

CUESTIONARIO 11 - GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

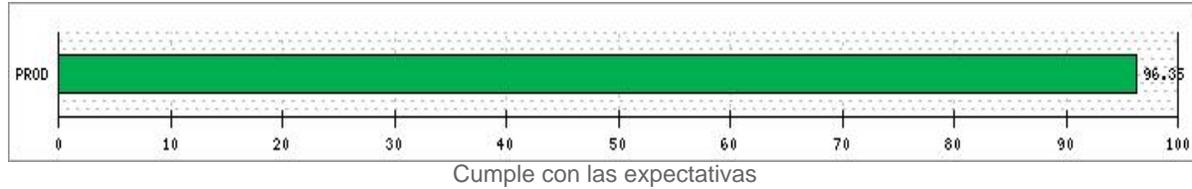
No. Identificación :	42948341
Nombres :	MANUEL CONSTANTINO
Apellidos :	HUALPARUCA GARAY
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRAL
Departamento :	ALMACÉN CENTRAL
Cargo :	ASISTENTE DE ALMACEN
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	EVERT FLORENTINO MORALES UCHUYA
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

CUESTIONARIO 11 - GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	12.50%	3.67	4.00	4.00
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.67	3.67
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
4	Responsabilidad Cumple con las expectativas	12.50%	3.67	3.33	3.33
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	3.67	3.67	3.67
6	Pensamiento Analítico Cumple con las expectativas	12.50%	3.67	4.00	4.00
7	Planificación y Organización Cumple con las expectativas	12.50%	3.33	3.33	3.33
8	Relaciones Interpersonales Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.67	3.67
Promedio :					3.71
Promedio en Porcentaje :					92.71%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Controlar y manejar los inventarios con una exactitud de inventario mayor del 98% Cumple con las expectativas	50%	3.00	4.00	4.00
2	Distribuir el 100% de mercadería pendiente de despacho Cumple con las expectativas	50%	4.00	4.00	4.00
Promedio :					4.00
Promedio en Porcentaje :					100.00%

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Se comunica de manera clara y concisa, de acuerdo con el tipo de interlocutores con los que debe actuar.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Escucha a los demás y se asegura de comprender exactamente lo que quieren expresar.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Sabe aprovechar los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales, a fin de obtener la información que necesita para sus tareas.	100.00%
● (Orientación al cliente) Se adelanta a las necesidades de sus clientes internos y externos.	100.00%
● (Orientación al cliente) Tiene una buena capacidad para entender los pedidos y necesidades de sus clientes, brindando respuestas efectivas.	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%
● (Responsabilidad) Encuentra satisfacción personal en el trabajo que se realiza y en la obtención de buenos resultados, y fomenta este comportamiento entre sus colaboradores y/o compañeros.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Reconoce los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y se preocupa por mantener un buen clima de trabajo.	100.00%
● (Relaciones Interpersonales) Se conduce con naturalidad en sus intercambios con compañeros, supervisores y clientes.	100.00%
● (Relaciones Interpersonales) Busca la manera de llegar a vincularse con personas que contribuyen a un mejor desempeño de sus tareas.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Es bueno desagregando situaciones complejas para detectar soluciones oportunas.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Identifica las ventajas y desventajas de las decisiones, y marca prioridades en las opciones según su importancia.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Entiende el negocio y sabe sacar provecho de sus conocimientos para entregar un trabajo de calidad.	100.00%
● (Planificación y Organización) Entrega la información solicitada en los tiempos estipulados por su jefatura directa.	100.00%
● (Orientación al cliente) Actúa orientado a la satisfacción del cliente interno y externo.	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 prácticas organizacionales entre sus compañeros.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Fomenta la colaboración en su área, y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos fijados.	66.67%
● (Relaciones Interpersonales) Reconoce la importancia y la ventaja de contar con la persona apropiada en el momento adecuado.	66.67%
● (Planificación y Organización) Determina eficazmente sus acciones para el logro de los objetivos fijados.	66.67%
● (Planificación y Organización) Utiliza mecanismos de seguimiento y control del grado de avance de las distintas etapas y aplica las medidas correctivas que resulten necesarias.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

CUESTIONARIO 11 - GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Controlar y manejar los inventarios con una exactitud de inventario mayor del 98%

Autoevaluación : EMITO LOS SALDOS DE ALMACÉN PARA LOS INVENTARIOS Y A LA VEZ SE VALIDA LA INFORMACIÓN SI HUBIERA ALGUNA OBSERVACIÓN EL MISMO DÍA SE SOLUCIONA AL 100 %.GENERO LOS INGRESOS AL SISTEMA POR COMPRA Y LUEGO EMITO LAS GUÍAS DE REMISIÓN PARA LA ATENCIÓN A LOS PROYECTOS A DIARIO AL 100 % EL REPORTE DE INVENTARIOS SON CÍCLICOS.

Supervisor : Para los controles de inventario la mercadería de ingreso se despacha a los proyectos a diario, ala vez al área de mantenimiento los artículos que llegan de compras se realizan sus descargas a diario, con esto se pueden controlar los inventarios. para realizar el reporte de inventarios esto lo realizamos mediante inventarios cíclicos.

2 Distribuir el 100% de mercadería pendiente de despacho

Autoevaluación : LAS MERCADERÍA QUE LLEGA DE COMPRA SE ATIENDE AL 100 % LA ATENCIÓN A PROYECTO SI SON REPUESTOS PESADOS SE COORDINA UN CAMIÓN PARA EL DESPACHO A PROYECTO. SE DISTRIBUYE LA MERCADERÍA A CADA PROYECTO QUE CORRESPONDA LOS INGRESOS POR COMPRA LUEGO SE EMITE LA GUÍA REMISIÓN PARA PODER ENVIARLO POR SHALOM LUEGO UNA VEZ DESPACHADA LA MERCADERÍA EL MISMO DÍA SE ENVÍA LOS CORREOS A LOS PROYECTO COMUNICANDO QUE SU MERCADERÍA ESTA EN CAMINO PARA SU COORDINACIÓN DE RECOJO EN PROVINCIA. LA ATENCIÓN A PROYECTO SON TR24

Supervisor : Todos los ingresos por compra se realizan la distribución de los artículos a cada proyecto. se realiza la guía de remisión por la descarga de los artículos a los proyectos una vez realizada la gestión se envía los correos a diario comunicando el despacho de su mercadería. Se gestiona la TR24 transferencia a los proyectos TR27 Descarga de materiales a mantto y TR28 Descarga de MATERIALES ÁREA Administración, Seguridad y RRHH.

Comentarios de Competencias



Feedback

Geotec

CUESTIONARIO 11 - GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

