



Datos Personales

MAMBRINO

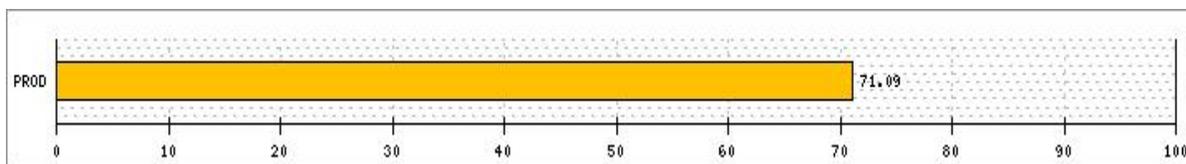
EVALUACION OBJETIVOS Y COMPETENCIAS NIVEL 6 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	42013229
Nombres :	OSCAR IVAN
Apellidos :	MOLINA REYES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	BODEGA DE LA TRATTORIA
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	MESERO
Nivel Jerárquico :	4TO NIVEL
Jefe Inmediato :	LUIS MIGUEL VERAMENDI GAMARRA
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%	4.00	4.00	4.00
2	Orientación al cliente Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	4.00	4.00
3	Orientación a resultados Cumple con las expectativas	12.50%	3.50	3.75	3.75
4	Ética Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.50	3.50
5	Trabajo en Equipo Cumple con las expectativas	12.50%	4.00	4.00	4.00
6	Adaptabilidad al cambio Cumple parcialmente con las expectativas	12.50%	3.50	2.75	2.75
7	Tolerancia a la presión Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	4.00	4.00
8	Capacidad para aprender Cumple con las expectativas	12.50%	3.75	3.50	3.50
Promedio :					3.69
Promedio en Porcentaje :					92.19%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cliente Misterioso Desempeño Bajo	50%	96.00	50.00	50.00
2	Ventas Desempeño Bajo	50%	2.60	50.00	50.00
Promedio :					50.00
Promedio en Porcentaje :					50.00%

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe, compañeros y clientes.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área.	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Es bueno escuchando y comprendiendo las opiniones de otros. (jefes y clientes)	100.00%
● (Comunicación Efectiva) Muestra respeto a sus pares y colaboradores, así como disposición para escuchar a los demás.	100.00%
● (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) 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) Expresa claramente y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	100.00%
● (Ética) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización.	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) Aporta con soluciones a los problemas que puedan suscitar en su área de trabajo.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Escucha las opiniones de los demás miembros del equipo.	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) 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) 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%
● (Orientación a resultados) Encuentra mejores formas de hacer las cosas y las comparte con sus compañeros.	66.67%
● (Ética) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales.	66.67%
● (Ética) Es honesto en sus vínculos con los demás.	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%
● (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%)

- (Adaptabilidad al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios que se presenten en su entorno de trabajo.

33.33%

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

Comentarios de Objetivos

1 Cliente Misterioso

Autoevaluación : REALIZAR UN SEGUIMIENTO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS ESTÁNDARES DE SERVICIO Y CONOCIMIENTOS DE CARTA AL DETALLE, A TRAVÉS DE EVALUACIONES SEMANALES Y RETROALIMENTACION DIARIA .

Supervisor : Servicio bueno y rápido.

2 Ventas

Autoevaluación : AUMENTAR LA VENTA SUGESTIVA, CREAR INCENTIVOS A LOS TRABAJADORES AL CUMPLIR METAS DE VENTAS DIARIAS, SEMANALES Y MENSUALES Y ASI AUMENTAR EL TICKET PROMEDIO Y LAS VENTAS EN GENERAL, NO SOLO BASADO EN LOS PLATOS NUEVOS SINO EN UNA CARTA EN GENERAL.

Supervisor : Cumple con todas las indicaciones, realiza venta sugestiva y su tkp es alto.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

EL RESPETO HACIA LOS DEMÁS Y MIS GANAS DE SALIR ADELANTE

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

MIS SENTIMIENTOS COMPROMETIDOS EN EL TRABAJO Y EL SABER PRIORIZAR LAS COSAS.

SUPERVISOR

A continuación, señale dos fortalezas de la persona evaluada:

Ordenado y Respetuoso.

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

Diferencias la amistad en el trabajo y la confianza.

