

## **Datos Personales**

**MAMBRINO** 

## **EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6**

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	44801851
Nombres :	DEYVIN ARTURO
Apellidos :	ADRIANZEN CALUA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	
Estado Civil :	
Agencia:	BODEGA DE LA TRATTORIA
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	MESERO ENTRENADOR
Nivel Jerárquico:	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	FLORENCIO JUAN LIÑAN RUEDA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

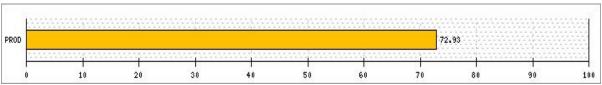
### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1



## **Resumen General**

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



Cumple parcialmente con las expectativas

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
	nunicación Efectiva nple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
	ntación al cliente nple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
3 Oriei Cum	ntación a resultados nple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
4 Ética Cum	a pple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
5 Trab	pajo en Equipo nple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
6 Adap	ptabilidad al cambio aple con las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
	rancia a la presión nple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
8 Capa	acidad para aprender nple con las expectativas	12.50%	3.50	3.50	3.50
				Promedio:	3.75
	Promedio en Porcentaje :			93.75%	

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Colaboradores validados Cumple con las expectativas	50%	100.00	100.00	100.00
2	Rotación de colaboradores Desempeño Bajo	50%	0.00	4.20	4.20
				Promedio :	52.10
	Promedio en Porcentaje :			52.10%	



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

**MAMBRINO** 

### **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%
(Comunicación Efectiva) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área.	100.00%
(Comunicación Efectiva) Muestra respeto a sus pares y colaboradores, así como disposición para escuchar a los demás.	100.00%
(Orientación al cliente) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles un servicio de excelencia.	100.00%
(Orientación al cliente) Colabora dentro de su equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuaco ede los clientes.	100.00%
(Orientación al cliente) Mantiene una comunicación constante con sus compañeros de trabajo para estando atento a los •requerimientos que se soliciten.	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) Acepta sugerencias de mejora y adecua sus formas de trabajo cuando lo solicitan.	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) Es honesto en sus vínculos con los demás.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Ayuda al equipo para brindar en conjunto, un servicio de calidad.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Muestra fortalezas para trabajar en equipo.	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) Muestra apertura para comprender la posición de los demás; sean sus superiores o clientes.	100.00%
(Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los equipos de trabajo con lo cuales debe interactuar como parte de su rutire diaria.	100.00%
(Adaptabilidad al cambio) Muestra comodidad y apertura el estilo de trabajo impartido en los restaurantes.	100.00%
(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.	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 declientes.	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) Busca y comparte información útil para la solución de problemas.	100.00%
(Comunicación Efectiva) Es bueno escuchando y comprendiendo las opiniones de otros. (jefes y 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) Conoce muy bien las responsabilidades y objetivos de su puesto.	66.67%
(Ética) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales.	66.67%
<b>(Ética</b> ) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización.	66.67%
(Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios que se presenten en su entorno de trabajo.	66.67%
(Capacidad para aprender) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y la ateción a los ●clientes.	66.67%
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 DEYVIN ARTURO ADRIANZEN CALUA	

66.67%

## Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



### **Comentarios**

**MAMBRINO** 

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

### Comentarios de Objetivos

### 1 Colaboradores validados

Autoevaluación: Todos los colaboradores nuevos tienen que culminar su entrenamiento es el objetivo de la tienda y de los entrenadores.

Supervisor: ENTRENADOR DE SERVICIO, TIENE VALIDADO CAJA, SERVICIO Y AUXILIAR DE COCINA

#### 2 Rotación de colaboradores

Autoevaluación: El porcentaje anual es del 54% y el mensual es el 4.5% de un ejemplo de 50 colaboradores por tienda.

Supervisor: ESTE MES SE LLEGO AL OBJETIVO SOLO CON 2 SALIDAS SIS SE SIGUE CON LA TENDENCIA A FIN DE AÑO

LLEGAREMOS A LA META

## Comentarios de Competencias

### **AUTOEVALUACIÓN**

### A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Trabajo en equipo Actitud 100% positiva

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

Empaparse mas en temas administrativos Ser mas constante en evaluar conocimientos de la carta como examenes

### **SUPERVISOR**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

RESPONSABLE, PUNTUAL

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

UN POCO SOBERBIO A VECES

