

CUESTIONARIO 11 * GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

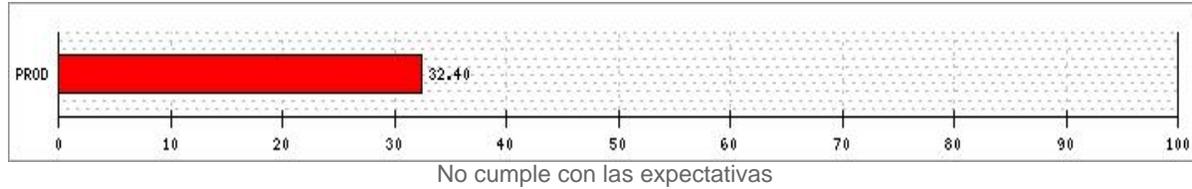
No. Identificación :	43942183
Nombres :	ALAN FAUSTO
Apellidos :	LAYZA MAYO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	YANACOCCHA SUPERFICIE VERTICAL
Departamento :	ALMACÉN
Cargo :	ASISTENTE DE ALMACEN
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

CUESTIONARIO 11 * GEOTEC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	0.00	3.00
2	Orientación al cliente No cumple con las expectativas	12.50%	3.67	2.33	0.00	2.33
3	Orientación a resultados Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	0.00	3.00
4	Responsabilidad Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	0.00	3.00
5	Trabajo en Equipo No cumple con las expectativas	12.50%	4.00	2.67	0.00	2.67
6	Pensamiento Analítico No cumple con las expectativas	12.50%	3.33	2.00	0.00	2.00
7	Planificación y Organización No cumple con las expectativas	12.50%	3.67	2.67	0.00	2.67
8	Relaciones Interpersonales Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	0.00	3.00
Promedio :						2.71
Promedio en Porcentaje :						64.79%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Sup	Prom
1	Controlar y manejar los inventarios con una exactitud de inventario mayor del 98% --	50%	3.00	0.00	0.00
2	Validar el 100% de los reportes de guardia generados en el día --	50%	4.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

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. 66.67%
- (Comunicación Efectiva) Escucha a los demás y se asegura de comprender exactamente lo que quieren expresar. 66.67%
- (Comunicación Efectiva) Sabe aprovechar los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales, a fin de obtener la información que necesita para sus tareas. 66.67%
- (Orientación al cliente) Tiene una buena capacidad para entender los pedidos y necesidades de sus clientes, brindando respuestas efectivas. 66.67%
- (Orientación a resultados) Mantiene una actitud constante orientada al logro o superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos. 66.67%
- (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. 66.67%
- (Orientación a resultados) Se preocupa en realizar seguimiento a sus labores del día a día. 66.67%
- (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. 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%
- (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y se preocupa por mantener un buen clima de trabajo. 66.67%
- (Relaciones Interpersonales) Se conduce con naturalidad en sus intercambios con compañeros, supervisores y clientes. 66.67%
- (Relaciones Interpersonales) Busca la manera de llegar a vincularse con personas que contribuyen a un mejor desempeño de sus tareas. 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) Entrega la información solicitada en los tiempos estipulados por su jefatura directa. 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Orientación al cliente) Actúa orientado a la satisfacción del cliente interno y externo. 33.33%
- (Orientación al cliente) Se adelanta a las necesidades de sus clientes internos y externos. 33.33%
- (Trabajo en Equipo) Reconoce los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo. 33.33%
- (Pensamiento Analítico) Es bueno desagregando situaciones complejas para detectar soluciones oportunas. 33.33%
- (Pensamiento Analítico) Identifica las ventajas y desventajas de las decisiones, y marca prioridades en las opciones según su importancia. 33.33%
- (Pensamiento Analítico) Entiende el negocio y sabe sacar provecho de sus conocimientos para entregar un trabajo de calidad. 33.33%
- (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. 33.33%

Comentarios de Objetivos

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

Autoevaluación : Realizo los ingresos de compras locales cuando estoy apoyando, ingresos de materiales usados que me asignan. Realizo salidas de materiales y EPPS.

2 Validar el 100% de los reportes de guardia generados en el día

Autoevaluación : Los reportes de guardia se verifica con las replicas, se realiza el seguimiento diaria de las transacciones de todos los almacenes en los proyectos. Si hay observaciones se informa de inmediato para la solucionarlo.

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

