

**CUESTIONARIO 4-- GEOTEC -**

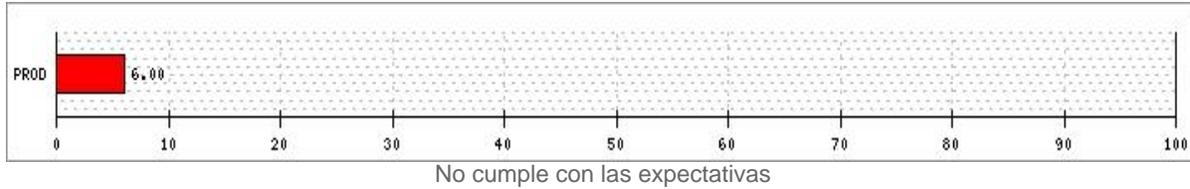
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	80494809
Nombres :	JESUS ALEXANDER
Apellidos :	VASQUEZ DE LA PUENTE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	YANACOCCHA SUPERFICIE VERTICAL
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	ING. RESIDENTE
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

**Peso de las Evaluaciones:**

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Pares	100.00%	1	1

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Clien	Pares	Subor	Super	Prom
1	Comunicación Efectiva <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.75	0.00	0.00	1.75
2	Orientación al cliente <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.25	0.00	0.00	1.25
3	Orientación a resultados <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.25	0.00	0.00	1.25
4	Responsabilidad <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.25	0.00	0.00	1.25
5	Trabajo en Equipo <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.75	0.00	0.00	1.75
6	Liderazgo <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	1.50	0.00	0.00	1.50
7	Negociación <b>No cumple con las expectativas</b>	12.50%	0.00	0.00	2.25	0.00	0.00	2.25
8	Planificación y Organización --	12.50%	0.00	0.00	1.00	0.00	0.00	1.00
<b>Promedio :</b>								<b>1.50</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>								<b>20.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Evaluar el desempeño y entrega de objetivos --	20%	0.00	0.00	0.00
2	Mayor rendimiento operacional --	80%	0.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (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. 66.67%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (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) Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y buscar permanentemente la forma de resolver sus necesidades. 33.33%
- (Orientación a resultados) Es bueno motivando a sus colaboradores directos a comportarse de igual manera. 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%
- (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) 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) Busca promover y mantener un clima organizacional armónico y desafiante. 33.33%
- (Negociación) Es bueno persuadiendo a otras personas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos. 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%
- (Comunicación Efectiva) Sabe escuchar a los demás y elige los métodos más adecuados a fin de lograr comunicaciones efectivas. 0.00%
- (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. 0.00%
- (Orientación al cliente) Capacidad para establecer con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza. 0.00%
- (Orientación al cliente) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes. 0.00%
- (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. 0.00%
- (Orientación a resultados) Participa proactivamente en la fijación de metas realistas y desafiantes, tanto para sí como para su equipo de trabajo. 0.00%
- (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. 0.00%
- (Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos. 0.00%
- (Responsabilidad) Diseña normas y políticas organizacionales destinadas a fomentar el cumplimiento de las labores bajo estándares. 0.00%
- (Responsabilidad) Es un referente por su responsabilidad profesional y personal y las buenas costumbres. 0.00%

- (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. 0.00%
- (Liderazgo) Propone y diseña procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas. 0.00%
- (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. 0.00%
- (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. 0.00%
- (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. 0.00%
- (Planificación y Organización) Identifica de forma oportuna medidas correctivas que resulten necesarias en caso se presenten situaciones complejas. 0.00%
- (Planificación y Organización) Se constituye como un referente en materia de planificación y organización tanto personal como organizacional. 0.00%



## Comentarios

**Geotec**

### CUESTIONARIO 4-- GEOTEC -

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

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

