

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

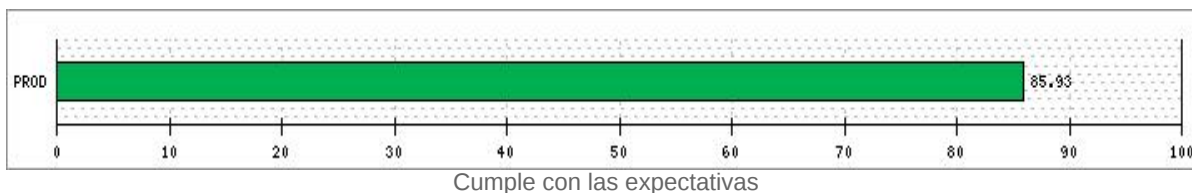
No. Identificación :	07977804
Nombres :	JAVIER ENRIQUE
Apellidos :	BOGGIO CRESPO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA
Departamento :	ADMINISTRACION
Cargo :	GERENTE DE OPERACIONES
Nivel Jerárquico :	2DO NIVEL
Jefe Inmediato :	JULIO ANTONIO SOLORZANO POZO
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%	4.00	3.50	3.50
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.75	3.75
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	11.10%	3.75	3.50	3.50
4	Ética Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	11.10%	3.50	3.50	3.50
6	Liderazgo Cumple con las expectativas	11.10%	3.75	3.75	3.75
7	Pensamiento Analítico Cumple con las expectativas	11.10%	3.50	3.75	3.75
8	Autocontrol Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.75	3.75
9	Capacidad de Planificación Cumple con las expectativas	11.20%	4.00	4.00	4.00
Promedio :					3.72
Promedio en Porcentaje :					93.06%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	20%	94.00	94.00	94.00
2	Control de mano de obra Cumple con las expectativas	10%	100.00	100.00	100.00
3	Control FC operaciones Cumple con las expectativas	5%	100.00	100.00	100.00
4	Rotación de colaboradores Cumple con las expectativas	20%	100.00	100.00	100.00
5	TER --	20%	0.00	0.00	0.00
6	Utilidad Operativa Cumple con las expectativas	10%	100.00	100.00	100.00
7	Ventas Cumple con las expectativas	15%	100.00	100.00	100.00

Promedio :	78.80
Promedio en Porcentaje :	78.80%

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Se conduce con naturalidad y cordialidad, manteniendo una actitud de escucha.	100.00%
● (Orientación al cliente) Establece una estrategia o desarrolla un plan estratégico para que la organización promueva el cuidado de la relación con el cliente.	100.00%
● (Orientación al cliente) Realiza sacrificios sobre beneficios inmediatos ocasionales en pro de la consolidación de una relación a largo plazo con el cliente.	100.00%
● (Orientación al cliente) 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.	100.00%
● (Orientación a resultados) 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.	100.00%
● (Orientación a resultados) Brinda soluciones efectivas en breves periodos de tiempo o bajo condiciones de estrés a situaciones de alta complejidad.	100.00%
● (Ética) Es puntual en las actividades que realiza e imparte el ejemplo en el resto.	100.00%
● (Ética) Es coherente con lo que piensa, dice y hace.	100.00%
● (Ética) Cumple las normas y reglamentos establecidos.	100.00%
● (Ética) Es transparente en la presentación y confidencialidad de la información.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo, rescatando las mejores.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Genera espacios de trabajo en equipo, reconociendo vivamente la importancia del trabajo en equipo y multidisciplinario para lograr mejores resultados.	100.00%
● (Liderazgo) Transmite su energía, dinamismo y perseverancia de manera inspiradora y a través de sus acciones, logrando motivar a su gente.	100.00%
● (Liderazgo) 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.	100.00%
● (Liderazgo) 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.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Sabe comprender situaciones o problemas complejos propios de la empresa y desagregarlos en sus diversos componentes.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Demuestra capacidad para anticipar los posibles obstáculos y planificar los pasos a seguir para llevar a cabo un proyecto de manera exitosa.	100.00%
● (Pensamiento Analítico) Genera rápidamente alternativas de acción viables en caso se presenten conflictos.	100.00%
● (Autocontrol) En situaciones de estrés, es bueno impartiendo la tranquilidad en el equipo de trabajo.	100.00%
● (Autocontrol) Cuando siente presión laboral, no pierde el control sobre las actividades que está realizando.	100.00%
● (Autocontrol) Sabe impartir la calma a sus colaboradores para ejecutar y cumplir con las tareas aun cuando está con sobre carga de trabajo.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Diseña métodos de trabajo que le permiten determinar eficazmente metas y prioridades para sus colaboradores.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos fijados para la organización.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Mantiene el control de los proyectos o procesos y aplica las medidas correctivas que se revelan necesarias.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Se anticipa a posibles obstáculos que puedan interferir en la obtención de las metas y prioridades organizacionales.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Es abierto al diálogo con todo tipo de personas pertenecientes a todos los niveles jerárquicos.	66.67%

● (Orientación al cliente) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes.	66.67%
● (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.	66.67%
● (Orientación a resultados) Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo, recompensando los logros alcanzados.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Apoya el trabajo de otras áreas que forman parte de la organización.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Solicita la opinión de los demás miembros del equipo valorando sus ideas y experiencia.	66.67%
● (Liderazgo) 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%
● (Pensamiento Analítico) Busca información relevante, la organiza de forma sistemática y extrae conclusiones de manera clara y precisa.	66.67%
● (Autocontrol) Sabe controlar sus impulsos y reacciones aun en situaciones complejas.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 1
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS**Comentarios de Objetivos****1 Cliente Misterioso**

Autoevaluación : Nos enfocaremos en los puntos Críticos por cada una de las tiendas para mejorar el resultado y llegar al OT de 96%. La Nota a Junio es de 90.8%

Supervisor :

2 Control de mano de obra

Autoevaluación : - Mano de Obra a Junio = 15.5% - Proyectado anual = 15.8%

Supervisor :

3 Control FC operaciones

Autoevaluación : - Resultado a Junio = 3.15pp VS. PPTO = menos - 0.43pp (PPTO - 3.58%)

Supervisor :

4 Rotación de colaboradores

Autoevaluación : Considerando un proyectado hasta fin de año llegaré a cumplir el objetivo de 54% (2Q= 3.8 -3pp. menos que el 1Q) - Ultimos 12 meses = 51.6% - Acumulado a Junio = 60.6%

Supervisor :

5 TER

Autoevaluación : NO PROCEDE

Supervisor :

6 Utilidad Operativa

Autoevaluación : - Utilidad Operativa 23.3% = S/. 7,961,000 - Vs. PPTO = + S/ 463,000

Supervisor :

7 Ventas

Autoevaluación : Se ha cumplido con el objetivo de ventas . Vs el PPTO = +5.7% + 1,847,000

Supervisor :

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

- Sentido de Urgencia y Compromiso. - Organización.

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

- Ser más paciente. - Lograr trabajar en equipo con toda las personas de la Oficina .

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

1.planificacion 2. liderazgo

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

1.pensamiento analítico 2.trabajo multidisciplinario



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

