



Datos Personales

MAMBRINO

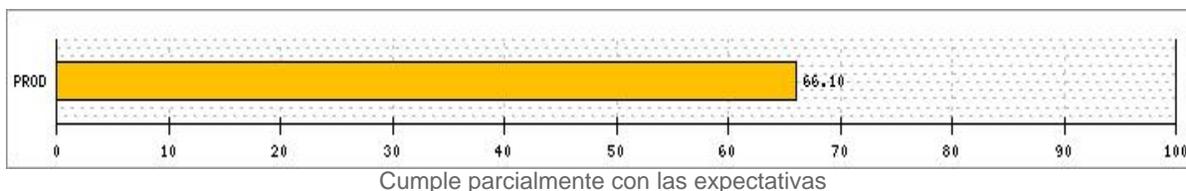
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 3 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	10005260
Nombres :	CYNTHIA
Apellidos :	O' DONNELL VELASQUEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA
Departamento :	ADMINISTRACION
Cargo :	EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	RAQUEL CRISTINA ORTIZ BARRIOS
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 3 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	11.10%	3.50	3.25	3.25
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
3	Orientación a resultados Cumple parcialmente con las expectativas	11.10%	3.25	3.00	3.00
4	Ética Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	11.10%	3.75	3.75	3.75
6	Adaptabilidad al cambio Cumple con las expectativas	11.10%	3.25	3.25	3.25
7	Productividad Cumple con las expectativas	11.10%	3.50	3.50	3.50
8	Tolerancia a la presión Cumple parcialmente con las expectativas	11.10%	3.00	3.00	3.00
9	Capacidad para aprender Cumple con las expectativas	11.20%	4.00	4.00	4.00
Promedio :					3.53
Promedio en Porcentaje :					88.21%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Captación de turistas Desempeño Bajo	20%	30.00	20.00	20.00
2	Convenios corporativos Desempeño Bajo	20%	80.00	50.00	50.00
3	Eventos Corporativos Desempeño Bajo	10%	50.00	50.00	50.00
4	Venta mensual de 80k Desempeño Bajo	50%	50.00	50.00	50.00
Promedio :					44.00
Promedio en Porcentaje :					44.00%

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 3 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área.	100.00%
● (Orientación al cliente) Ejecuta la parte que le corresponde en la estrategia elaborada para el cuidado de la relación con el cliente.	100.00%
● (Orientación al cliente) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado.	100.00%
● (Orientación al cliente) Colabora dentro de su área o equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes.	100.00%
● (Orientación al cliente) Establece buenas relaciones con sus colaboradores de forma respetuosa y atenta.	100.00%
● (Ética) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales.	100.00%
● (Ética) Expresa claramente y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	100.00%
● (Ética) Se rige a las políticas y normas dadas por la empresa.	100.00%
● (Ética) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la empresa y las normas de transparencia.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto y sin prejuicios.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Está dispuesto a compartir información con sus compañeros de área.	100.00%
● (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los equipos de trabajo con los cuales debe interactuar en otras áreas como parte de su rutina diaria.	100.00%
● (Productividad) Demuestra preocupación por la obtención de resultados.	100.00%
● (Productividad) Verifica que las actividades a su cargo se cumplan a tiempo y con calidad.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo	100.00%
● (Capacidad para aprender) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles para la empresa.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Articula y genera ideas de forma eficaz.	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe y compañeros.	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Tiene influencia positiva entre sus compañeros en beneficio del cumplimiento de los objetivos del área.	66.67%
● (Orientación a resultados) Se ocupa de realizar adecuadamente su trabajo, considerando que ello es necesario y suficiente para el logro de los objetivos y las acciones esperadas.	66.67%
● (Orientación a resultados) Respeta los tiempos planteados para la realización de diversas tareas y logra su cumplimiento en el lapso establecido.	66.67%
● (Orientación a resultados) Cumple con su trabajo, según aquello que le ha sido requerido.	66.67%
● (Orientación a resultados) Genera información para el control de la gestión que brinda a solicitud.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	66.67%
● (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios necesarios para el éxito de los resultados en su área.	66.67%
● (Adaptabilidad al cambio) Acepta los comentarios y sugerencias realizados sobre sus actividades y responsabilidades.	66.67%
● (Adaptabilidad al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas ideas con sustentos válidos.	66.67%
● (Productividad) Cumple con lo que le solicitan en el tiempo adecuado y con la calidad requerida.	66.67%

- (Productividad) Es capaz de cumplir de manera eficiente con más de una actividad, tarea o proyecto a la vez. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Reacciona con predisposición y voluntad para sacar adelante el trabajo aún en situaciones de mucha exigencia. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Reacciona con predisposición y voluntad para sacar adelante el trabajo aún en situaciones de mucha exigencia. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Transmite confianza y tranquilidad a su entorno directo, alcanzando los objetivos previstos en calidad y tiempo. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Transmite confianza y tranquilidad a su entorno directo, alcanzando los objetivos previstos en calidad y tiempo. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Demuestra habilidad para actuar con eficacia aún en situaciones de presión. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Demuestra habilidad para actuar con eficacia aún en situaciones de presión. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) No pierde el control sobre las actividades que está realizando, a pesar de que esté siendo presionado. 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 3
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Captación de turistas

Autoevaluación : He retomado el tema en Julio 2018. Estoy visitando 4 agencias por semana y me indican que nuestros restaurantes no tienen el perfil del 70% del turista receptivo que recibimos en Perú. Sin embargo, un 30% podría requerir una alternativa diferente y que básicamente son turistas que permanecen más tiempo en Lima.

Supervisor : No se ha planteado una estrategia válida para el cumplimiento de este objetivo.

2 Convenios corporativos

Autoevaluación : El condicional del DNI impide que pueda tener más empresas afiliadas. el 80% de las empresas indican que por un tema de confidencialidad de información no podrían darla. Sería mucho más sencillo y captaríamos más empresas si sólo se pudiera presentar el Fotocheck de la empresa.

Supervisor : Con el incremento de visitas a potenciales clientes se puede cumplir con la meta, no se están generando visitas necesarias para el cumplimiento del objetivo.

3 Eventos Corporativos

Autoevaluación : Se están cerrando 2 eventos por mes aproximadamente. La mayoría son el Trattorias.

Supervisor : Al incrementar las visitas a clientes se podría incrementar el cierre de eventos corporativos.

4 Venta mensual de 80k

Autoevaluación : Esto ha empezado con estrategias definidas al inicio del 2018. Las ventas a través de los convenios corporativos mes a mes ha ido incrementando. Cada vez hay más empresas afiliadas. Se podría generar mayor venta de tener mejores herramientas: Artes para comunicación a tiempo, sistema que permita tener una validación correcta de clientes para aplicar el beneficio.

Supervisor : Se debe generar un mayor número de visitas semanales a potenciales clientes. Se deberían visitar un promedio de 10 clientes semanales como mínimo para aumentar la base de empresas afiliadas.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Capacidad para trabajar en equipo. Preocupación constante por el cliente.

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

Cumplimiento de objetivos Distraerme menos.

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Trabajo en equipo Persistente

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

Mejorar la disposición ante algún comentario de mejora Concentración.



Feedback

MAMBRINO

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 3 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

