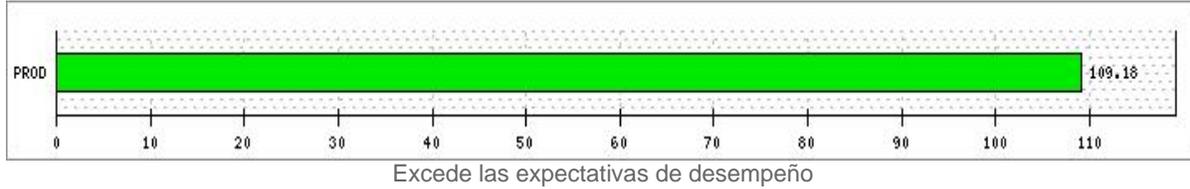


Resumen General

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%	5.00	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.67	4.67	4.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.33	4.33	4.33
4	PENSAMIENTO ANALÍTICO Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.00	4.00	4.00
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.50	4.50	4.50
6	EFICIENCIA OPERATIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	4.25	4.25	4.25
Promedio :					4.46
Promedio en Porcentaje :					109.18%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Análisis de Campañas de Marketing Bajo Desempeño	40%	0.00	0.00	0.00
2	Compleitud BD: Atributos de Marketing Autos Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
3	Compleitud BD: Atributos de Marketing VC Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
4	Cumplimiento de días acumulados de vacaciones Bajo Desempeño	5%	0.00	0.00	0.00
5	Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes Bajo Desempeño	15%	0.00	0.00	0.00
6	Datos de contactabilidad (correo ó teléfono) Vehículos Comerciales Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
7	Datos de contactabilidad (correo y teléfono) Autos Bajo Desempeño	10%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

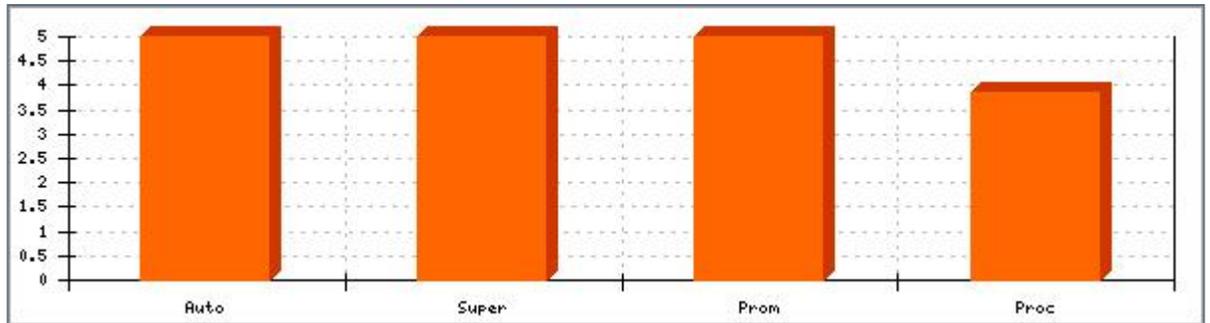
Análisis por Pregunta

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

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

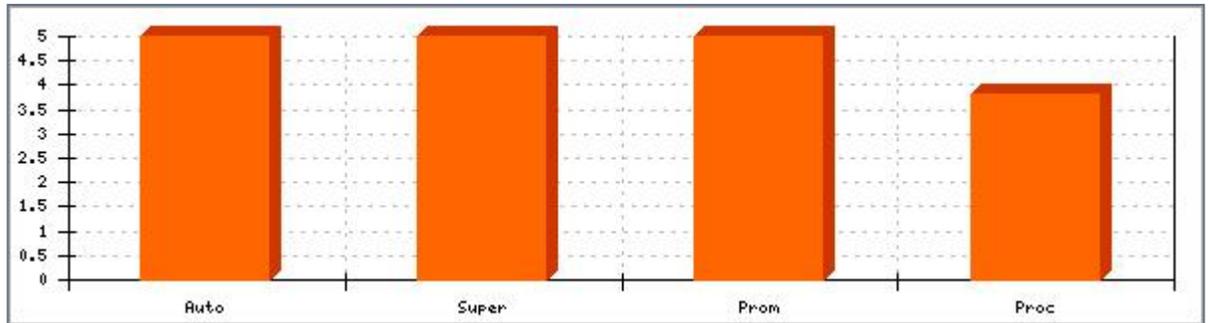
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.84



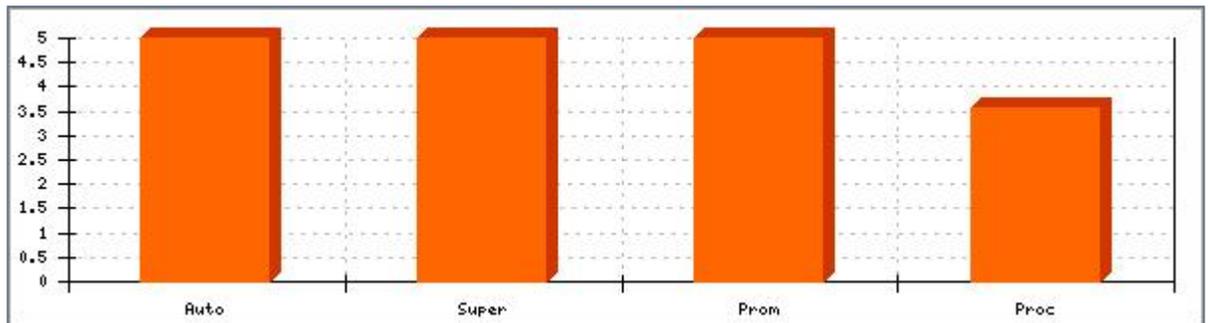
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.83



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (5.00)

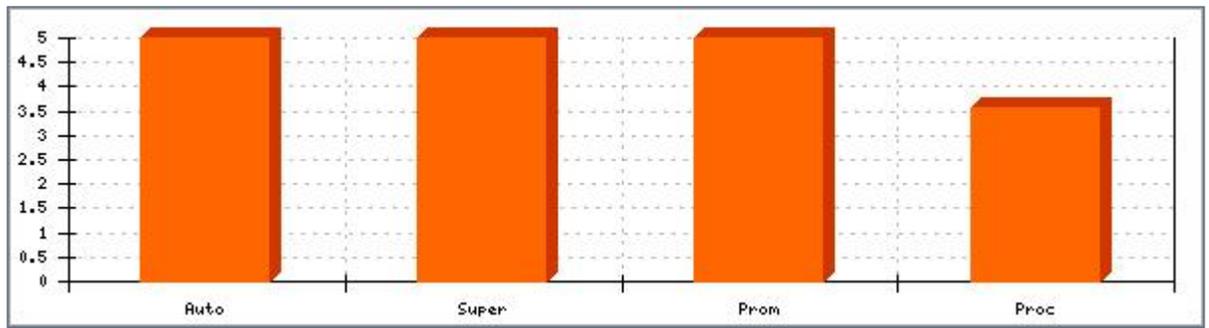
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.57



FOCO EN EL CLIENTE

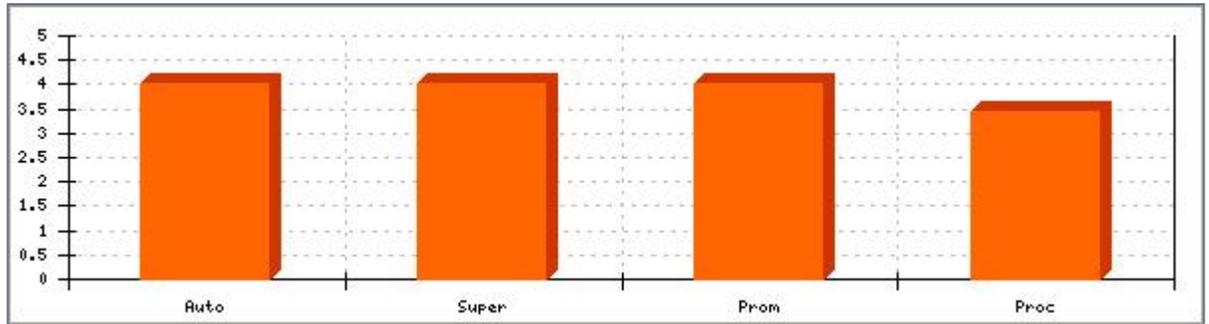
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.55



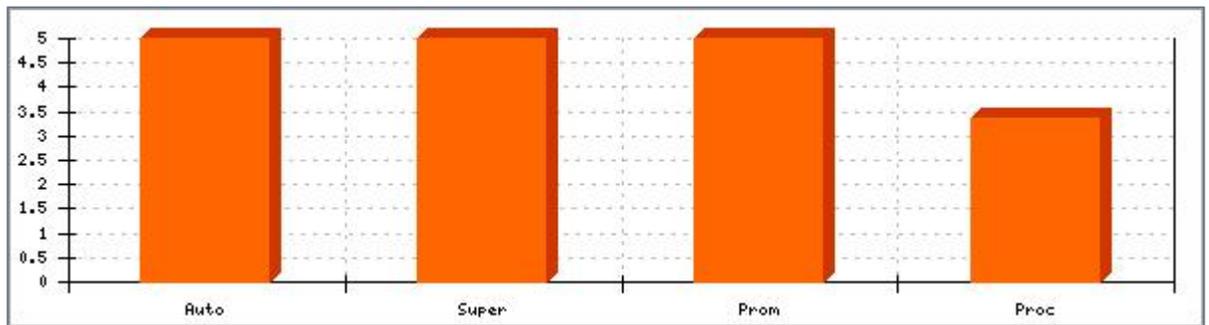
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.46



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (5.00)

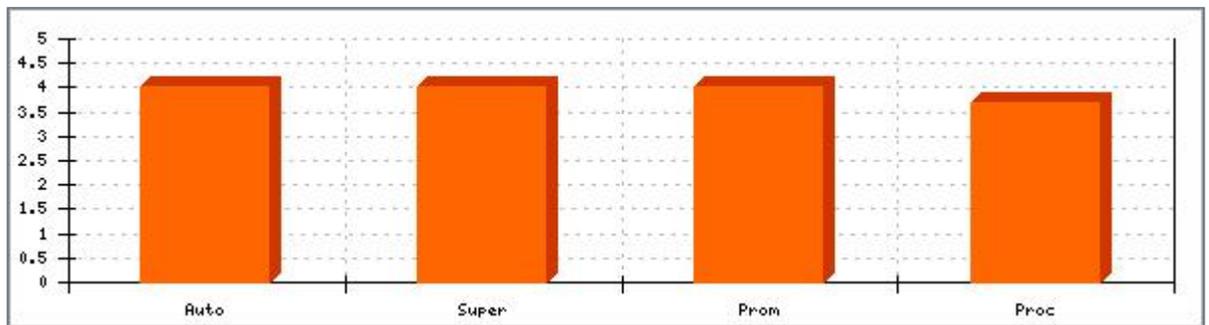
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.36



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

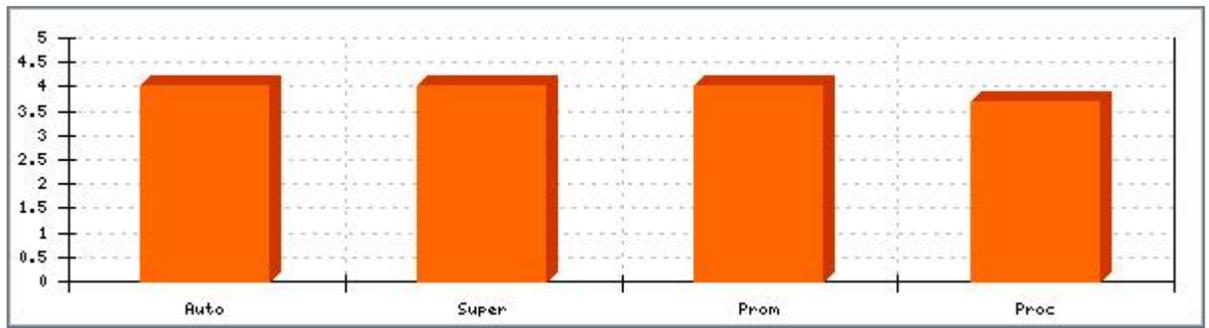
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.69



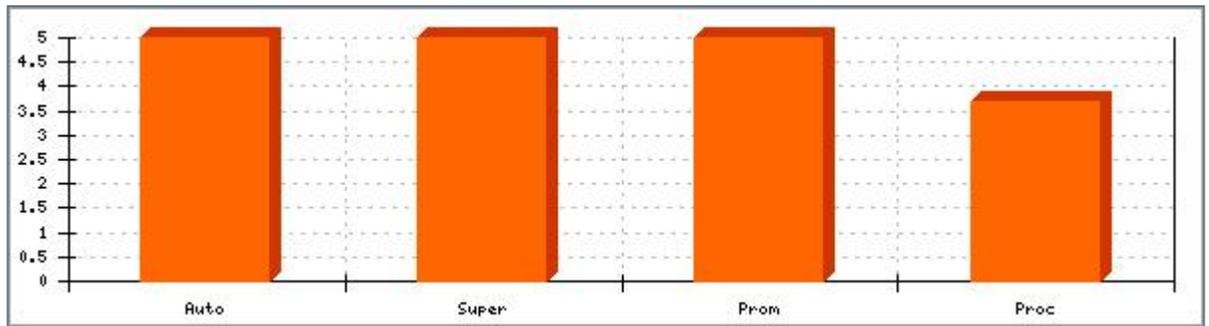
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



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	3.67



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	3.60



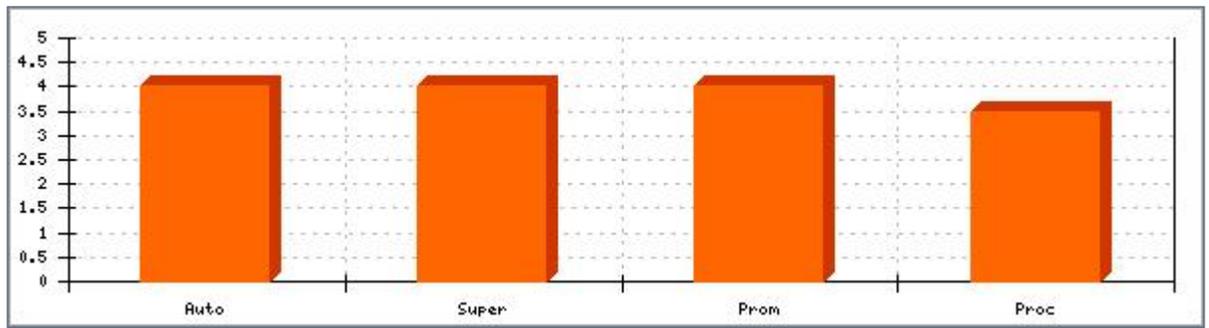
11.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.49



12.- Segmenta la información y genera informes detallados y precisos para la toma de decisiones. (4.00)

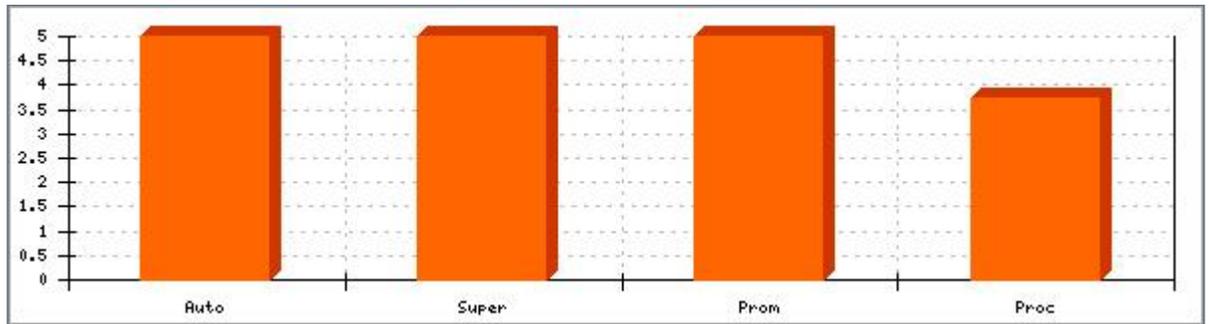
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.48



COMUNICACIÓN EFECTIVA

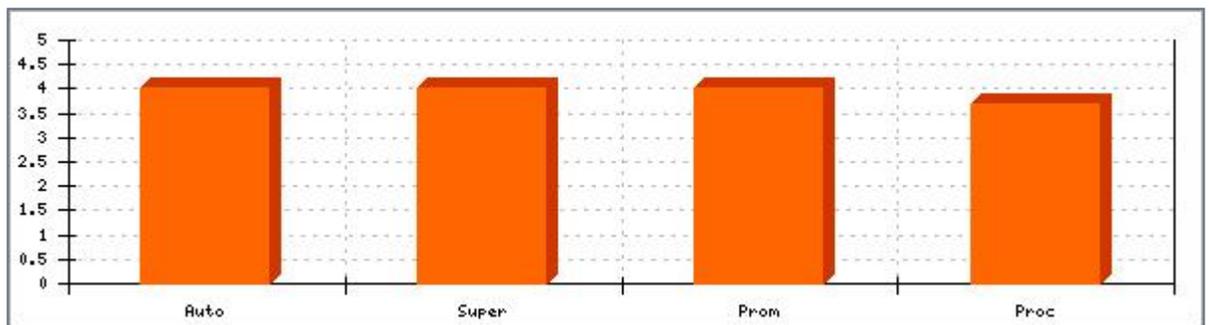
13.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucrados en sus procesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.73



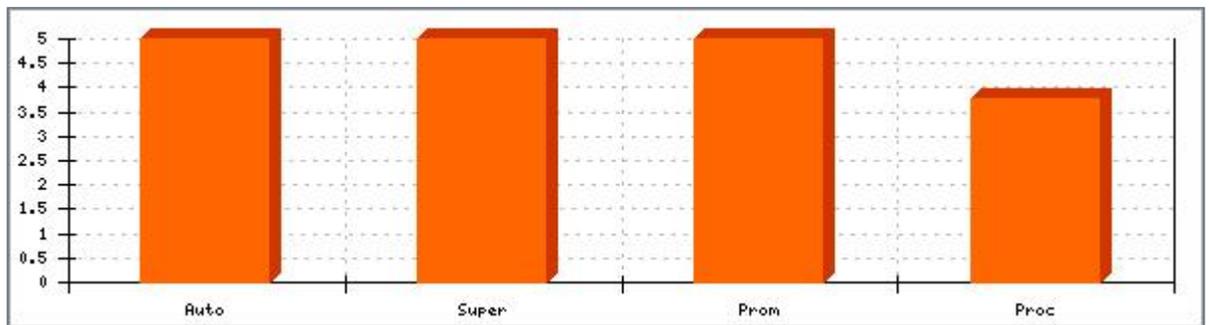
14.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



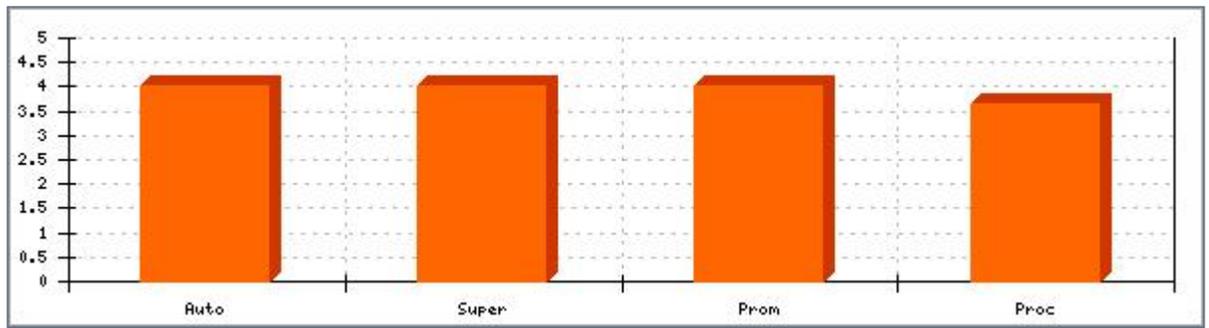
15.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.78



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

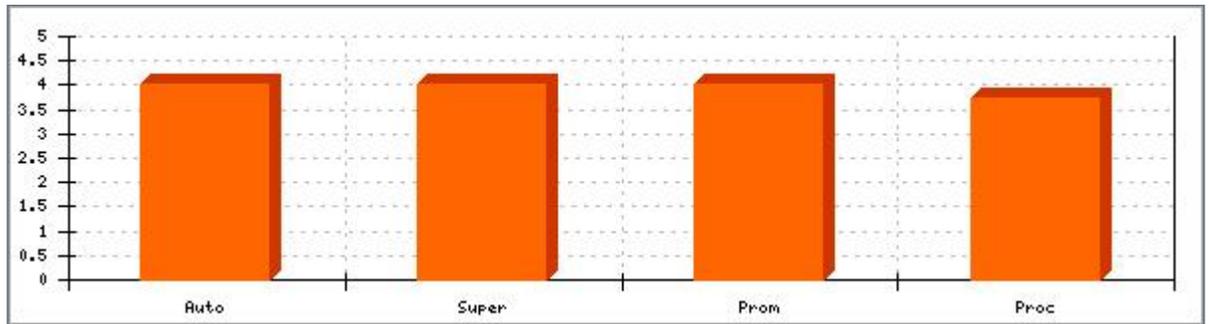
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.63



EFICIENCIA OPERATIVA

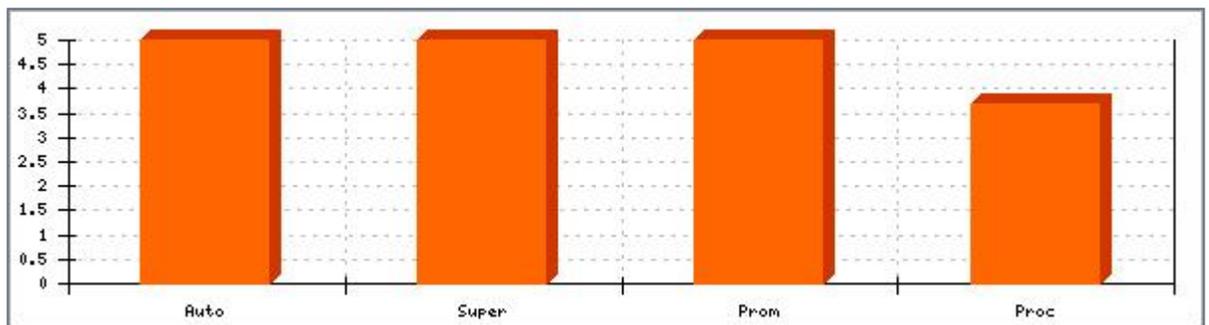
17.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.71



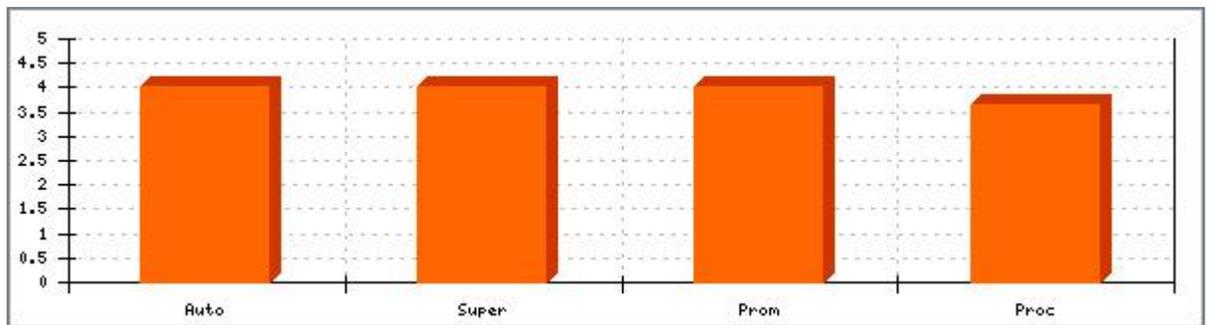
18.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.70



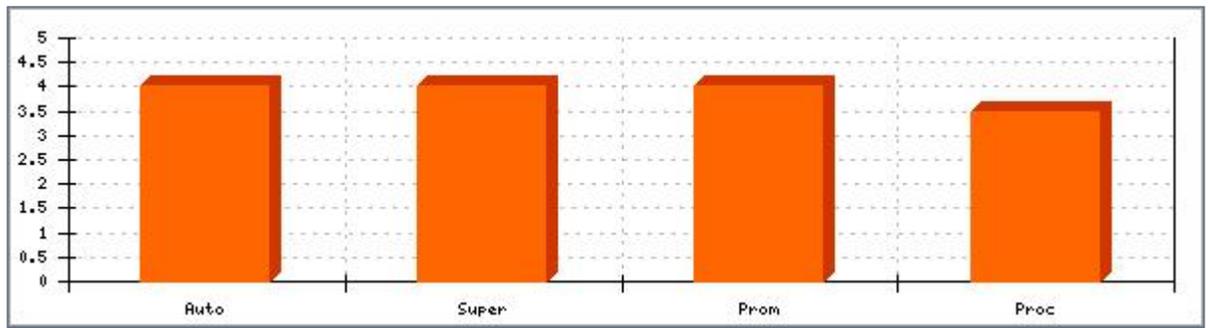
19.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.63



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	3.48



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 Completitud BD: Atributos de Marketing Autos

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Completitud BD: Atributos de Marketing VC

Autoevaluación :

Supervisor :

4 Cumplimiento de días acumulados de vacaciones

Autoevaluación :

Supervisor :

5 Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

6 Datos de contactabilidad (correo ó teléfono) Vehículos Comerciales

Autoevaluación :

Supervisor :

7 Datos de contactabilidad (correo y teléfono) Autos

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Comunicación efectiva a todo nivel - Colaboración y trabajo en equipo

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Puntualidad en horario laboral - Manejo de situaciones tensas

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Buenas habilidades de comunicación. Por sus funciones Juan José ha tenido que comunicarse con todo tipo de posiciones (desde asesores comerciales hasta gerentes) y se ha manejado bastante bien. 2) Auto gestión. Juan José maneja sus tiempos de manera adecuada, sin necesidad de involucrar a su jefe más que en lo estrictamente necesario. Esto se ha evidenciado en los distintos desarrollos que se han hecho en CRM en el último año.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Manejo de situaciones complejas. En algunas oportunidades Juan Jose ha perdido la paciencia en algunas reuniones y esto se ha evidenciado.
2) Gestión de tiempos. Si bien Juan Jose puede autogestionarse de manera eficiente, por lo mismo a veces puede evitar pedir apoyo en algunos desarrollos. Eso a la larga impacta en tiempos, lo cual se ha evidenciado en las últimas auditorías Daimler.

