

#### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 180° 2021

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional.

En presente informe de evaluación de desempeño contiene:

- Datos del colaborador
- Peso de evaluaciones
- El promedio en porcentaje
- La escala de evaluación

|                     |                            |                                          |                             |                             |
|---------------------|----------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Escala de Objetivos | 0% a 50% de cumplimiento   | 51% a 75% de cumplimiento                | 76% a 100% de cumplimiento  | 100% a más de cumplimiento  |
| Etiqueta            | No cumple las expectativas | Cumple parcialmente con las expectativas | Cumple con las expectativas | Excede con las expectativas |

|                        |                            |                                          |                             |                             |
|------------------------|----------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| Escala de Competencias | 1                          | 2                                        | 3                           | 4                           |
| Etiqueta               | No cumple las expectativas | Cumple parcialmente con las expectativas | Cumple con las expectativas | Excede con las expectativas |

Finalmente, los ejes de medición que se tomaron en cuenta para medir el desempeño son:

- TRABAJO EN EQUIPO
- ORIENTACION AL CLIENTE
- INTELIGENCIA EMOCIONAL
- PROACTIVIDAD

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO

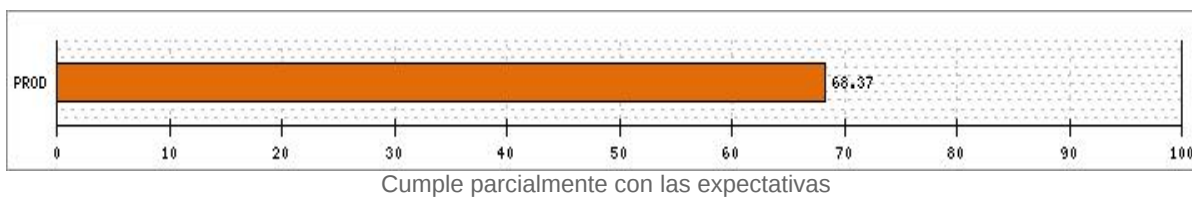
|                       |                           |
|-----------------------|---------------------------|
| No. Identificación :  | 9759954                   |
| Nombres :             | PABLO                     |
| Apellidos :           | RODRIGUEZ MELGAR          |
| Dirección :           |                           |
| Teléfono :            |                           |
| Celular :             |                           |
| Género :              | --                        |
| Estado Civil :        | --                        |
| Agencia :             | SCZ                       |
| Departamento :        | OPERACIONES               |
| Cargo :               | SUPERVISOR DE ALMACEN     |
| Nivel Jerárquico :    | OPERATIVOS                |
| Jefe Inmediato :      | MANFREDO PEINADO AGUILERA |
| Área de Estudio :     | GENERAL                   |
| Escolaridad :         | GENERAL                   |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                |

#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso   | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00%  | 1           | 1           |
| Pares          | 30.00% | 1           | 1           |
| Supervisor     | 70.00% | 1           | 1           |

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO



|                          | Competencia                  | Peso (%) | Autoe | Pares | Super | Prom   |
|--------------------------|------------------------------|----------|-------|-------|-------|--------|
| 1                        | INTELIGENCIA EMOCIONAL<br>-- | 25.00%   | 3.00  | 2.77  | 2.08  | 2.28   |
| 2                        | ORIENTACION AL CLIENTE<br>-- | 25.00%   | 3.55  | 2.64  | 3.64  | 3.34   |
| 3                        | PROACTIVIDAD<br>--           | 25.00%   | 3.56  | 3.00  | 2.22  | 2.46   |
| 4                        | TRABAJO EN EQUIPO<br>--      | 25.00%   | 3.63  | 3.13  | 2.75  | 2.86   |
| Promedio :               |                              |          |       |       |       | 2.73   |
| Promedio en Porcentaje : |                              |          |       |       |       | 68.37% |

|                          | Objetivo | Peso (%) | Auto | Supe | Prom  |
|--------------------------|----------|----------|------|------|-------|
| Promedio :               |          |          |      |      | 0.00  |
| Promedio en Porcentaje : |          |          |      |      | 0.00% |

#### INTELIGENCIA EMOCIONAL

1.- Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe tensión, oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.82  |



2.- Mantiene objetividad cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (2.00)

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



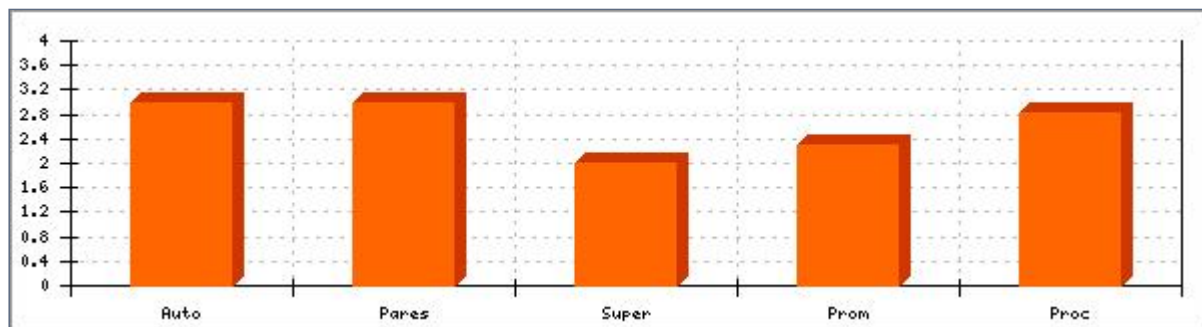
3.- Respeta la opinión de los demás. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.87  |



4.- Es responsable de su propia conducta y sus consecuencias. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.82  |



5.- Se adapta al cambio. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.73  |



6.- Se preocupa por conocer las habilidades y debilidades que tiene. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.52  |



7.- Tiene capacidad para entender las situaciones de las demás personas. (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.74  |



8.- Cuando se presentan algunas dificultades suele actuar paso a paso sin precipitarse. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.65  |



9.- Puede reconocer y manejar con facilidad sus emociones al momento de enfrentar situaciones desagradables. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.66  |



10.- Se muestra seguro(a) de sí mismo(a) al momento de expresar sus pensamientos e ideas. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.72  |



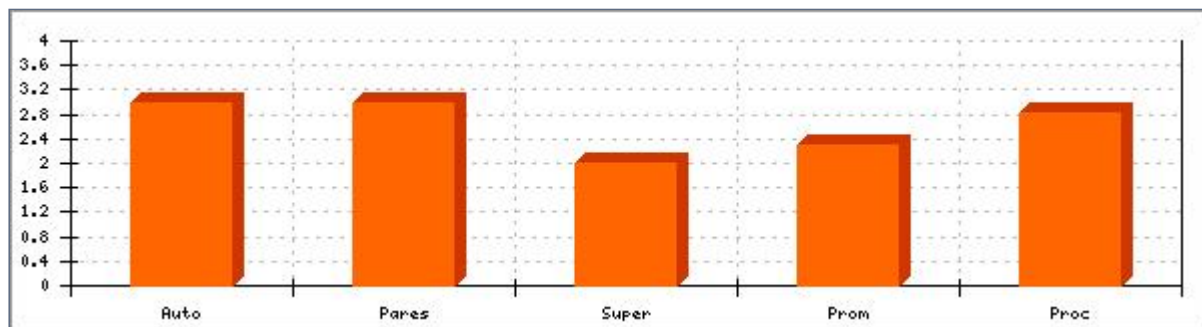
11.- Cuando esta enojado(a) con alguien se lo puede decir sin faltarle el respeto. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.76  |



12.- Obtiene apoyo y confianza de otras personas. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.82  |



13.- Maneja los conflictos de forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.71  |



## ORIENTACION AL CLIENTE

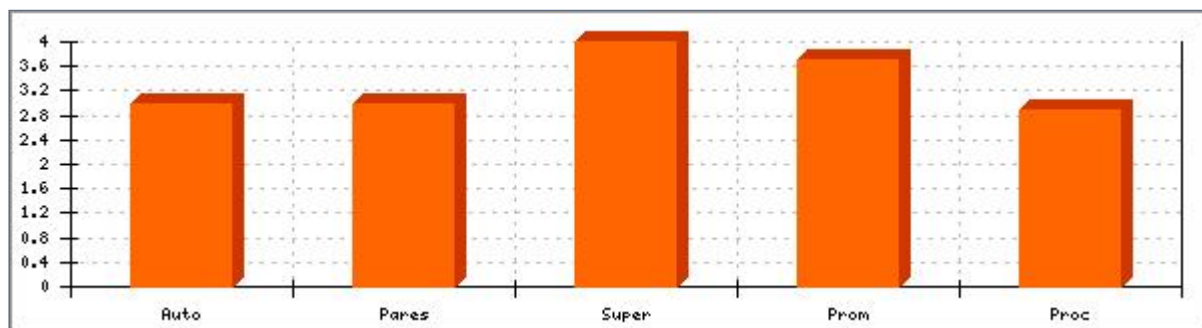
14.- Se interesa genuinamente en ayudar a los demás. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.85  |



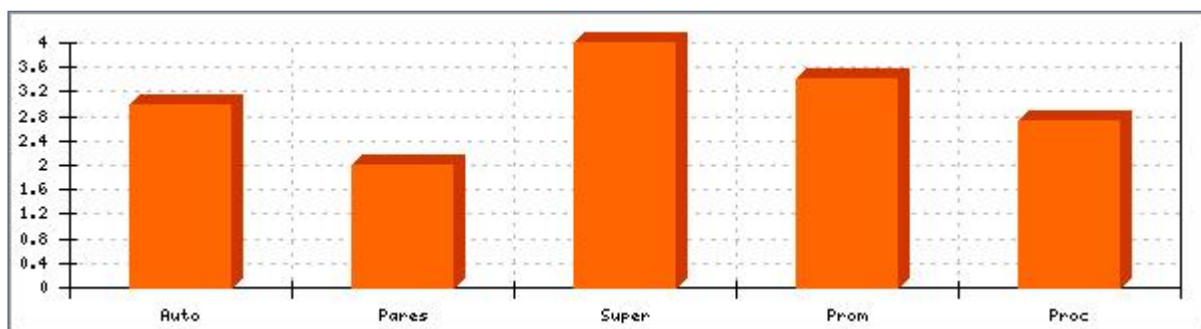
15.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.89  |



16.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.40  |
| Promedio Proceso   | 2.71  |



17.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.69  |



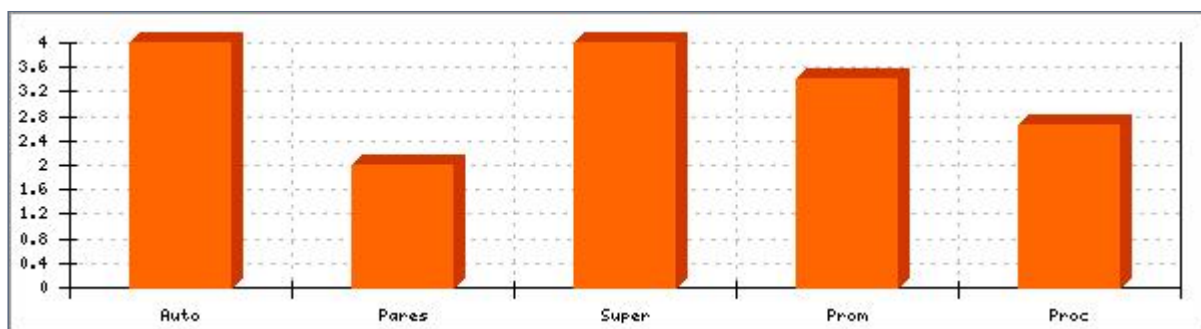
18.- Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.76  |



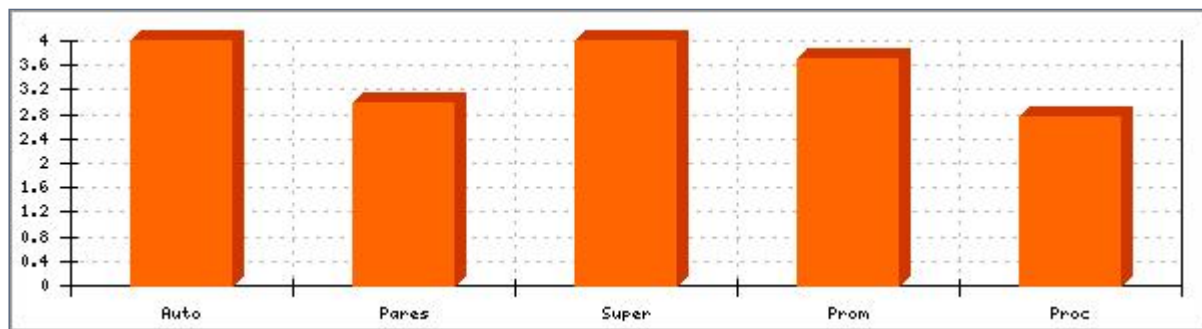
19.- Responde con rapidez y eficiencia los requerimientos del cliente interno y externo (3.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.40  |
| Promedio Proceso   | 2.65  |



20.- Soluciona los problemas de sus clientes y atiende sus inquietudes en la medida de sus posibilidades. En el caso de no estar a su alcance una adecuada solución, busca la ayuda y/o el asesoramiento de las personas pertinentes (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.75  |



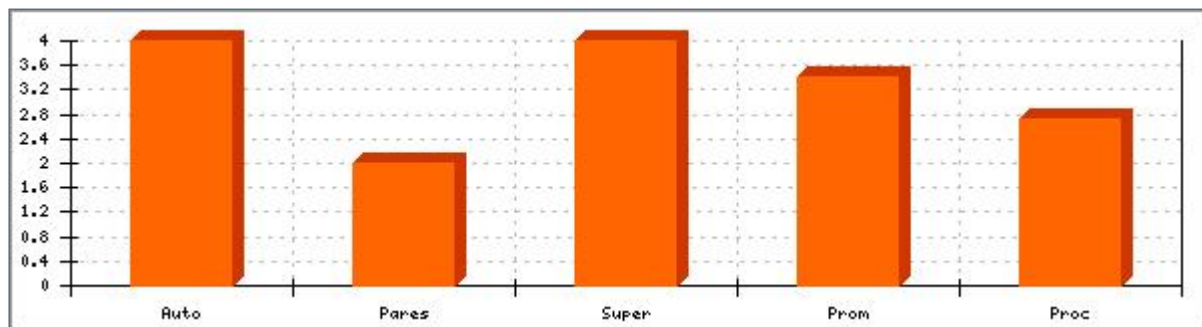
21.- Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza. (3.70)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.78  |



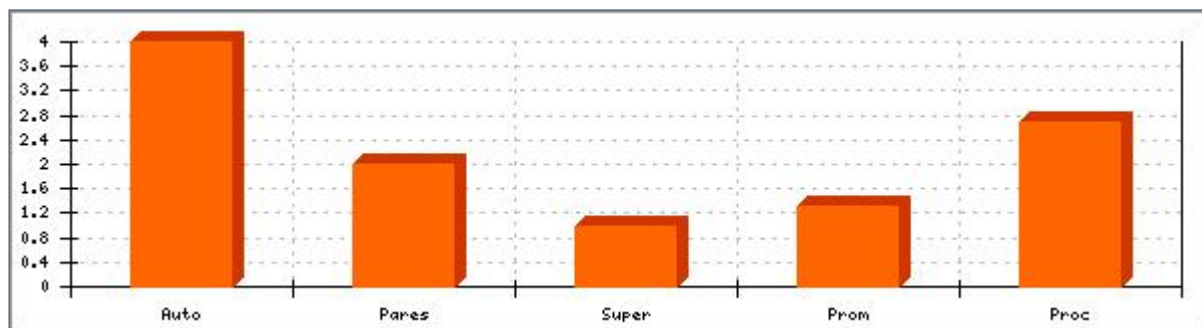
22.- Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros. (3.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.40  |
| Promedio Proceso   | 2.71  |



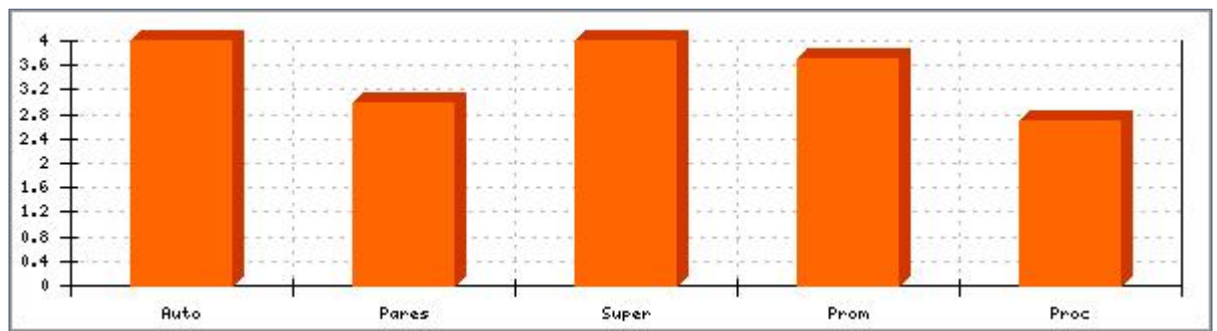
23.- Se ajusta a las nuevas herramientas digitales y medios comunicacionales para entender las necesidades actuales del cliente interno y externo, para proporcionar un servicio que cumple o va más allá de las expectativas. (1.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 1.00  |
| Promedio Ponderado | 1.30  |
| Promedio Proceso   | 2.68  |



24.- La asesoría que brinda es oportuna dentro de las necesidades actuales de los clientes. (3.70)

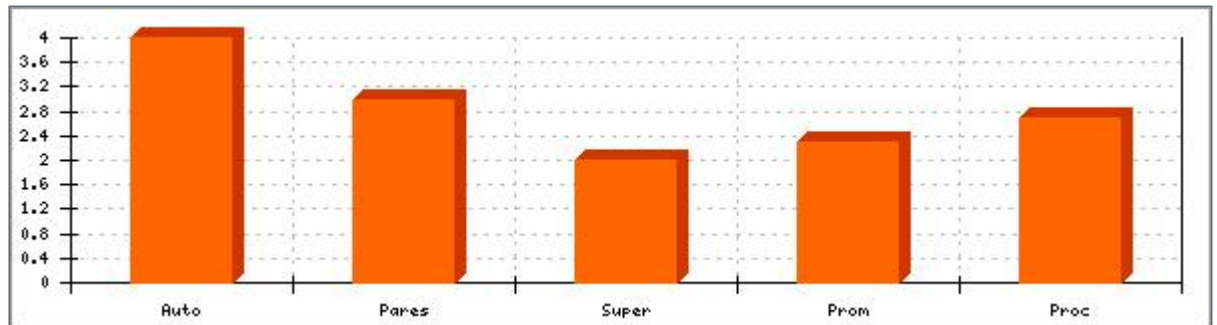
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 3.70  |
| Promedio Proceso   | 2.70  |



## PROACTIVIDAD

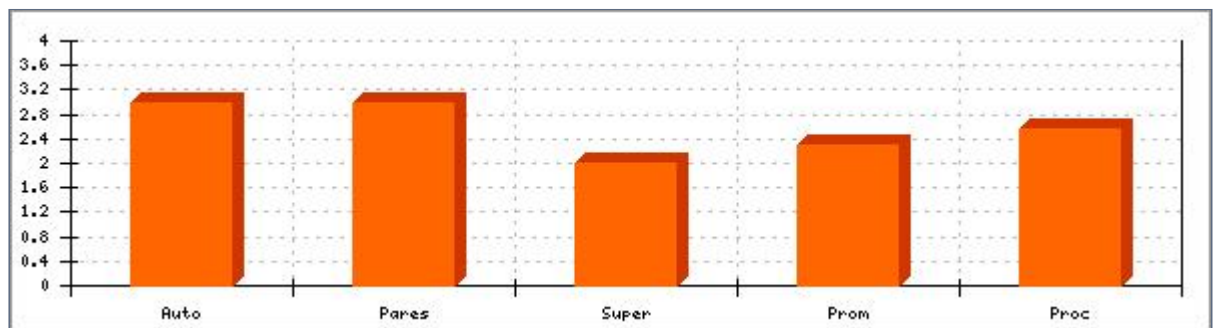
25.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad en su trabajo. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.69  |



26.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.57  |



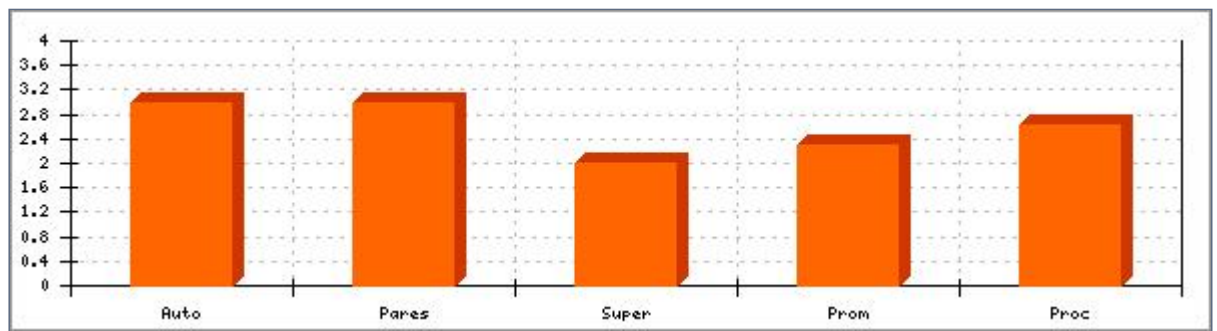
27.- Actúa proactivamente e incentiva a los colaboradores a proceder de igual forma. (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.63  |



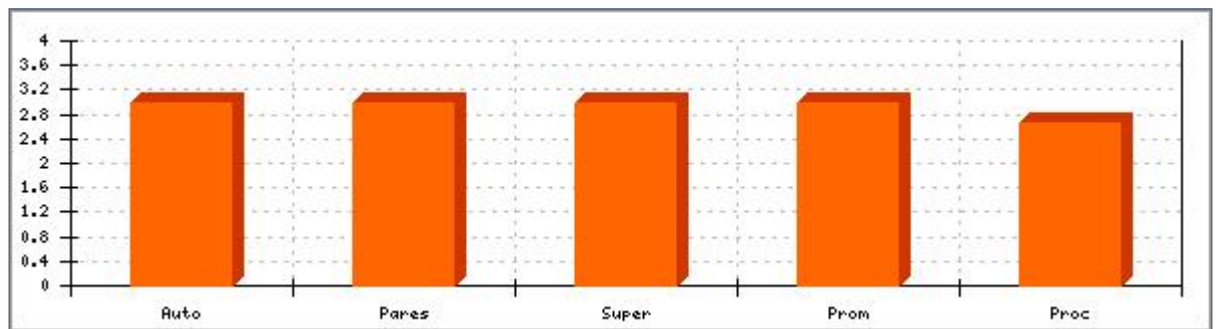
28.- Propone soluciones a nuevas problemáticas y/o retos, con decisión e independencia de criterio, y las implementa cuando es pertinente. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.61  |



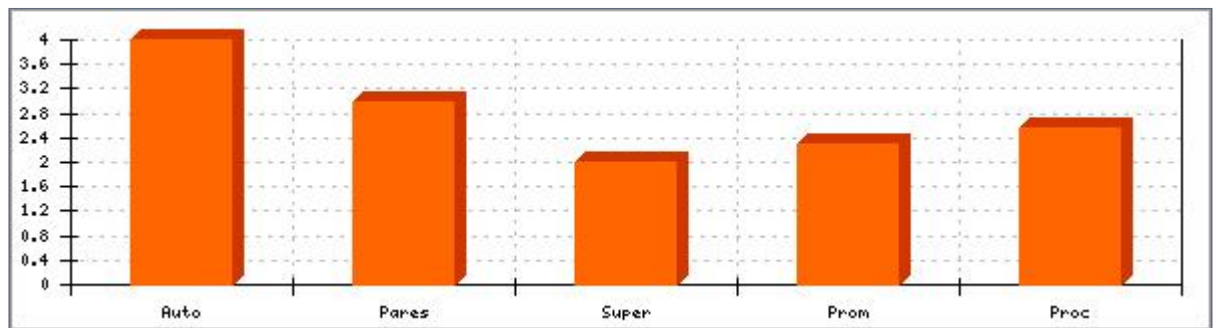
29.- Responde con rapidez, eficacia y eficiencia ante nuevos requerimientos, y aprovecha las oportunidades del entorno. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.66  |



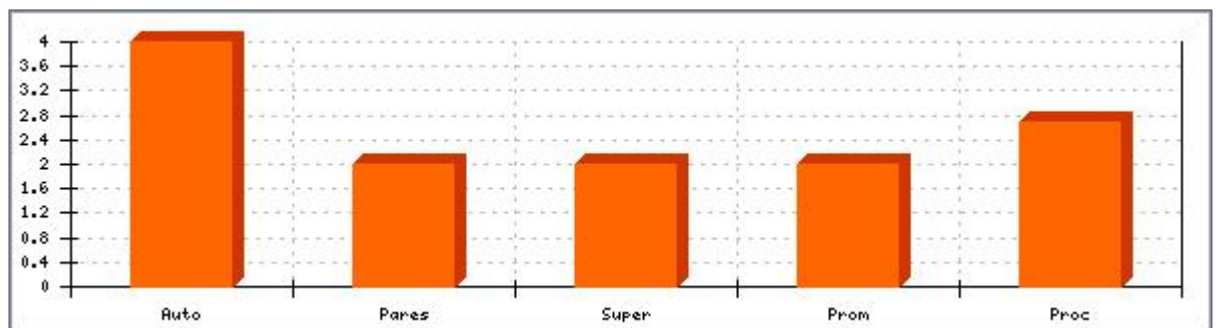
30.- Utiliza las aplicaciones tecnológicas, herramientas y recursos pertinentes, aprovechando al máximo las oportunidades que se presentan, promueve a sus colaboradores y/o a sus compañero de trabajo a hacer lo mismo. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.56  |



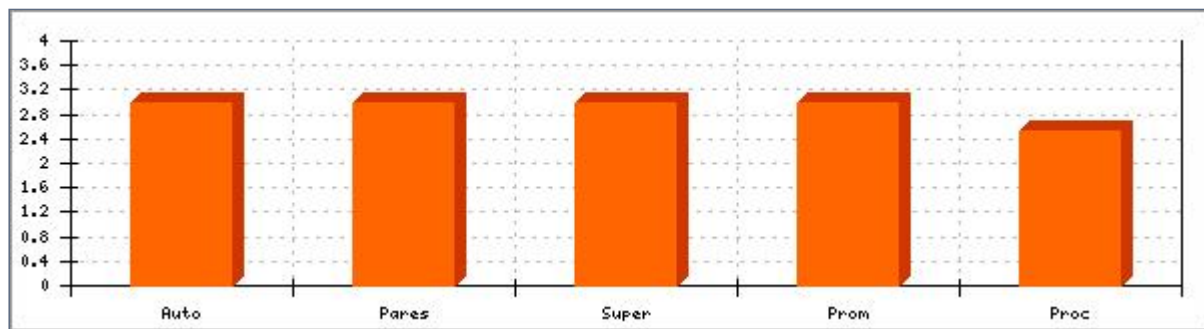
31.- Realiza mejoras en la forma de llevar a cabo su trabajo, a fin de alcanzar satisfactoriamente sus objetivos. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 2.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.68  |



32.- Va más allá de las maneras tradicionales de hacer las cosas, se esfuerza por ir más allá de lo establecido. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.54  |



33.- Presenta nuevas herramientas y metodologías para abordar los problemas desde medios digitales. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.45  |



## TRABAJO EN EQUIPO

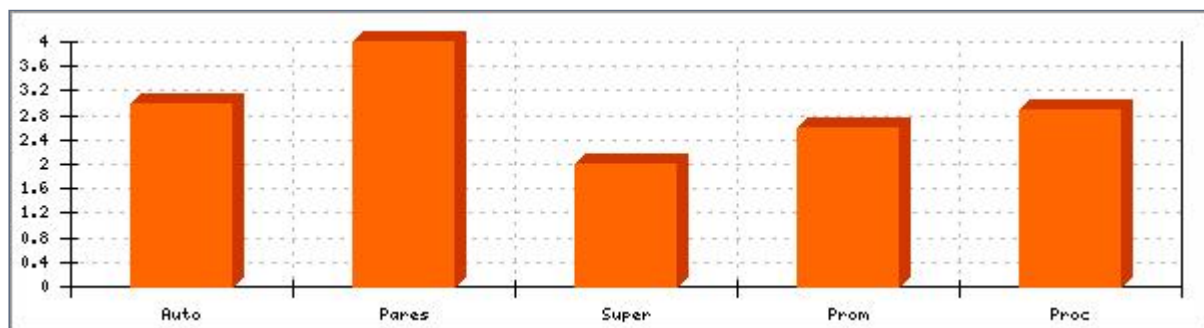
34.- Trabaja bien con distintos tipos de personas. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.95  |



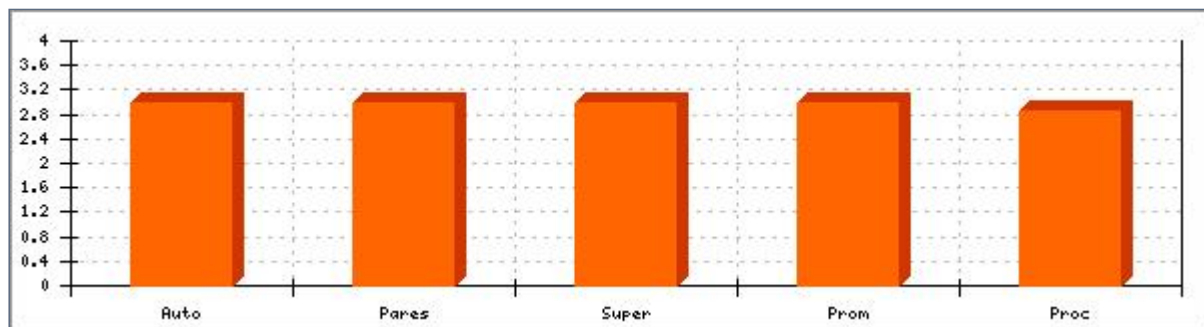
35.- Muestra disposición para participar como miembro integrado en un equipo del cual no se es el jefe. (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 2.90  |



36.- Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.84  |



37.- Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.75  |



38.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo y alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (2.30)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.30  |
| Promedio Proceso   | 2.62  |



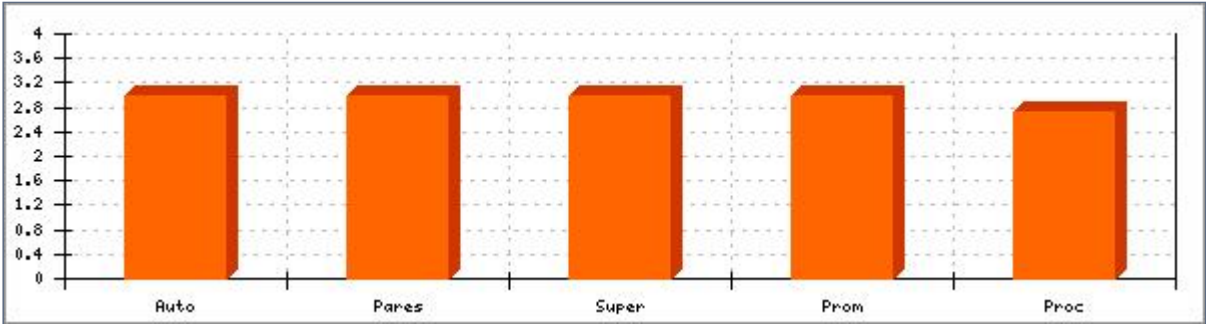
39.- Coopera con personas de otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar los objetivos fijados. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.77  |



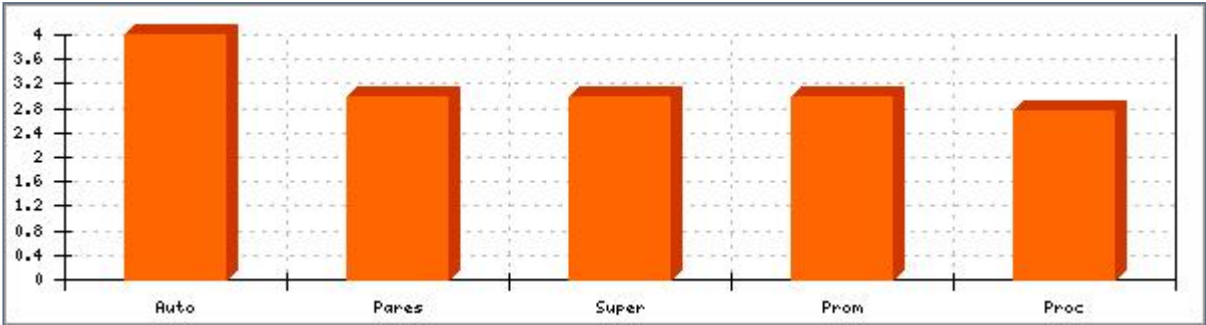
40.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.71  |



41.- Facilita el diálogo abierto con las diferentes áreas con el objetivo de dar soluciones. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Pares              | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.75  |



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

|                                                                                                                                                                                                                                                           |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.                                                                                                                                         | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes.                                                                                                                                          | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas.                                                                                                                             | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Soluciona los problemas de sus clientes y atiende sus inquietudes en la medida de sus posibilidades. En el caso de no estar a su alcance una adecuada solución, busca la ayuda y/o el asesoramiento de las personas pertinentes | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Establece con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza.                                                                                                                                                        | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) La asesoría que brinda es oportuna dentro de las necesidades actuales de los clientes.                                                                                                                                          | 90.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).                                                                                                                                                | 80.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Responde con rapidez y eficiencia los requerimientos del cliente interno y externo                                                                                                                                              | 80.00% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros.                                                                                                        | 80.00% |
| •(INTELIGENCIA EMOCIONAL) Se muestra seguro(a) de sí mismo(a) al momento de expresar sus pensamientos e ideas.                                                                                                                                            | 66.67% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Se interesa genuinamente en ayudar a los demás.                                                                                                                                                                                 | 66.67% |
| •(PROACTIVIDAD) Responde con rapidez, eficacia y eficiencia ante nuevos requerimientos, y aprovecha las oportunidades del entorno.                                                                                                                        | 66.67% |
| •(PROACTIVIDAD) Va más allá de las maneras tradicionales de hacer las cosas, se esfuerza por ir más allá de lo establecido.                                                                                                                               | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Trabaja bien con distintos tipos de personas.                                                                                                                                                                                        | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.                                                                                                                                                 | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo.                                                                                                                                                               | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Cooperar con personas de otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar los objetivos fijados.                                                                                                                          | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.                                                                                                                                     | 66.67% |
| •(TRABAJO EN EQUIPO) Facilita el diálogo abierto con las diferentes áreas con el objetivo de dar soluciones.                                                                                                                                              | 66.67% |

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

|                                                                                                                                                                                                                                                     |        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| •(INTELIGENCIA EMOCIONAL) Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe tensión, oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.                                                                        | 33.33% |
| •(INTELIGENCIA EMOCIONAL) Mantiene objetividad cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).                                                                                                                   | 33.33% |
| •(INTELIGENCIA EMOCIONAL) Se adapta al cambio.                                                                                                                                                                                                      | 33.33% |
| •(INTELIGENCIA EMOCIONAL) Puede reconocer y manejar con facilidad sus emociones al momento de enfrentar situaciones desagradables.                                                                                                                  | 33.33% |
| •(PROACTIVIDAD) Realiza mejoras en la forma de llevar a cabo su trabajo, a fin de alcanzar satisfactoriamente sus objetivos.                                                                                                                        | 33.33% |
| •(ORIENTACION AL CLIENTE) Se ajusta a las nuevas herramientas digitales y medios comunicacionales para entender las necesidades actuales del cliente interno y externo, para proporcionar un servicio que cumple o va más allá de las expectativas. | 10.00% |

