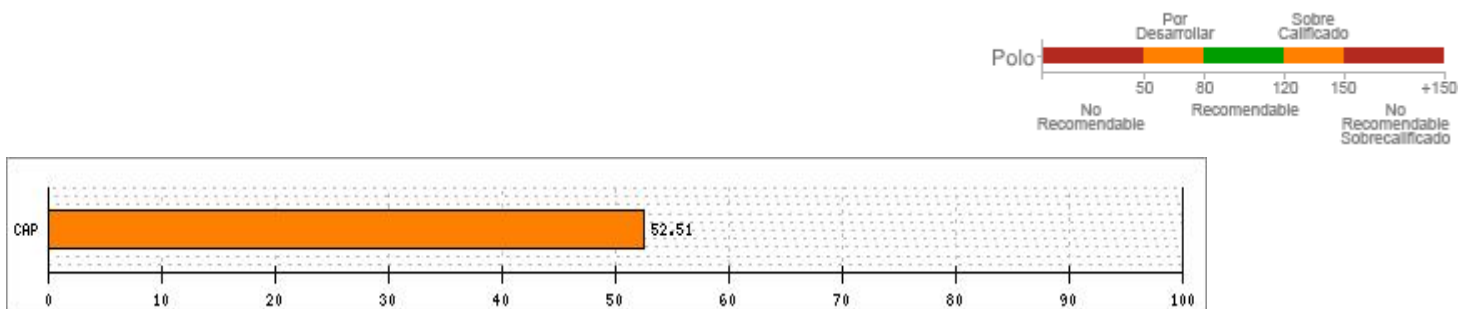


|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| No. Identificación :  | 48174437                    |
| Nombres :             | MARCELINA                   |
| Apellidos :           | TRUJILLO MALPARTIDA         |
| Dirección :           | CAMINO VIEJO SAN PEDRO ALTO |
| Teléfono :            | 0000000                     |
| Celular :             | 969539519                   |
| Género :              | FEMENINO                    |
| Estado Civil :        | SOLTERO                     |
| Área de Estudio :     | CONTABILIDAD / AUDITORÍA    |
| Escolaridad :         | TECNICO                     |
| Fecha de Nacimiento : | 1994-03-12                  |

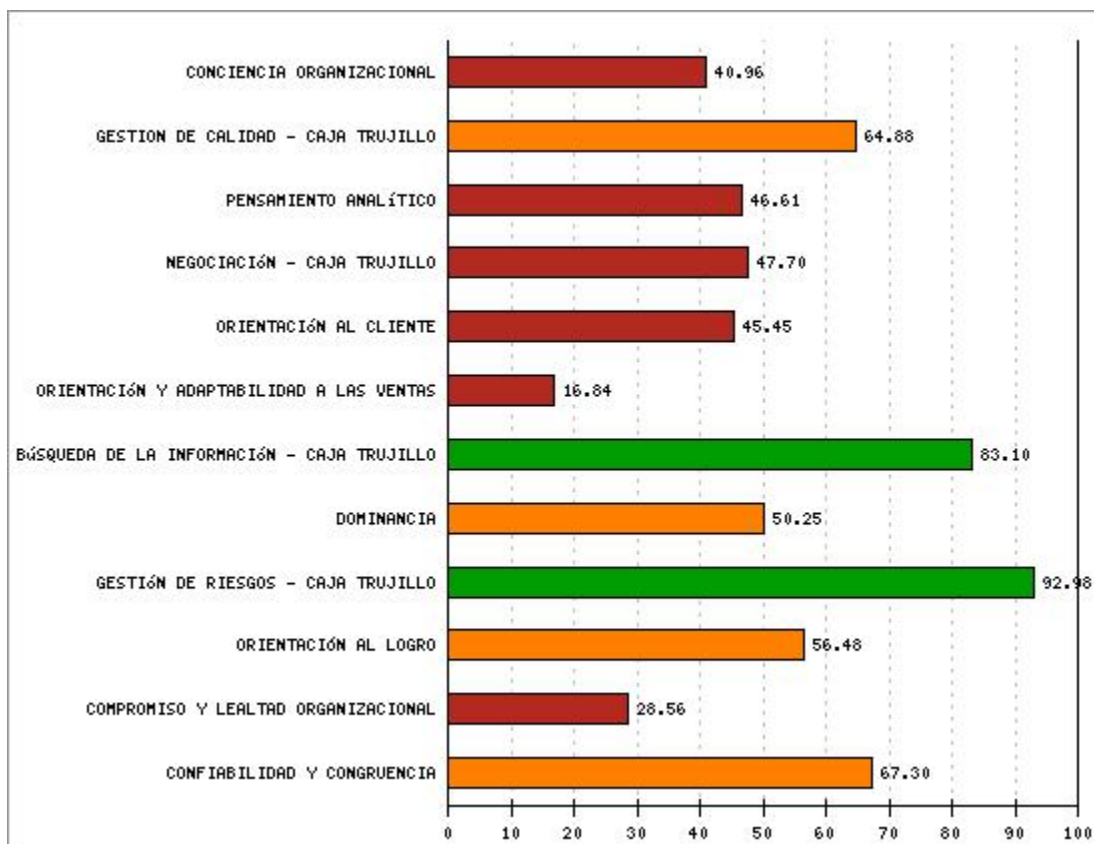


## Análisis de Ejes de Comportamiento

|   | Eje              | Valor Obtenido | Valor Requerido |
|---|------------------|----------------|-----------------|
| 1 | ADMINISTRATIVAS  | 3.26           | 6.50            |
| 2 | COGNITIVAS       | 2.33           | 5.00            |
| 3 | COMERCIALES      | 2.82           | 7.33            |
| 4 | COMUNICACIONALES | 6.65           | 8.00            |
| 5 | LIDERAZGO        | 4.40           | 7.00            |

|           |      |      |
|-----------|------|------|
| 6 VALORES | 3.83 | 8.00 |
|-----------|------|------|

|    | Competencia                                | Valor Obtenido | Valor Requerido | Cumplimiento % |
|----|--------------------------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 1  | CONCIENCIA ORGANIZACIONAL                  | 3.28           | 8.00            | 40.96%         |
| 2  | GESTION DE CALIDAD - CAJA TRUJILLO         | 3.24           | 5.00            | 64.88%         |
| 3  | PENSAMIENTO ANALÍTICO                      | 2.33           | 5.00            | 46.61%         |
| 4  | NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO                | 3.82           | 8.00            | 47.70%         |
| 5  | ORIENTACIÓN AL CLIENTE                     | 3.64           | 8.00            | 45.45%         |
| 6  | ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD A LAS VENTAS   | 1.01           | 6.00            | 16.84%         |
| 7  | BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO | 6.65           | 8.00            | 83.10%         |
| 8  | DOMINANCIA                                 | 4.02           | 8.00            | 50.25%         |
| 9  | GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO         | 4.65           | 5.00            | 92.98%         |
| 10 | ORIENTACIÓN AL LOGRO                       | 4.52           | 8.00            | 56.48%         |
| 11 | COMPROMISO Y LEALTAD ORGANIZACIONAL        | 2.28           | 8.00            | 28.56%         |
| 12 | CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA                | 5.38           | 8.00            | 67.30%         |



## CONCIENCIA ORGANIZACIONAL

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.28 **Porcentaje:** 40.96%

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:** 3.24 **Porcentaje:** 64.88%

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:** 2.33 **Porcentaje:** 46.61%

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 poco desarrollado.-

Tiene dificultad en identificar y relacionar datos. Le falta habilidad para resolver problemas. Reconoce modelos estandarizados pero no va más allá.

## NEGOCIACIÓN - CAJA TRUJILLO

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.82 **Porcentaje:** 47.70%

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

## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 3.64 **Porcentaje:** 45.45%

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:** 1.01 **Porcentaje:** 16.84%

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.

#### **BÚSQUEDA DE LA INFORMACIÓN - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 6.65 **Porcentaje:** 83.10%

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:** 4.02 **Porcentaje:** 50.25%

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 en desarrollo.-**

Elabora una argumentación incompleta, basada en su perspectiva, conocimientos y experiencia. Tiene cierta dificultad en imponer sus deseos en otros, pero a veces, lo logra. Ocasionalmente sus ideas no son tomadas en cuenta. Requiere de apoyo para salirse con la suya.

#### **GESTIÓN DE RIESGOS - CAJA TRUJILLO**

**Valor Requerido:** 5.00 **Valor Obtenido:** 4.65 **Porcentaje:** 92.98%

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:** 4.52 **Porcentaje:** 56.48%

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:** 2.28 **Porcentaje:** 28.56%

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

##### **Nivel poco desarrollado.-**

Casi nunca da un aporte para el crecimiento empresarial. Esta pendiente más de sus intereses personales que de los beneficios de la organización.

## CONFIABILIDAD Y CONGRUENCIA

**Valor Requerido:** 8.00 **Valor Obtenido:** 5.38 **Porcentaje:** 67.30%

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.

---

