

## **Datos Personales**

## **EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6**

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	41195145
Nombres :	CESAR AUGUSTO
Apellidos :	LUYO DIAZ
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

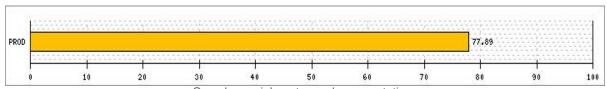
## Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1



## **Resumen General**

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



Cumple parcialmente con las expectativas

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
2	Orientación al cliente Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
3	Orientación a resultados Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	4.00	3.00	3.00
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	3.25	3.25
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 :	3.03
	Promedio en Porcentaje :			75.78%	

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Cumple con las expectativas	50%	96.00	90.00	90.00
2	Ventas Cumple parcialmente con las expectativas	50%	3.00	70.00	70.00
				Promedio :	80.00
		Promedio en Porcentaje :		80.00%	



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

**MAMBRINO** 

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

## Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Ética) Es honesto en sus vínculos con los demás.	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) 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) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros.	66.67%
(Orientación a resultados) Conoce muy bien las responsabilidades y objetivos de su puesto.	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%
(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 ateción a los •clientes.	66.67%
(Capacidad para aprender) Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en evenas que sean intes en en publica de la cuerca del cuerca de la cuerca del la cuerca del la cuerca del la cuerca de la cuerca del la cuerca del la cuerc	66.67%

## Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## **Comentarios**

**MAMBRINO** 

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

## Comentarios de Objetivos

#### 1 Cliente Misterioso

Autoevaluación: Cumplir los estándares como dicta la empresa

Supervisor: Cumplir al 100% con los estándares que la empresa exige.

2 Ventas

Autoevaluación: Venta de Dashboard y rotación de mesas

Supervisor: Impulsar mas la venta sugestiva.

## Comentarios de Competencias

## **AUTOEVALUACIÓN**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

fidelidad para con el equipo proactividad

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

mejorar manejo de emociones prestar mas atencion a las indicaciones de mis superiores

### **SUPERVISOR**

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Puntual.

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

Controlar mejorar su carácter. Aprender a mantener buen estado de animo, no todos los días son buenos.

