

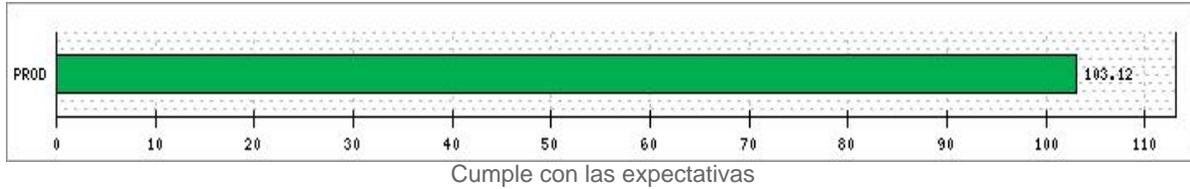
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 4
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	44399172
Nombres :	EDUARDO JUNIOR
Apellidos :	SARMIENTO PECHE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	BODEGA DE LA TRATTORIA
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	GERENTE DE RESTAURANTE
Nivel Jerárquico :	2DO NIVEL
Jefe Inmediato :	JOEL ALBERTO TORRES TORRES
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 4 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.75	3.75
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.75	3.75
4	Ética Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	4.00	4.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.75	3.75
6	Liderazgo Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	3.50	3.50
7	Desarrollo de Personas Cumple con las expectativas	11.10%	4.00	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	3.50	3.50
Promedio :					3.75
Promedio en Porcentaje :					93.74%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	30%	89.80	93.50	93.50
2	Rotación de colaboradores Cumple con las expectativas	45%	41.00	131.00	131.00
3	Ventas Cumple con las expectativas	25%	2.80	102.00	102.00
Promedio :					112.50
Promedio en Porcentaje :					112.50%

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 4 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Es sensible a las necesidades de sus colaboradores es decir, todos los niveles pueden fácilmente tener la oportunidad de comunicarse con él.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Se preocupa por estar en contacto con su equipo de trabajo y las necesidades de los clientes.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Es abierto al diálogo con todo tipo de personas, pertenecientes a todos los niveles jerárquicos y alienta a todos a mantener abierta la comunicación.	100.00%
● (Orientación al cliente) Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos.	100.00%
● (Orientación al cliente) Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de calidad para los clientes.	100.00%
● (Orientación al cliente) Verifica el cumplimiento de las políticas de servicio para los clientes.	100.00%
● (Orientación al cliente) Crea un ambiente adecuado asegurando que se trabaje en beneficio de la satisfacción de los clientes.	100.00%
● (Orientación a resultados) Participa activamente en el logro de los objetivos y mejora altos niveles de rendimiento que agregan valor al negocio.	100.00%
● (Orientación a resultados) Cuenta con capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes	100.00%
● (Orientación a resultados) Enfoca las actividades y recursos, y los dirige hacia las prioridades de la empresa.	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) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas organizacionales y normas de transparencia.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Fomenta el espíritu de colaboración dentro de del área de trabajo.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Promueve y orienta el trabajo de todos para generar un servicio de calidad hacia los clientes.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Apoya el trabajo de todos; sin importar su nivel jerárquico.	100.00%
● (Liderazgo) Es respetado por sus equipos de trabajo; lo ven como un buen referente.	100.00%
● (Liderazgo) Genera y mantiene un clima armónico y desafiante, generando un imagen de excelencia.	100.00%
● (Desarrollo de Personas) Emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.	100.00%
● (Desarrollo de Personas) Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollarse.	100.00%
● (Desarrollo de Personas) Identifica a las personas clave en su equipo, y las empodera para poder hacerlas crecer.	100.00%
● (Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	100.00%
● (Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aun cuando se encuentra en medio de una discusión laboral (entre compañeros o con un cliente).	100.00%
● (Autocontrol) Sabe mantener una posición consistente en su trabajo aun cuando las otras personas con quienes interactúa no siempre la mantengan.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Organiza de forma efectiva las prioridades para garantizar un servicio de calidad a los clientes.	100.00%
● (Capacidad de Planificación) Determina eficazmente las metas y prioridades estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Dice lo que realmente piensa acerca de las cosas importantes, aunque sabe que sus opiniones pueden no ser compartidas por todos.	66.67%
● (Orientación a resultados) Fija nuevos desafíos y metas retadoras para sus equipos de trabajo.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo.	66.67%

- (Liderazgo) Demuestra habilidades de dirección, supervisión y liderazgo. 66.67%
- (Liderazgo) Realiza un trabajo de calidad e influye en los demás para que alcancen un buen desempeño. 66.67%
- (Desarrollo de Personas) Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. 66.67%
- (Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aun cuando el ritmo de trabajo es muy exigente. 66.67%
- (Capacidad de Planificación) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción en su equipo. 66.67%
- (Capacidad de Planificación) Identifica los cambios críticos que se necesitan y hace los ajustes necesarios, monitoreando su avance. 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 4
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Cliente Misterioso

Autoevaluación : Sabemos que tenemos una gran oportunidad de mejora en este punto, parte del plan es seguimiento constante del gerente a los meseros en las horas rush, donde corregiremos y ayudaremos en todo aspecto de los puntos ya auditados y lo que no veamos que sea correcto. Trabajamos de la mano con cocina y barra en la mejora de los tiempos estándares

Supervisor :

2 Rotación de colaboradores

Autoevaluación : Uno de los puntos más importante que nos ayuda mantener en buen camino este ratio es la comunicación constante con los colaboradores, que ellos sientan que son escuchados y que los entendemos, utilizar todas las herramientas que nos da la empresa para reconocerlos.

Supervisor : Logra el acercamiento adecuado con sus colaboradores. Últimos 3 meses 0% de rotación

3 Ventas

Autoevaluación : Desde inicio del año la ventas iniciaron en positivo, como también tenemos identificados los meses que no se llegó al presupuesto por diferentes factores que a otros restaurantes no afecto por la Zona, trabajamos día a día en la constante mejora y siempre superar las expectativas de nuestros clientes esto va de la mano con la calidad de producto que entregamos a las mesas y competitividad de nuestros meseros por ventas sugestivas. Un equipo completo en todas las áreas es el inicio de buenos resultados.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

RESPONSABILIDAD COMPROMISO

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

NO SER TAN CONFIADO EN ALGUNOS CASOS SER MAS DETALLISTA

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Da soporte a su equipo de trabajo y tiene apertura con el Siempre en busca de lograr los obejtivos

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

Mayor participacion con sus pares para convertirse en referente

