

EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

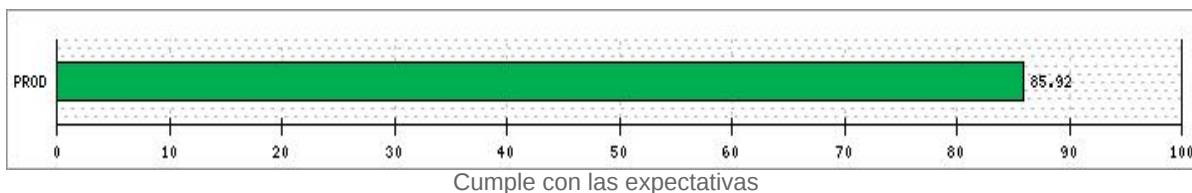
No. Identificación :	41511162
Nombres :	PEDRO PABLO
Apellidos :	CHILON LEYVA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	TRATTORIA DI MAMBRINO
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	MESERO
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	PAMELA IRENE REQUENA MACHAGUA
Área de 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%	3.75	2.75	2.75
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.25	3.25
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.25	3.25
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.25	3.25
5	Trabajo en Equipo Desempeño Bajo	12.50%	3.75	2.50	2.50
6	Adaptabilidad al cambio Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.50	3.50
7	Tolerancia a la presión Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
8	Capacidad para aprender Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.50	2.75	2.75
Promedio :					3.09
Promedio en Porcentaje :					77.34%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	50%	100.00	94.00	94.00
2	Ventas Cumple con las expectativas	50%	80.00	95.00	95.00
Promedio :					94.50
Promedio en Porcentaje :					94.50%

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) 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%
● (Ética) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización.	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%
● (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%
● (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) Colabora dentro de su equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de 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) 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) 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) Aporta con soluciones a los problemas que puedan suscitar en su área 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%
● (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) 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%)

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

● (Orientación al cliente) Mantiene una comunicación constante con sus compañeros de trabajo para estando atento a los requerimientos que se soliciten.	33.33%
● (Trabajo en Equipo) Muestra fortalezas para trabajar en equipo.	33.33%
● (Trabajo en Equipo) Escucha las opiniones de los demás miembros del equipo.	33.33%
● (Capacidad para aprender) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	33.33%

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

Comentarios de Objetivos

1 Cliente Misterioso

Autoevaluación : es importante el compromiso , responsabilidad , actitud , pasión , positividad y así le seguiría enumerando mas cualidades ... pero mas aya de todo esto que le guste servir que le guste su trabajo que le guste el trabajo de mesero solo así poder superar y conseguir con todos los clientes concluir con éxito su trabajo ...!!

Supervisor : Hacer seguimiento a los tiempos de atención de sus platos. Cumplir con los estándares de servicio.

2 Ventas

Autoevaluación : estoy convencido que para obtener un incremento de ventas en un restaurante u otro negocio implica un plan estratégico de integración de todas las áreas ..desde la calidad del producto .la presentación del mismo y el poder llegar a alcanzar la satisfacción plena del producto hacia el cliente y todo esto acompañado de (darle la seguridad y tranquilidad del lugar en donde esta . mostrar interés en cada cosa que nos dice el cliente y recomendar cual es lo mejor para el o ella eso nos permitira ganarnos la confianza de la persona ..etc.

Supervisor : Brinda buen servicio. Siempre está pendiente de sus mesas y de que sus clientes se vayan satisfechos.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

puntualidad . eficiencia y excelencia

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

capacitación constante a nivel empresarial y horarios menos absorbentes .

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Puntualidad. Buen servicio.

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

Debe aprender a trabajar en equipo para que sus compañeros lo consideren y apoyen cuando lo necesite. Aprender a respetar las indicaciones que da el gerente de turno con respecto a las zonas y no generar comentarios negativos entre sus compañeros.

