

Introducción

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2

EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional.

La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- FOCO EN EL CLIENTE

- ORIENTACIÓN A RESULTADOS

- LIDERAZGO

- EMPOWERMENT

- EFICIENCIA OPERATIVA

- CONTROL Y SUPERVISIÓN

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-10-13 06:02:08** hasta el **2017-10-15 01:47:33**

Datos Personales

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	10650658
Nombres :	LUIS ANTONIO
Apellidos :	ROJAS VARGAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
Cargo :	JEFE DE COBRANZAS
Nivel Jerárquico :	JEFATURA 2
Jefe Inmediato :	MAURICIO VEGAS MANTERO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

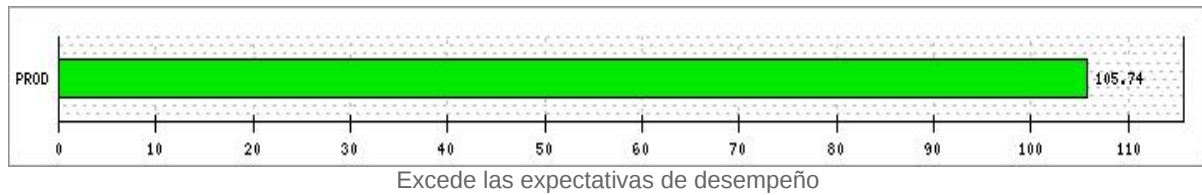
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.33	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.25	4.25
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.25	4.25
5	EMPOWERMENT Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.67	4.67
6	EFICIENCIA OPERATIVA Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.25	4.25
7	CONTROL Y SUPERVISIÓN Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.25	4.25
Promedio :					4.29
Promedio en Porcentaje :					105.74%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

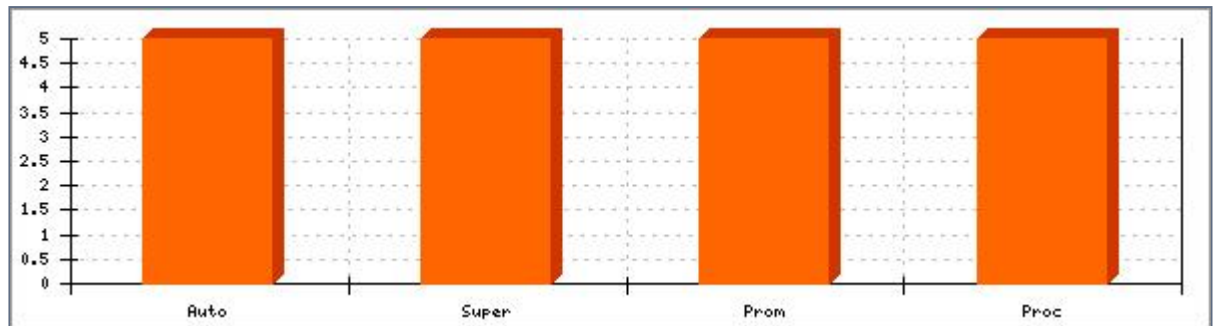
1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (4.00)

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



2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (5.00)

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



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (4.00)

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



FOCO EN EL CLIENTE

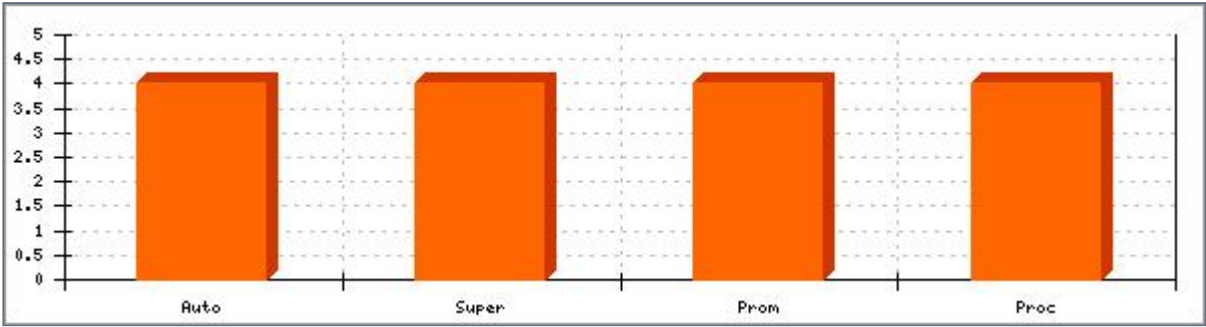
4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (4.00)

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



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (4.00)

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



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (4.00)

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



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

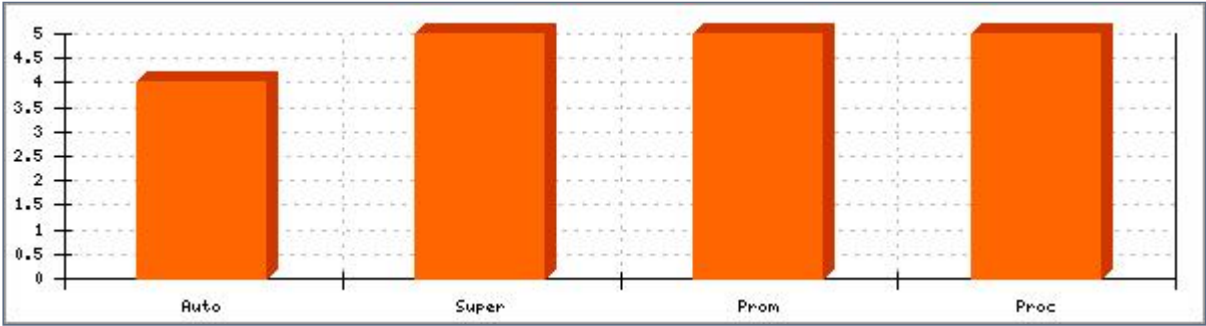
7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.00)

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



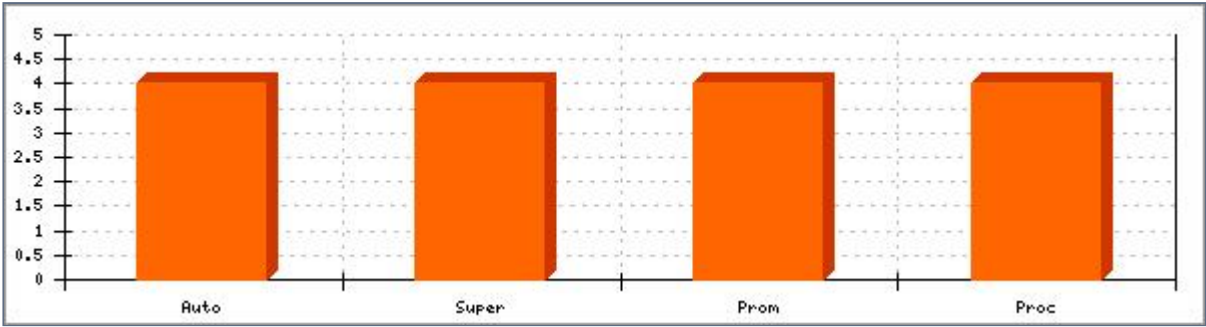
8.- Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo. (5.00)

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



9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (4.00)

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



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

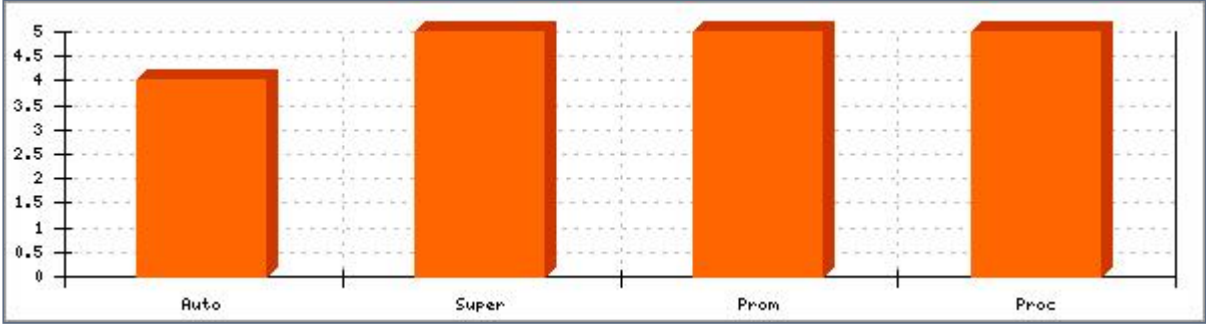
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



LIDERAZGO

11.- Orienta a su equipo a conseguir resultados con calidad. (5.00)

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



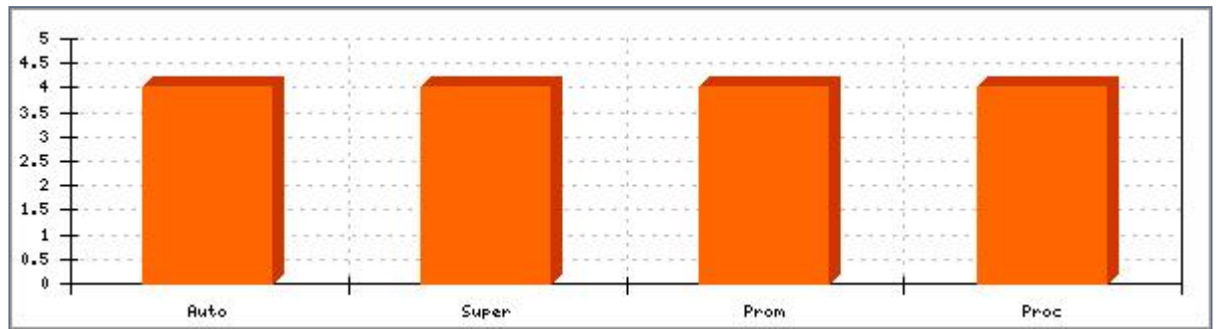
12.- Establece objetivos específicos para cada miembro del equipo de acuerdo a las exigencias de la gerencia. (4.00)

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



13.- Distribuye la carga laboral en el equipo considerando planes de trabajo con plazos específicos. (4.00)

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



14.- Genera un compromiso formal del equipo para con sus objetivos. (4.00)

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



EMPOWERMENT

15.- Confía en las capacidades de su gente dejando libertad para actuar y desempeñarse. (4.00)

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



16.- Muestra apertura a los aportes del equipo pudiendo encontrar en las personas soporte y responsabilidad. (5.00)

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



17.- Da confianza a los miembros de su equipo para que participen en los diferentes proyectos del área. (5.00)

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



EFICIENCIA OPERATIVA

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

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



19.- 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	4.00



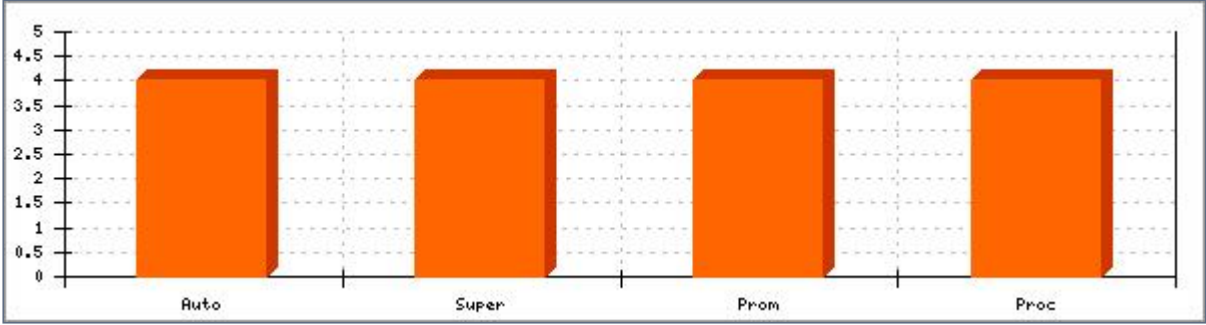
20.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (4.00)

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



21.- 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	4.00



CONTROL Y SUPERVISIÓN

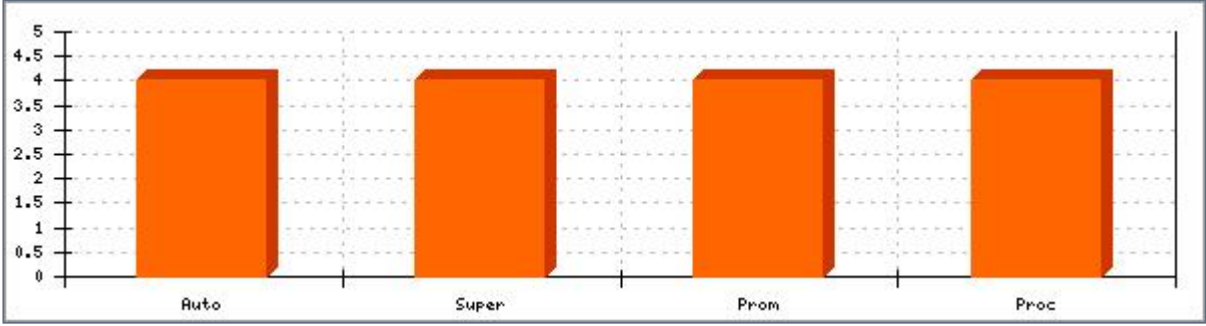
22.- Diseña herramientas para agilizar el monitoreo de la aplicación de las políticas y procesos en la empresa. (4.00)

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



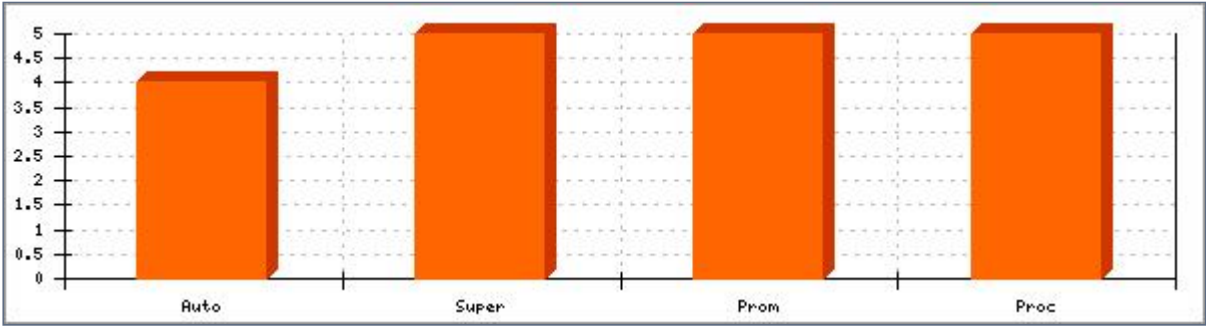
23.- Implementa herramientas de control y seguimiento para monitorear con objetividad el cumplimiento de la normativa interna en cada una de las áreas a su cargo. (4.00)

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



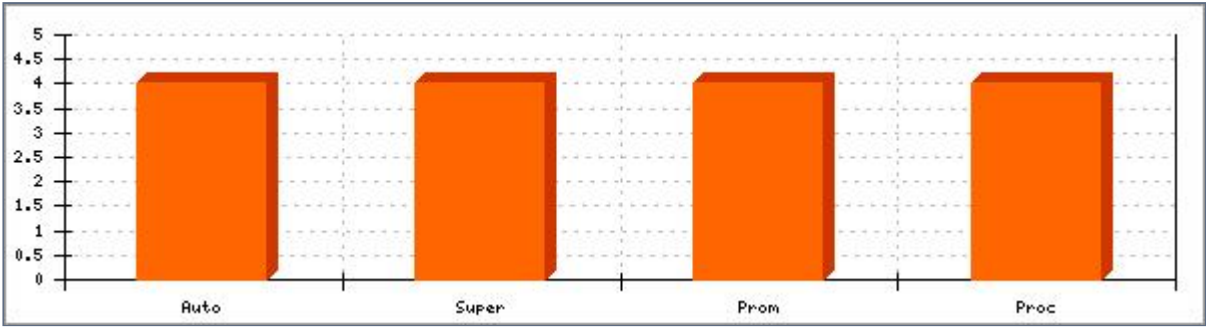
24.- Monitorea con minuciosidad el trabajo de los miembros de su equipo para asegurarse que cumplan con los lineamientos. (5.00)

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



25.- Se encarga de que su equipo esté actualizado en los procesos de la empresa para ejecutar sus acciones con eficiencia. (4.00)

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



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo.	100.00%
(LIDERAZGO) Orienta a su equipo a conseguir resultados con calidad.	100.00%
(EMPOWERMENT) Muestra apertura a los aportes del equipo pudiendo encontrar en las personas soporte y responsabilidad.	100.00%
(EMPOWERMENT) Da confianza a los miembros de su equipo para que participen en los diferentes proyectos del área.	100.00%
(EFICIENCIA OPERATIVA) Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos.	100.00%
(CONTROL Y SUPERVISIÓN) Monitorea con minuciosidad el trabajo de los miembros de su equipo para asegurarse que cumplan con los lineamientos.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	75.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Establece objetivos específicos para cada miembro del equipo de acuerdo a las exigencias de la gerencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Distribuye la carga laboral en el equipo considerando planes de trabajo con plazos específicos.	75.00%
(LIDERAZGO) Genera un compromiso formal del equipo para con sus objetivos.	75.00%
(EMPOWERMENT) Confía en las capacidades de su gente dejando libertad para actuar y desempeñarse.	75.00%
(EFICIENCIA OPERATIVA) Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo.	75.00%
(EFICIENCIA OPERATIVA) Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso.	75.00%
(EFICIENCIA OPERATIVA) Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente.	75.00%
(CONTROL Y SUPERVISIÓN) Diseña herramientas para agilizar el monitoreo de la aplicación de las políticas y procesos en la empresa.	75.00%
(CONTROL Y SUPERVISIÓN) Implementa herramientas de control y seguimiento para monitorear con objetividad el cumplimiento de la normativa interna en cada una de las áreas a su cargo.	75.00%
(CONTROL Y SUPERVISIÓN) Se encarga de que su equipo esté actualizado en los procesos de la empresa para ejecutar sus acciones con eficiencia.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

a) Enfoque en resultados b) Buen manejo de equipo

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

a) Flexibilidad en ciertos procesos b) Mejora en comunicación

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1. Desarrollo de equipo. Luis muestra claridad para la definición e implementación de estructuras eficientes; realiza un adecuado acompañamiento al equipo al mismo tiempo que entrega autonomía; invierte tiempo suficiente en mantener bien capacitado a su equipo (él mismo diseña y ejecuta los principales programas de capacitación) 2. Disciplina en la ejecución. Luis suele definir/diseñar detalladamente sus planes de acción los cuales ejecuta luego con mucha disciplina. Esto le permite ser efectivo y eficiente en la ejecución.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1. Influencia estratégica con socios internos. Desarrollar sólidas alianzas/relaciones con otros equipos internos para agilizar la ejecución de soluciones no regulares. Exigir definición y cumplimiento de SLAS. 2. Fortalecer los sistemas de monitoreo y control de los principales KPIS del proceso de cobranzas (efectivo/práctico) Esto le permitirá entregar mayor autonomía tanto a su equipo como a las estructuras del dealer ganando con esto mayor velocidad y eficiencia en la ejecución.

Feedback

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS DE MEDIO AÑO JEFATURAS 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2017-10-23

Comentarios del Evaluado:

De acuerdo con los comentarios de mi supervisor

Fecha: 2017-10-16

Comentarios del Jefe:

Puntos principales del Feedback: 1. Influencia estratégica con socios internos. Revisar/validar los SLAS con equipos internos y exigir cumplimiento (cero tolerancia al incumplimiento) 2. Fortalecer sistemas de monitoreo y control. Esquematizar y automatizar un sistema simple pero efectivo para asegurar control y efectividad en la cobranza que le permita trasladar mayor autonomía y ganar velocidad en la gestión. 3. Optimizar eficiencia en el proceso de cobranza. Definir acciones/plan de simplificación pendientes y exigir soporte de otros equipos en la definición y ejecución del plan.

EVALUADO

EVALUADOR

