

## Tabla Comparativa de Competencias

	EJEMPLO VENDEDOR SOBRESALIENTE	EJEMPLO VENDEDOR ADECUADO	EJEMPLO VENDEDOR BAJA ADECUACIÓN
	Edad: 36 años Puesto: EJECUTIVO DE VENTAS (TMN) Clave: RGUC7V8027	Edad: 36 años Puesto: EJECUTIVO DE VENTAS (TMN) Clave: P083NU8028	Edad: 36 años Puesto: EJECUTIVO DE VENTAS (TMN) Clave: WGCFPX8029
RENDIMIENTO INTEGRAL	91.69	76.58	49.69
CLASIFICACIÓN	Sobresaliente	Adecuado	Baja adecuación
COLOR	Verde	Amarillo	Rojo
*ANÁLISIS DE PROBLEMAS (4)	4.19 / 100 %	3.37 / 84.16 %	2.19 / 54.79 %
*CONTROL ADMINISTRATIVO (4)	3.86 / 96.38 %	3.55 / 88.81 %	1.82 / 45.54 %
*ENFOQUE EN RESULTADOS (4)	3.27 / 81.83 %	2.33 / 58.15 %	1.97 / 49.33 %
*ORGANIZACIÓN (4)	4.54 / 100 %	3.23 / 80.68 %	1.91 / 47.84 %
*PERSEVERANCIA (4)	3.99 / 99.75 %	2.99 / 74.75 %	2.7 / 67.5 %
*PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (4)	3.46 / 86.58 %	2.5 / 62.52 %	1.93 / 48.23 %
*APERTURA AL CAMBIO (4)	2.96 / 73.91 %	2.59 / 64.87 %	2.13 / 53.13 %
*ENFOQUE A LA CALIDAD (4)	4.53 / 100 %	4.06 / 100 %	1.31 / 32.75 %
*SEGUIMIENTO (4)	3.11 / 77.7 %	2.96 / 73.92 %	1.87 / 46.7 %
*CAPACIDAD NEGOCIADORA (3)	3.48 / 100 %	2.47 / 82.42 %	1.76 / 58.74 %

*COMUNICACIÓN EFECTIVA (4)	3.74 / 93.5 %	2.64 / 66 %	1.8 / 45 %
*ORIENTACIÓN AL SERVICIO (4)	3.59 / 89.68 %	2.4 / 59.98 %	1.53 / 38.26 %
*ALIANZAS ESTRATÉGICAS (4)	3.54 / 88.5 %	3.33 / 83.16 %	2.04 / 51 %
*INTEGRIDAD (3)	3.72 / 100 %	3.28 / 100 %	1.87 / 62.29 %

### Escala de Colores

