

### EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

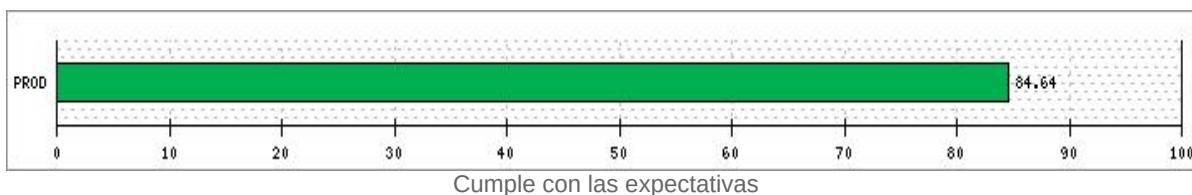
|                       |                 |
|-----------------------|-----------------|
| No. Identificación :  | 44305784        |
| Nombres :             | LEIDY           |
| Apellidos :           | MORI            |
| Dirección :           |                 |
| Teléfono :            |                 |
| 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% | 5           | 5           |
| 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<br>Cumple parcialmente con las expectativas                             | 14.00%   | 3.75  | 2.67  | 3.15  | 3.00  | 2.98   |
| 2                        | Integridad<br>Cumple parcialmente con las expectativas                               | 14.00%   | 3.50  | 2.58  | 3.15  | 3.00  | 2.96   |
| 3                        | Orientación a resultados<br>Desempeño Bajo                                           | 14.00%   | 3.50  | 2.50  | 2.60  | 2.75  | 2.66   |
| 4                        | Trabajo en equipo<br>Cumple parcialmente con las expectativas                        | 14.00%   | 4.00  | 2.50  | 3.10  | 3.00  | 2.93   |
| 5                        | Negociación<br>Cumple parcialmente con las expectativas                              | 14.00%   | 3.00  | 2.50  | 2.50  | 3.00  | 2.75   |
| 6                        | Desarrollo de personas<br>Cumple parcialmente con las expectativas                   | 15.00%   | 3.25  | 2.42  | 2.55  | 3.00  | 2.75   |
| 7                        | Orientación al cliente interno / externo<br>Cumple parcialmente con las expectativas | 15.00%   | 3.60  | 2.67  | 2.68  | 3.00  | 2.84   |
| Promedio :               |                                                                                      |          |       |       |       |       | 2.84   |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                                      |          |       |       |       |       | 69.27% |

|                          | Objetivo                                                    | Peso (%) | Auto   | Supe   | Prom    |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------|----------|--------|--------|---------|
| 1                        | Cumplimiento del presupuesto<br>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. (2.99)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.99  |
| Promedio Proceso   | 3.00  |



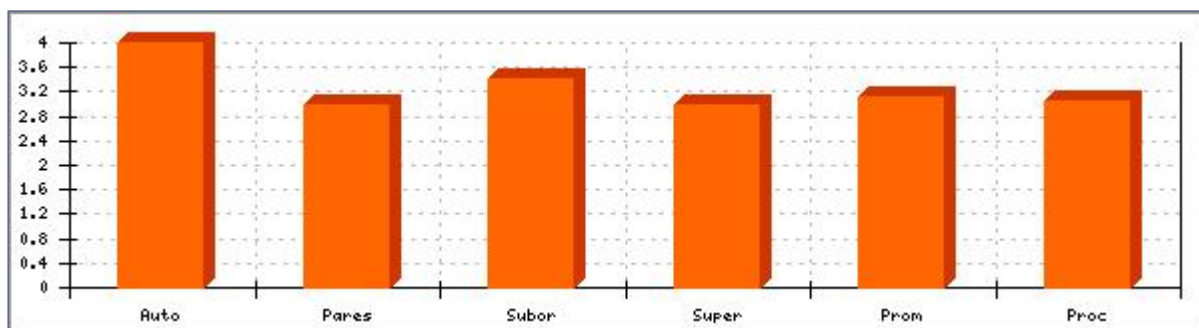
2.- Se comunica efectivamente con todas las personas de su entorno, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos. (3.00)

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



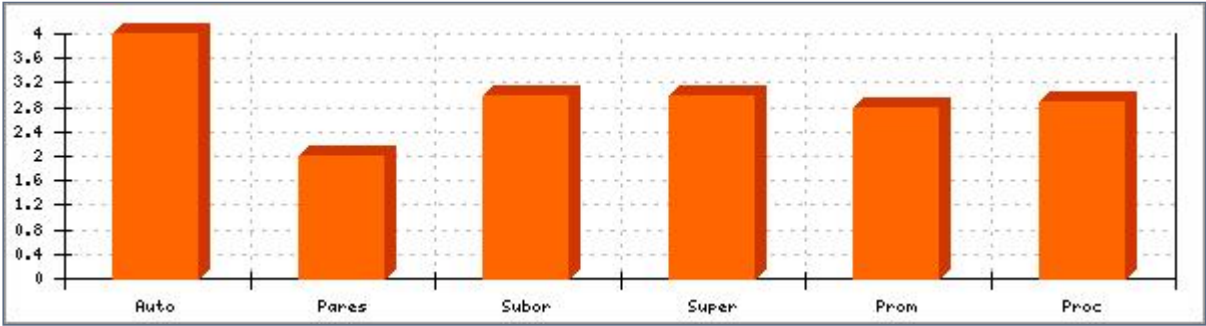
3.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.12)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Subordinado        | 3.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.12  |
| Promedio Proceso   | 3.06  |



4.- Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles. (2.80)

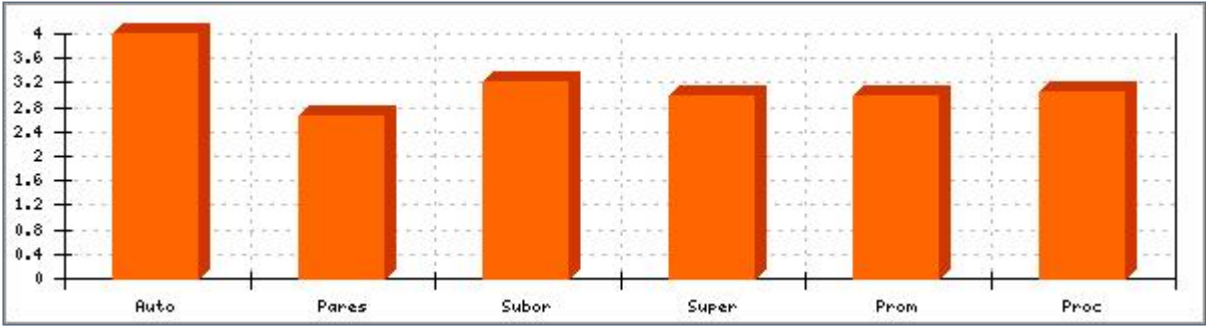
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.80  |
| Promedio Proceso   | 2.87  |



## Integridad

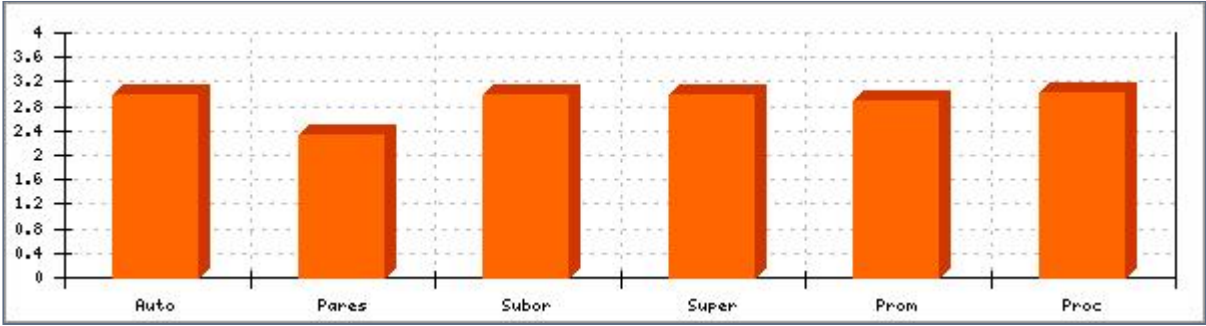
5.- Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad. (2.99)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.99  |
| Promedio Proceso   | 3.06  |



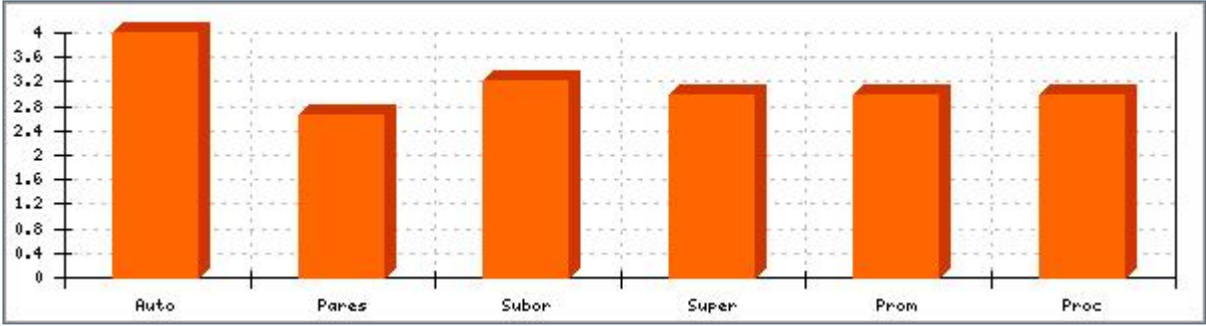
6.- Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia. (2.87)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.87  |
| Promedio Proceso   | 3.02  |



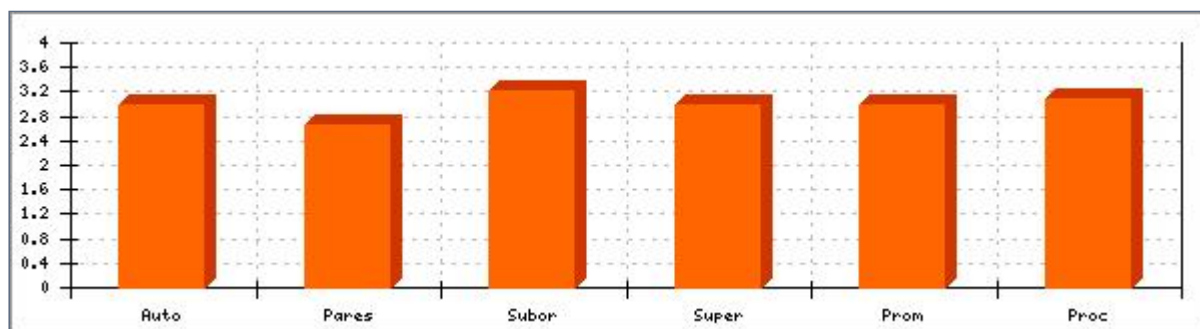
7.- Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales. (2.99)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.99  |
| Promedio Proceso   | 2.98  |



8.- Respeta las normas de seguridad establecidas. (2.99)

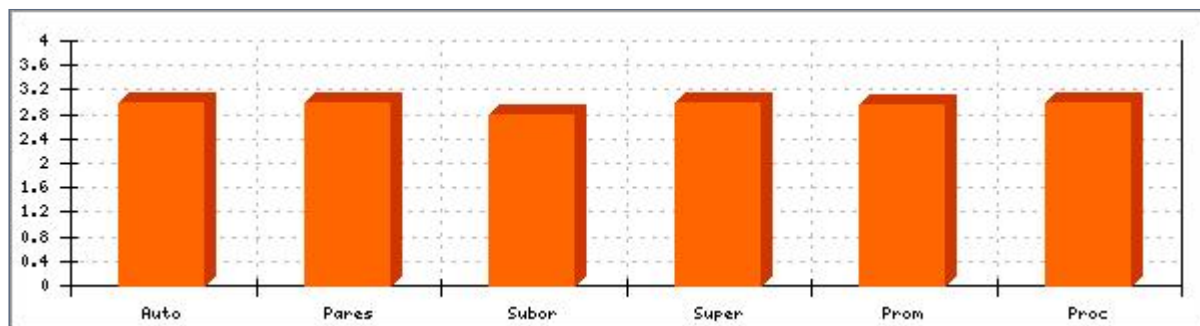
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.99  |
| Promedio Proceso   | 3.08  |



## Orientación a resultados

9.- Se motiva con metas retadoras que buscan hacerlo superarse continuamente. (2.94)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Subordinado        | 2.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.94  |
| Promedio Proceso   | 2.97  |



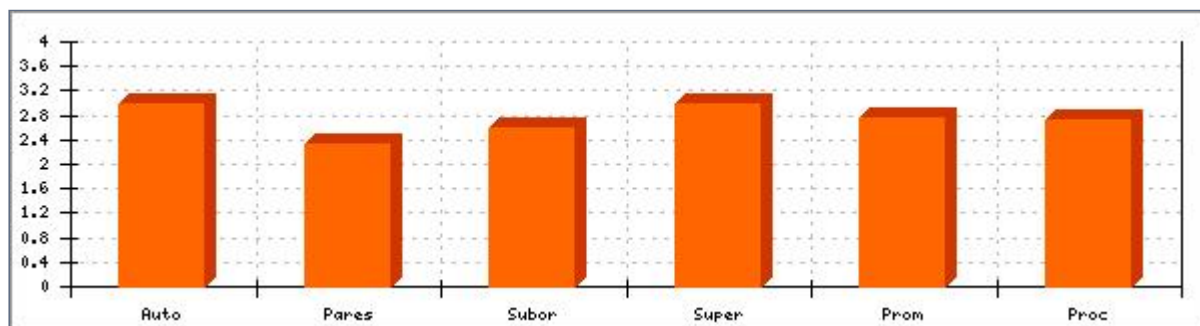
10.- Participa proactivamente en la fijación de metas desafiantes para sus colaboradores. (2.75)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.75  |
| Promedio Proceso   | 2.81  |



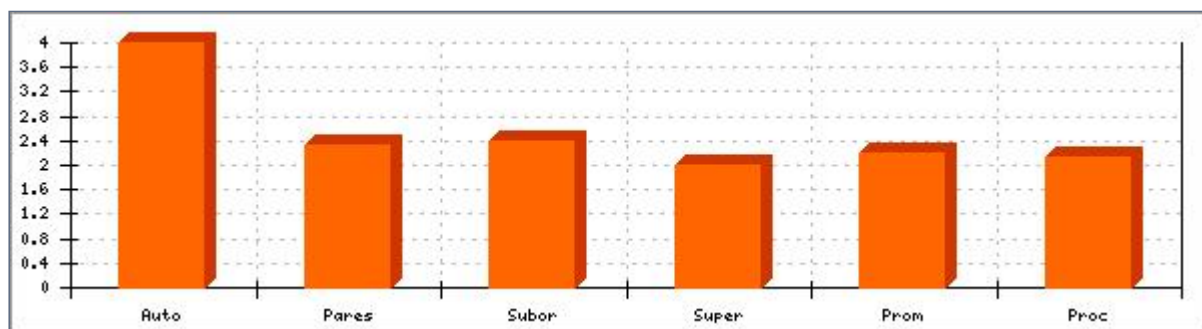
11.- Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del equipo a cargo. (2.75)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.75  |
| Promedio Proceso   | 2.71  |



12.- Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. (2.19)

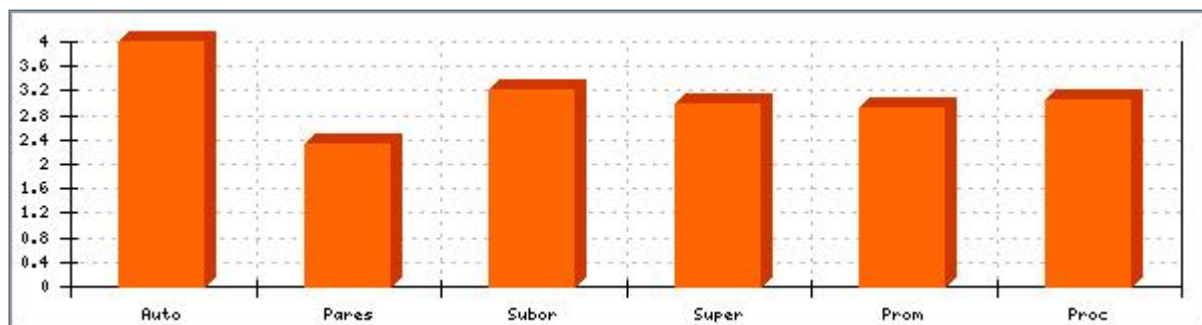
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.40  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.19  |
| Promedio Proceso   | 2.13  |



## Trabajo en equipo

13.- Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás. (2.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 3.06  |



14.- Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto. (2.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 2.98  |



15.- Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área. (2.93)

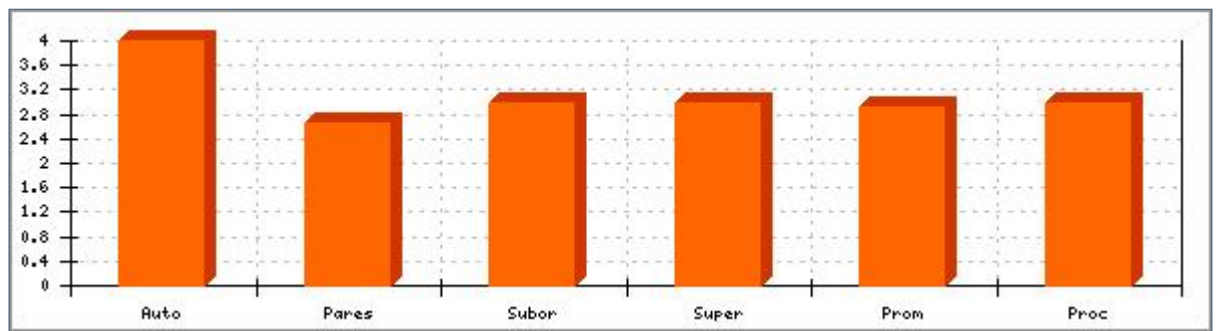
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 3.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 3.06  |



16.- Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo. (2.93)



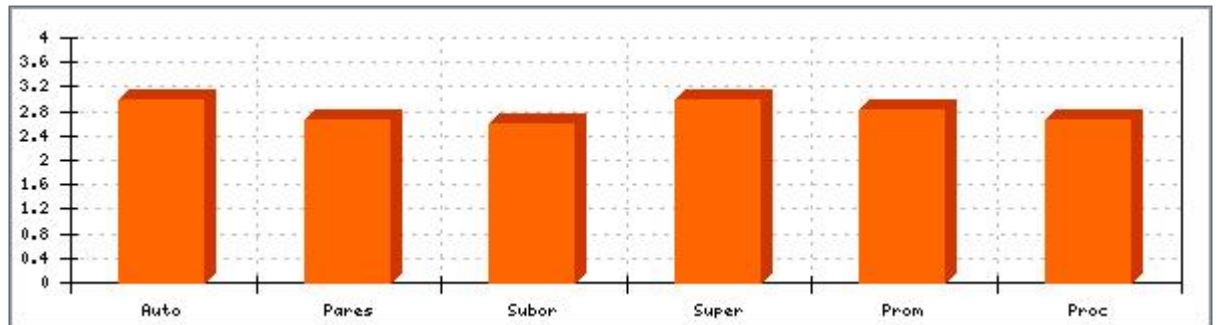
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 2.98  |



## Negociación

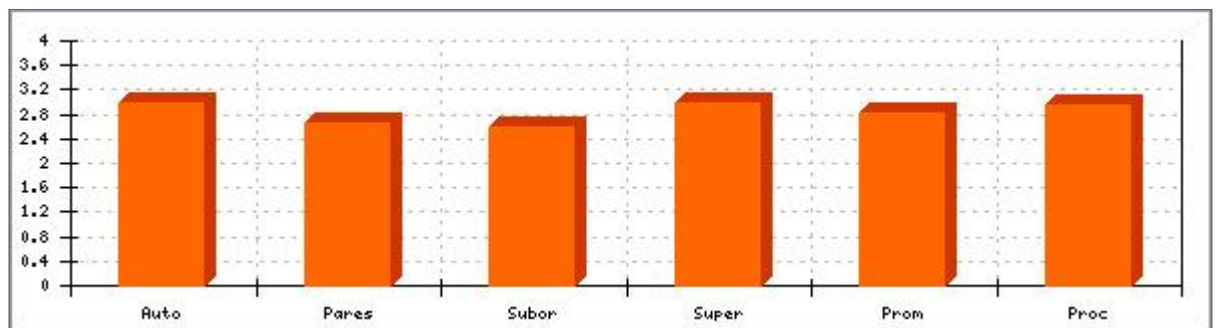
17.- Demuestra capacidad para convencer a los demás de la certeza de sus ideas. (2.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.81  |
| Promedio Proceso   | 2.64  |



18.- Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales. (2.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.81  |
| Promedio Proceso   | 2.94  |



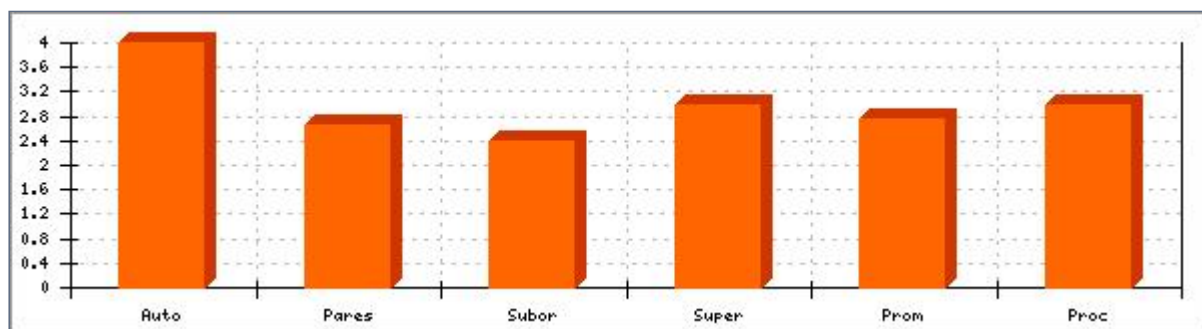
19.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (2.62)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Subordinado        | 2.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.62  |
| Promedio Proceso   | 2.69  |



20.- Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la organización. (2.75)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.75  |
| Promedio Proceso   | 2.98  |



## Desarrollo de personas

21.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (2.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.80  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.81  |
| Promedio Proceso   | 2.87  |



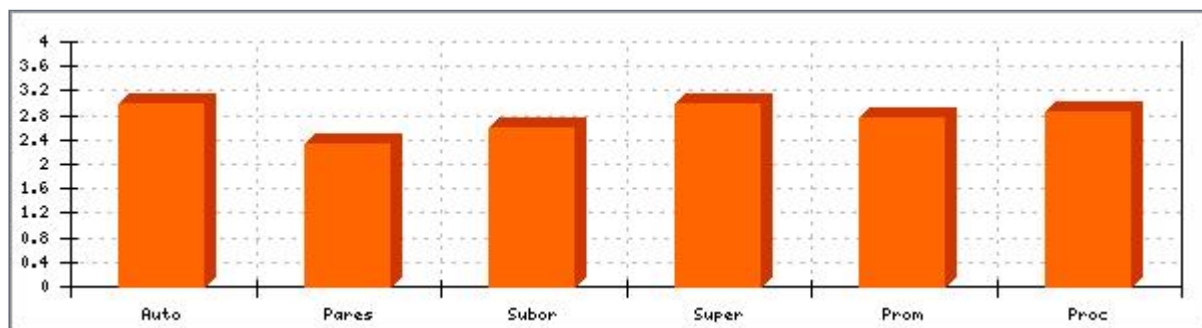
22.- Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. (2.69)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.69  |
| Promedio Proceso   | 2.83  |



23.- Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. (2.75)

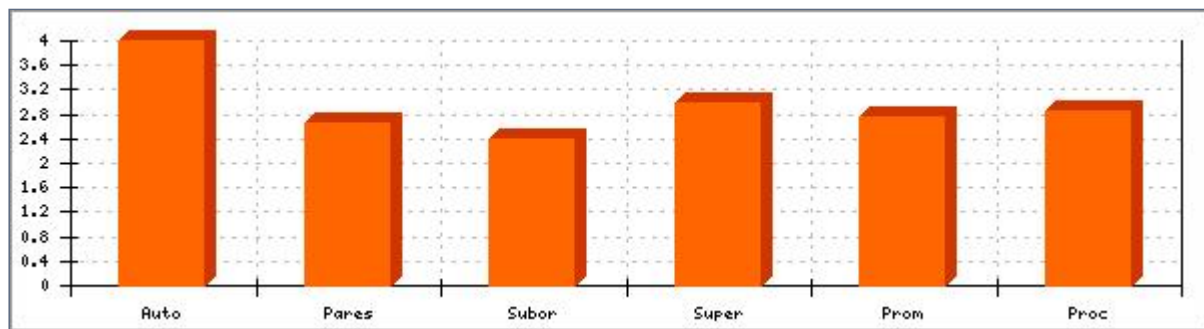
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.33  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.75  |
| Promedio Proceso   | 2.84  |



24.- Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la organización. (2.75)



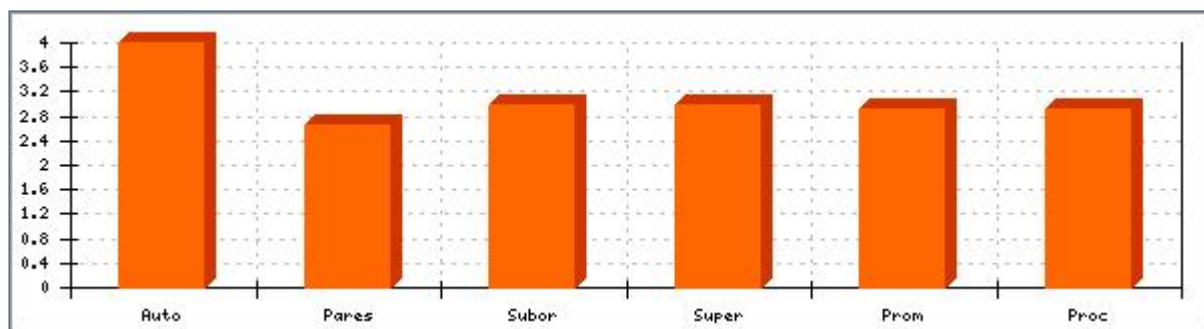
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.40  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.75  |
| Promedio Proceso   | 2.86  |



#### Orientación al cliente interno / externo

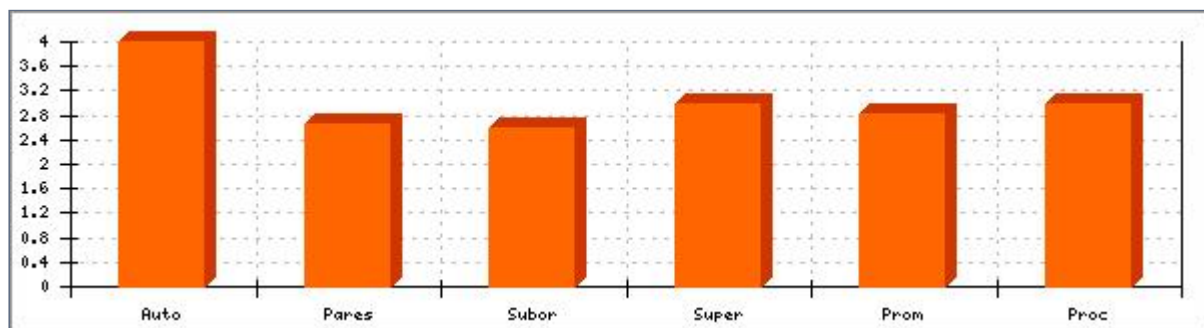
25.- Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades. (2.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 2.92  |



26.- Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes. (2.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.81  |
| Promedio Proceso   | 2.99  |



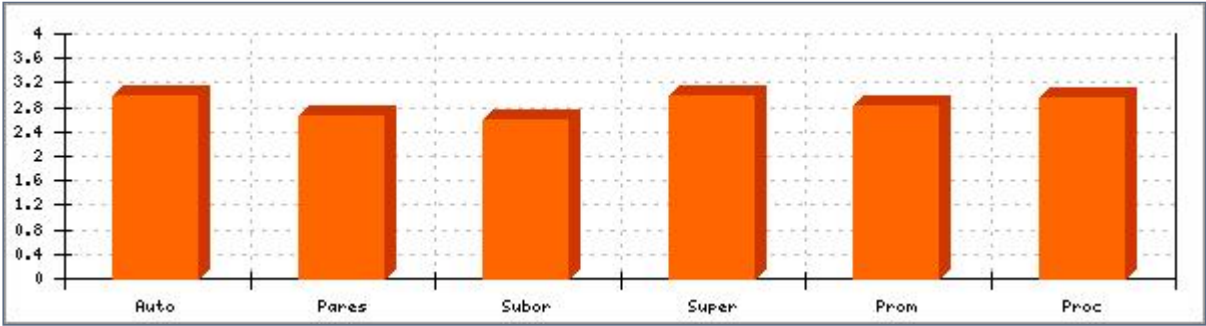
27.- Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma. (2.69)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.20  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.69  |
| Promedio Proceso   | 2.85  |



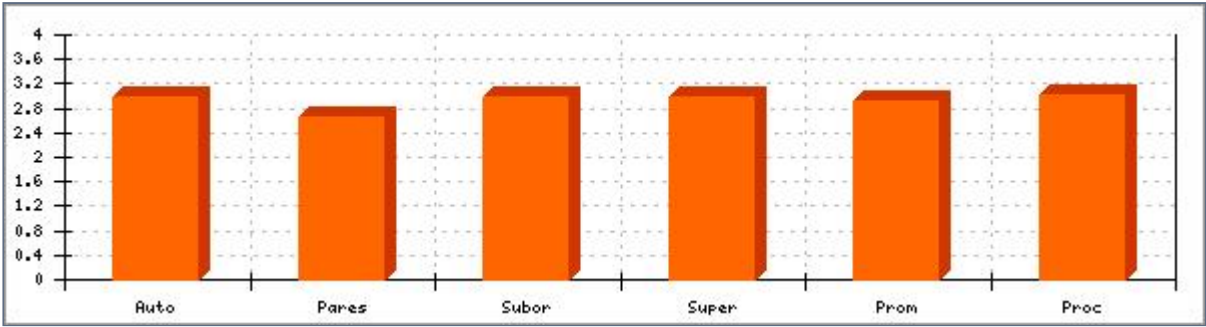
28.- Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros. (2.81)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 2.60  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.81  |
| Promedio Proceso   | 2.94  |



29.- Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente. (2.93)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.67  |
| Subordinado        | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 2.93  |
| Promedio Proceso   | 3.03  |



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

|                                                                                                                                                                                  |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| •(Comunicación) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.                                                                                                            | 70.67% |
| •(Comunicación) Se comunica efectivamente con todas las personas de su entorno, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos.                                         | 66.67% |
| •(Comunicación) Escucha y comprende las opiniones de otros; tanto de compañeros de trabajo como de clientes.                                                                     | 66.44% |
| •(Integridad) Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad.                                                                                                 | 66.44% |
| •(Integridad) Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.                                      | 66.44% |
| •(Integridad) Respeta las normas de seguridad establecidas.                                                                                                                      | 66.44% |
| •(Orientación a resultados) Se motiva con metas retadoras que buscan hacerlo superarse continuamente.                                                                            | 64.67% |
| •(Trabajo en equipo) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto.                                                                                   | 64.44% |
| •(Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo.                                                                                               | 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. | 64.44% |
| •(Orientación al cliente interno / externo) Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente.              | 64.44% |
| •(Trabajo en equipo) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás.                                                                             | 64.22% |
| •(Trabajo en equipo) Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área.                                                                          | 64.22% |
| •(Integridad) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia.                                                | 62.22% |
| •(Negociación) Demuestra capacidad para convencer a los demás de la certeza de sus ideas.                                                                                        | 60.44% |
| •(Negociación) Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales.                                                | 60.44% |
| •(Orientación al cliente interno / externo) Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes.                                                     | 60.44% |
| •(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.             | 60.44% |
| •(Desarrollo de personas) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.                                                                        | 60.22% |

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

|                                                                                 |        |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------|
| •(Orientación a resultados) Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. | 39.56% |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------|

