

Resumen General

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO - ANALISTAS  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



|                          | Competencia                                                              | Peso (%) | Autoe | Super | Prom    |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------|-------|-------|---------|
| 1                        | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO<br>Excede las expectativas de desempeño | 16.67%   | 4.67  | 4.33  | 4.33    |
| 2                        | FOCO EN EL CLIENTE<br>Excede las expectativas de desempeño               | 16.67%   | 4.33  | 4.33  | 4.33    |
| 3                        | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>Excede las expectativas de desempeño         | 16.67%   | 4.67  | 4.67  | 4.67    |
| 4                        | PENSAMIENTO ANALÍTICO<br>Excede las expectativas de desempeño            | 16.67%   | 4.67  | 4.33  | 4.33    |
| 5                        | COMUNICACIÓN EFECTIVA<br>Excede las expectativas de desempeño            | 16.67%   | 5.00  | 4.75  | 4.75    |
| 6                        | EFICIENCIA OPERATIVA<br>Cumple las expectativas de desempeño             | 16.67%   | 4.50  | 4.25  | 4.25    |
| Promedio :               |                                                                          |          |       |       | 4.45    |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                          |          |       |       | 108.91% |

|                          | Indicador                                                                                                  | Peso (%) | Auto   | Supe | Prom  |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|--------|------|-------|
| 1                        | Análisis de Campañas de Marketing<br>Bajo Desempeño                                                        | 20%      | 100.00 | 0.00 | 0.00  |
| 2                        | Cumplimiento de días acumulados de vacaciones.<br>Bajo Desempeño                                           | 5%       | 100.00 | 0.00 | 0.00  |
| 3                        | Cumplimiento de fechas de entregables de inteligencia de mercado - Área ventas y soporte<br>Bajo Desempeño | 45%      | 100.00 | 0.00 | 0.00  |
| 4                        | Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes<br>Bajo Desempeño                           | 10%      | 100.00 | 0.00 | 0.00  |
| 5                        | Market Share por unidad de negocio (mercados relevantes)<br>Bajo Desempeño                                 | 20%      | 100.00 | 0.00 | 0.00  |
| Promedio :               |                                                                                                            |          |        |      | 0.00  |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                                                            |          |        |      | 0.00% |

## Análisis por Pregunta

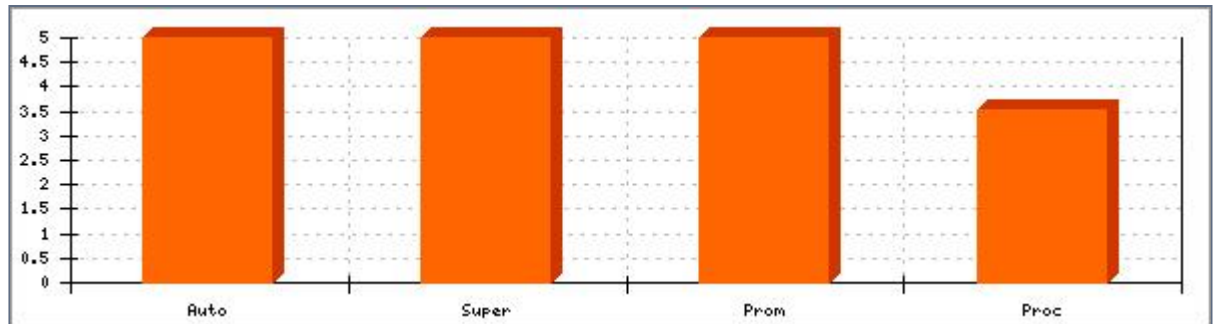
### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO - ANALISTAS

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.53  |



2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.54  |



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.31  |



#### FOCO EN EL CLIENTE

4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.28  |



5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.18  |



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.12  |



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

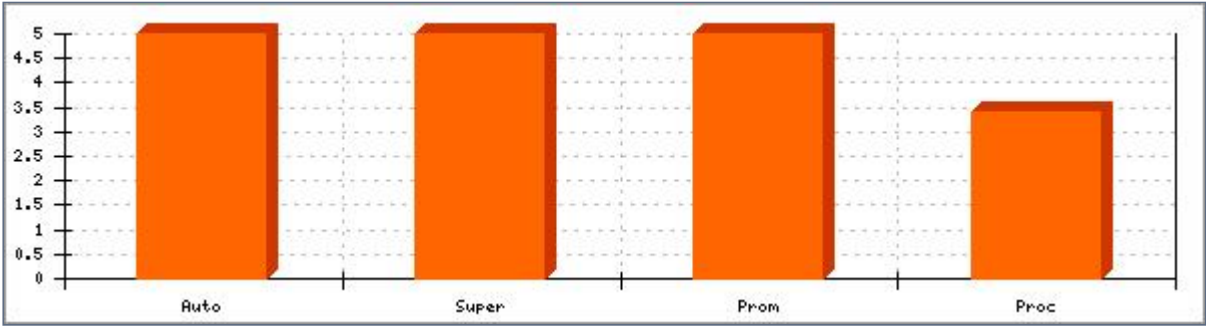
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.39  |



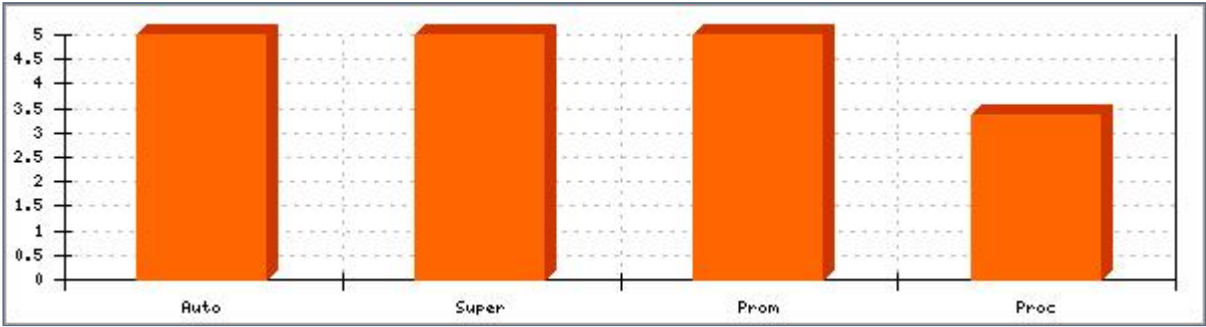
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.42  |



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (5.00)

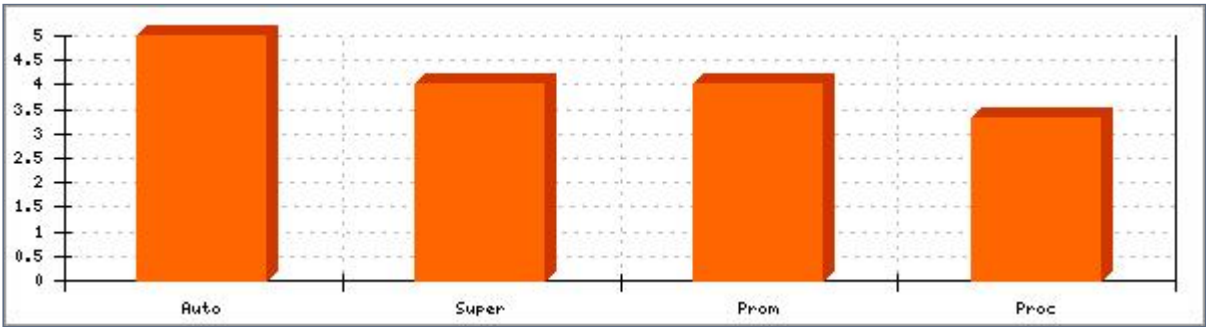
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.37  |



**PENSAMIENTO ANALÍTICO**

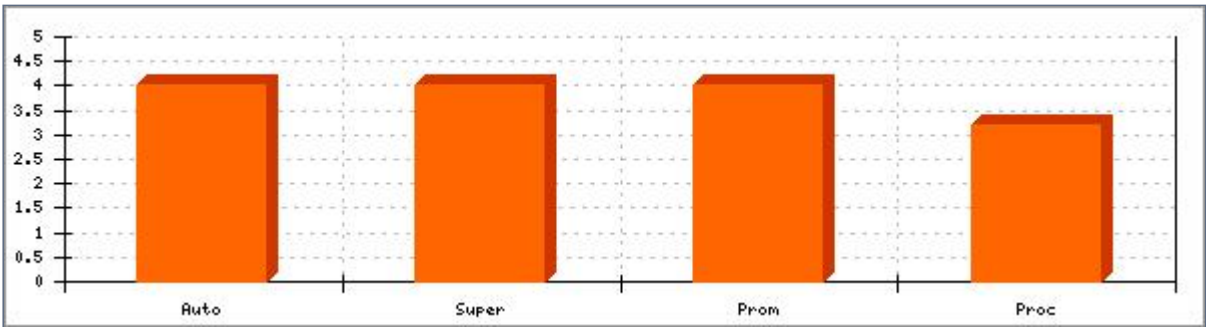
10.- Analiza situaciones de mediana complejidad, logrando reconocer y priorizar sus componentes así como identificar relaciones de causa ? efecto. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.32  |



11.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.21  |



12.- Segmenta la información y genera informes detallados y precisos para la toma de decisiones. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.22  |



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

13.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucrados en sus procesos. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.40  |



14.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.40  |



15.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.47  |



16.- Expresa sus desacuerdos sin llegar a la discusión, mostrando apertura para escuchar otros puntos de vista y conciliando acuerdos. (4.00)

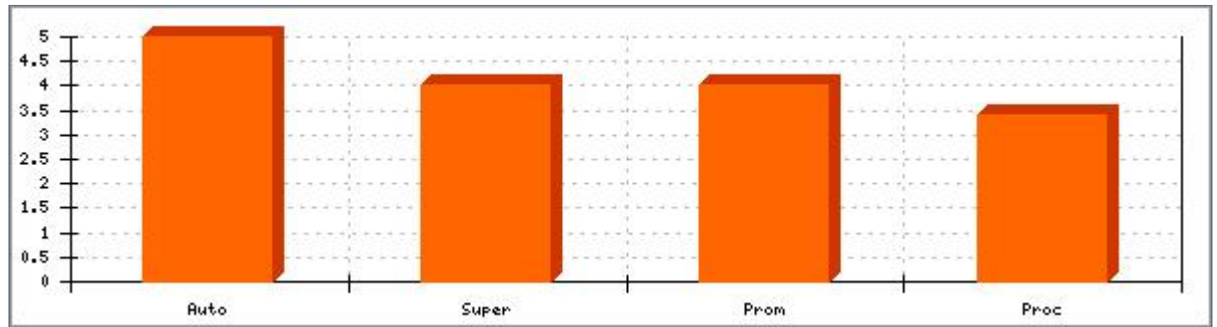
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.33  |



## EFICIENCIA OPERATIVA

17.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.41  |



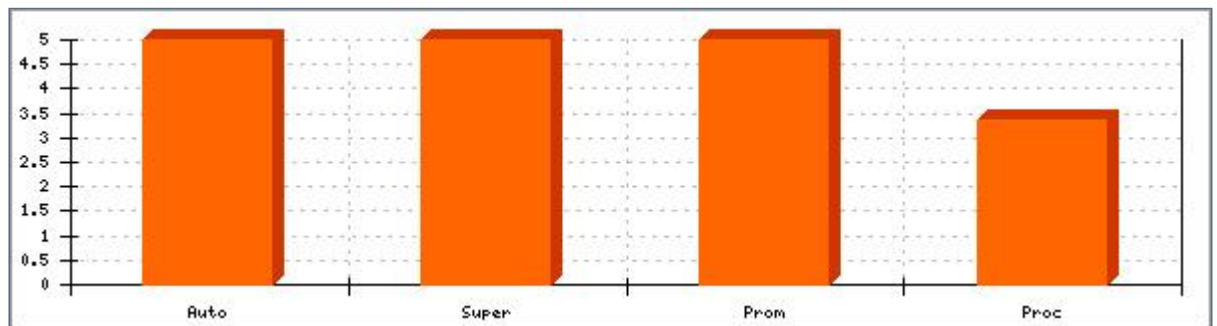
18.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.41  |



19.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.36  |



20.- Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente. (4.00)



| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.20  |



## Comentarios

### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO - ANALISTAS EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Análisis de Campañas de Marketing

Autoevaluación :

Supervisor :

##### 2 Cumplimiento de días acumulados de vacaciones.

Autoevaluación :

Supervisor :

##### 3 Cumplimiento de fechas de entregables de inteligencia de mercado - Área ventas y soporte

Autoevaluación :

Supervisor :

##### 4 Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

##### 5 Market Share por unidad de negocio (mercados relevantes)

Autoevaluación :

Supervisor :

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Responsable Puedo hacer varias cosas a la vez

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Paciencia Mejorar mi puntualidad

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Responsabilidad. Busca siempre cumplir con sus pendientes en los plazos indicados. 2) Multitasking. Claudia puede hacer varias cosas a la vez sin perder foco en las fechas de cada uno de los entregables.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Mejorar sus análisis complementándola con información de campo (piso de ventas). Por la posición que desempeña, Claudia requiere fuentes de información primaria. 2) Mayor foco en el negocio (cliente final). Claudia maneja muy bien los entregables de manera interna. Es importante que para complementar estos análisis, pueda proponer acciones de marketing enfocadas en captar nuevos clientes y/o rentabilizar a los existentes.



