

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO SUP-PAR-SUB ACCURACY EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1714230826
Nombres :	ANDREA
Apellidos :	MORALES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ACCURACY RESEARCH
Departamento :	CALIDAD
Cargo :	JEFE DE CALIDAD
Nivel Jerárquico :	MANDO MEDIO
Jefe Inmediato :	SILVIO CASCANTE
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	35.00%	2	2
Supervisor	40.00%	1	1

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO SUP-PAR-SUB ACCURACY EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	95.63%
● (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	95.63%
● (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	95.63%
● (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	95.63%
● (Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	95.63%
● (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	95.63%
● (Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	95.63%
● (Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	95.63%
● (Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	95.63%
● (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	95.63%
● (Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa.	93.13%
● (Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	93.13%
● (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	91.88%
● (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	91.88%
● (Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos.	91.88%
● (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	91.25%
● (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	91.25%
● (Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	91.25%
● (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	91.25%
● (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	89.38%
● (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	89.38%
● (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	88.75%
● (Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	88.75%
● (Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	88.75%
● (Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	87.50%
● (Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo.	87.50%
● (Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	87.50%
● (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	87.50%
● (Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	86.88%
● (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	86.88%
● (Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	85.00%
● (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	84.38%
● (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	83.13%

● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	83.13%
● (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	82.50%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	82.50%
● (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	81.88%
● (Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	81.25%
● (Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	79.38%
● (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	79.38%
● (Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	78.75%
● (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	78.13%
● (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	77.50%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	77.50%
● (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	76.88%
● (Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo.	76.88%
● (Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	75.00%
● (Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	75.00%
● (Pensamiento Analítico) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos.	74.38%
● (Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	73.75%
● (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	73.13%
● (Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	73.13%
● (Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	72.50%
● (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	71.88%
● (Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo.	71.25%
● (Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	70.00%
● (Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	66.88%
● (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	66.88%
● (Comprensión Interpersonal) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	64.38%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

