

CUESTIONARIO 4-- GEOTEC -

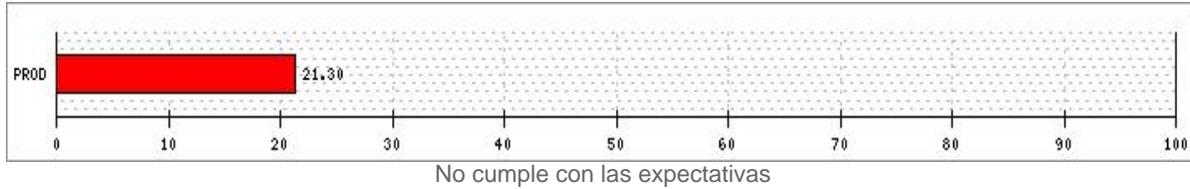
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	04080333
Nombres :	DARWIN ROGGER
Apellidos :	ROBLES LOVATON
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	TANTAHUATAY
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	ING. RESIDENTE
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	NICANOR VIGO SALAZAR
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
Subordinado	12.50%	1	1
Supervisor	87.50%	1	1

CUESTIONARIO 4-- GEOTEC - EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Pares	Subor	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.00	2.00
2	Orientación al cliente No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.50	2.44
3	Orientación a resultados No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.25	2.22
4	Responsabilidad No cumple con las expectativas	12.50%	2.75	0.00	0.00	2.00	2.50	2.44
5	Trabajo en Equipo No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.25	2.22
6	Liderazgo No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.25	2.22
7	Negociación No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.25	2.22
8	Planificación y Organización No cumple con las expectativas	12.50%	3.00	0.00	0.00	2.00	2.00	2.00
Promedio :								2.22
Promedio en Porcentaje :								47.66%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Evaluar el desempeño y entrega de objetivos No cumple con las expectativas	20%	3.00	2.00	2.00
2	Mayor rendimiento operacional --	80%	3.00	0.00	0.00
Promedio :					0.40
Promedio en Porcentaje :					10.00%

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Orientación al cliente) Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y buscar permanentemente la forma de resolver sus necesidades. 62.50%
- (Orientación al cliente) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes. 62.50%
- (Orientación a resultados) Es bueno motivando a sus colaboradores directos a comportarse de igual manera. 62.50%
- (Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos. 62.50%
- (Responsabilidad) Es un referente por su responsabilidad profesional y personal y las buenas costumbres. 62.50%
- (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de colaboración y cooperación en toda la organización, sabe comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo. 62.50%
- (Liderazgo) Busca promover y mantener un clima organizacional armónico y desafiante. 62.50%
- (Negociación) Es bueno persuadiendo a otras personas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos. 62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar a los demás y elige los métodos más adecuados a fin de lograr comunicaciones efectivas. 33.33%
- (Comunicación Efectiva) Minimiza las barreras y distorsiones que afectan la circulación de la información, y que por ende dificultan la adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. 33.33%
- (Comunicación Efectiva) Promueve dentro de su área el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas acerca de los temas que los afectan. 33.33%
- (Comunicación Efectiva) Hace un uso efectivo de los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales. 33.33%
- (Orientación al cliente) Propone en su área acciones de mejora, que busquen incrementar el nivel de satisfacción de los clientes (internos y externos), y brindar soluciones de excelencia a sus necesidades. 33.33%
- (Orientación al cliente) Capacidad para establecer con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza. 33.33%
- (Orientación a resultados) Orienta sus comportamientos propios y/o de otros hacia el logro o la superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos. 33.33%
- (Orientación a resultados) Participa proactivamente en la fijación de metas realistas y desafiantes, tanto para sí como para su equipo de trabajo. 33.33%
- (Orientación a resultados) Realiza el buen seguimiento de sus labores y de sus colaboradores a través del eficiente uso de las herramientas disponibles en la empresa. 33.33%
- (Responsabilidad) Transmite su satisfacción personal en el trabajo que se realiza y en la obtención de buenos resultados, y busca fomentar ese comportamiento en su área. 33.33%
- (Responsabilidad) Diseña normas y políticas organizacionales destinadas a fomentar el cumplimiento de las labores bajo estándares. 33.33%
- (Trabajo en Equipo) Fomenta el espíritu de colaboración en su área, orientando el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa. 33.33%
- (Trabajo en Equipo) Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo. 33.33%
- (Trabajo en Equipo) Se preocupa por alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, y apoyar el trabajo de todas las áreas que forman parte de la empresa. 33.33%
- (Liderazgo) Propone y diseña procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas. 33.33%
- (Liderazgo) Busca lograr el compromiso de sus colaboradores y el respaldo de sus superiores a fin de enfrentar con éxito los desafíos propuestos para su área. 33.33%
- (Liderazgo) Es un ejemplo dentro de la organización por su liderazgo y capacidad de desarrollar a los otros, con una visión y proyección de mediano plazo. 33.33%

- (Negociación) Ante situaciones especiales, desarrolla, conceptos, demostraciones y explicaciones fundadas y veraces, dirigidos a respaldar posiciones y criterios. 33.33%
- (Negociación) Utiliza argumentos sólidos con el fin de inclinar y acercar posiciones mediante el ejercicio del razonamiento conjunto para alcanzar el resultado esperado. 33.33%
- (Negociación) Influencia a otros a través de estrategias que permitan construir acuerdos satisfactorios para todos al procurar utilizar técnicas basadas en el concepto ganar-ganar. 33.33%
- (Planificación y Organización) Diseña métodos de trabajo que permitan determinar eficazmente metas para todos los colaboradores y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos. 33.33%
- (Planificación y Organización) Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas etapas para mantener el control de los proyectos o procesos. 33.33%
- (Planificación y Organización) Identifica de forma oportuna medidas correctivas que resulten necesarias en caso se presenten situaciones complejas. 33.33%
- (Planificación y Organización) Se constituye como un referente en materia de planificación y organización tanto personal como organizacional. 33.33%

Comentarios de Objetivos

1 Evaluar el desempeño y entrega de objetivos

Autoevaluación : Proceso en las técnicas de perforación donde cada sondaje, para así concluir con la satisfacción del cliente.

Supervisor : falta mejorar

2 Mayor rendimiento operacional

Autoevaluación : Desde el inicio de las operaciones se estuvo en un proceso de reconocimiento de las estructuras geológicas y su comportamiento en los diferentes sondajes realizaros y en proceso de mejora continua en el consumo de aditivos en concordancia a la profundidad y tipo de terreno geológico.

Supervisor : A la fecha no se ha alcanzado las metas establecidas en cuanto al avance, existe una buena oportunidad de mejora

Comentarios de Competencias



Feedback

Geotec

CUESTIONARIO 4-- GEOTEC -
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

