



## Datos Personales

MAMBRINO

### EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	44949565
Nombres :	FELIPE
Apellidos :	CORDOVA PICASSO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA
Departamento :	ADMINISTRACION
Cargo :	GERENTE DE DESARROLLO
Nivel Jerárquico :	2DO NIVEL
Jefe Inmediato :	JULIO ANTONIO SOLORZANO POZO
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 OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	11.10%	3.75	3.50	3.50
2	Orientación al cliente Desempeño Bajo	11.10%	3.75	2.50	2.50
3	Orientación a resultados Desempeño Bajo	11.10%	3.50	2.25	2.25
4	Ética Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.50	3.50
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.25	3.25
6	Liderazgo Cumple parcialmente con las expectativas	11.10%	2.75	2.75	2.75
7	Pensamiento Analítico Cumple con las expectativas	11.10%	3.75	3.25	3.25
8	Autocontrol Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
9	Capacidad de Planificación Cumple con las expectativas	11.20%	3.50	3.25	3.25
<b>Promedio :</b>					<b>3.14</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>78.48%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Crear referencia visual y porta fichas en la estación --	15%	0.00	0.00	0.00
2	Estandarización de tiempos en paso a paso puestos en formato Cumple con las expectativas	20%	100.00	100.00	100.00
3	Generar propuestas innovadoras . Cumple con las expectativas	25%	100.00	100.00	100.00
4	Llegar al objetivo de FC planteado . Cumple parcialmente con las expectativas	25%	75.00	75.00	75.00
5	Reestructurar el formato de recetas. --	15%	0.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>63.75</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>63.75%</b>

### EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● <b>(Comunicación Efectiva)</b> Es abierto al diálogo con todo tipo de personas pertenecientes a todos los niveles jerárquicos.	100.00%
● <b>(Comunicación Efectiva)</b> Se conduce con naturalidad y cordialidad, manteniendo una actitud de escucha.	100.00%
● <b>(Ética)</b> Cumple las normas y reglamentos establecidos.	100.00%
● <b>(Ética)</b> Es transparente en la presentación y confidencialidad de la información.	100.00%
● <b>(Trabajo en Equipo)</b> Genera espacios de trabajo en equipo, reconociendo vivamente la importancia del trabajo en equipo y multidisciplinario para lograr mejores resultados.	100.00%
● <b>(Pensamiento Analítico)</b> Busca información relevante, la organiza de forma sistemática y extrae conclusiones de manera clara y precisa.	100.00%
● <b>(Autocontrol)</b> Sabe controlar sus impulsos y reacciones aun en situaciones complejas.	100.00%
● <b>(Autocontrol)</b> En situaciones de estrés, es bueno impartiendo la tranquilidad en el equipo de trabajo.	100.00%
● <b>(Autocontrol)</b> Cuando siente presión laboral, no pierde el control sobre las actividades que está realizando.	100.00%
● <b>(Autocontrol)</b> Sabe impartir la calma a sus colaboradores para ejecutar y cumplir con las tareas aun cuando está con sobre carga de trabajo.	100.00%
● <b>(Capacidad de Planificación)</b> Se anticipa a posibles obstáculos que puedan interferir en la obtención de las metas y prioridades organizacionales.	100.00%
● <b>(Comunicación Efectiva)</b> Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	66.67%
● <b>(Comunicación Efectiva)</b> Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	66.67%
● <b>(Orientación al cliente)</b> Realiza sacrificios sobre beneficios inmediatos ocasionales en pro de la consolidación de una relación a largo plazo con el cliente.	66.67%
● <b>(Orientación al cliente)</b> Planifica las actividades de su equipo y determina los objetivos de la organización en relación a la satisfacción de las necesidades del cliente, teniéndolo como eje principal en la planificación de las acciones a seguir.	66.67%
● <b>(Orientación al cliente)</b> Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes.	66.67%
● <b>(Orientación a resultados)</b> Analiza el status actual (interno y externo) que rodea a la organización y elabora los objetivos sobre los cuales se orientará la labor de su equipo de trabajo.	66.67%
● <b>(Orientación a resultados)</b> Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad.	66.67%
● <b>(Ética)</b> Es puntual en las actividades que realiza e imparte el ejemplo en el resto.	66.67%
● <b>(Ética)</b> Es coherente con lo que piensa, dice y hace.	66.67%
● <b>(Trabajo en Equipo)</b> Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización.	66.67%
● <b>(Trabajo en Equipo)</b> Solicita la opinión de los demás miembros del equipo valorando sus ideas y experiencia.	66.67%
● <b>(Trabajo en Equipo)</b> Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo, rescatando las mejores.	66.67%
● <b>(Liderazgo)</b> Determina objetivos para la organización o su equipo de trabajo, los difunde y realiza el seguimiento personalizado de los mismos, brindando coaching y recogiendo el feedback de sus colaboradores.	66.67%
● <b>(Liderazgo)</b> Conoce a sus colaboradores y los sabe motivar conforme a sus necesidades, siendo flexible en cuanto al estilo de liderazgo que representa, adecuándolo a las condiciones, circunstancias y personas con las que trabaja.	66.67%
● <b>(Liderazgo)</b> Se anticipa a posibles escenarios y desarrolla planes de acción para su equipo, orientando sus actividades en la dirección necesaria para no perjudicar el logro de objetivos.	66.67%
● <b>(Pensamiento Analítico)</b> Sabe comprender situaciones o problemas complejos propios de la empresa y desagregarlos en sus diversos componentes.	66.67%
● <b>(Pensamiento Analítico)</b> Demuestra capacidad para anticipar los posibles obstáculos y planificar los pasos a seguir para llevar a cabo un proyecto de manera exitosa.	66.67%
● <b>(Pensamiento Analítico)</b> Genera rápidamente alternativas de acción viables en caso se presenten conflictos.	66.67%

<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Capacidad de Planificación) Diseña métodos de trabajo que le permiten determinar eficazmente metas y prioridades para sus colaboradores.</li> </ul>	66.67%
<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Capacidad de Planificación) Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos fijados para la organización.</li> </ul>	66.67%
<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Capacidad de Planificación) Mantiene el control de los proyectos o procesos y aplica las medidas correctivas que se revelan necesarias.</li> </ul>	66.67%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Orientación a resultados) Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo, recompensando los logros alcanzados.</li> </ul>	33.33%
<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Liderazgo) Transmite su energía, dinamismo y perseverancia de manera inspiradora y a través de sus acciones, logrando motivar a su gente.</li> </ul>	33.33%
<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Orientación al cliente) Establece una estrategia o desarrolla un plan estratégico para que la organización promueva el cuidado de la relación con el cliente.</li> </ul>	0.00%
<ul style="list-style-type: none"> <li>● (Orientación a resultados) Elabora planes estratégicos que permitan el aprendizaje y la mejora continua dentro de la organización; así como también, el logro de los objetivos planteados para la empresa.</li> </ul>	0.00%

**EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

**1 Crear referencia visual y porta fichas en la estación**

**Autoevaluación :** Proyectado para el 4to Q.

**Supervisor :**

**2 Estandarización de tiempos en paso a paso puestos en formato**

**Autoevaluación :** Completo y entregado.

**Supervisor :**

**3 Generar propuestas innovadoras .**

**Autoevaluación :** Trattoría tiene ya 4 cartas en lo que va del año (Tagliatas / Atunes / Mayo / Agosto) Bodega 2 cartas en lo que va del año

**Supervisor :**

**4 Llegar al objetivo de FC planteado .**

**Autoevaluación :** Bodega está por debajo. Trattoría 1pp por encima, esto se debe a las mejoras de productos que ha tenido la marca en todo este año.

**Supervisor :**

**5 Reestructurar el formato de recetas.**

**Autoevaluación :** Proyectado para el 3er Q.

**Supervisor :**

Comentarios de Competencias

**AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

1. Creativo. 2. Analítico/observador.

A continuación, señale dos oportunidades de mejora en la persona evaluada:

1. Poca comunicación. 2. Poco liderazgo.

**SUPERVISOR**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

1. Dedicado 2. Control de impulsos

A continuación, señale dos oportunidades de mejora en la persona evaluada:

1. Comunicación 2. Liderazgo



## Feedback

MAMBRINO

### EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

