



Datos Personales



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES - 13 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

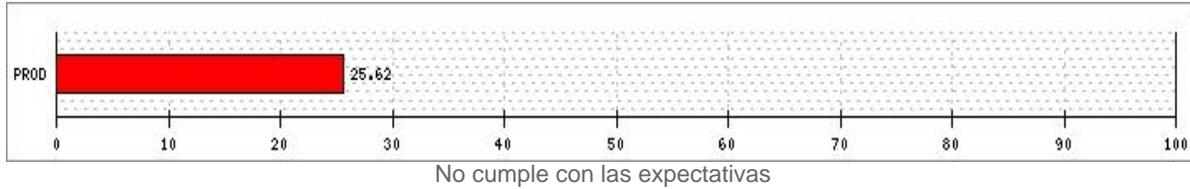
No. Identificación :	44805161
Nombres :	MANUEL ALEJANDRO
Apellidos :	ROMERO OLIVERA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	COMERCIAL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	PLANEADOR DE DEMANDA
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	RUDY DANTE AGUILAR ICHO
Área 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

EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES - 13

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	2.67	2.67
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.33	3.33
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
4	Responsabilidad Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.67	3.00	3.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	3.33	3.33	3.33
6	Construcción de Relaciones de Negocio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.00	3.00	3.00
7	Pensamiento Analítico Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	4.00	4.00
8	Planificación y Organización Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	4.00	4.00
Promedio :					3.42
Promedio en Porcentaje :					85.42%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cero incidentes y accidentes en seguridad y medio ambiente --	10%	3.00	0.00	0.00
2	Nivel de servicio --	90%	4.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Orientación al cliente) Actúa orientado a la satisfacción del cliente interno y externo.	100.00%
● (Orientación a resultados) Mantiene una actitud constante orientada al logro o superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos.	100.00%
● (Orientación a resultados) Asume metas desafiantes y se orienta a la mejora de los niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de la empresa.	100.00%
● (Orientación a resultados) Se preocupa en realizar seguimiento a sus labores del día a día.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Fomenta la colaboración en su área, y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos fijados.	100.00%
● (Planificación y Organización) Diseña métodos de trabajo para su área que permitan lograr eficazmente las metas a sus colaboradores.	100.00%
● (Planificación y Organización) Determina y difunde entre su equipos las acciones y metas para el logro de los objetivos fijados.	100.00%
● (Planificación y Organización) Implementa mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas etapas para mantener el control de los proyectos o procesos y poder, de ese modo, aplicar las medidas correctivas que resulten necesarias.	100.00%
● (Planificación y Organización) Identifica de forma oportuna medidas correctivas que resulten necesarias en caso se presenten situaciones complejas.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Identifica de forma oportuna los componentes de una situación difícil propia del área de trabajo, estableciendo las relaciones de causa-efecto.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Responde de forma rápida y efectiva, en situaciones complejas.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Identifica correctamente las relaciones existentes entre los distintos elementos de un problema.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Cuenta con la capacidad para desarrollar alternativas de acción viables ante los problemas.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Se comunica de manera clara y concisa, de acuerdo con el tipo de interlocutores con los que debe actuar.	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Escucha a los demás y se asegura de comprender exactamente lo que quieren expresar.	66.67%
● (Orientación al cliente) Se adelanta a las necesidades de sus clientes internos y externos.	66.67%
● (Orientación al cliente) Tiene una buena capacidad para entender los pedidos y necesidades de sus clientes, brindando respuestas efectivas.	66.67%
● (Responsabilidad) Encuentra satisfacción personal en el trabajo que se realiza y en la obtención de buenos resultados, y fomentar este comportamiento entre sus colaboradores.	66.67%
● (Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos.	66.67%
● (Responsabilidad) Fomenta la responsabilidad y buenas costumbres organizacionales entre sus compañeros.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Reconoce los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y se preocupa por mantener un buen clima de trabajo.	66.67%
● (Construcción de Relaciones de Negocio) Resuelve eficazmente los problemas o exigencias actuales planteados por los clientes.	66.67%
● (Construcción de Relaciones de Negocio) Conoce la realidad de sus clientes, y sobre ello, sabe qué productos de BBD ofrecer.	66.67%
● (Construcción de Relaciones de Negocio) Motiva y orienta al cliente a optar por productos de BBD.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

● (Comunicación Efectiva) Sabe aprovechar los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales, a fin de obtener la información que necesita para sus tareas.	33.33%
---	--------



Feedback



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES - 13

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

