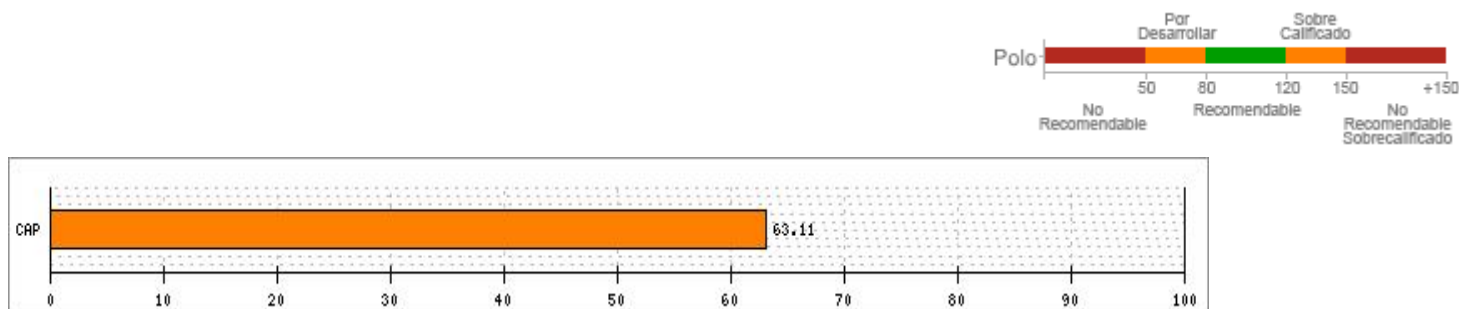


No. Identificación :	44005134
Nombres :	ALEXANDER ENRIQUE
Apellidos :	HUAMAN CORDOVA
Dirección :	URBANIZACION 21 DE ABRIL MZA A10 LOT 6
Teléfono :	043352917
Celular :	974600799
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1986-04-17

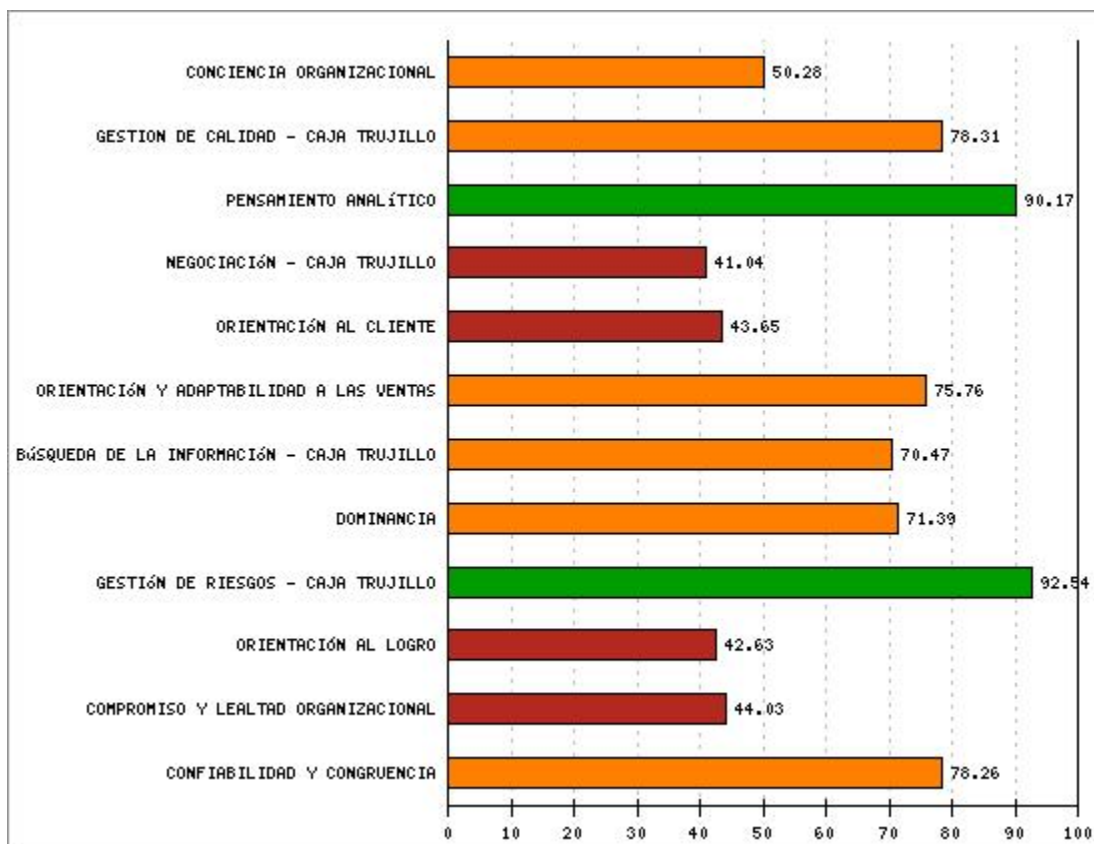


Análisis de Ejes de Comportamiento

	Eje	Valor Obtenido	Valor Requerido
1	ADMINISTRATIVAS	3.97	6.50
2	COGNITIVAS	4.51	5.00
3	COMERCIALES	3.77	7.33
4	COMUNICACIONALES	5.64	8.00
5	LIDERAZGO	4.58	7.00

6 VALORES	4.89	8.00
-----------	------	------

	Competencia	Valor Obtenido	Valor Requerido	Cumplimiento %
1	CONCIENCIA ORGANIZACIONAL	4.02	8.00	50.28%
2	GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO	3.92	5.00	78.31%
3	PENSAMIENTO ANALÍTICO	4.51	5.00	90.17%
4	NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO	3.28	8.00	41.04%
5	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.49	8.00	43.65%
6	ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS	4.55	6.00	75.76%
7	BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO	5.64	8.00	70.47%
8	DOMINANCIA	5.71	8.00	71.39%
9	GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO	4.63	5.00	92.54%
10	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.41	8.00	42.63%
11	COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL	3.52	8.00	44.03%
12	CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA	6.26	8.00	78.26%



CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 4.02 Porcentaje: 50.28%

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: 3.92 Porcentaje: 78.31%

Nivel C: Aplica los procesos y oferta los productos y servicios de la organización conforme a las políticas y procedimientos establecidos.

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Valor Requerido: 5.00 Valor Obtenido: 4.51 Porcentaje: 90.17%

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 en desarrollo.-

Con algo de dificultad puede identificar y relacionar datos para resolver problemas de razonamiento lógico. Adicionalmente, puede demorarse en resolver problemas de los cuales no está familiarizado.

NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 3.28 Porcentaje: 41.04%

Nivel C: Concilia puntos de vista en beneficio de las partes involucradas.

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Valor Requerido: 8.00 Valor Obtenido: 3.49 Porcentaje: 43.65%

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:** 4.55 **Porcentaje:** 75.76%

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

ORIENTACIÓN AL SERVICIO AL CLIENTE (FARMER)

El evaluado mostró que tiene cierta capacidad intuitiva para persuadir a clientes, pero que quizá no sea lo más característico de su perfil. Si su trabajo consiste en ventas, lo más probable es que lo haga a través del servicio, incluso podría ser exitoso en su tipo de acción.

Es paciente y puede persistir para obtener resultados. Por esta razón puede estar orientado hacia la venta consultiva o ser el tipo de vendedor "agricultor" (farmer).

Busca aumentar la fidelidad de sus clientes mediante su constante presencia y disponibilidad. Prefiere mantener relaciones a largo plazo y dar seguimiento a los clientes. Su paciencia y autocontrol le permiten permanecer estable ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.

Es importante, sin embargo, asegurarse de que tenga el conocimiento necesario de los productos o servicios que está comercializando. Una buena base de conocimientos será fundamental en esta posición. Es más, su perfil lo muestra algo reservado, razón por la cual no será la persona idónea para hacer prospección o impulsar un cierre inmediato de la venta.

BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.64 **Porcentaje:** 70.47%

Nivel B: Realiza un trabajo sistemático y estructurado para obtener la mayor y mejor información posible de las fuentes disponibles.

DOMINANCIA

Valor Requerido: 8.00 **Valor Obtenido:** 5.71 **Porcentaje:** 71.39%

Es el deseo de sobresalir e imponerse física, emocional o intelectualmente dentro de un grupo social. Se asocia con la autoridad o el poder sobre otros.

Nivel desarrollado.-

Tiene habilidad para atraer la atención de los demás y el poder de su palabra es imponente, ya que busca adaptar los argumentos para conseguir lo que quiere, aunque no siempre lo consigue. Está en la expectativa de los efectos que produce su mensaje, actitud e incluso su presencia. Se anticipa en predecir esos efectos, por lo que planifica su actuar para que tenga impacto en otros y produzca la respuesta esperada.

GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO

Valor Requerido: 5.00 **Valor Obtenido:** 4.63 **Porcentaje:** 92.54%

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: 8.00 **Valor Obtenido:** 3.41 **Porcentaje:** 42.63%

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:** 3.52 **Porcentaje:** 44.03%

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:** 6.26 **Porcentaje:** 78.26%

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

Nivel desarrollado.-

Procura ser realista y honesto. Entabla 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.
