

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

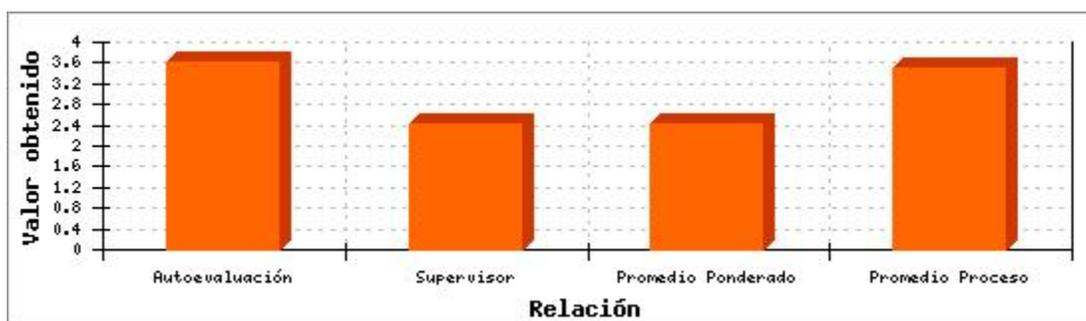
No. Identificación :	1708186273
Nombres :	CESAR EDUARDO
Apellidos :	CASTILLO CHILUISA
Dirección :	CONJUNTO RESIDENCIAL VENCEDORES DE PICHINCHA
Teléfono :	2635822
Celular :	0986670991
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	INSTITUCIONES
Cargo :	ASESOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	TRES
Jefe Inmediato :	LILIAN DEL ROCIO ESTRELLA POZO
Área de Estudio :	ING. OBRAS CIVILES/CONSTRUCCIÓN
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1965-10-15

Peso de las Evaluaciones:

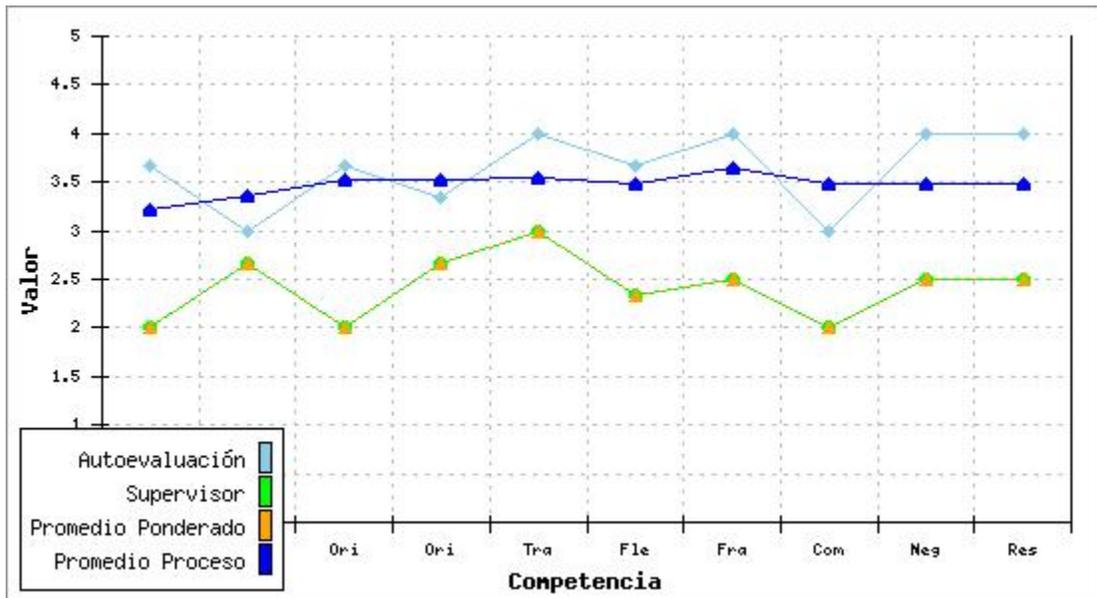
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.63
Supervisor	2.42
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	3.49



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Creatividad	3.67	2.00	2.00	3.22
2 Proactividad	3.00	2.67	2.67	3.36
3 Orientación al Servicio	3.67	2.00	2.00	3.52
4 Orientación a Resultados	3.33	2.67	2.67	3.52
5 Trabajo en Equipo	4.00	3.00	3.00	3.55
6 Flexibilidad	3.67	2.33	2.33	3.49
7 Franqueza – confiabilidad- integridad	4.00	2.50	2.50	3.65
8 Comunicación	3.00	2.00	2.00	3.49
9 Negociación	4.00	2.50	2.50	3.49
10 Resolución de problemas comerciales	4.00	2.50	2.50	3.49



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

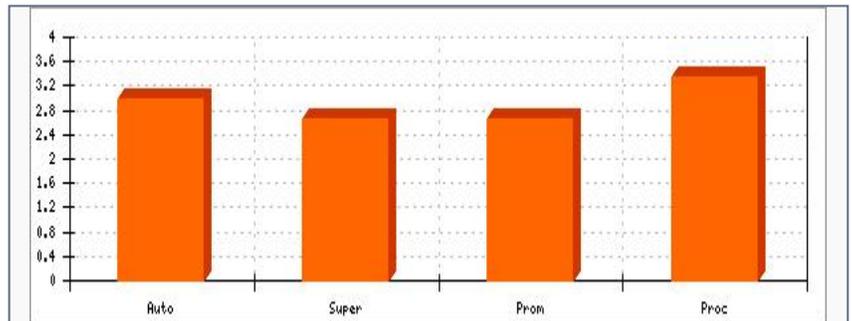
Creatividad (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.22



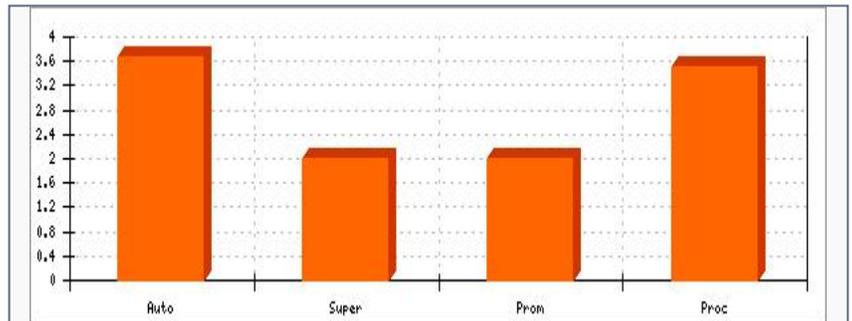
Proactividad (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	3.36



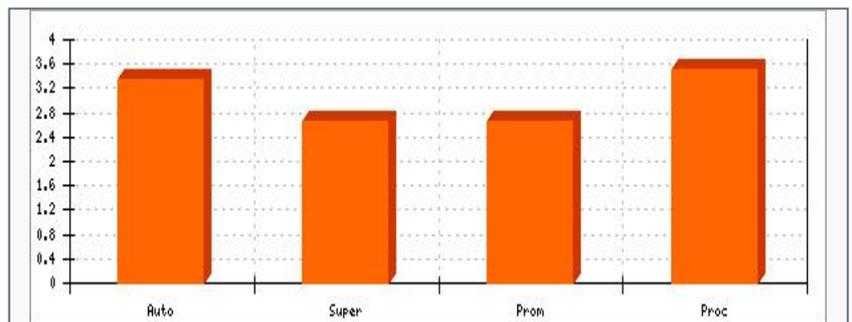
Orientación al Servicio (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.52



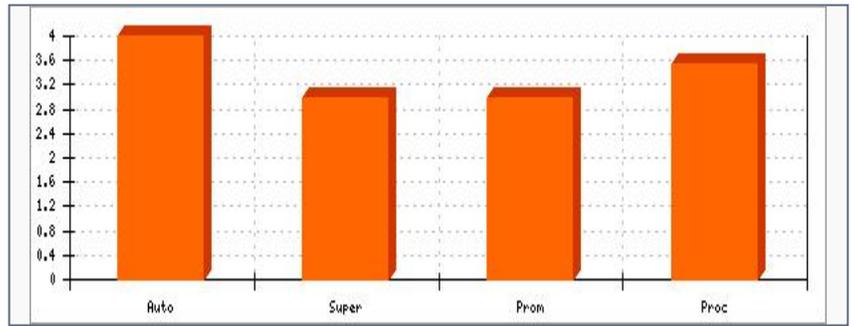
Orientación a Resultados (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	3.52



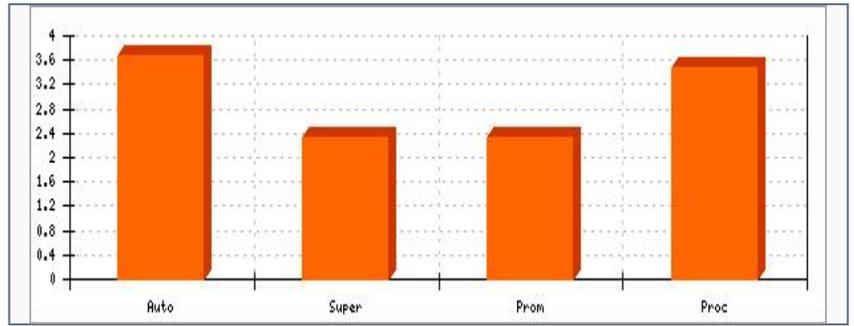
Trabajo en Equipo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.55



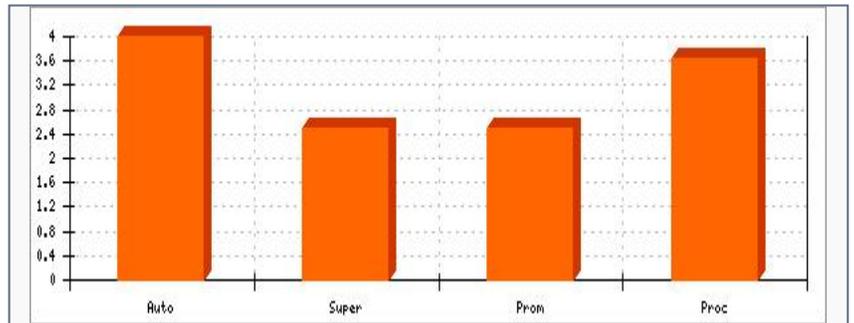
Flexibilidad (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.49



Franqueza – confiabilidad- integridad (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.65



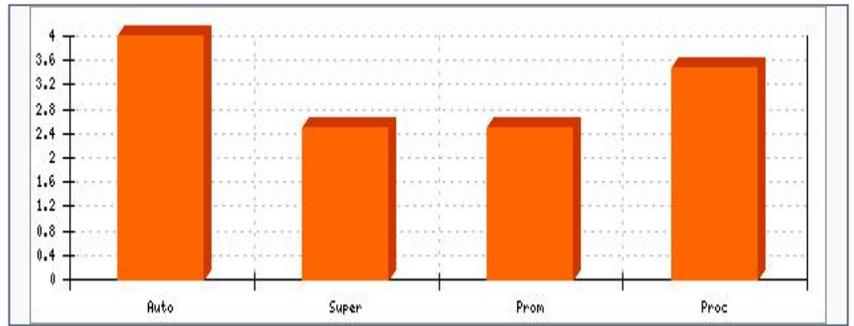
Comunicación (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.49



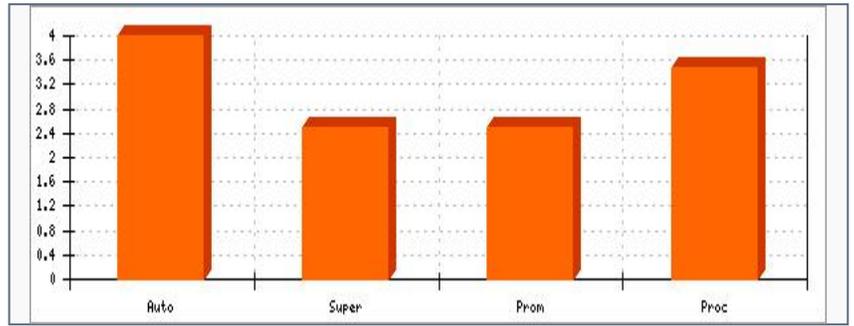
Negociación (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.49



Resolución de problemas comerciales (2.50)

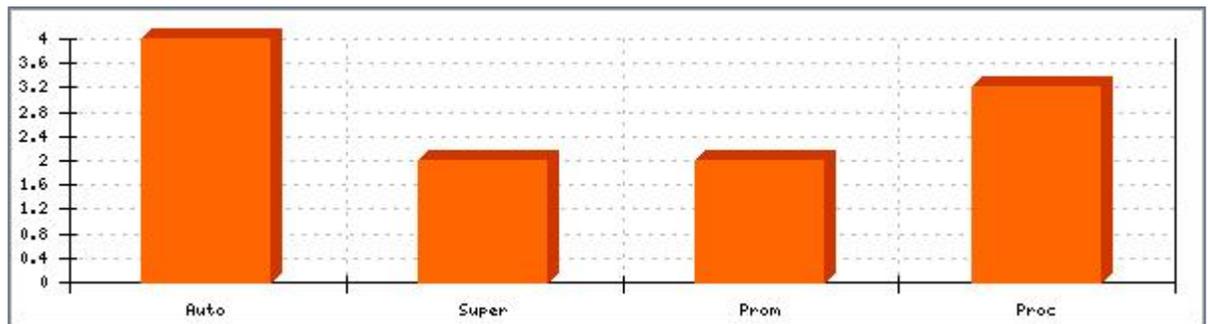
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.49



Creatividad

1.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.22



2.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.20



3.- En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.25



Proactividad

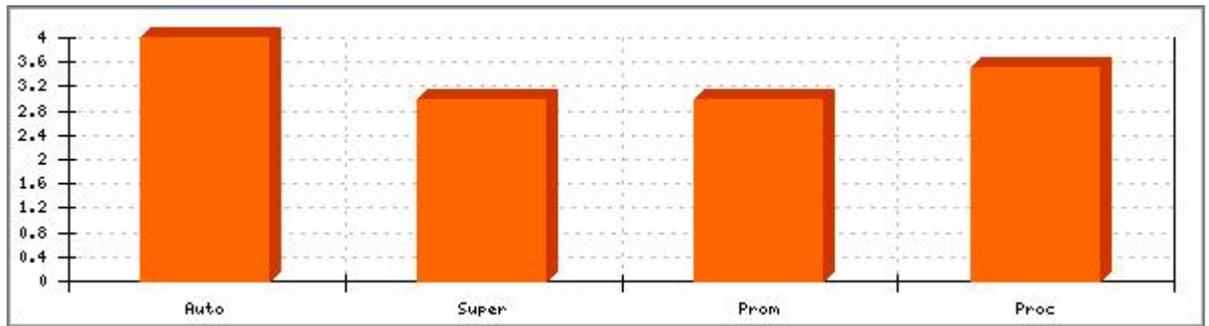
4.- Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.49



5.- Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.52



6.- Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo. (2.00)

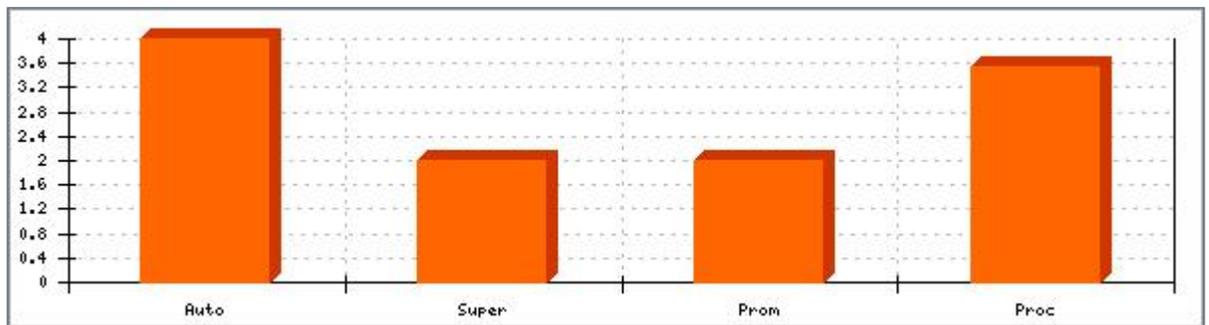
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.07



Orientación al Servicio

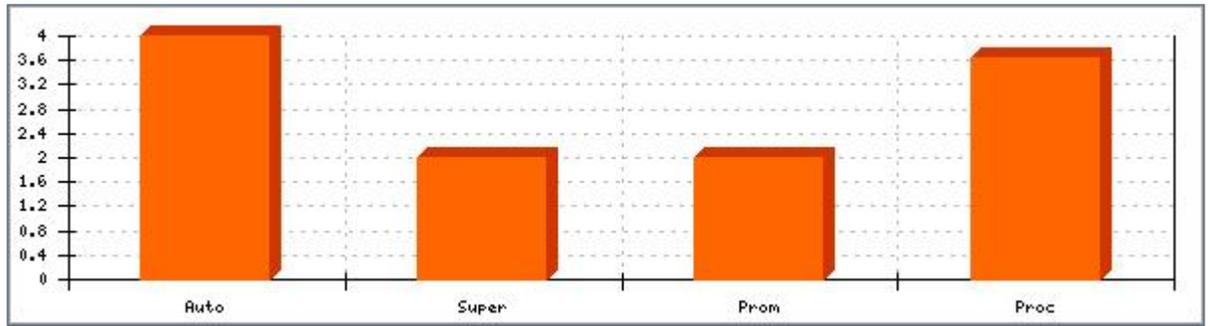
7.- Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.55



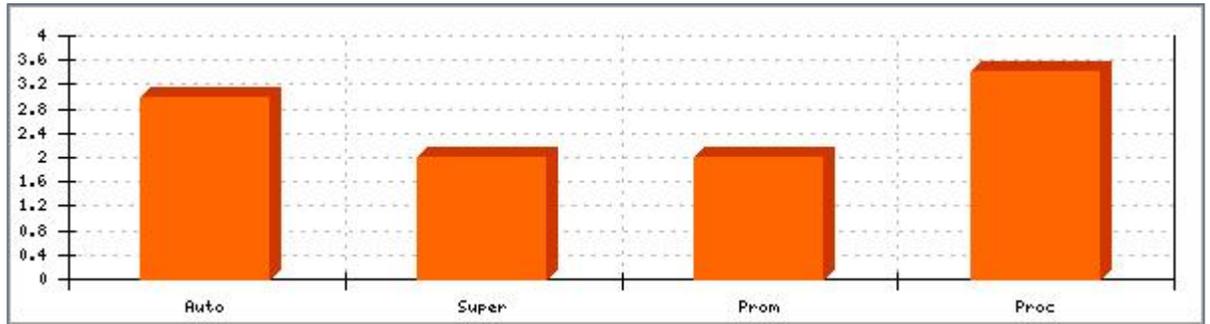
8.- Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.63



9.- Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo (2.00)

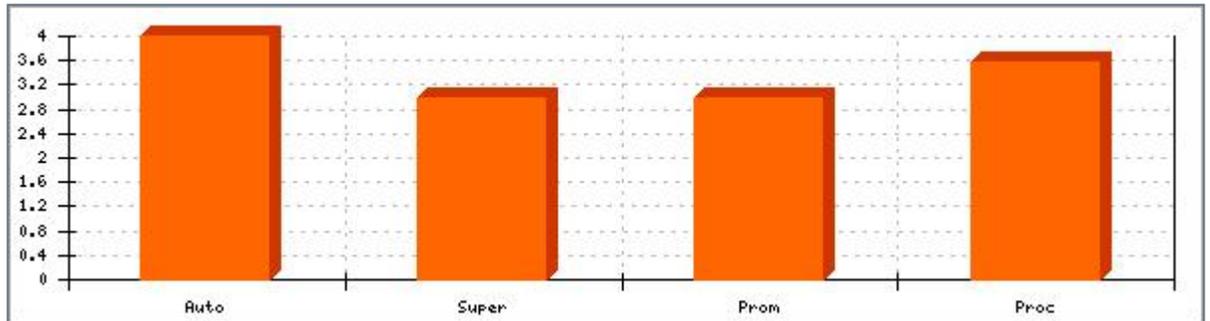
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.40



Orientación a Resultados

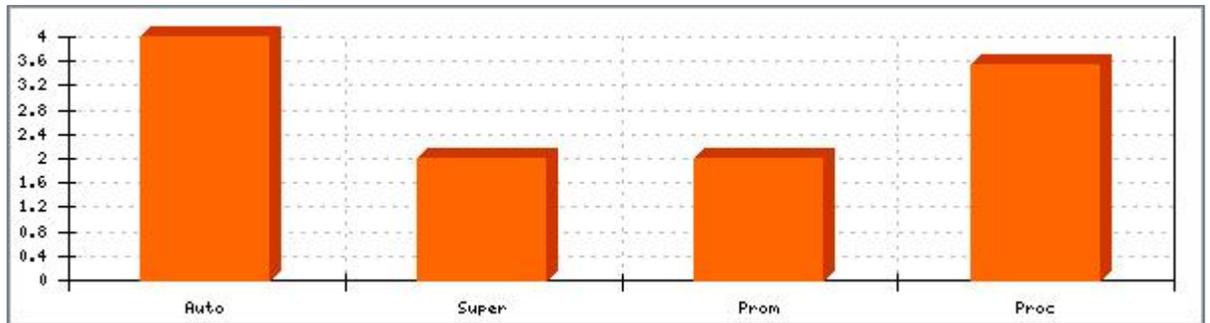
10.- Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.57



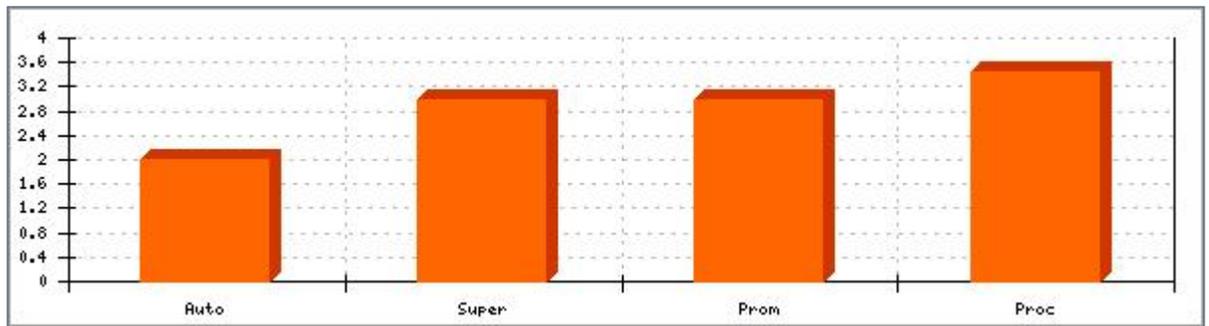
11.- Busca diversas maneras de cumplir con los resultados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.55



12.- Cumple con sus funciones en los tiempos previstos. (3.00)

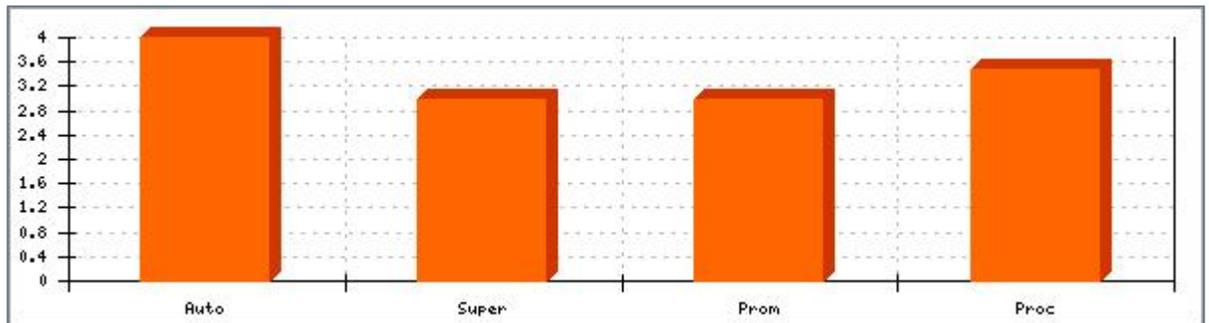
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.45



Trabajo en Equipo

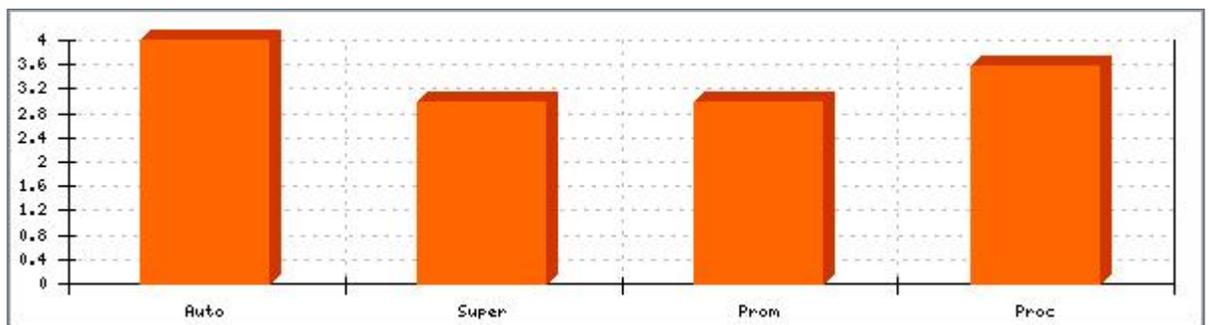
13.- Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.48



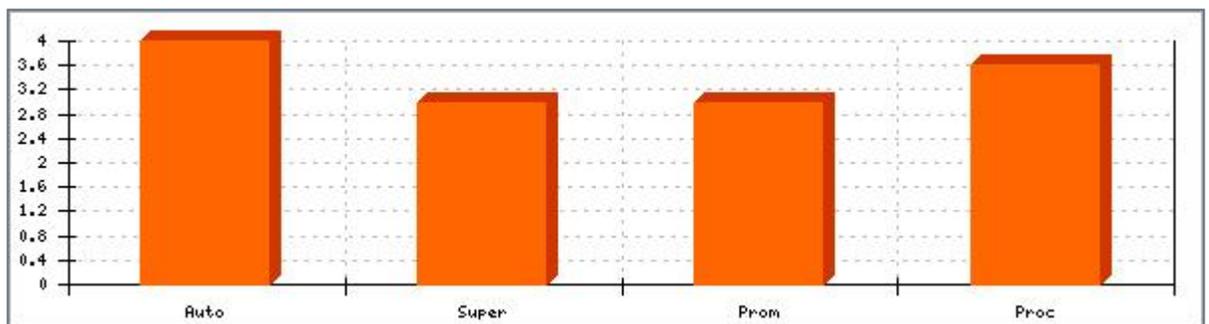
14.- Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.56



15.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (3.00)

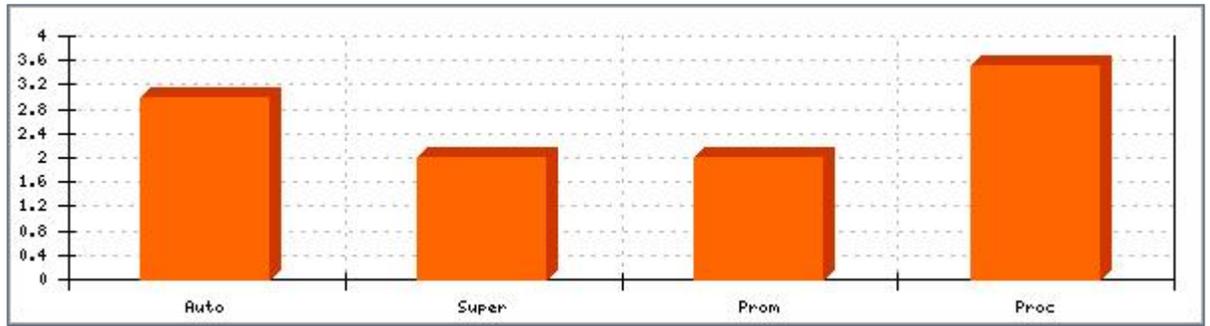
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.60



Flexibilidad

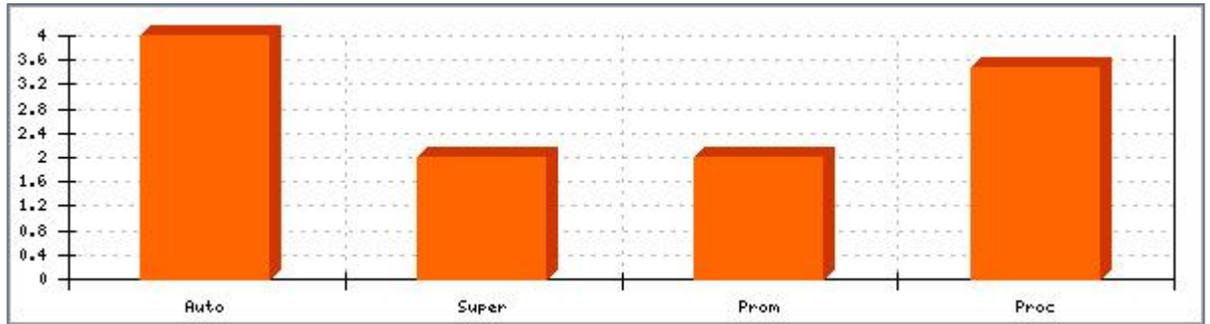
16.- Se adapta con facilidad a los cambios. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.52



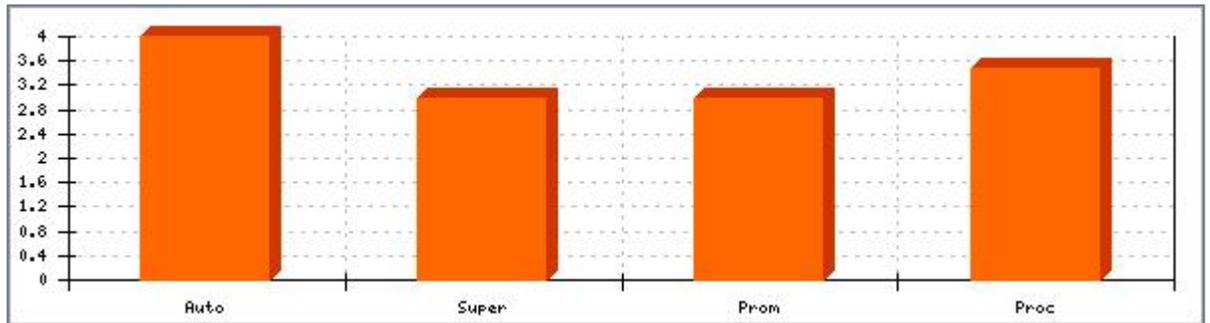
17.- Tiene apertura para comprender la opinión de los demás. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.47



18.- Muestra buena actitud ante cambios repentinos. (3.00)

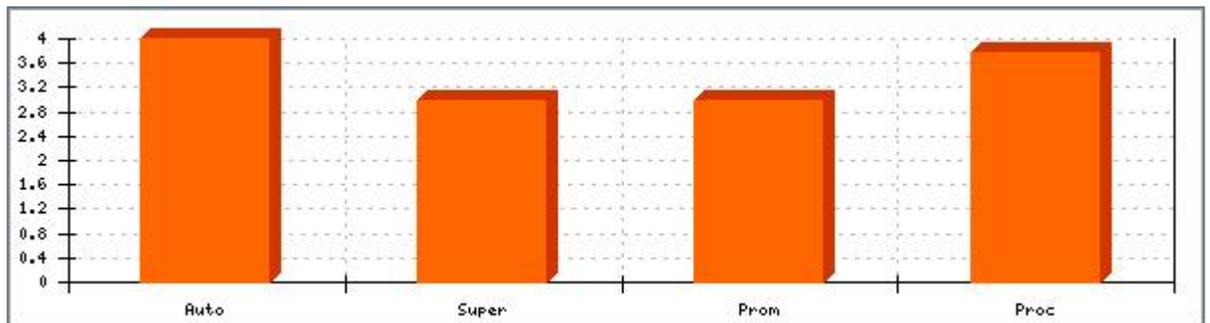
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.49



Franqueza – confiabilidad- integridad

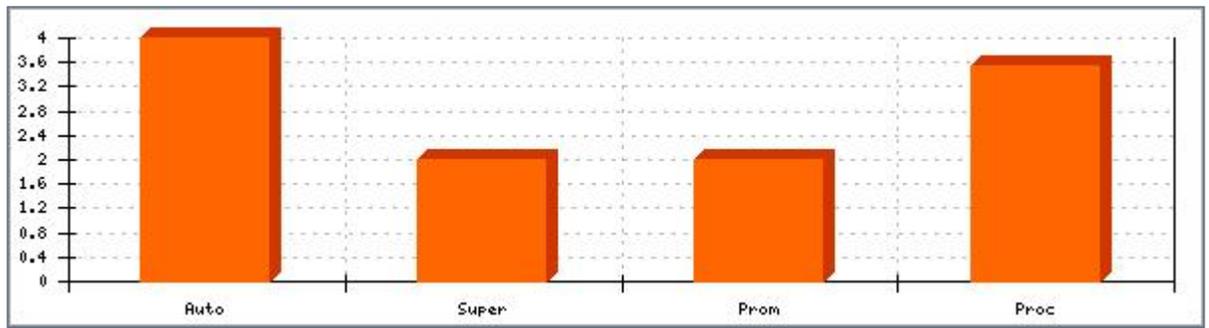
19.- Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.77



20.- Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace (2.00)

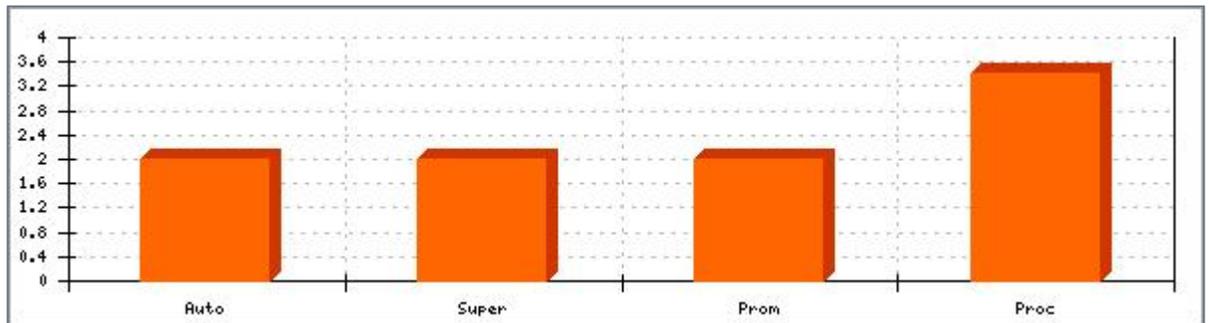
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.53



Comunicación

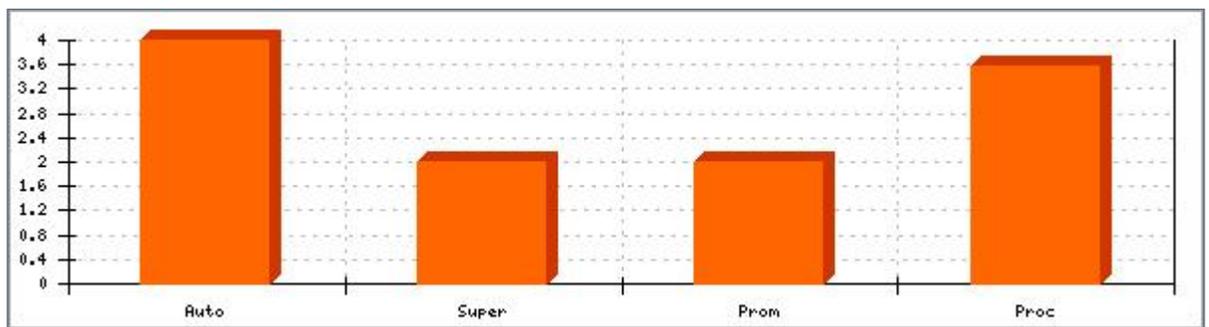
21.- Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.40



22.- Sabe escuchar a los demás (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.58



Negociación

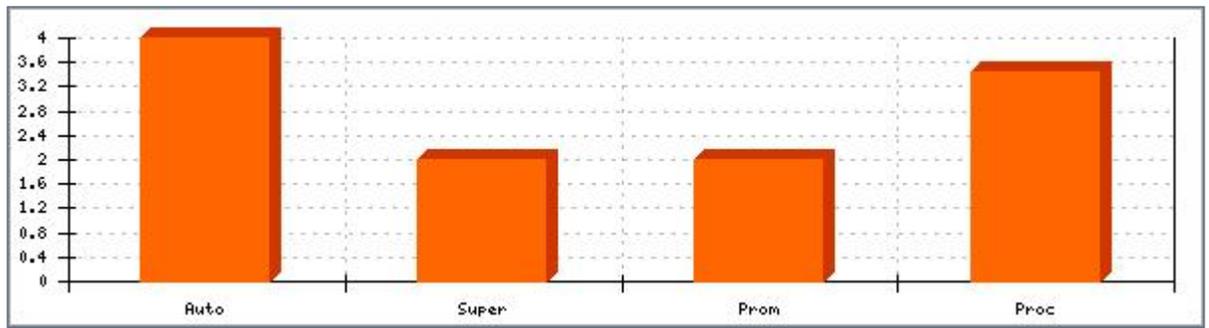
23.- Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.56



24.- Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.43



Resolución de problemas comerciales

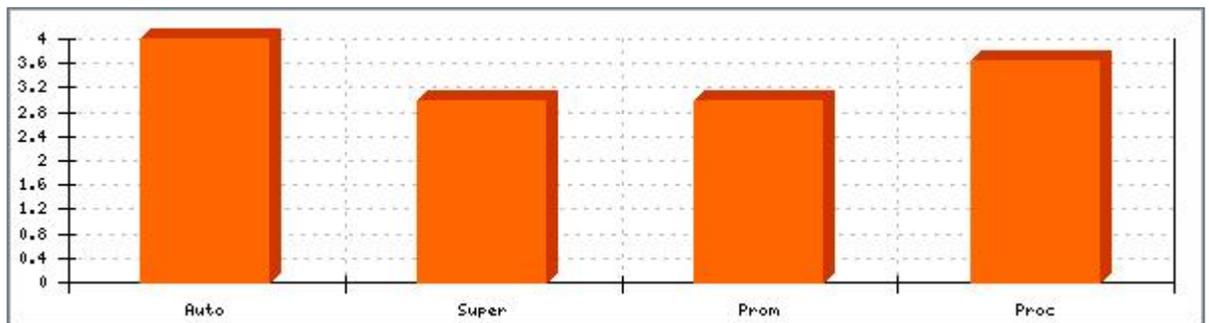
25.- Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.35



26.- Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.63



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Orientación a Resultados) Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten.	66.67%
•(Orientación a Resultados) Cumple con sus funciones en los tiempos previstos.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	66.67%
•(Flexibilidad) Muestra buena actitud ante cambios repentinos.	66.67%
•(Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	66.67%
•(Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	66.67%
•(Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	66.67%
•(Proactividad) Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado.	66.67%
•(Proactividad) Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Orientación al Servicio) Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo	33.33%
•(Orientación al Servicio) Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo.	33.33%
•(Orientación al Servicio) Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo	33.33%
•(Orientación a Resultados) Busca diversas maneras de cumplir con los resultados.	33.33%
•(Flexibilidad) Se adapta con facilidad a los cambios.	33.33%
•(Flexibilidad) Tiene apertura para comprender la opinión de los demás.	33.33%
•(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	33.33%
•(Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	33.33%
•(Comunicación) Sabe escuchar a los demás	33.33%
•(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	33.33%
•(Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	33.33%
•(Creatividad) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	33.33%
•(Creatividad) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	33.33%
•(Creatividad) En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento	33.33%
•(Proactividad) Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo.	33.33%



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



AUTOEVALUACIÓN

Comentarios

N/A

SUPERVISOR

Comentarios

Considero debe mejorar la Comunicació, actualizar sus conocimientos en materia de Contratación Pública para poder asesorar a los clientes Institucionales

EVALUADO

EVALUADOR

