

Perfil de Competencias Generado

Asesor: Juan Pérez

RESUMEN EJECUTIVO

Este perfil evalúa las competencias de Juan Pérez como asesor en Konecta. El análisis se centra en 9 competencias clave que son relevantes para el rol de asesor, excluyendo las competencias de liderazgo que aplican únicamente a roles de liderazgo.

Perfil General

Juan Pérez demuestra un perfil sólido en competencias fundamentales para el rol de asesor. Muestra fortalezas destacadas en áreas de comunicación y orientación al cliente, con oportunidades de desarrollo en análisis de datos y adaptabilidad.

Nivel General: Desarrollado**

Competencias Evaluadas

- Mentalidad Ágil (Adaptabilidad)
- Foco en Data (Análisis y Resolución de Problemas)
- Comunicación Digital (Comunicación Efectiva)
- Learning Agility (Espíritu Emprendedor)
- Engagement (Compromiso Laboral)
- Confianza (Integridad)
- Experiencia del Cliente (CX)
- Orientación a Resultados
- Orientación Comercial / Mercado

EVALUACIÓN DETALLADA POR COMPETENCIA

Mentalidad Ágil (Adaptabilidad)

Nivel: Desarrollado

Juan muestra una buena capacidad de adaptación ante cambios en procesos y herramientas. Se adapta bien a nuevas cuentas y metodologías, aunque a veces requiere tiempo adicional para asimilar cambios complejos. Propone mejoras ocasionales cuando identifica oportunidades.

Fortalezas:**

- Se adapta positivamente a cambios en herramientas digitales
- Mantiene actitud constructiva ante situaciones nuevas
- Acepta feedback y ajusta su forma de trabajar

Áreas de Oportunidad:**

- Desarrollar mayor proactividad en la propuesta de mejoras
- Acelerar el tiempo de adaptación a cambios complejos
- Anticiparse mejor a posibles cambios

Foco en Data (Análisis y Resolución de Problemas)

Nivel: Necesita Desarrollo

Juan utiliza los datos básicos para su trabajo diario, pero tiene oportunidades de mejora en el análisis profundo y la identificación de causas raíz. Cuando identifica desvíos, busca apoyo del líder en lugar de investigar primero por su cuenta.

Fortalezas:**

- Consulta regularmente sus métricas de desempeño
- Reconoce cuando hay desvíos en sus resultados

Áreas de Oportunidad:**

- Desarrollar análisis más profundo de datos
- Buscar causas raíz de manera independiente
- Proponer acciones basadas en evidencia de forma más frecuente
- Utilizar datos para anticipar problemas

Comunicación Digital (Comunicación Efectiva)

Nivel: Excelente Desarrollo

Juan destaca en comunicación digital. Se comunica de manera clara, oportuna y empática en todos los canales. Adapta su mensaje según la audiencia y valida que el receptor haya entendido correctamente.

Fortalezas:**

- Comunicación clara y profesional en chat, email y videollamadas
- Excelente capacidad de escucha activa
- Adapta el tono y contenido según el contexto
- Valida comprensión de manera proactiva

Áreas de Oportunidad:**

- Mantener este nivel de excelencia
- Compartir mejores prácticas con el equipo

Learning Agility (Espíritu Emprendedor)

Nivel: Desarrollado

Juan demuestra buena disposición para aprender continuamente. Acepta feedback de manera constructiva y está abierto a probar nuevas formas de trabajar. Comparte aprendizajes con el equipo de manera regular.

Fortalezas:**

- Actitud positiva hacia el aprendizaje continuo
- Acepta feedback constructivo
- Comparte conocimientos con compañeros

Áreas de Oportunidad:**

- Buscar activamente nuevas oportunidades de aprendizaje
- Aplicar aprendizajes de manera más rápida
- Experimentar más con nuevas metodologías

Engagement (Compromiso Laboral)

Nivel: Desarrollado

Juan muestra buen compromiso con su trabajo y los objetivos del equipo. Se involucra en sus tareas asignadas y participa en iniciativas del equipo cuando se le solicita.

Fortalezas:**

- Cumple con sus responsabilidades de manera consistente
- Muestra energía positiva en su trabajo diario
- Participa en actividades del equipo

Áreas de Oportunidad:**

- Involucrarse más proactivamente en iniciativas de mejora
- Proponer ideas y proyectos por iniciativa propia
- Aumentar su nivel de energía y entusiasmo

Confianza (Integridad)

Nivel: Excelente Desarrollo

Juan genera alta confianza en clientes, compañeros y líderes. Es coherente entre lo que dice y hace, cumple con sus compromisos y maneja la información de manera confidencial y respetuosa.

Fortalezas:**

- Coherencia total entre palabras y acciones
- Cumplimiento consistente de compromisos
- Manejo ético de información confidencial
- Respeto a todos los miembros del equipo

Áreas de Oportunidad:**

- Mantener este nivel de excelencia
- Ser ejemplo para otros miembros del equipo

Experiencia del Cliente (CX)

Nivel: Excelente Desarrollo

Juan genera experiencias positivas en cada interacción con el cliente. Se anticipa a necesidades, demuestra alta empatía y vocación de servicio, y transforma situaciones difíciles en experiencias positivas.

Fortalezas:**

- Excelente capacidad de anticipación a necesidades del cliente
- Alta empatía y vocación de servicio
- Transforma situaciones complejas en experiencias positivas
- Genera alta satisfacción del cliente

Áreas de Oportunidad:**

- Mantener este nivel de excelencia
- Documentar y compartir mejores prácticas

Orientación a Resultados

Nivel: Desarrollado

Juan se enfoca en lograr objetivos con eficiencia y calidad. Prioriza acciones que generan valor y hace seguimiento de sus avances, ajustando cuando es necesario.

Fortalezas:**

- Enfoque claro en objetivos
- Prioriza acciones de valor

- Hace seguimiento de avances

Áreas de Oportunidad:**

- Desarrollar mayor agilidad en la resolución de obstáculos
- Aumentar la eficiencia en procesos rutinarios
- Establecer metas más desafiantes

Orientación Comercial / Mercado

Nivel: Desarrollado

Juan detecta oportunidades que aportan valor al negocio y entiende las necesidades reales de los clientes. Piensa estratégicamente sobre el impacto de su trabajo.

Fortalezas:**

- Identifica oportunidades comerciales
- Entiende necesidades del cliente
- Genera valor para cliente y Konecta

Áreas de Oportunidad:**

- Desarrollar mayor visión estratégica del negocio
- Proponer soluciones más innovadoras
- Anticipar tendencias del mercado

FORTALEZAS IDENTIFICADAS

Por Categoría

PERSONAL:**

- Confianza e Integridad (Excelente Desarrollo)
- Engagement sólido (Desarrollado)

RELACIONAL:**

- Comunicación Digital excepcional (Excelente Desarrollo)

LOGRO Y ACCIÓN:**

- Learning Agility positiva (Desarrollado)
- Orientación a Resultados consistente (Desarrollado)

NEGOCIO:**

- Experiencia del Cliente destacada (Excelente Desarrollo)
- Orientación Comercial adecuada (Desarrollado)

ÁREAS DE OPORTUNIDAD

Prioridad Alta

1.

Foco en Data: Desarrollar análisis más profundo y capacidad de identificar causas raíz de manera independiente.

2.

Mentalidad Ágil: Acelerar tiempo de adaptación y aumentar proactividad en propuesta de mejoras.

Prioridad Media

3.

Learning Agility: Buscar activamente nuevas oportunidades de aprendizaje y aplicar conocimientos más rápidamente.

4.

Orientación a Resultados: Desarrollar mayor agilidad en resolución de obstáculos y aumentar eficiencia.

PLAN DE DESARROLLO

Acciones Concretas

1.

Capacitación en Análisis de Datos

- Curso de Excel avanzado y herramientas de análisis
- Práctica en identificación de causas raíz
- Plazo: 2 meses

2.

Desarrollo de Adaptabilidad

- Participación en proyectos de cambio
- Mentoría en gestión de cambios
- Plazo: 3 meses

3.

Fortalecimiento de Learning Agility

- Participación en comunidades de práctica
- Lectura de casos de estudio
- Plazo: Continuo

PLAN DE TRABAJO Y OBJETIVOS PARA EL PRÓXIMO SEMESTRE

Objetivos SMART

Objetivo 1: Mejorar Análisis de Datos**

- Específico: Desarrollar capacidad de análisis profundo de datos e identificación independiente de causas raíz
- Medible: Completar 3 análisis de causas raíz sin apoyo del líder en el próximo semestre
- Alcanzable: Con capacitación y práctica guiada
- Relevante: Fundamental para mejorar desempeño y autonomía
- Tiempo: 6 meses

Objetivo 2: Acelerar Adaptabilidad**

- Específico: Reducir tiempo de adaptación a cambios complejos en un 30%
- Medible: Tiempo de adaptación medido en días
- Alcanzable: Con práctica y mentoría
- Relevante: Mejora eficiencia y proactividad
- Tiempo: 6 meses

Objetivo 3: Incrementar Proactividad**

- Específico: Proponer al menos 2 mejoras por trimestre
- Medible: Número de propuestas documentadas
- Alcanzable: Con desarrollo de pensamiento crítico
- Relevante: Contribuye a mejora continua
- Tiempo: 6 meses

Métricas de Seguimiento

- Análisis de causas raíz realizados: 0/3
- Tiempo promedio de adaptación: Medición mensual
- Propuestas de mejora: 0/4 (2 por trimestre)
- Satisfacción del cliente: Mantener >90%
- Cumplimiento de objetivos: Revisión trimestral