

EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

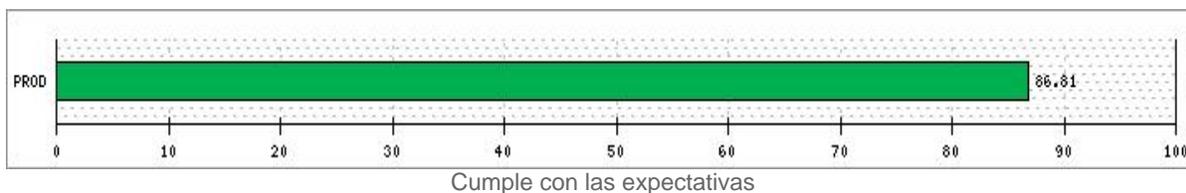
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40044345
Nombres :	MARIELA
Apellidos :	CHIARA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LIMA
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	LIDER COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	LUIS SERRANO
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
Pares	20.00%	3	3
Subordinado	30.00%	9	9
Supervisor	50.00%	1	1

EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Subor	Super	Prom
1	Comunicación Cumple parcialmente con las expectativas	14.00%	3.00	2.75	3.06	3.00	2.97
2	Integridad Cumple parcialmente con las expectativas	14.00%	4.00	3.00	3.36	3.00	3.11
3	Orientación a resultados Desempeño Bajo	14.00%	2.75	2.50	2.58	2.75	2.65
4	Trabajo en equipo Cumple parcialmente con las expectativas	14.00%	3.50	3.08	3.33	3.00	3.12
5	Negociación Cumple parcialmente con las expectativas	14.00%	2.75	2.83	3.11	2.75	2.88
6	Desarrollo de personas Cumple parcialmente con las expectativas	15.00%	2.75	3.00	2.83	3.00	2.95
7	Orientación al cliente interno / externo Cumple parcialmente con las expectativas	15.00%	3.80	3.07	3.13	3.00	3.05
Promedio :							2.96
Promedio en Porcentaje :							73.63%

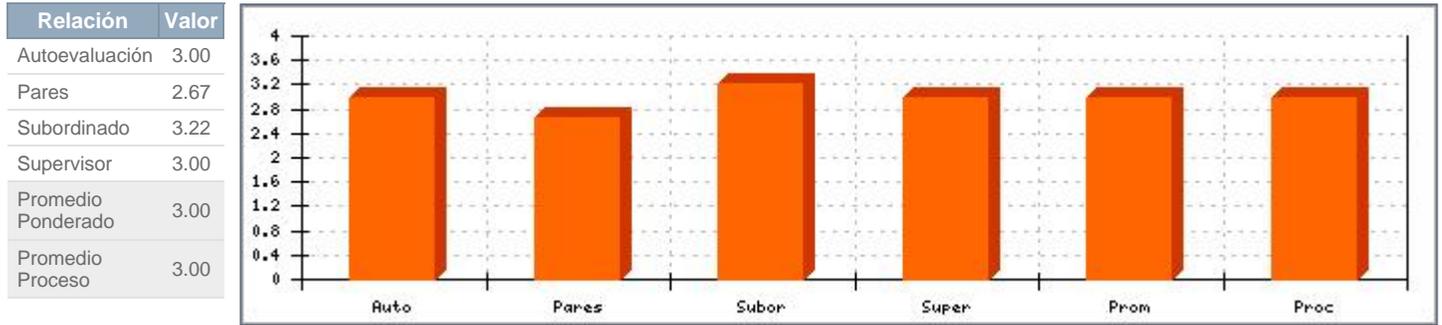
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento del presupuesto Cumple con las expectativas	100%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					100.00
Promedio en Porcentaje :					100.00%

EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

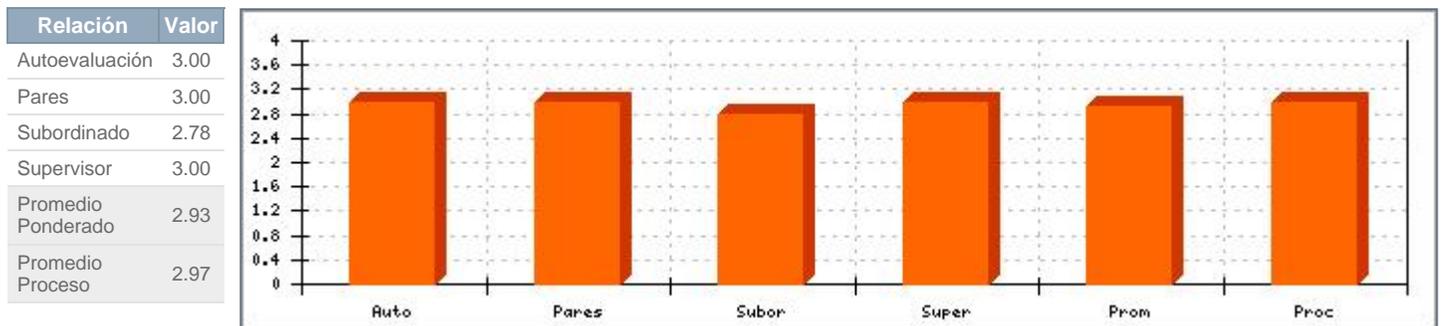
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comunicación

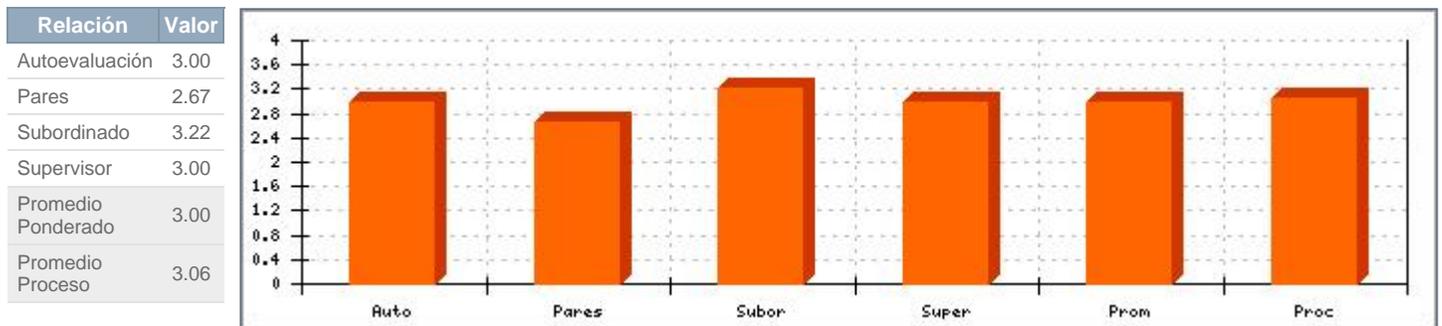
1.- Escucha y comprende las opiniones de otros; tanto de compañeros de trabajo como de clientes. (3.00)



2.- Se comunica efectivamente con todas las personas de su entorno, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos. (2.93)

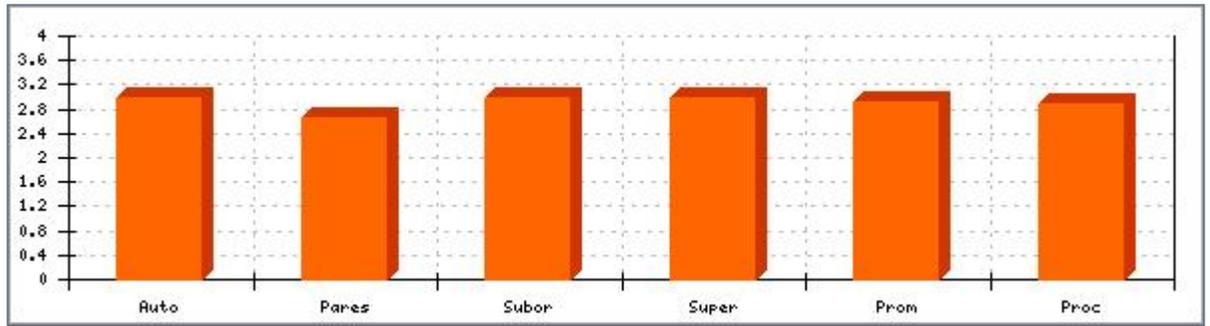


3.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.00)



4.- Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles. (2.93)

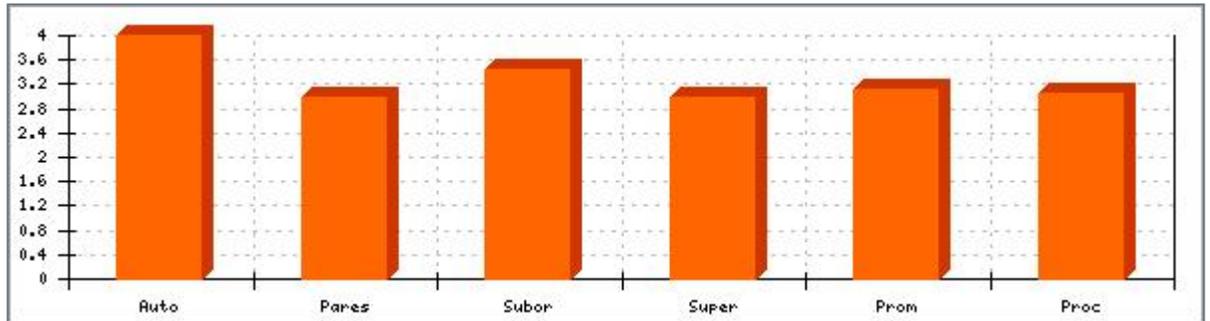
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.67
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.87



Integridad

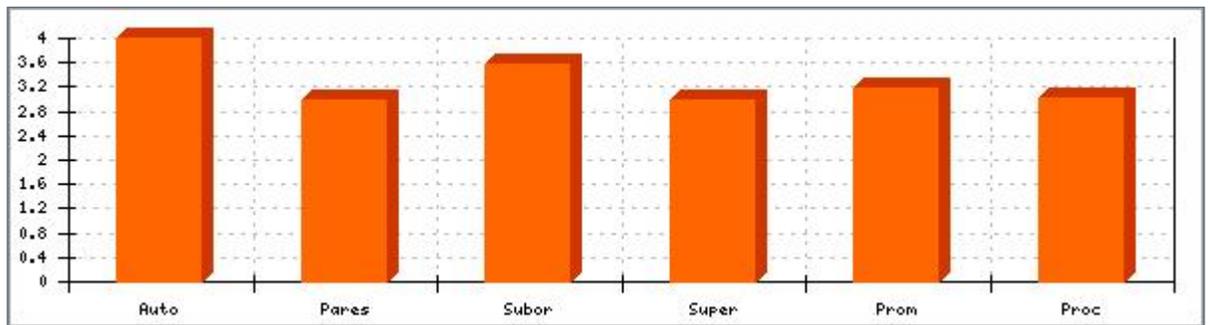
5.- Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.44
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.06



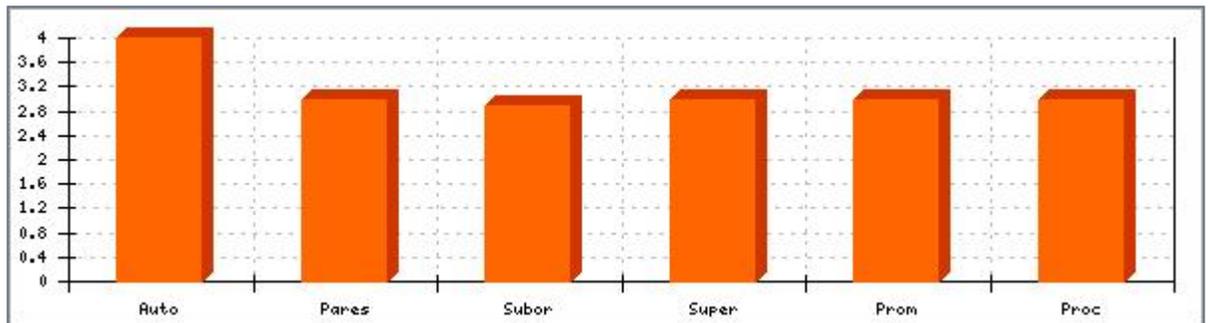
6.- Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.56
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.02



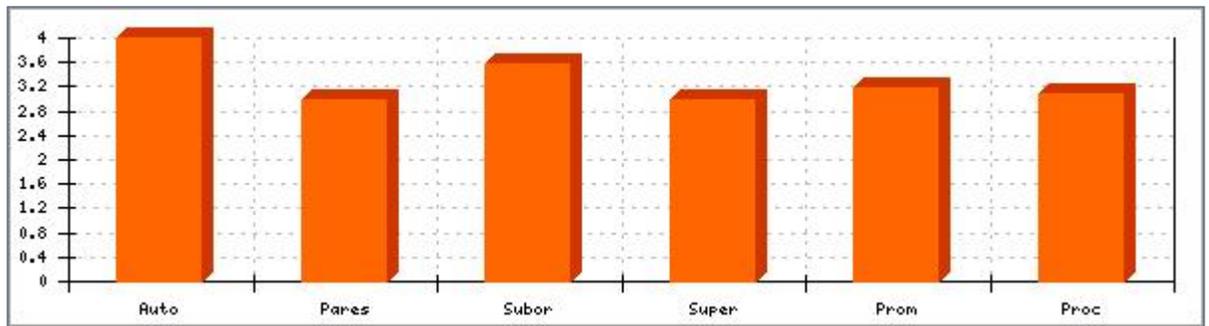
7.- Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales. (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	2.98



8.- Respeto las normas de seguridad establecidas. (3.17)

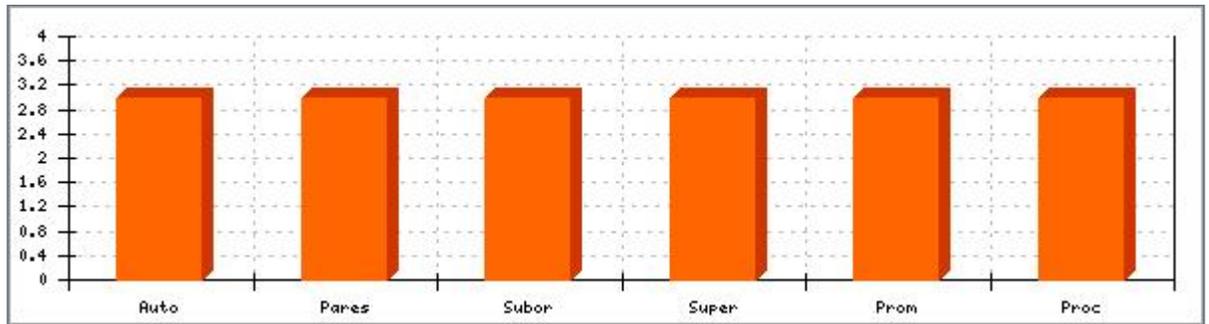
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.56
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.08



Orientación a resultados

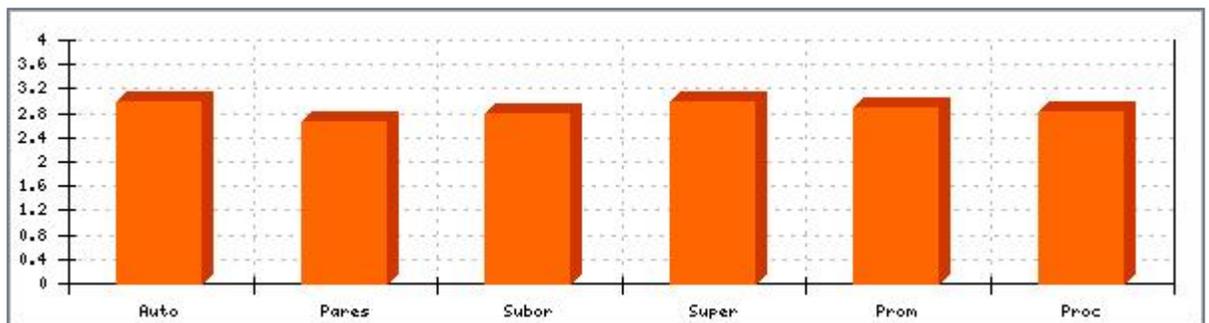
9.- Se motiva con metas retadoras que buscan hacerlo superarse continuamente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.97



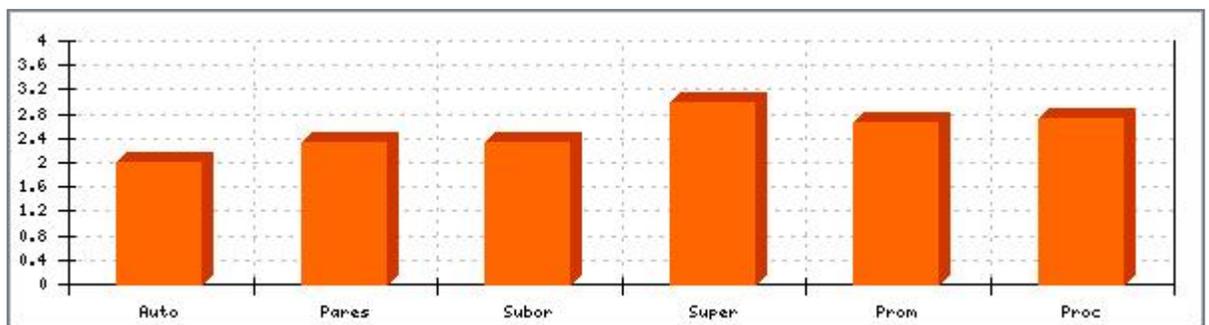
10.- Participa proactivamente en la fijación de metas desafiantes para sus colaboradores. (2.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.67
Subordinado	2.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.87
Promedio Proceso	2.81



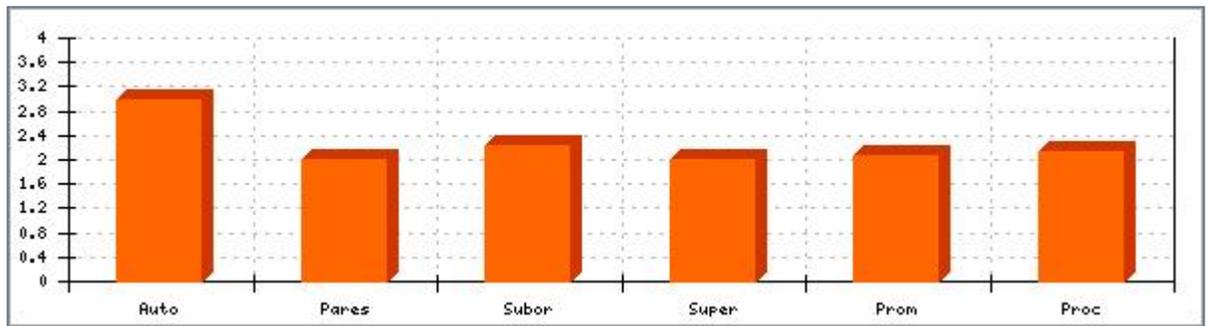
11.- Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del equipo a cargo. (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.33
Subordinado	2.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.71



12.- Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. (2.07)

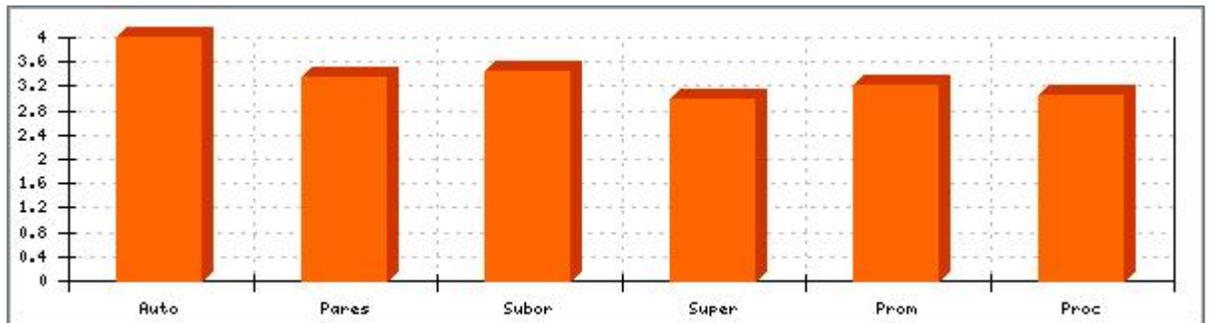
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	2.22
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	2.13



Trabajo en equipo

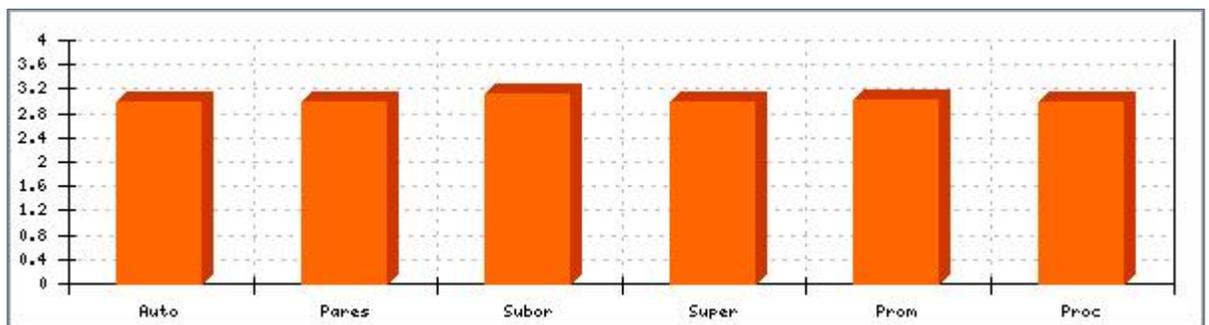
13.- Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.44
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.06



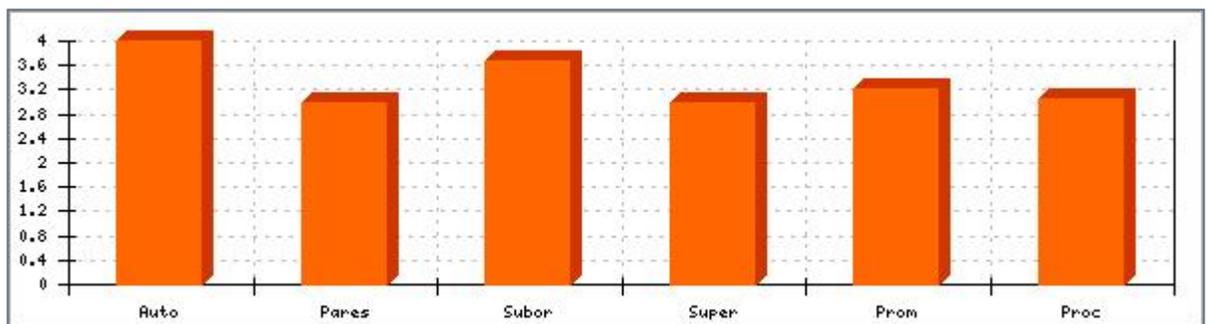
14.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.11
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.98



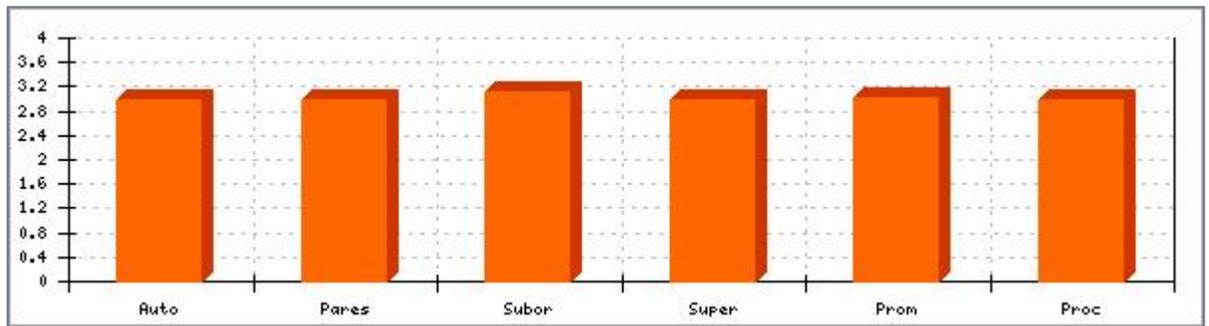
15.- Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.06



16.- Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo. (3.03)

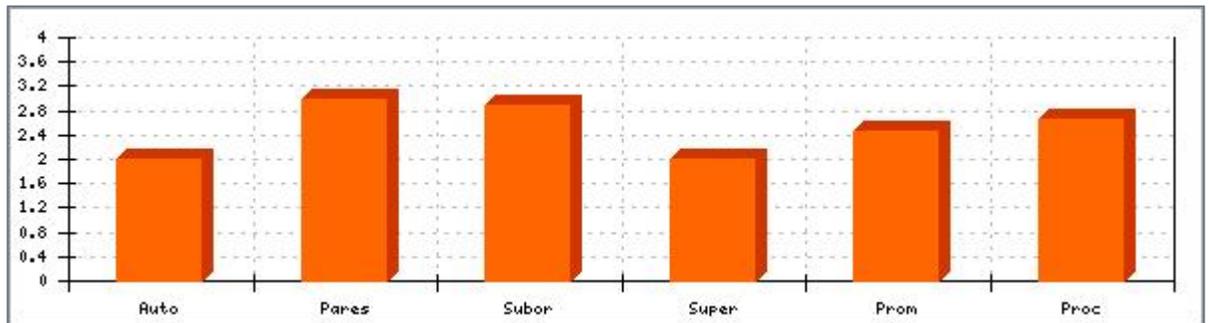
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.11
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.98



Negociación

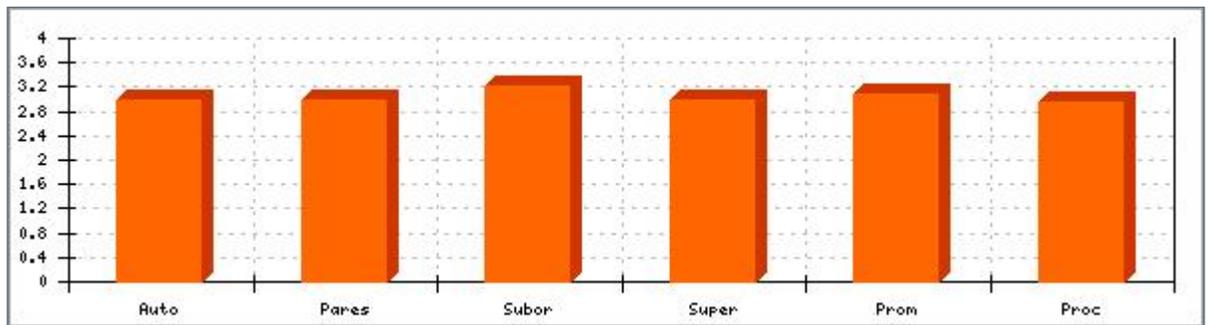
17.- Demuestra capacidad para convencer a los demás de la certeza de sus ideas. (2.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.89
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.47
Promedio Proceso	2.64



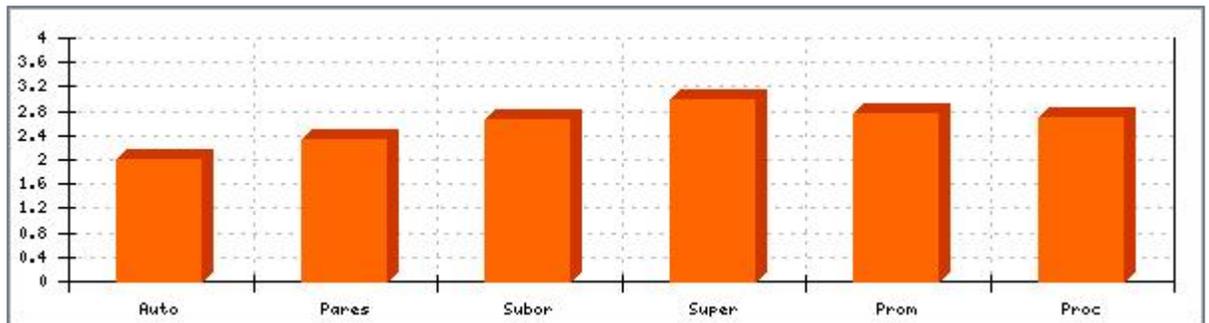
18.- Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales. (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.22
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	2.94



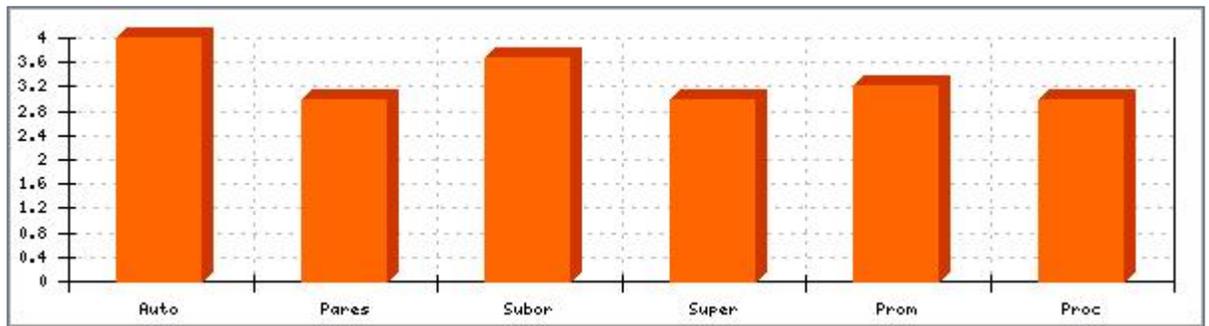
19.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (2.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.33
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	2.69



20.- Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la organización. (3.20)

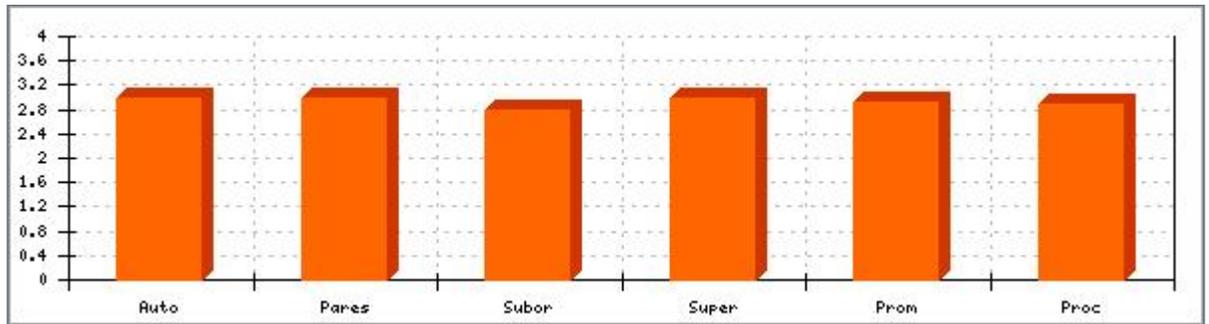
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.98



Desarrollo de personas

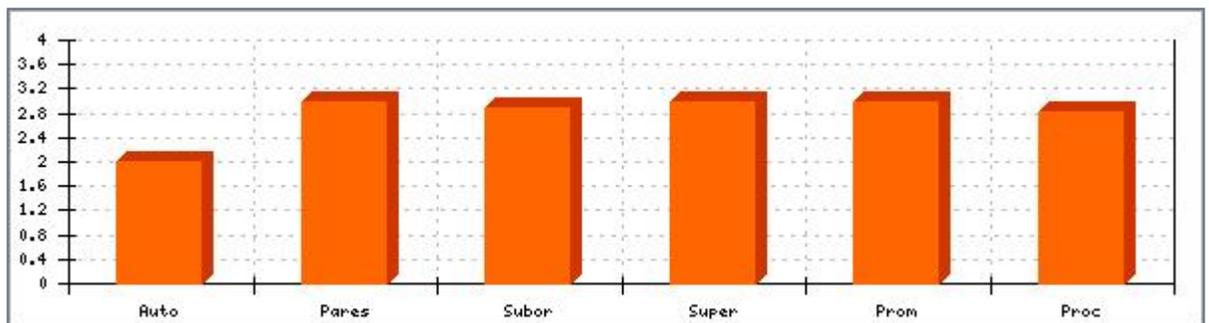
21.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.87



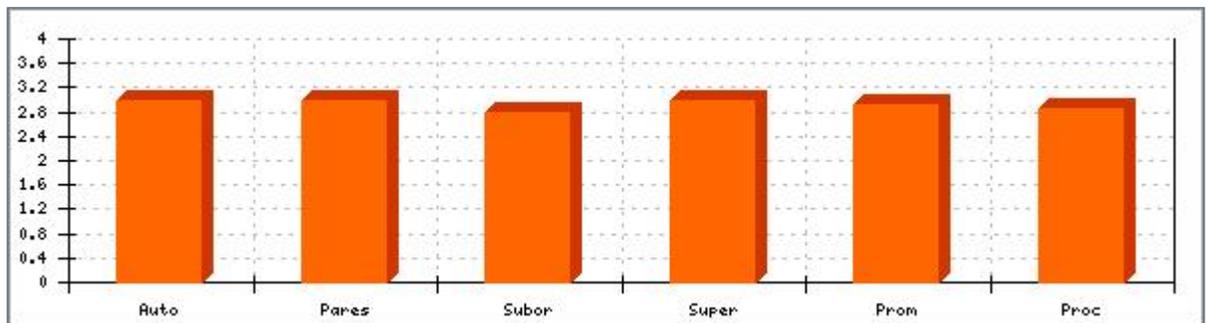
22.- Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	2.83



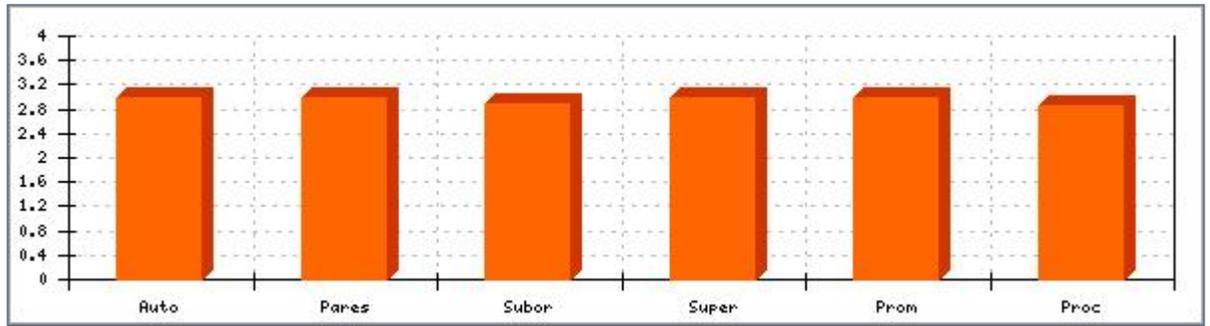
23.- Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.78
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.84



24.- Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la organización. (2.97)

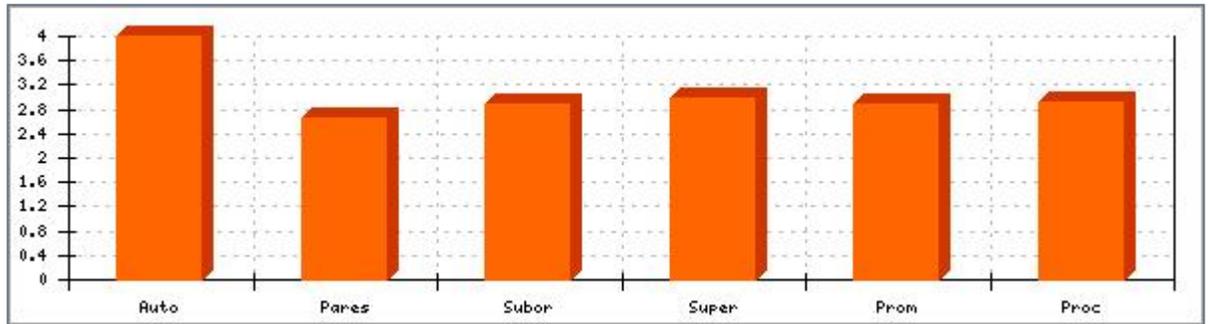
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	2.86



Orientación al cliente interno / externo

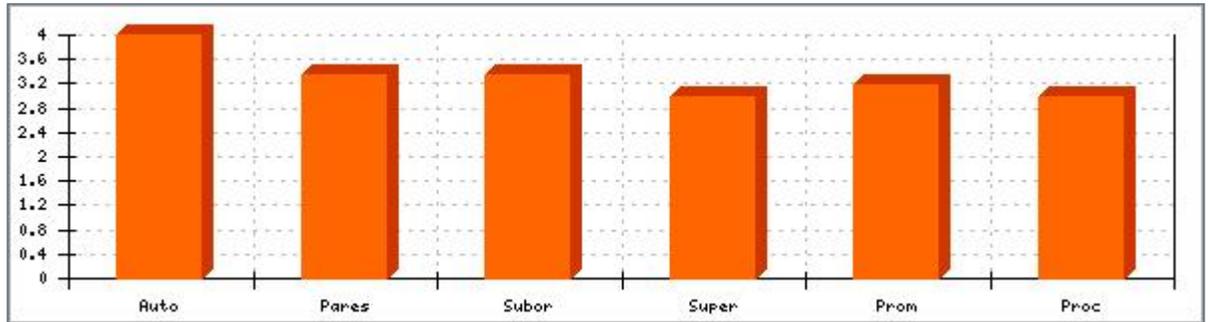
25.- Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.67
Subordinado	2.89
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.92



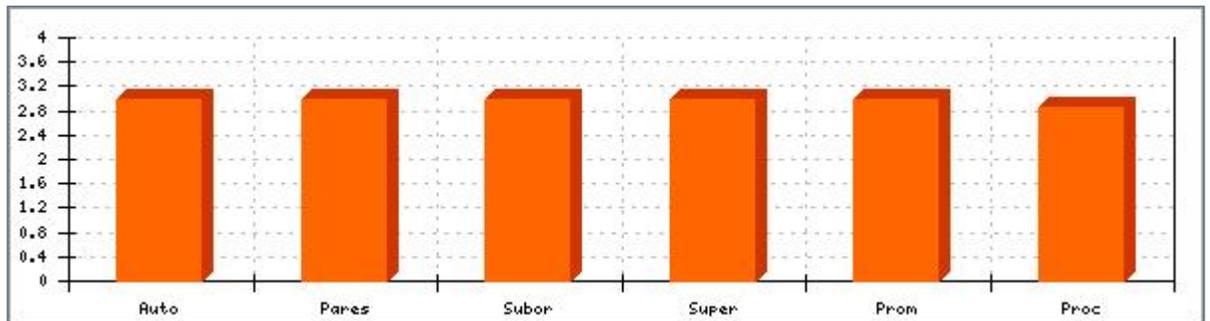
26.- Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	2.99



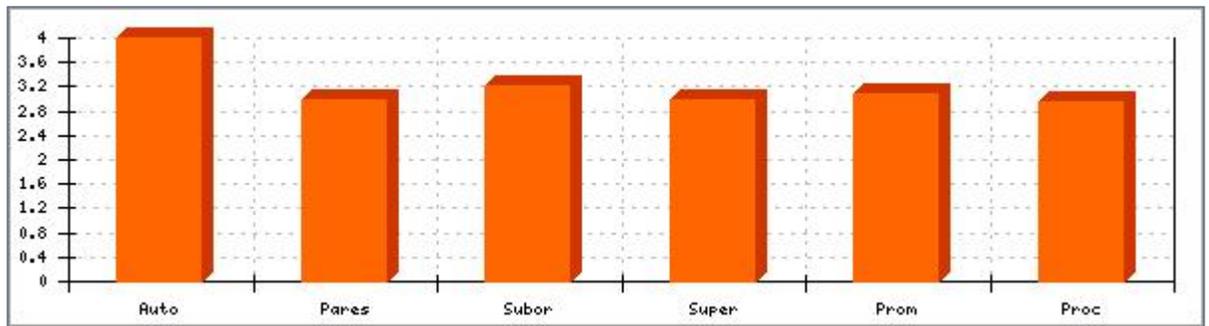
27.- Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.85



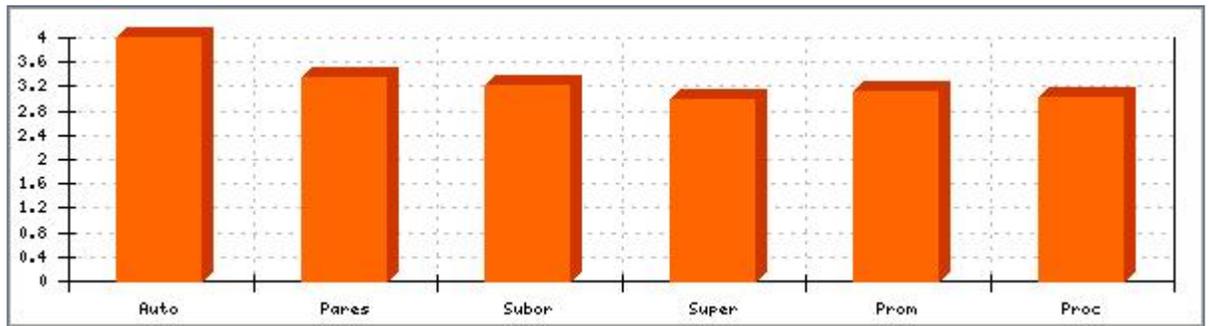
28.- Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros. (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.22
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	2.94



29.- Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.22
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.03



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Trabajo en equipo) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás.	73.33%
•(Trabajo en equipo) Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área.	73.33%
•(Negociación) Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la organización.	73.33%
•(Integridad) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia.	72.22%
•(Integridad) Respeta las normas de seguridad establecidas.	72.22%
•(Orientación al cliente interno / externo) Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes.	72.22%
•(Integridad) Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad.	71.11%
•(Orientación al cliente interno / externo) Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente.	71.11%
•(Negociación) Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales.	68.89%
•(Orientación al cliente interno / externo) Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros.	68.89%
•(Trabajo en equipo) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto.	67.78%
•(Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo.	67.78%
•(Comunicación) Escucha y comprende las opiniones de otros; tanto de compañeros de trabajo como de clientes.	66.67%
•(Comunicación) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	66.67%
•(Orientación a resultados) Se motiva con metas retadoras que buscan hacerlo superarse continuamente.	66.67%
•(Orientación al cliente interno / externo) Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma.	66.67%
•(Integridad) Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	65.56%
•(Desarrollo de personas) Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos.	65.56%
•(Desarrollo de personas) Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la organización.	65.56%
•(Comunicación) Se comunica efectivamente con todas las personas de su entorno, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos.	64.44%
•(Comunicación) Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles.	64.44%
•(Desarrollo de personas) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.	64.44%
•(Desarrollo de personas) Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio.	64.44%
•(Orientación al cliente interno / externo) Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades.	63.33%
•(Orientación a resultados) Participa proactivamente en la fijación de metas desafiantes para sus colaboradores.	62.22%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Orientación a resultados) Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas.	35.56%
---	--------

