



Datos Personales

MAMBRINO

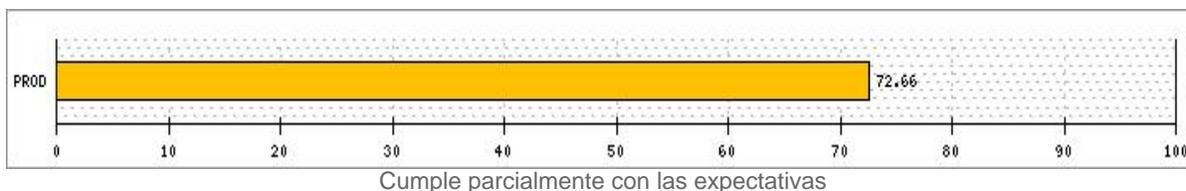
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	10805749
Nombres :	CARLOS ALBERTO
Apellidos :	PRADO PEDREROS
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 Desempeño Bajo	12.50%	4.00	2.25	2.25
2	Orientación al cliente Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
3	Orientación a resultados Desempeño Bajo	12.50%	4.00	2.50	2.50
4	Ética Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	2.75	2.75
5	Trabajo en Equipo Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
6	Adaptabilidad al cambio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
7	Tolerancia a la presión Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
8	Capacidad para aprender Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
Promedio :					2.81
Promedio en Porcentaje :					70.31%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple parcialmente con las expectativas	50%	100.00	80.00	80.00
2	Ventas Cumple parcialmente con las expectativas	50%	100.00	70.00	70.00
Promedio :					75.00
Promedio en Porcentaje :					75.00%

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. 66.67%
- (Orientación al cliente) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles un servicio de excelencia. 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 al cliente) Muestra una conducta respetuosa al dirigirse a 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) 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%
- (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) 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%
- (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) 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%)

- (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe, compañeros y clientes. 33.33%
- (Comunicación Efectiva) Es bueno escuchando y comprendiendo las opiniones de otros. (jefes y clientes) 33.33%

- (Comunicación Efectiva) Muestra respeto a sus pares y colaboradores, así como disposición para escuchar a los demás. 33.33%
- (Orientación a resultados) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros. 33.33%
- (Orientación a resultados) Acepta sugerencias de mejora y adecua sus formas de trabajo cuando lo solicitan. 33.33%
- (Ética) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización. 33.33%

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

Comentarios de Objetivos

1 Cliente Misterioso

Autoevaluación : En mi centro de trabajo siempre estoy pendiente de cumplir los 8 momentos de la verdad que nos permiten hacer que todos los invitados incluyendo el cliente misterioso se lleve la mejor de las impresiones sobre el trabajo que realizamos en el local en el cual trabajo

Supervisor : Enfocarse en cumplir con los estándares de la empresa aunque no esté de acuerdo.

2 Ventas

Autoevaluación : De igual manera me enfoco en el dashboard pero tambien nos exigen a vender una pizarra de productos diarios y en muchas ocasiones el cliente no desea alguno de estos platos y ya viene con una idea de lo que desea comer

Supervisor : Enfocarse en aumentar la venta sugestiva.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN**A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:**

- Estoy constantemente enfocado en garantizar la mejor experiencia gastronómica en todos los invitados que tengo en mi zona de trabajo ya sea con recomendaciones, o con cordialidad. - Tengo facilidad para aprender y me gusta que la carta se cambie cada cierto tiempo porque de ese modo aprendemos nuevos platos y conocemos nuevos insumos, que nos ayudan a crecer como profesionales de la gastronomía

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

- Quizas podría postular para entrenador pero si no lo hago es por falta de tiempo porque eso me demandaria mas tiempo para estudiar entre otras cosas pero la verdad es que uno termina exhausto luego de las jornadas laborales. - Quizas podría apoyar un poco mas a mis compañeros con el tema de los idiomas puesto que en mi centro de trabajo tenemos mucha afluencia de extranjeros y a veces ellos no entienden y a pesar de ayudarlos creo que les podría dar unas separatas con palabras en otros idiomas para que asi puedan dar un mejor servicio.

SUPERVISOR**A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:**

Manejo de idiomas.

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

Aprender a escuchar. No hacer gestos cuando se le está dando una indicación.

