

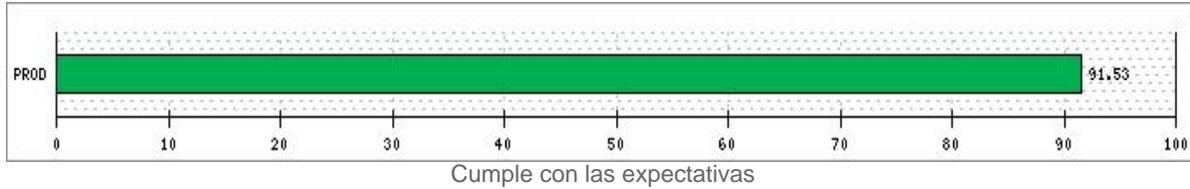
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	15298362
Nombres :	JUAN ANTONIO
Apellidos :	FOUSCAS PAREDES
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 con las expectativas	12.50%	3.50	3.25	3.25
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.75	3.75
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.75	3.75
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.50	3.50
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	3.25	3.75	3.75
6	Adaptabilidad al cambio Cumple con las expectativas	12.50%	3.25	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	3.50	3.50
Promedio :					3.56
Promedio en Porcentaje :					89.06%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	50%	0.00	94.00	94.00
2	Ventas Cumple con las expectativas	50%	0.00	94.00	94.00
Promedio :					94.00
Promedio en Porcentaje :					94.00%

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (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) 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) Los resultados de su trabajo se encuentran dentro de los niveles esperados por Mambrino.	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) 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) Escucha las opiniones de los demás miembros del 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) 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 con clientes.	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) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles en el rubro.	100.00%
● (Capacidad para aprender) Busca y comparte información útil para la solución de problemas.	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) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros.	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%
● (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) 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%
● (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%

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 : nuestra media de enero a julio no es tan mala pero tenemos que mejorar puntos como estimular los platos sugestivos y bebidas. tengobque inbolucrarme mas con los meseros para no poder fallar y tambien ayudar al el equipo de cocina y bebidas con respecto a los tiempos y presentaciones de platos y bebidas. nuestra meta siempre es el 100%.

Supervisor : Sugerir platos de estación. Controlar tiempos.

2 Ventas

Autoevaluación : para aumentar el % de venta tengo ayudar e incentivar a mis compañeros para realizar ventas sugestivas tanto en bebidas como tambien las entradas esto ayudara ha incrementar las ventas y para eso los meseros tenemos que tener la mejor aptitud.y como entrenador tengo que ayudar para que lo hagan.

Supervisor : Aumentar la venta sugestiva e incrementar el ticket promedio.

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

intenta hacer bien las cosas y muestra importancia para el servicio al cliente. preocupacion por algun problema que haya pasado con sus compañeros.

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

mentalizarse mas en lo que la empresa quiere realizar en el servicios sobre el trabajo en equipo. ser constante con sus formas de trabajo.

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Comunicativo. Buena disposición para ayudar.

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

En ocasiones es conflictivo.

