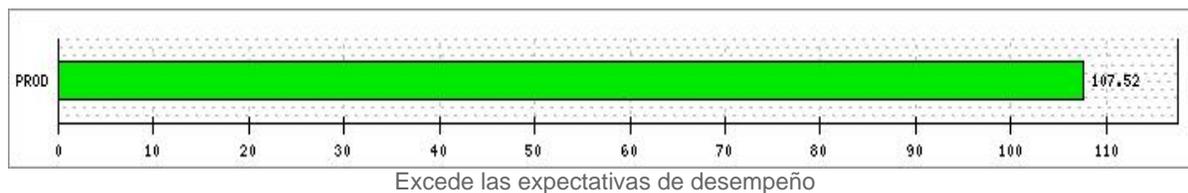


Resumen General

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 Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	3.67	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.33	4.33
4	PENSAMIENTO ANALÍTICO Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.33	4.33
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.25	4.25	4.25
6	EFICIENCIA OPERATIVA Excede las expectativas de desempeño	16.67%	5.00	5.00	5.00
Promedio :					4.38
Promedio en Porcentaje :					107.52%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Atributos de Marketing Vehículos Comerciales (Camiones: Tipo de mercado, tipo de cliente / Buses&Vans:: Segmento,tipo de cliente) Bajo Desempeño	20%	0.00	0.00	0.00
2	Confiabilidad datos de contacto clientes carterizados VC Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
3	Cumplimiento de días acumulados de vacaciones. Bajo Desempeño	5%	0.00	0.00	0.00
4	Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
5	Datos de contactabilidad (correo o teléfono) Vehículos Comerciales Bajo Desempeño	15%	0.00	0.00	0.00
6	Porcentaje de actividades programadas - Vehículos Comerciales Bajo Desempeño	15%	0.00	0.00	0.00
7	Porcentaje de cobertura de cartera - Vehículos Comerciales Bajo Desempeño	25%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

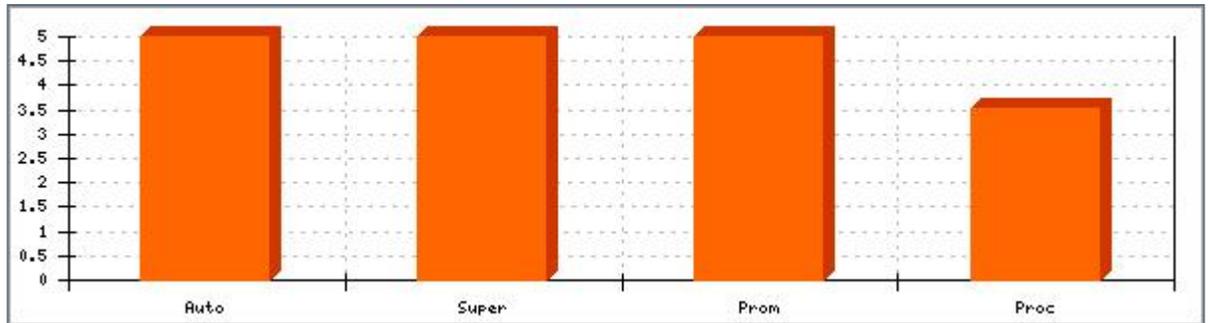
Análisis por Pregunta

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

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

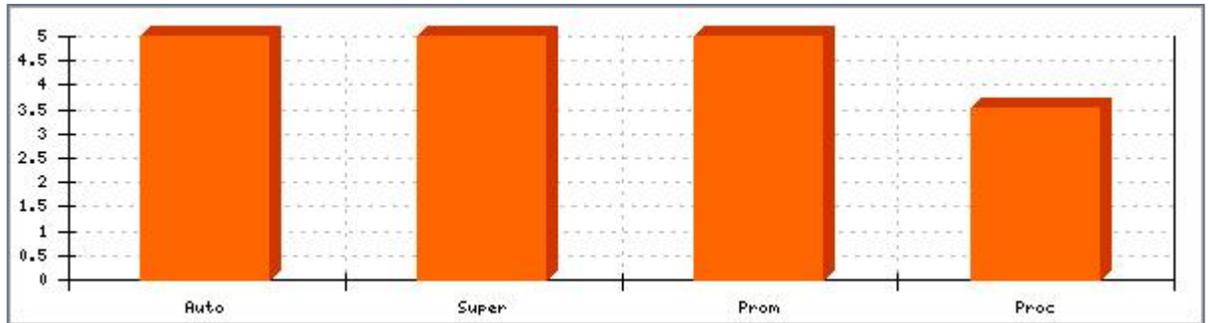
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

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



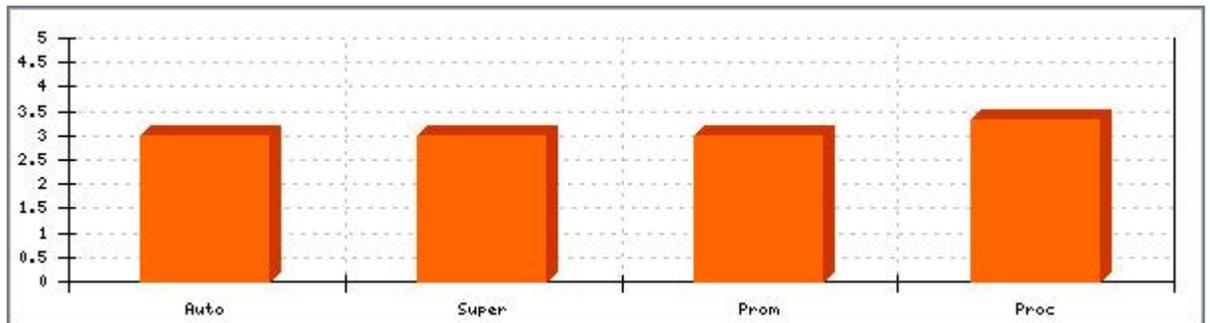
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.54



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (3.00)

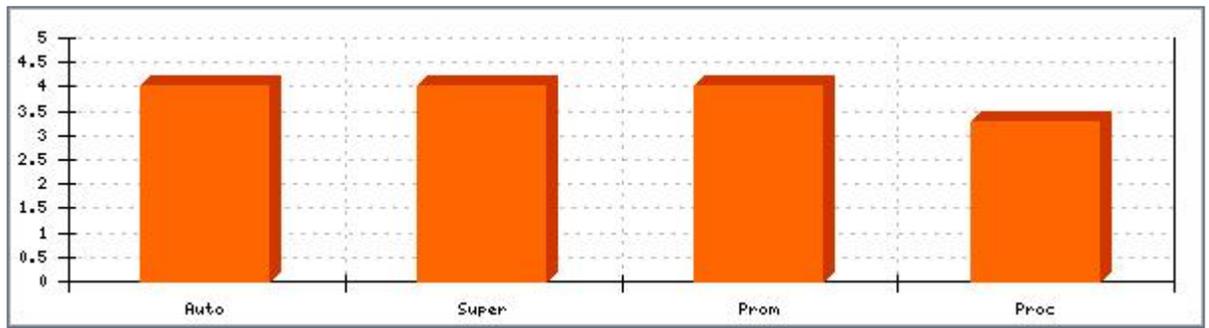
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.31



FOCO EN EL CLIENTE

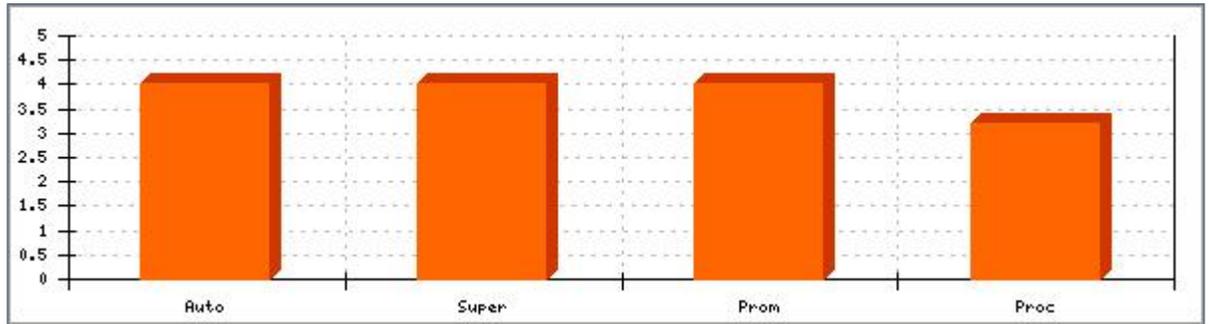
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (4.00)

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



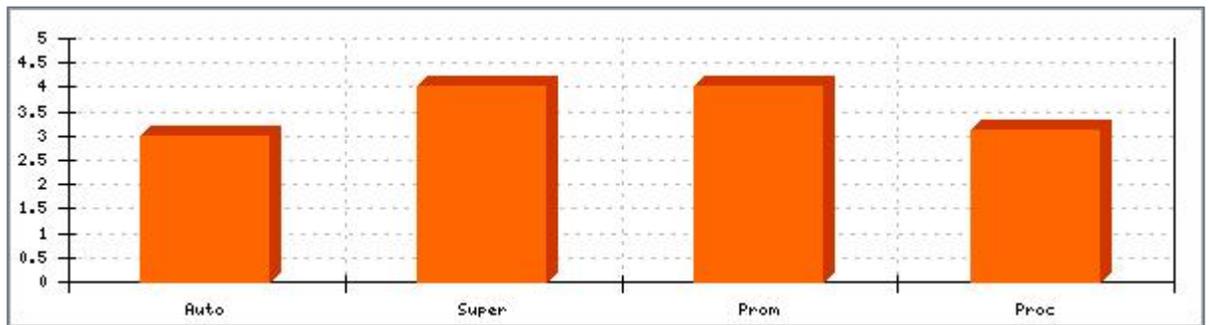
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



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

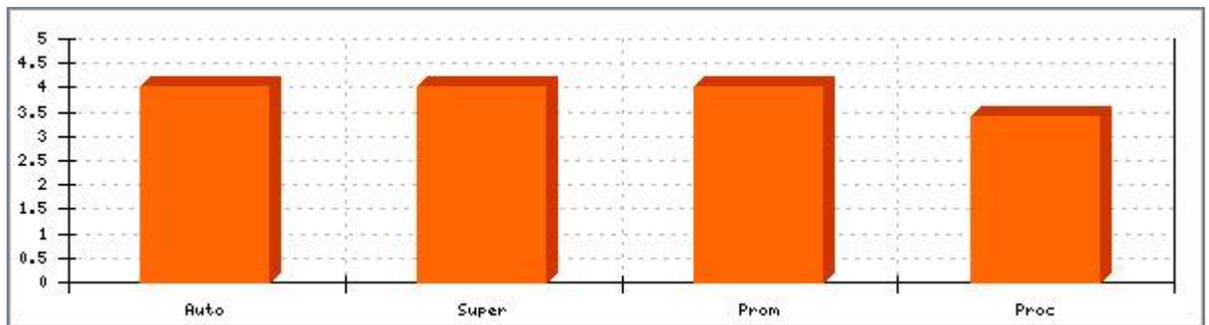
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.12



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

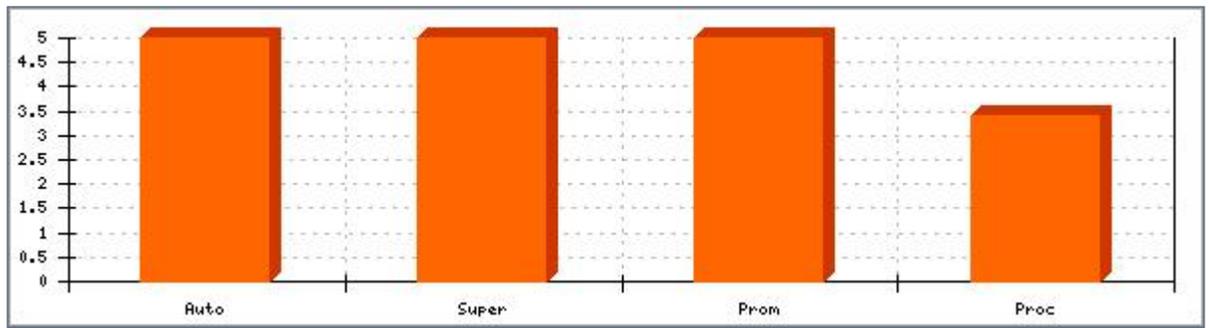
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

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



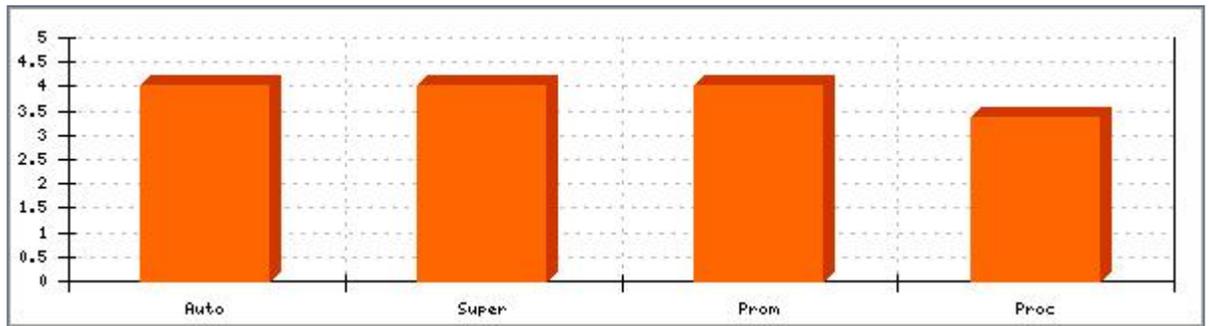
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

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. (4.00)

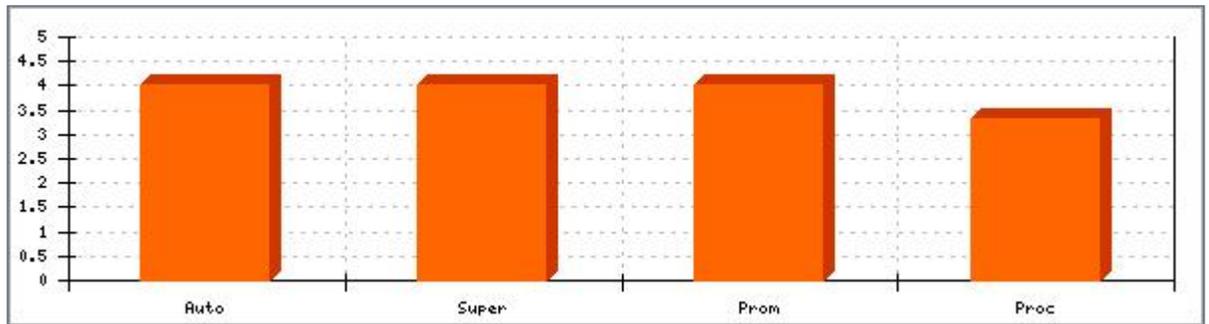
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.37



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	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.32



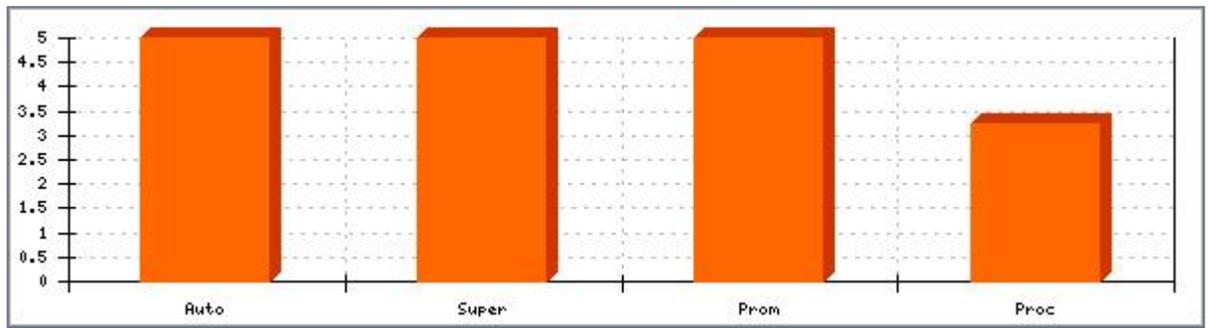
11.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (4.00)

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)

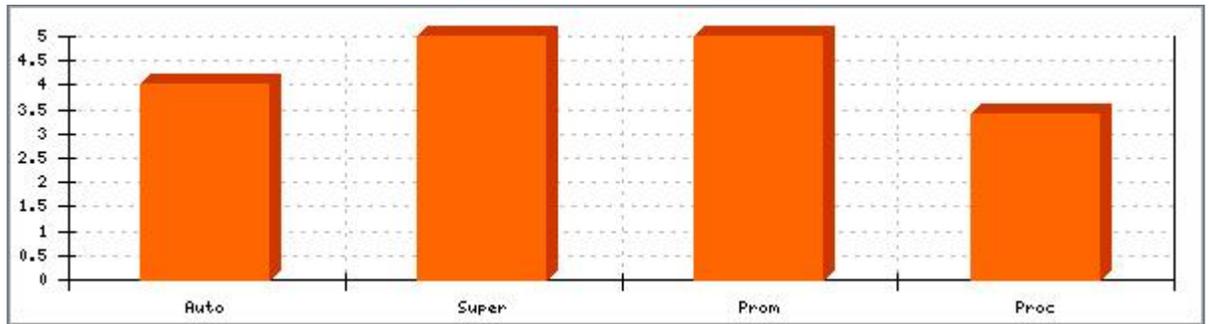
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.22



COMUNICACIÓN EFECTIVA

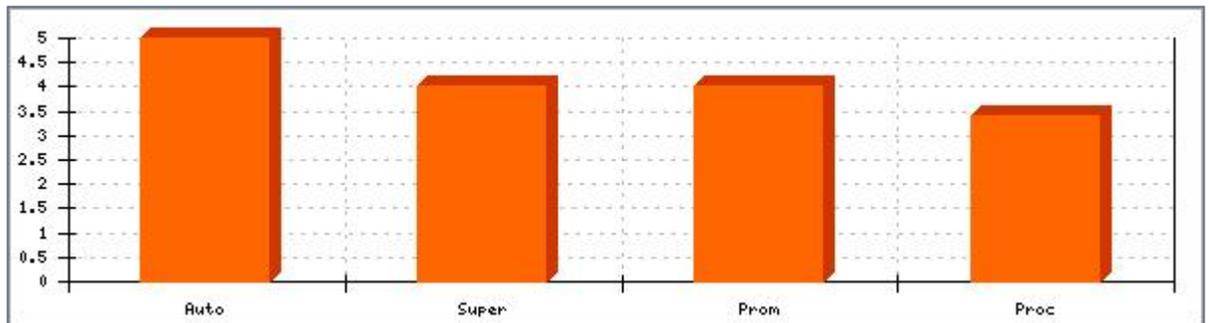
13.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucrados en sus procesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.40



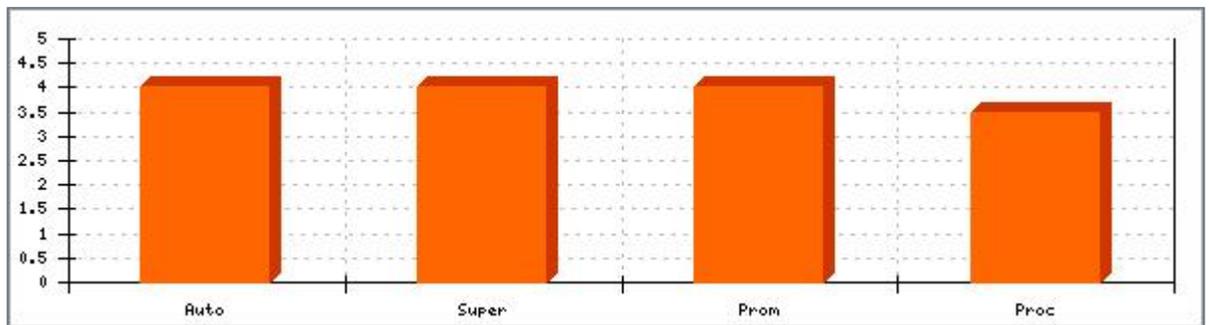
14.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.40



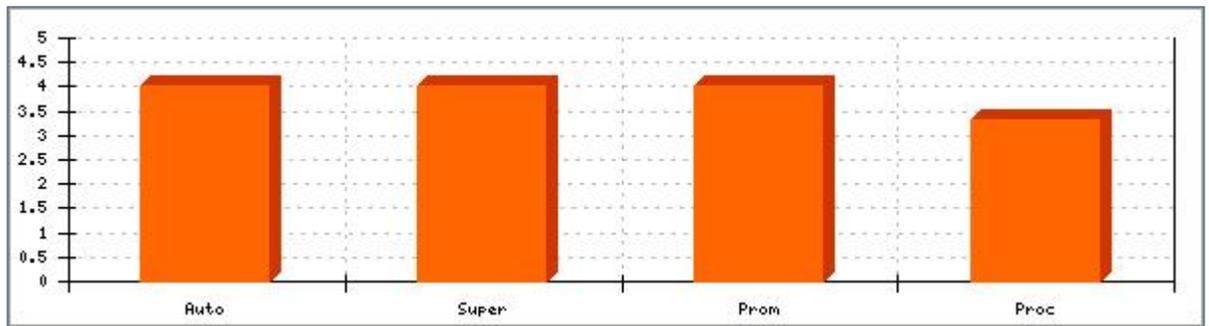
15.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
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)

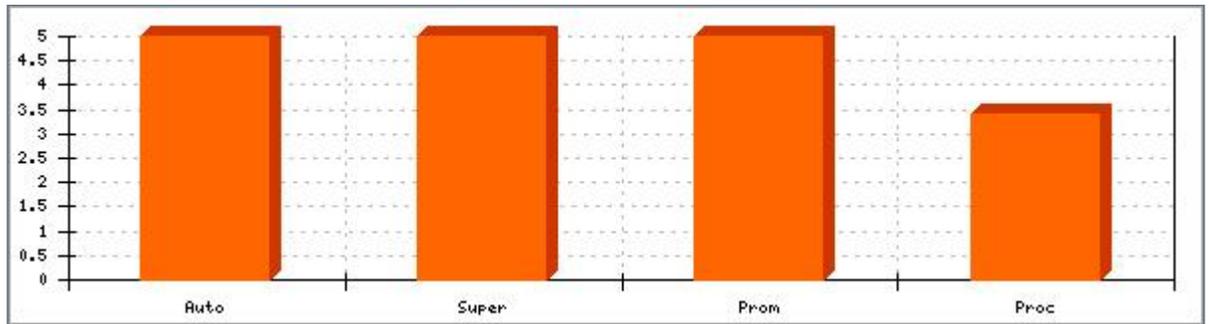
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.33



EFICIENCIA OPERATIVA

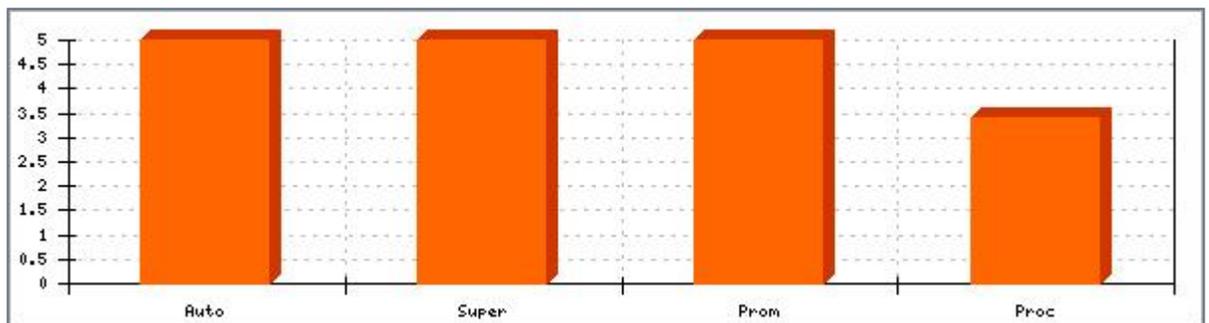
17.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.41



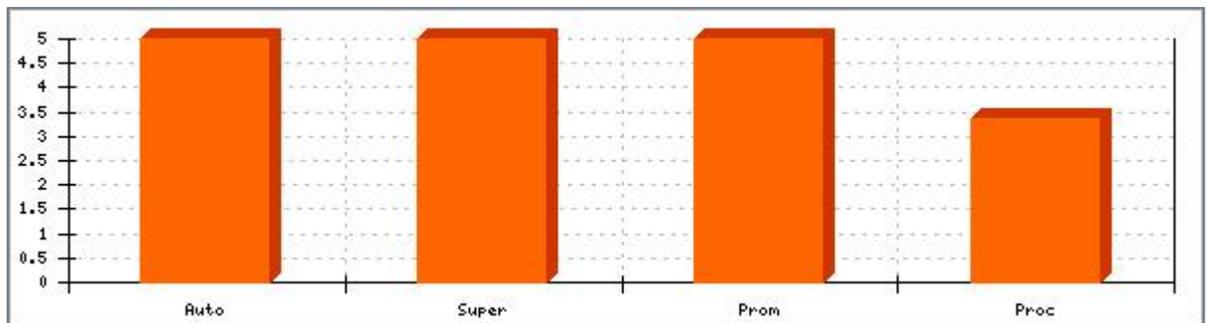
18.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.41



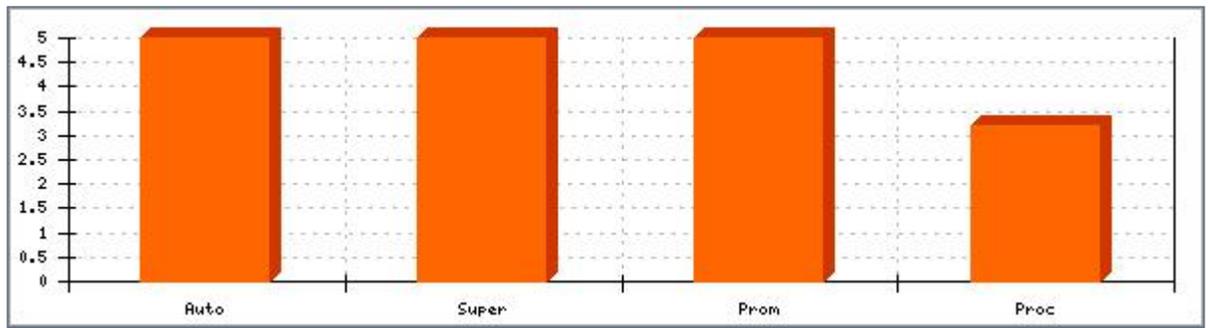
19.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (5.00)

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. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
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 Atributos de Marketing Vehículos Comerciales (Camiones: Tipo de mercado, tipo de cliente / Buses&Vans;: Segmento, tipo de cliente)

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Confiabilidad datos de contacto clientes carterizados VC

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Cumplimiento de días acumulados de vacaciones.

Autoevaluación :

Supervisor :

4 Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

5 Datos de contactabilidad (correo o teléfono) Vehículos Comerciales

Autoevaluación :

Supervisor :

6 Porcentaje de actividades programadas - Vehículos Comerciales

Autoevaluación :

Supervisor :

7 Porcentaje de cobertura de cartera - Vehículos Comerciales

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Creatividad Proactividad

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Trabajo en equipo (escuchar a los demás) Flexibilidad

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Creatividad. Johnny conoce bien las distintas áreas de la empresa, lo que le permite tener una visión global del negocio. Este conocimiento le permite utilizar ejemplos de negocio real que complementan muy bien sus enseñanzas durante la movilización. Asimismo le resulta fácil identificar oportunidades de negocio. 2) Proactividad. Johnny identifica rápidamente oportunidades de mejora y voluntariamente se ofrece a desarrollar e implementar planes de acción.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Mejorar su escucha activa. Por su manera de ser, Johnny suele pensar en qué responder, en lugar de esperar a que la otra persona termine de hablar y escucharlo con atención. 2) Flexibilidad y paciencia con usuarios complicados.

