

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

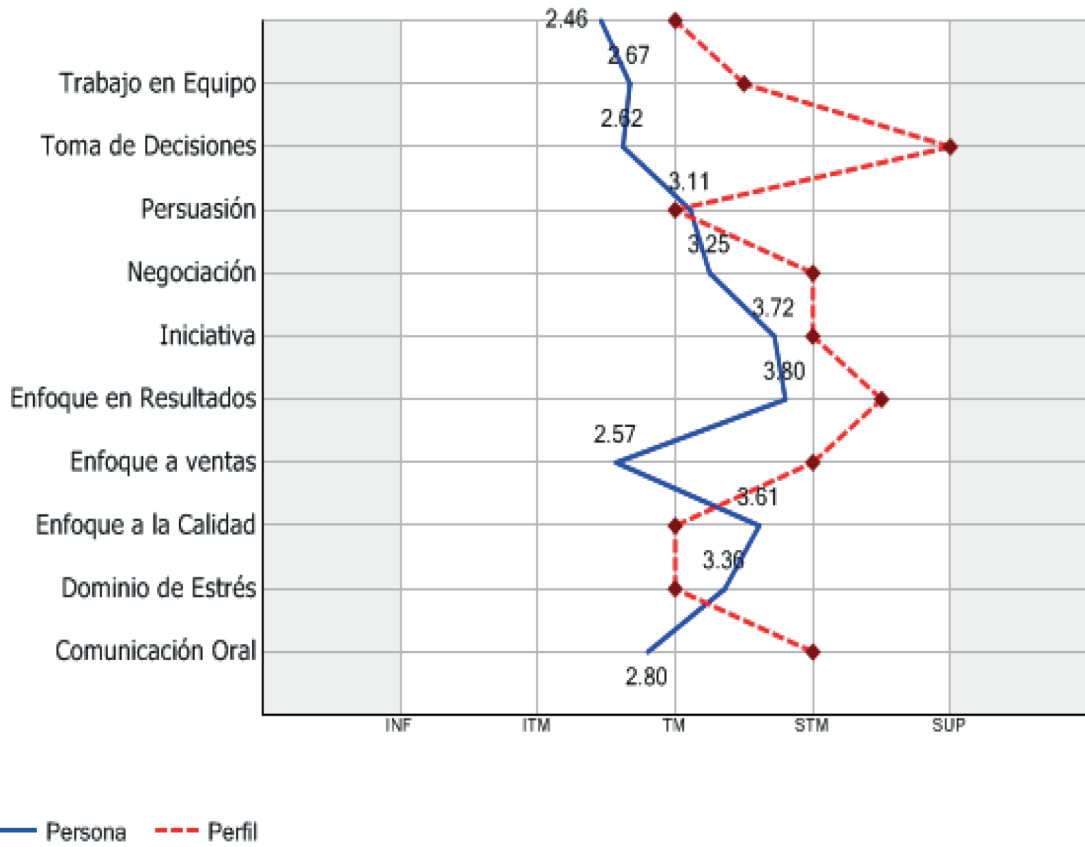
Resultados Individuales

Rend. Integral	80.22
Clasificación	Óptimo
Excedente	2.63
Color	Azul

Resultados de Grupo

Vacante	74.35
Contratado	N.D.

Pruebas: TMN, GDN, CLE, VPSW



INF: Inferior
 ITM: Inferior al Término Medio
 TM: Término Medio
 STM: Superior al Término Medio
 SUP: Superior

Requerimientos del Perfil

El puesto requiere de:

Persuasión (5).- Gran capacidad para cambiar el pensamiento de los otros a través de procesos de comunicación y convencimiento.

Enfoque en Resultados (4.5).- Sobresaliente habilidad para definir las metas de trabajo y establecer procesos que aseguren su cumplimiento.

Iniciativa (4).- Actuar proactivamente e implementar cambios en sus procesos.

Negociación (4).- Habilidad para lograr acuerdos satisfactorios en sus procesos de negociación.

Enfoque a ventas (4).- Alta habilidad para persuadir a sus clientes y lograr las ventas.

Comunicación Oral (4).- De transmitir con claridad información tanto de forma verbal como escrita.

Toma de Decisiones (3.5).- Alto sentido común para su toma de decisiones.

Orientación al Servicio (3).- De inclinación por dar un servicio adecuado a los que le rodean.

Dominio de Estrés (3).- Desempeñar actividades bajo presión en forma eventual.

Enfoque a la Calidad (3).- Atención a los detalles y respetar los procedimientos de trabajo.

Trabajo en Equipo (3).- Adaptarse a trabajar en grupos.

RESULTADOS

Competencias Sobresalientes

Las competencias que se muestran a continuación se consideran a capitalizar, ya que cubren satisfactoriamente con el perfil o en algunas de ellas exceden lo solicitado por el puesto.

Enfoque a la Calidad.- Generalmente, su actuación se rige por estándares de calidad. La mejora continua puede ser un método de trabajo que procura seguir. Comportamientos que sobrepasan a los requerimientos de la posición, por lo que deberá regularlos, para no exceder en la aplicación y caer en la rigidez.

Dominio de Estrés.- Generalmente, responde adecuadamente ante situaciones de estrés; sin embargo, en circunstancias de presión extrema que pueden presentarse en el puesto, tiende a alterarse, por lo que requerirá manejar más equilibrio en sus cargas emocionales. No obstante lo anterior, el dominio de la competencia logra adaptarse a los requerimientos de la posición.

Orientación al Servicio.- Puede percibir y atender a las necesidades del cliente, mostrando interés por cubrir sus expectativas. Calidad que es valorada en el puesto.

Competencias a Reforzar

Estas competencias se ubican en un rango promedio, las cuales se pueden reforzar al implementar diversas acciones:

Iniciativa.- Llega a implementar cambios cuando es apropiado. Tiende a hacer las cosas por él mismo. Aspectos que favorecen positivamente en el puesto, pero que puede fortalecer.

Enfoque en Resultados.- Tiene orientación a fijar objetivos y monitorear los resultados de su cumplimiento. Aun así, por las características y necesidades del puesto, se requerirán mayores niveles de proactividad.

Competencias a Desarrollar

A continuación mencionamos las competencias que sugerimos implementar algún plan formal de capacitación para incrementarlas, ya que la compatibilidad con el perfil no es la esperada.

Trabajo en Equipo.- Se le dificulta integrarse y contribuir en el logro de objetivos en equipo. Habilidad que deberá incrementar, ya que es solicitada en el perfil.

Enfoque a ventas.- Se esfuerza por alcanzar los objetivos y metas propuestas; asimismo denota energía en los proyectos que emprende. Puede expresar constancia en su desempeño. Refleja inclinación social, estableciendo procesos de comunicación adecuados; no obstante, debido a las necesidades del puesto, se sugiere diseñar un plan que contribuya a fortalecer su habilidad para las ventas.

Persuasión.- Requiere tiempo para convencer a otros hacia sus puntos de vista. Particularidad que afecta al desempeño del puesto, ya que es una competencia esencial que se demanda en un dominio superior.

Toma de Decisiones.- Inclinación para tomar decisiones basadas en hechos anteriores, sin embargo, para la posición que califica, será necesario actuar con sentido de oportunidad y en ocasiones, sin referencias en las cuales soportarse.

Comunicación Oral.- Puede llegar a transmitir ideas en forma verbal, sin embargo, necesitará reforzar la habilidad para cumplir los requerimientos del puesto.

Negociación.- Requiere encauzar su esfuerzo para aprender a manejar y llegar a acuerdos con la gente que se involucra. Habilidad que es necesaria en el desempeño del puesto.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Indicadores de Calidad de Desempeño

Recomendaciones para el desarrollo de las competencias

En este apartado se mencionan algunos consejos que proponemos para desarrollar y/o capitalizar las competencias.

A DESARROLLAR

Trabajo en Equipo

- Involucrarlo en proyectos de equipos interdisciplinarios.
- Brindarle coaching para desarrollar conductas que favorezcan el trabajo en equipo.
- Invitarlo a participar en actividades deportivas que incluyan la participación en equipos.
- Integrarlo a grupos que incluyan actividades con un objetivo en común.
- Brindarle retroalimentación del equipo de trabajo para que pueda ir desarrollando su habilidad para integrarse a los grupos.
- Invitarlo a participar en círculos de intercambio.

Enfoque a ventas

- Analice los indicadores de desempeño de esta persona, así como también evalúe qué tan desarrollados tiene los comportamientos de enfoque a resultados, para estimar si se observa un potencial que garantice trabajar en el desarrollo de sus competencias de ventas.
- Diseñe un plan de acompañamiento con un empleado modelo, que le permita observar roles adecuados relacionados con la función de ventas y brinde asesoría con respecto a comportamientos exitosos en el campo.
- Asigne un coach que le ayude a desarrollar la autoobservación e identifique aquellos roles que no le benefician en el campo de ventas, para así ampliar su sentido de negocio.

Persuasión

- Brindarle técnicas de comunicación que le permita argumentar bien sus mensajes a fin de convencer o vender la idea.
- Desarrollar la habilidad para identificar las necesidades e intereses de los demás, para facilitar la transmisión de un mensaje en base a sus interlocutores.
- Desarrollar la observación y la sensibilidad social para vender ideas.
- Brindarle un coaching de formación intra e interpersonal que fortalezca su seguridad personal y por ende, su imagen de autoridad. Esta es una herramienta infalible.

Toma de Decisiones

- Permitir espacios en los que se compartan principios y técnicas para la toma de decisiones, y así identificar diferentes patrones que le posibiliten al evaluado adoptar un estilo propio.
- Participar en análisis de casos donde permitan identificar ventajas y desventajas de las posibles alternativas de solución de problemas, para aprender a establecer los criterios de decisión.
- Involucrarlo en la resolución de problemas con ejercicios de simulación ya sea role playing, casos prácticos y proyectos reales, para que vaya adquiriendo conocimiento y experiencia.
- Brindar coaching compartiendo pautas de acción que le ayuden a actuar con mayor dominio y seguridad en sus decisiones.
- Evaluar las decisiones que ha tomado en tiempo y forma, visualizando el impacto que han tenido para así identificar lo positivo que hay que fortalecer, así como en lo que falla para establecer acciones concretas de desarrollo.

Comunicación Oral

- Fomentar el interés en la lectura como fuente fundamental para el desarrollo del vocabulario.
- Transmitirle consejos que pueda implementar cuando se comunique, para que sea más efectiva la comprensión de su mensaje.
- Llevar a cabo ejercicios de simulación donde pueda poner en práctica la comunicación y darle retroalimentación para conocer su estilo y lo que tiene que mejorar.
- Integrarlo en grupos de intercambio, que incluya desarrollo de habilidades de comunicación.

Negociación

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

- Invitarlo a participar como observador en procesos de negociación con personal experto.
- Ofrecer tutoría donde se le comparta casos reales y se le apoye con guías prácticas para que vaya dominando dicha competencia.
- Ayudarlo a saber cerrar la brecha entre las expectativas y acuerdos con técnicas efectivas en el proceso de negociación.
- Proponerle ejercicios que pueda implementar de manera interna para que pueda ir adquiriendo el dominio de la técnica y posteriormente, exponerlo a casos reales.
- Identificar y comprender las necesidades y emociones de los demás, así como tener claro las compatibilidades e incompatibilidades que puedan afectar a la negociación.

A REFORZAR

Iniciativa

- Motivarle para que siga trabajando con esa iniciativa que le caracteriza.
- Delegarle actividades en las que por cuenta propia, inicie sin esperar a que le digan las acciones que debe tomar.
- Asignarle actividades en las que trabaje con personas que presentan comportamientos pasivos, para que funja como modelo y los participante inicien a trabajar con más iniciativa.

Enfoque en Resultados

- Alentarlo a seguir trabajando por el logro de sus metas y objetivos.
- Estimularle esa orientación que tiene por documentar y organizar sus planes y metas, y hacerle ver los beneficios que le dan en referencia a quienes no aplican la priorización de actividades.
- Que el jefe lo lleve a reflexionar de los alcances de sus metas y que encuentre sus capacidades por sí mismo y con esto establezca más metas y objetivos.
- Darle a conocer las estrategias del negocio y brindarle la oportunidad para que establezca planes y objetivos focalizados por sí mismo.

A CAPITALIZAR

Enfoque a la Calidad

- Colaborar como miembro activo de círculos de calidad.
- Involucrarlo en los procesos de gestión de calidad de la organización, donde pueda compartir estrategias y metodologías con los equipos.
- Fungir como coach para desarrollar grupos en la cultura de calidad.

Dominio de Estrés

- Invitarlo a brindar coaching que contribuya a reforzar el manejo del estrés en otras personas.
- Apoyar a grupos en la creación de un ambiente emocional adecuado.
- Aconsejarle que participe en grupos de trabajo que contengan dosis de presión por resultados.

Orientación al Servicio

- Integrarse en áreas de Servicio a Cliente y de Calidad.
- Liderar a los equipo de servicio, para compartir con ellos su experiencia y conocimiento.
- Invitarlo a compartir su experiencia y conocimientos a fin de capitalizar su competencia.
- Desarrollar sesiones de trabajo para la solución de problemas relacionados al servicio con el cliente.

Herramientas de Entrenamiento y Formación

CURSOS

Te proporcionamos una lista de cursos que se recomienda incluir en el programa de capacitación, los cuales están ordenados de mayor a menor prioridad.

A DESARROLLAR

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS
Trabajo en Equipo

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Equipos de alto desempeño: habilidades de participación	ITESM	En línea	www.circulotec.com
El Arte de la Colaboración: Cómo Integrar Equipos de Trabajo de Alto Desempeño	ITAM	Distrito Federal	www.itam.mx

Enfoque a ventas

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
La programación neurolingüística en las ventas	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Taller de Técnicas de Venta y Negociación	Universidad Iberoamericana	Ciudad de México	www.uia.mx

Persuasión

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Cómo influir en las decisiones del cliente	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Hablar en Público para Influir	ITAM	Distrito Federal	www.itam.mx

Toma de Decisiones

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Bases para la toma eficaz de decisiones	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Diplomado en Desarrollo de Habilidades Directivas	UDLA	Ciudad de México	www.udla.mx

Comunicación Oral

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Comunicación Oral	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Comunicación Efectiva	UNAM	Distrito Federal	www.unam.mx

Negociación

Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Técnicas para una Negociación Exitosa	ITESM	En línea	www.circulotec.com

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Habilidades de Negociación y Manejo de Conflictos

ITAM

Distrito Federal

www.itam.mx
A REFORZAR

Iniciativa			
Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Proactividad: la llave maestra para tu desarrollo	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Motivación al Logro	Universidad Autónoma del Estado de México	Estado de México	www.uaemex.mx

Enfoque en Resultados			
Curso	Proveedor	Sede	Liga o Contacto
Modelos Mentales	Living IN.		
La orientación a resultados basada en objetivos	ITESM	En línea	www.circulotec.com
Orientación a Resultados	Universidad Autónoma del Estado de México	Estado de México	www.uaemex.mx

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

1. Habilidades Técnicas

2. Actitudes

Cursos Técnicos

Conoce algunos cursos técnicos, que por las características del puesto, pueden potencializar su conocimiento y/o desempeño.

Curso	Proveedor	Sede	Liga
La imagen del ejecutivo de ventas	ITESM	En Linea	www.circulotec.com
La inteligencia emocional en las ventas	ITESM	En Linea	www.circulotec.com
La programación neurolingüística en las ventas	ITESM	En Linea	www.circulotec.com
La comunicación como estrategia de mercadotecnia	ITESM	En Linea	www.circulotec.com
La comunicación en las ventas	ITESM	En Linea	www.circulotec.com