



Datos Personales

MAMBRINO

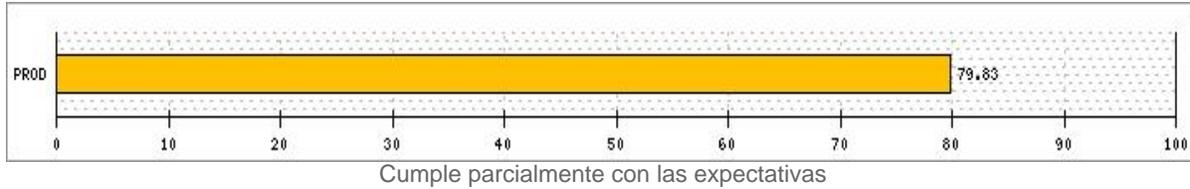
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	42360429
Nombres :	ALBERTO JULIAN
Apellidos :	DIONISIO PADILLA
Dirección :	JR. LAS MILENRRAMAS 773 LAS FLORES
Teléfono :	
Celular :	936918931
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	PASEO COLON
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	BARTENDER
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	JOEL ALBERTO TORRES TORRES
Área de Estudio :	HOTELERÍA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1984-03-09

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%	3.75	3.00	3.00
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.75	3.75
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.25	3.25
4	Ética Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.75	3.00	3.00
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
6	Adaptabilidad al cambio Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.25	3.25
7	Tolerancia a la presión Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.75	3.75
8	Capacidad para aprender Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.75	3.75
Promedio :					3.41
Promedio en Porcentaje :					85.16%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Desempeño Bajo	50%	90.00	50.00	50.00
2	Ventas Cumple con las expectativas	50%	100.00	99.00	99.00
Promedio :					74.50
Promedio en Porcentaje :					74.50%

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (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 adecuado de los clientes.	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%
● (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%
● (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%
● (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) 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) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe, compañeros y clientes.	66.67%
● (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) 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%
● (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) 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) Muestra comodidad y apertura el estilo de trabajo impartido en los restaurantes.	66.67%
● (Tolerancia a la presión) Transmite confianza y tranquilidad a sus superiores, aun cuando se presenten situaciones complejas con 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 : se trata de dar el mismo servicio a todos los invitados, sea o no el cliente misterioso desde que entra a la tienda durante su estadía hasta que decida salir de la tienda, esmerándonos en una buena recepción, servicio, comodidad y despedida siempre agradeciendo por su preferencia

Supervisor :

2 Ventas

Autoevaluación : se llega a las ventas estimadas de cada día y mes en general, agudizando las ventas sugestivas y incremento de los invitados en fechas específicas y todas las semanas

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Soy una persona muy pro activa Me gusta enseñar y estar al tanto de las operaciones de la empresa dentro de mi área y de algunas áreas mas Actitud positiva con cada uno de los colaboradores y gerencia en orientación a resultados

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

Soy muy directo con mis compañeros en cuestión de aclarar algo sea del servicio o no Soy impaciente en el tema de tener todo listo para una apertura o la llegada de insumos en relación a completar mi line check

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

- Puntualidad - Proactivo

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

- controlar sus impulsos - muy impasiente

