

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

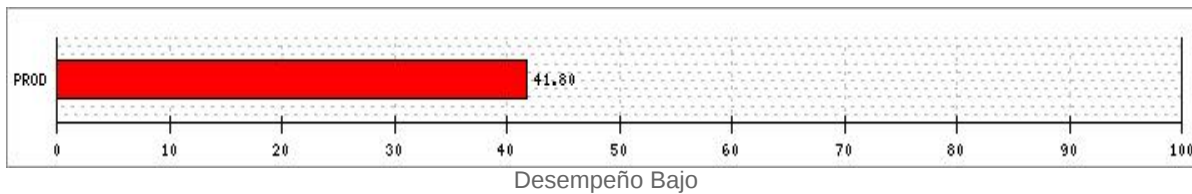
No. Identificación :	46190535
Nombres :	JUAN JOSE
Apellidos :	VILLEGAS CAMPOS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	PASEO COLON
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	MESERO
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	DIEGO ANDRE FORGA TELLERIA
Área de Estudio :	XXXX
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%	3.25	3.50	3.50
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.50	3.50
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.50	3.50
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	4.00	4.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.25	3.25
6	Adaptabilidad al cambio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.25	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 Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.50	3.00	3.00
Promedio :					3.34
Promedio en Porcentaje :					83.59%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso --	50%	93.00	0.00	0.00
2	Ventas --	50%	116.90	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

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%
● (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) 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%
● (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 organización.	100.00%
● (Ética) Es honesto en sus vínculos con los demás.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Escucha las opiniones de los demás miembros del equipo.	100.00%
● (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%
● (Orientación a resultados) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros.	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%
● (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) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	66.67%
● (Capacidad para aprender) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y la atención a los clientes.	66.67%
● (Capacidad para aprender) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles en el rubro.	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 : -Atender a todos los clientes sin excepcion conforme a los momentos de la verdad cumpliendo los pasos de atencion de un mesero -Lo complemento con un trato amable y buenos modales -Me esfuerzo por estar atento a lo que necesite el cliente y poder brindarle una buena experiencia durante su estadia en el restaurante

Supervisor : Tiene preocupación por atender a los invitados pero en momentos es distraído y hace que se retrase .

2 Ventas

Autoevaluación : -antes de entrar a turno me aseguro de anotar la venta sugestiva programada para el dia que esta anotada en la pizarra - me esfuerzo por darle prioridad en venderlo a los clientes -tambien doy prioridad a impulsar los platos de estacion platos nuevos a ofrecer

Supervisor : No se encuentra al 100 % en los conocimientos de la carta y hay que recordarle hacer el refill de bebidas y venta de postres.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

A

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

A

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

1. Ordenado

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

1. Rapidez

