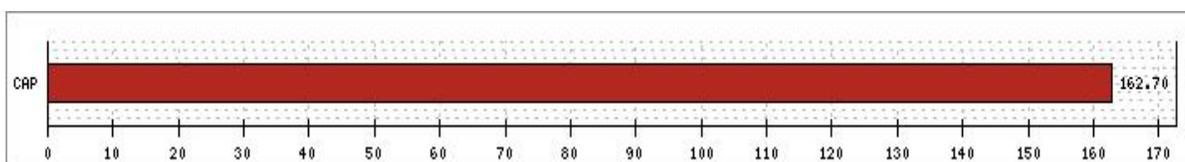


No. Identificación :	0987068621
Nombres :	MARTHA MARIUXI
Apellidos :	MORENO FREIRE
Dirección :	27 Y LA C
Teléfono :	
Celular :	0987068621
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Área de Estudio :	MEDICINA
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1988-05-26



El evaluado muestra que su interés (distribución psicodinámica), **ESTÁ MUY POR ENCIMA DE LO QUE EL PUESTO REQUIERE**. Esto lo convierte en "SOBRECALIFICADO" para desempeñar eficientemente este cargo. Sus competencias comportamentales lo ubican en una posición más alta de lo requerido.

**ESTÁ SOBRECALIFICADO Y POR ELLO NO 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 exageradamente competente** 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 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.

Se podría analizar la posibilidad de reubicarlo o darle más retos para aprovechar sus competencias.

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

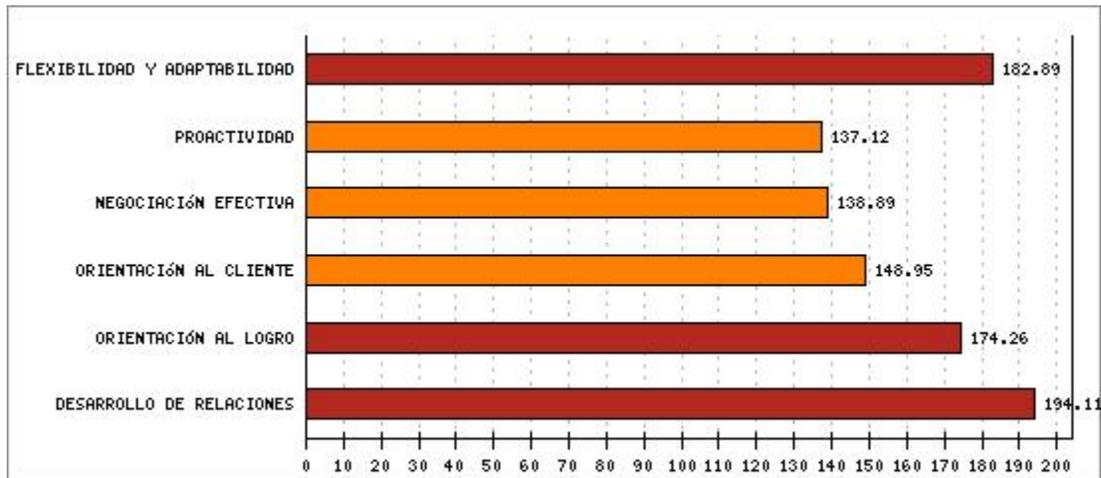
Finalmente es importante recalcar que el ajuste al puesto proviene de la comparación entre los valores requeridos por competencia (asignándole el peso de importancia) vs. los valores obtenidos, lo cual personaliza todo el cálculo de CAP.

## Análisis de Ejes de Comportamiento

Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1 ACTITUDINALES	7.09	4.50
2 COMERCIALES	7.20	5.00
3 LIDERAZGO	6.97	4.00
4 RELACIONALES	7.76	4.00

### PROMOTORA QX 2017 ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1 FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD	7.32	4.00	182.89%
2 PROACTIVIDAD	6.86	5.00	137.12%
3 NEGOCIACIÓN EFECTIVA	6.94	5.00	138.89%
4 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	7.45	5.00	148.95%
5 ORIENTACIÓN AL LOGRO	6.97	4.00	174.26%
6 DESARROLLO DE RELACIONES	7.76	4.00	194.11%



#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTABILIDAD

**Valor Requerido:** 4.00 **Valor Obtenido:** 7.32 **Porcentaje:** 182.89%

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

##### **Nivel muy desarrollado.-**

Demuestra adaptabilidad óptima y rápida frente a los cambios de su contexto laboral. Es muy flexible en sus acciones o formas de pensar si eso apoya su crecimiento profesional o al cumplimiento de metas organizacionales. Propone los cambios que ameriten tanto a nivel personal como grupal o institucional, sabe como adaptarse a esos cambios pues prevé las situaciones.

#### PROACTIVIDAD

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 6.86 **Porcentaje:** 137.12%

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.

#### NEGOCIACIÓN EFECTIVA

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 6.94 **Porcentaje:** 138.89%

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:** 5.00 **Valor Obtenido:** 7.45 **Porcentaje:** 148.95%

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

##### **Nivel muy desarrollado.-**

El evaluado tiene la habilidad de averiguar con precisión las necesidades de los clientes hasta que se sientan satisfechos de su servicio, incluso supera sus expectativas. Logra que lo aprecien por su buen trato y cordialidad, además de valorar el "plus" que sabe brindarles, cualidades que los compromete y fideliza.

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

---

**Valor Requerido:** 4.00 **Valor Obtenido:** 6.97 **Porcentaje:** 174.26%

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.

## DESARROLLO DE RELACIONES

**Valor Requerido:** 4.00 **Valor Obtenido:** 7.76 **Porcentaje:** 194.11%

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

**Nivel muy desarrollado.-**

Tiene un gran talento para generar y cultivar buenas relaciones con clientes internos y externos a la organización, manteniendo comunicación permanente para poder estar al tanto de las oportunidades de negocios que puedan presentarse, planifica actividades formales e informales como un recurso que construya y desarrolle relaciones humanas a nivel laboral.

---

