

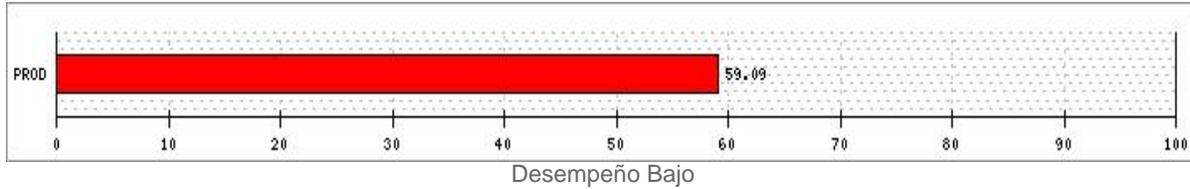
**EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6**  
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	46267447
Nombres :	MARIA ELENA SOFIA
Apellidos :	VALDIVIA SANTOS
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 parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	2.75	2.75
2	Orientación al cliente Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
3	Orientación a resultados Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
4	Ética Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
5	Trabajo en Equipo Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
6	Adaptabilidad al cambio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
7	Tolerancia a la presión Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.50	3.00	3.00
8	Capacidad para aprender Desempeño Bajo	12.50%	3.50	2.25	2.25
<b>Promedio :</b>					<b>2.88</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>71.88%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	50%	0.00	89.80	89.80
2	Ventas Desempeño Bajo	50%	0.00	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. 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) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles un servicio de excelencia. 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 al cliente) Muestra una conducta respetuosa al dirigirse a los clientes. 66.67%
- (Orientación a resultados) Los resultados de su trabajo se encuentran dentro de los niveles esperados por Mambrino. 66.67%
- (Orientación a resultados) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros. 66.67%
- (Orientación a resultados) Conoce muy bien las responsabilidades y objetivos de su puesto. 66.67%
- (Orientación a resultados) Acepta sugerencias de mejora y adecua sus formas de trabajo cuando lo solicitan. 66.67%
- (Ética) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales. 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) Ayuda al equipo para brindar en conjunto, un servicio de calidad. 66.67%
- (Trabajo en Equipo) Muestra fortalezas para trabajar en equipo. 66.67%
- (Trabajo en Equipo) Aporta con soluciones a los problemas que puedan suscitar en su área de trabajo. 66.67%
- (Trabajo en Equipo) Escucha las opiniones de los demás miembros del equipo. 66.67%
- (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios que se presenten en su entorno de trabajo. 66.67%
- (Adaptabilidad al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás; sean sus superiores o clientes. 66.67%
- (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los equipos de trabajo con lo cuales debe interactuar como parte de su rutina diaria. 66.67%
- (Adaptabilidad al cambio) Muestra comodidad y apertura el estilo de trabajo impartido en los restaurantes. 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%
- (Tolerancia a la presión) Demuestra habilidad para actuar con eficacia aún en situaciones de presión. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Transmite confianza y tranquilidad a sus superiores, aun cuando se presenten situaciones complejas con clientes. 66.67%
- (Tolerancia a la presión) Reacciona rápidamente ante las dificultades y no permite que esto interfiera en su rutina de trabajo. 66.67%
- (Capacidad para aprender) Busca y comparte información útil para la solución de problemas. 66.67%

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

- (Comunicación Efectiva) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área. 33.33%

- (Capacidad para aprender) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. 33.33%
- (Capacidad para aprender) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y la atención a los clientes. 33.33%
- (Capacidad para aprender) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles en el rubro. 33.33%

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

Comentarios de Objetivos

**1 Cliente Misterioso**

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** debe mejorar el tipo de atención que tiene ya que en muchos casos no llega de la mejor manera y actitud a las mesas

**2 Ventas**

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** su rutina de ventas de estación son normales, no se ve mayor preocupación en mejorar sus ventas

Comentarios de Competencias

**AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Puntual Responsable

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

Tolerancia Carisma

**SUPERVISOR**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

PUNTUALIDAD

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

debe mejorar la actitud con sus compañeros y clientes debe tener mayor compromiso con el restaurante

