

EVALUACIÓN DESEMPEÑO COMERCIAL COMPEL - COMPETENCIAS LABORALES - COMERCIAL / MINERVA

Es la herramienta de medición que permite evaluar 8 competencias laborales genéricas o universales que predicen el éxito en un rol o puesto laboral.

Evalúa Logro y Acción:

1. Orientación al logro
2. Iniciativa
3. Orden y Calidad

Servicio:

1. Orientación hacia el cliente

Influencia:

1. Persuasión e impacto personal

Dominio Personal:

1. Flexibilidad y Adaptación al cambio
2. Persistencia
3. Trabajo en equipo

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2022-11-14 12:09:59** hasta el **2022-11-25 10:23:39**



Datos Personales



EVALUACIÓN DESEMPEÑO COMERCIAL EVALUACION DE COMPETENCIAS

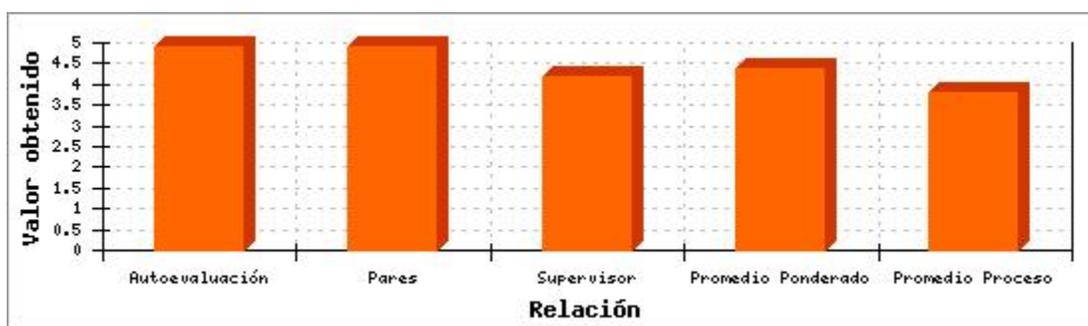
No. Identificación :	1724232499
Nombres :	DAVID FRANCISCO
Apellidos :	CHAVES SANCHEZ
Dirección :	RODRIGO ORDONEZ N56-242 Y RUPERTO ALARACON
Teléfono :	5138377
Celular :	0992837574
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	ANALISTA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ALFREDO ROBERTO LARCO BUCHELI
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-12-21

Peso de las Evaluaciones:

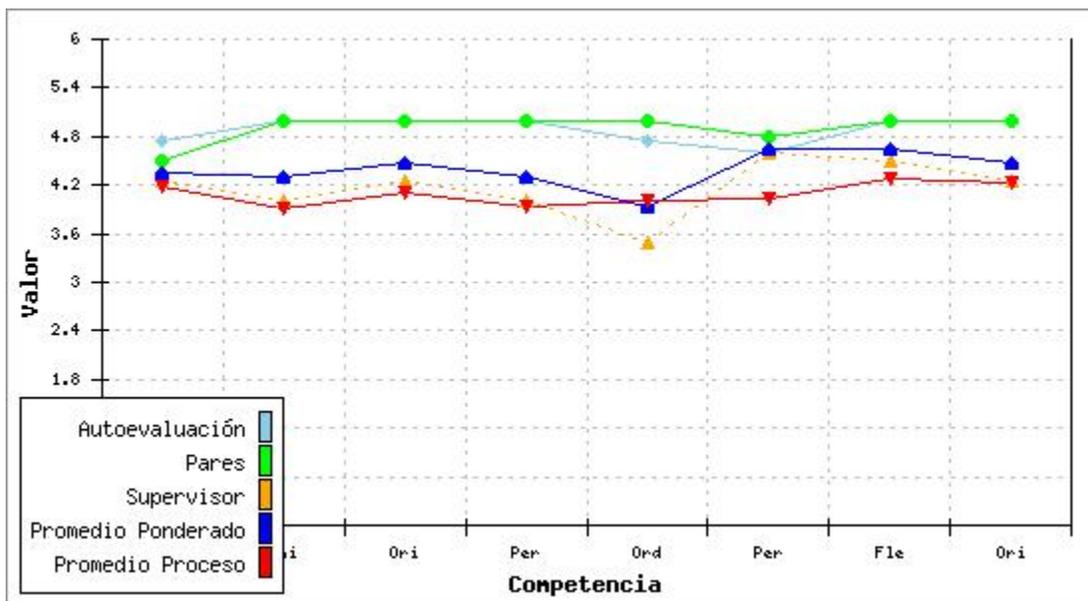
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Supervisor	70.00%	1	1

EVALUACIÓN DESEMPEÑO COMERCIAL EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.89
Pares	4.91
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	3.78



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.75	4.50	4.25	4.35	4.19
2 Iniciativa	5.00	5.00	4.00	4.30	3.92
3 Orientación hacia el Cliente	5.00	5.00	4.25	4.48	4.11
4 Persistencia	5.00	5.00	4.00	4.30	3.93
5 Orden y Calidad	4.75	5.00	3.50	3.93	4.01
6 Persuasión e impacto personal	4.60	4.80	4.60	4.64	4.04
7 Flexibilidad y Adaptación al cambio	5.00	5.00	4.50	4.65	4.27
8 Orientación al logro	5.00	5.00	4.25	4.48	4.22



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	100.00%
● (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	100.00%
● (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	100.00%
● (Persuasión e impacto personal) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	100.00%
● (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	100.00%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	100.00%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	100.00%
● (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	100.00%
● (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	97.50%
● (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	95.00%
● (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	82.50%
● (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	82.50%
● (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	82.50%
● (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	82.50%
● (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	82.50%
● (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	82.50%
● (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	82.50%
● (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	82.50%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	82.50%
● (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	82.50%
● (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	82.50%
● (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	82.50%
● (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	82.50%
● (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	82.50%
● (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	82.50%
● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	82.50%
● (Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	80.00%
● (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	77.50%
● (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	75.00%
● (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	65.00%
● (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	65.00%
● (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	65.00%

● (Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.

62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVALUACIÓN DESEMPEÑO COMERCIAL EVALUACION DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN DESEMPEÑO COMERCIAL EVALUACION DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

