



## Datos Personales

MAMBRINO

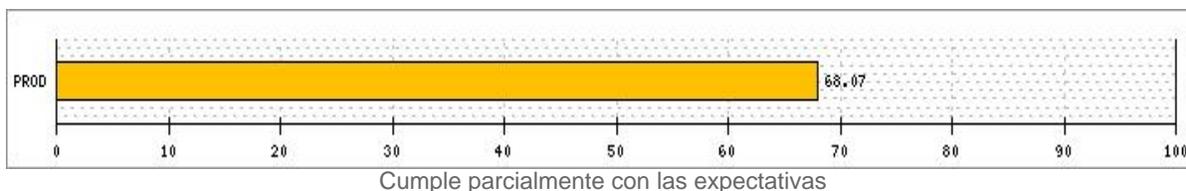
### EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	42101679
Nombres :	CRISTHIAN FERNANDO
Apellidos :	FERNANDEZ PACHECO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	BODEGA DE LA TRATTORIA
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	MESERO
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	EDUARDO JUNIOR SARMIENTO PECHE
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 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.25	3.25
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.25	3.25
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
6	Adaptabilidad al cambio Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.75	3.75
7	Tolerancia a la presión Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
8	Capacidad para aprender Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
<b>Promedio :</b>					<b>3.59</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>89.84%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	50%	96.00	89.80	89.80
2	Ventas Desempeño Bajo	50%	2.60	2.80	2.80
<b>Promedio :</b>					<b>46.30</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>46.30%</b>

### EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

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

● (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe, compañeros y clientes.	100.00%
● (Orientación al cliente) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles un servicio de excelencia.	100.00%
● (Orientación al cliente) Muestra una conducta respetuosa al dirigirse a los clientes.	100.00%
● (Orientación a resultados) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros.	100.00%
● (Orientación a resultados) Conoce muy bien las responsabilidades y objetivos de su puesto.	100.00%
● (Orientación a resultados) Acepta sugerencias de mejora y adecua sus formas de trabajo cuando lo solicitan.	100.00%
● (Ética) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Ayuda al equipo para brindar en conjunto, un servicio de calidad.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Aporta con soluciones a los problemas que puedan suscitar en su área de trabajo.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Escucha las opiniones de los demás miembros del equipo.	100.00%
● (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios que se presenten en su entorno de trabajo.	100.00%
● (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los equipos de trabajo con lo cuales debe interactuar como parte de su rutina diaria.	100.00%
● (Adaptabilidad al cambio) Muestra comodidad y apertura el estilo de trabajo impartido en los restaurantes.	100.00%
● (Tolerancia a la presión) Demuestra habilidad para actuar con eficacia aún en situaciones de presión.	100.00%
● (Tolerancia a la presión) Transmite confianza y tranquilidad a sus superiores, aun cuando se presenten situaciones complejas con clientes.	100.00%
● (Tolerancia a la presión) Reacciona rápidamente ante las dificultades y no permite que esto interfiera en su rutina de trabajo.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y la atención a los clientes.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles en el rubro.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área.	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Es bueno escuchando y comprendiendo las opiniones de otros. (jefes y clientes)	66.67%
● (Comunicación Efectiva) Muestra respeto a sus pares y colaboradores, así como disposición para escuchar a los demás.	66.67%
● (Orientación al cliente) Colabora dentro de su equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes.	66.67%
● (Orientación al cliente) Mantiene una comunicación constante con sus compañeros de trabajo para estando atento a los requerimientos que se soliciten.	66.67%
● (Orientación a resultados) Los resultados de su trabajo se encuentran dentro de los niveles esperados por Mambrino.	66.67%
● (Ética) Expresa claramente y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	66.67%
● (Ética) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización.	66.67%
● (Ética) Es honesto en sus vínculos con los demás.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Muestra fortalezas para trabajar en equipo.	66.67%
● (Adaptabilidad al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás; sean sus superiores o clientes.	66.67%
● (Tolerancia a la presión) Reacciona con predisposición y voluntad para sacar adelante su trabajo aún en situaciones de mucha exigencia por parte de sus compañeros o clientes.	66.67%

● (Capacidad para aprender) Busca y comparte información útil para la solución de problemas.

66.67%

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

**EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

**1 Cliente Misterioso**

**Autoevaluación :** Trabajar constantemente con mayor énfasis los estándares en el servicio con ayuda de nuestro gerente al frente y entrenadores para identificar rápidamente las oportunidades y corregirlas al instante.

**Supervisor :** Tiene que estar mas concentrado en los puntos auditados

**2 Ventas**

**Autoevaluación :** Venta sugestiva como refill de bebidas, postres c/y café o infusiones. Idear nuevas herramientas o promociones para fidelizar a los clientes nuevos y frecuentes.

**Supervisor :** debe mostrar mayor sentido de urgencia en los momentos rush y trabajo en equipo, mayor compromiso en la venta de platos de estación y sugestiva

Comentarios de Competencias

**AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Empatía y efectividad

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

Mejorar un poco mas la rapidez en el servicio

**SUPERVISOR**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

responsabilidad honestidad

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

mayor sentido de urgencia mejorar el trabajo en equipo

