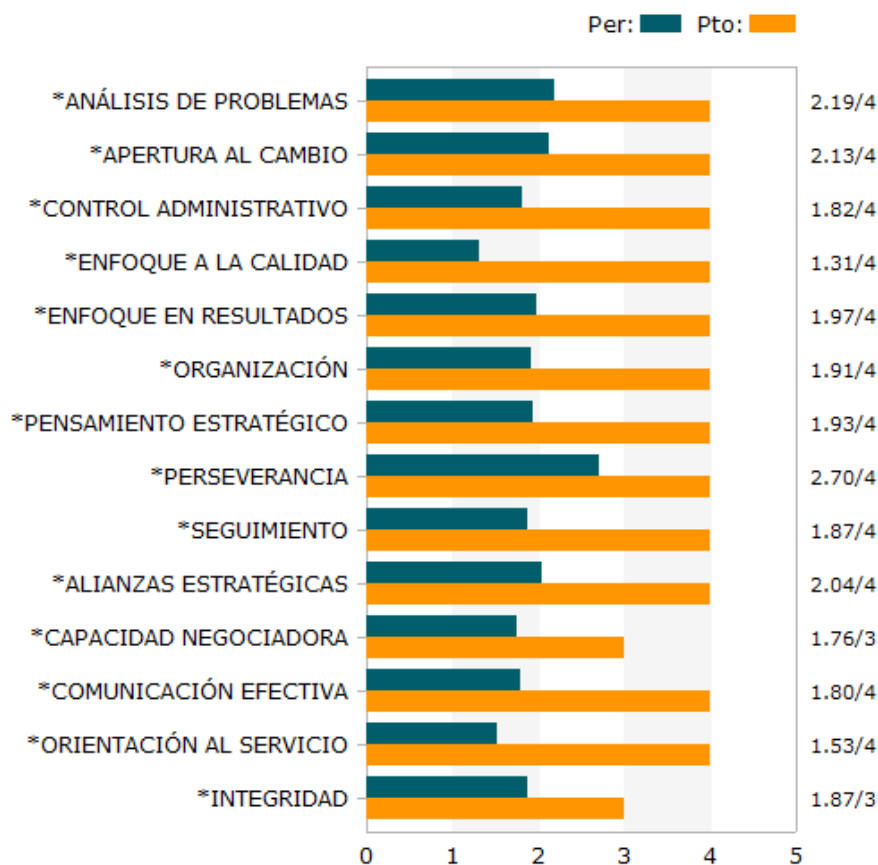


Rend. : **49.69 % (P)** Penet. : **0.00 %** Clasificación : **Baja adecuación** Color : ■ **Rojo**

Herramientas Aplicadas : CLE,GDN,TMN,LIF,IPV



Requisitos del Perfil : EJECUTIVO DE VENTAS (TMN)

Marcada necesidad en obtener información relevante e identificar causas de problemas.

El puesto exige alta exposición a nuevas ideas o enfoques.

Es importante establecer procedimientos de monitoreo y regulación de procesos, tareas o actividades. Recopilar y revisar información, evaluando los resultados de tareas o proyectos.

El puesto requiere de búsqueda de la mejora continua. Hacer las cosas bien a la primera. Conciencia para realizar tareas en base a altos estándares de actuación. Atención a detalles, verificación de los resultados. Seguir procedimientos establecidos.

Es vital establecer objetivos y monitorear en forma continua los resultados parciales para su cumplimiento. Requiere de organizar recursos y actividades para la obtención de objetivos. Estructura en planes de acción. Requiere proyectar situaciones a futuro, así como el establecer planes para alcanzar metas significativas. Demanda alta capacidad para concluir funciones asignadas. Esta función necesita el llegar a acuerdos, mediante el análisis de alternativas, para el logro de resultados y la aceptación armoniosa de ambas partes. Capacidad de escuchar y transmitir ideas e información en forma oral y escrita para que sean comprendidas claramente. Búsqueda del entendimiento mutuo. Alta sensibilidad e iniciativa para prever necesidades de clientes y proporcionarles soluciones oportunas con los productos y/o servicios adecuados.

(P) El Rendimiento fue prorrateado con las pruebas aplicadas.

COMPETENCIAS PROMEDIO : (Capacidades y habilidades de las que hace uso a un nivel adecuado para el desempeño de su trabajo)

PERSEVERANCIA

Orientación para mantenerse con perseverancia en actividades asignadas hasta concluir las.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR : (Capacidades y habilidades que la persona no domina en un nivel óptimo y que pueden dificultarle una actuación adecuada)

ENFOQUE A LA CALIDAD

Es poco característico desarrollar actividades que contengan altos estándares de actuación; es posible que en la ejecución de sus tareas brinde poca importancia a los detalles y procedimientos establecidos.

CONTROL ADMINISTRATIVO

Es probable que presente dificultad para establecer procedimientos. El seguimiento y monitoreo de información es una actividad poco característica de su persona.

SEGUIMIENTO

Le cuesta trabajo concluir en tiempo y forma las actividades que se le asignan.

ORGANIZACIÓN

Baja inclinación a distribuir de manera efectiva los recursos, de acuerdo a objetivos y prioridades.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Es bajo su rendimiento para determinar planes a largo plazo mediante una visión panorámica.

ENFOQUE EN RESULTADOS

Tiene poca orientación para fijar objetivos y monitorear los resultados de su cumplimiento.

APERTURA AL CAMBIO

Indica poca apertura para comprender, aceptar y manejar nuevas ideas o enfoques. Puede reflejar resistencia para ajustarse a otros entornos.

ANÁLISIS DE PROBLEMAS

Le es difícil identificar y comprender los elementos críticos de una situación, sus implicaciones y los cursos de acción

alternativos.

ORIENTACIÓN AL SERVICIO

Presenta falta de sensibilidad para detectar las necesidades del cliente y cubrirlas oportunamente con los productos y/o servicios adecuados.

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Denota poca efectividad al transmitir ideas, información o instrucciones en forma oral y escrita.

CAPACIDAD NEGOCIADORA

Refleja dificultad para obtener acuerdos benéficos en el manejo de situaciones antagónicas.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Algunas veces no es congruente con su manera de pensar y actuar para cumplir acuerdos con los clientes.

INTEGRIDAD

Muestra falta de seguridad en si mismo (a) y puede restar importancia a otras personas.

Fecha del reporte : may. 10,2019 16:56