

EVALUACIÓN DESEMPEÑO ASESORES VT 2022..

EVALUACIÓN DESEMPEÑO - ASESORES VT - NOVOPAN

Una evaluación de desempeño consiste, en un proceso sistemático y periódico que sirve para estimar, cuantificar el grado de eficacia y eficiencia de las personas en el desempeño de sus puestos de trabajo, mostrándoles sus puntos fuertes y débiles con el fin de ayudarles a mejorar.

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

La evaluación se basa en actividades que afectan al éxito de la organización, no a características de la persona que no tienen que ver con su rendimiento como son la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, se deben contestar las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos para todos.

Con la aplicación de la evaluación de desempeño los evaluados tienen la oportunidad de conocer los aspectos que deben mejorar para ser más eficaces y aumentar sus posibilidades de promoción y desarrollo.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

Competencias Transversales

- Orientación al cliente interno y/externo
- Trabajo en Equipo
- Comunicación Efectiva
- Eficiencia
- Orientación al Logro
- Compromiso con la Organización

Competencias Específicas

- Conocimiento del Puesto
- Negociación Efectiva
- Planificación y Resolución
- Productividad

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 **2022-12-13 03:17:33** hasta el **2022-12-19 11:57:30**

EVALUACIÓN DESEMPEÑO ASESORES VT 2022.. EVALUACION DE COMPETENCIAS

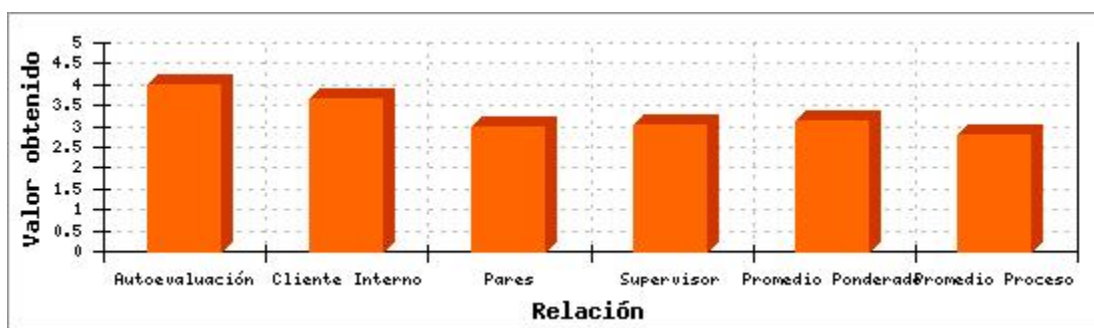
No. Identificación :	47498737
Nombres :	KATHERINE ALEXANDRA
Apellidos :	TELLO LUNA
Dirección :	AV. CACERES 415 DPTO 501 , SURQUILLO
Teléfono :	4469251
Celular :	997898149
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	LURIN
Departamento :	MERCADEO
Cargo :	GENERADOR DE DEMANDA SENIOR
Nivel Jerárquico :	ASESOR
Jefe Inmediato :	LUIS GUILLERMO ZAVALAGA LEON
Área de Estudio :	ARQUITECTURA
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1992-06-13

Peso de las Evaluaciones:

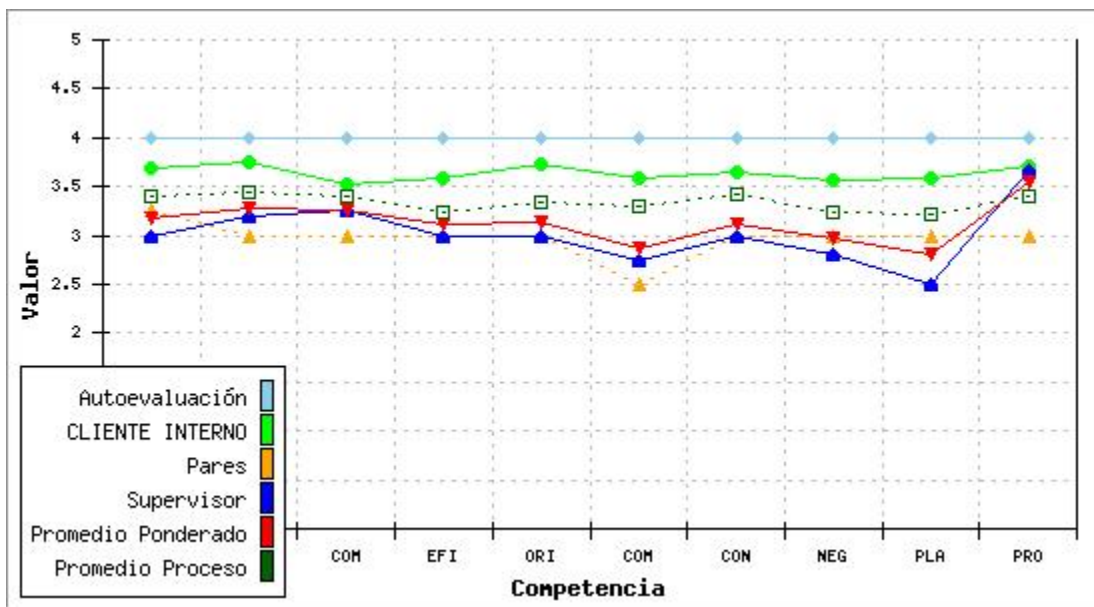
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	18.75%	1	1
Supervisor	62.50%	1	1
Cliente Interno	18.75%	9	9

EVALUACIÓN DESEMPEÑO ASESORES VT 2022.. EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.63
Pares	2.97
Supervisor	3.02
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	2.79



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	4.00	3.69	3.25	3.00	3.18	3.41
2	TRABAJO EN EQUIPO	4.00	3.76	3.00	3.20	3.27	3.44
3	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.00	3.53	3.00	3.25	3.26	3.40
4	EFICIENCIA	4.00	3.58	3.00	3.00	3.11	3.24
5	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.00	3.72	3.00	3.00	3.14	3.35
6	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	4.00	3.58	2.50	2.75	2.86	3.30
7	CONOCIMIENTO DEL PUESTO	4.00	3.64	3.00	3.00	3.12	3.43
8	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	4.00	3.56	3.00	2.80	2.98	3.24
9	PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN	4.00	3.58	3.00	2.50	2.80	3.21
10	PRODUCTIVIDAD	4.00	3.70	3.00	3.67	3.55	3.40



EVALUACIÓN DESEMPEÑO ASESORES VT 2022.. EVALUACION DE COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.69
Pares	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.41



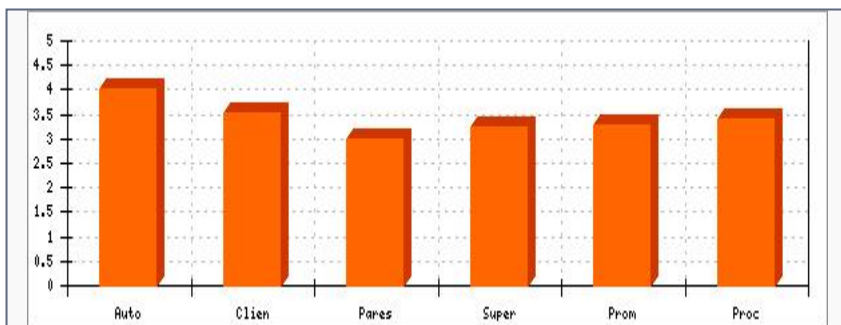
TRABAJO EN EQUIPO (3.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.76
Pares	3.00
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	3.44



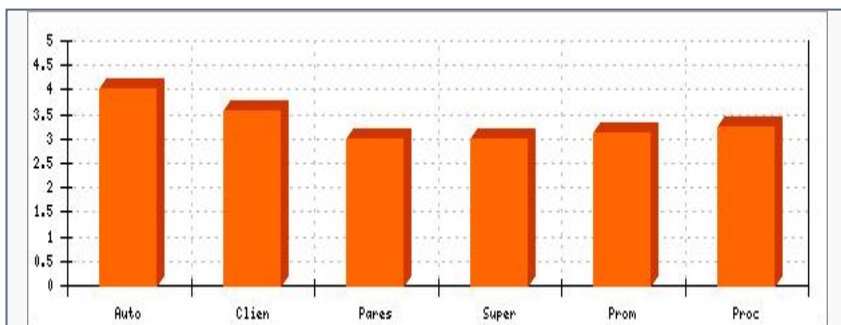
COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.53
Pares	3.00
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.40



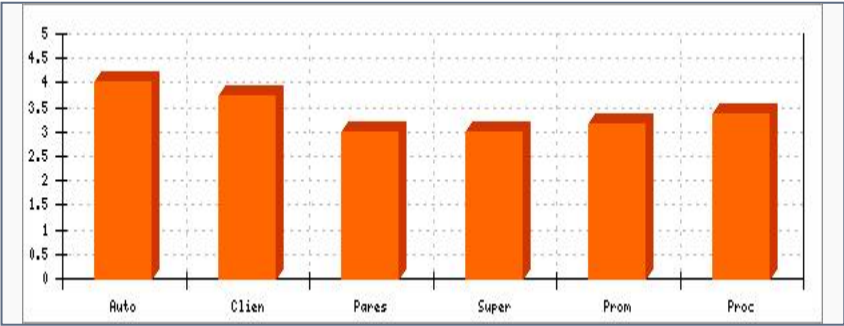
EFICIENCIA (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.58
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.24



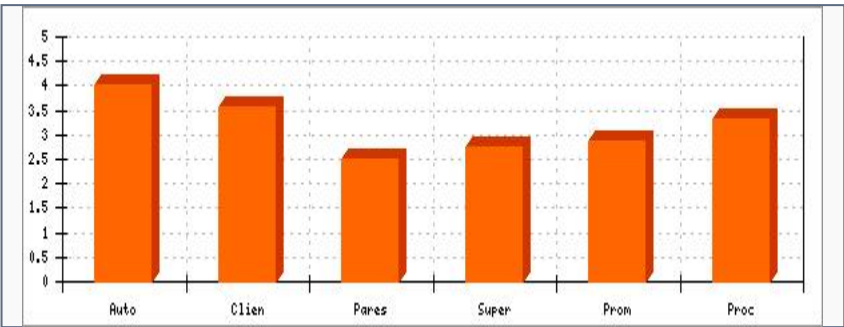
ORIENTACIÓN AL LOGRO (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.72
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.35



COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.58
Pares	2.50
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	3.30



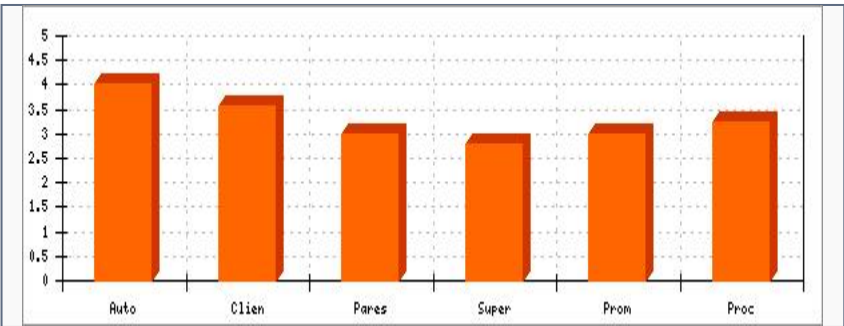
CONOCIMIENTO DEL PUESTO (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.64
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.43



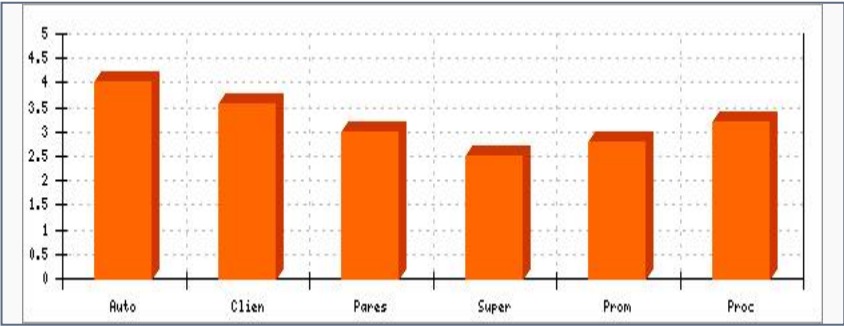
NEGOCIACIÓN EFECTIVA (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	3.24



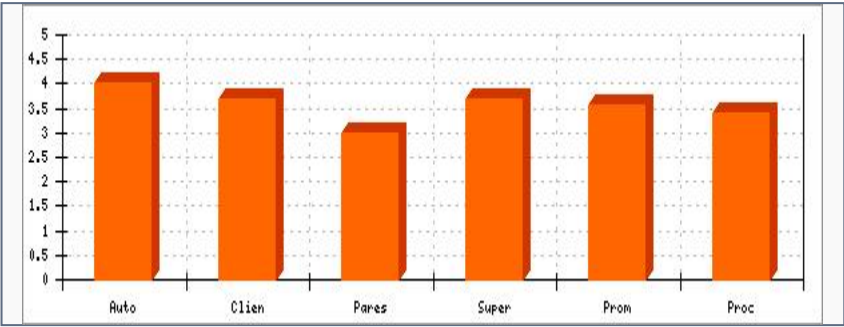
PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.58
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	3.21



PRODUCTIVIDAD (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.70
Pares	3.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.40



ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

1.- Ejecuta la parte que le corresponde en la estrategia elaborada para el cuidado de la relación con el cliente. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.38



2.- Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.37



3.- Colabora dentro de su área o equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.50



4.- Dedicar tiempo a conocer a los clientes con los que tiene contacto para poder brindarles un mejor servicio. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.38



TRABAJO EN EQUIPO

5.- Sabe trabajar en equipo. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.89
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.53



6.- Ayuda al equipo para lograr los objetivos comunes del área. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.48



7.- Sabe relacionarse con distintos tipos de personal a todo nivel de jerarquía. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.38



8.- Participa activamente en las decisiones de su área. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.21



9.- Es una persona dispuesta a cooperar con todas las personas del equipo. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.58



COMUNICACIÓN EFECTIVA

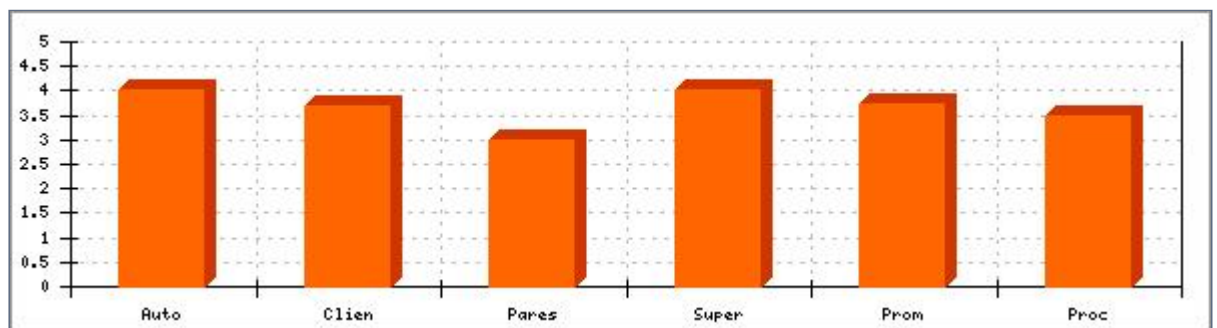
10.- Articula y genera ideas de forma eficaz. (3.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.33
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	3.43



11.- Sabe escuchar los requerimientos de su jefe y compañeros (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.47



12.- Tiene influencia positiva entre sus compañeros en beneficio del cumplimiento de los objetivos del área (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.33



13.- Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.35



EFICIENCIA

14.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.32



15.- Demuestra consistencia entre sus acciones, labores y tareas siendo esta la mejor forma de llevar a cabo las funciones. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.27



16.- Sabe priorizar y establecer los cursos de acción en función de cumplir eficientemente con lo que se le ha asignado. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.25



17.- Lo caracteriza la velocidad y el sentido de urgencia en su gestión. (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	3.09



ORIENTACIÓN AL LOGRO

18.- Se ocupa de realizar adecuadamente su trabajo, considerando que ello es necesario y suficiente para el logro de los objetivos y las acciones esperadas. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.51



19.- Respeta los tiempos planteados para la realización de diversas tareas y logra su cumplimiento en el lapso establecido. (2.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	3.18



20.- Cumple con su trabajo, según aquello que le ha sido requerido. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.27



21.- Genera información para el control de la gestión que brinda a solicitud. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.43



COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

22.- Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.40



23.- Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo. (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	3.41



24.- Se identifica con los valores de la empresa. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.39



25.- Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad. (2.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.44
Pares	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.27
Promedio Proceso	3.00



CONOCIMIENTO DEL PUESTO

26.- Entiende las funciones y responsabilidades del puesto. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.57



27.- Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.53



28.- Se preocupa por desempeñar a cabalidad sus funciones directas. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.38



29.- Su experiencia es un buen referente para cumplir los objetivos establecidos. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.25



NEGOCIACIÓN EFECTIVA

30.- Demuestra capacidad para convencer a los demás de la certeza de sus ideas. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.31



31.- Apoya a su equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.44
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.39



32.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	3.03



33.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (2.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.44
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	3.20



34.- Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la empresa. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.25



PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN

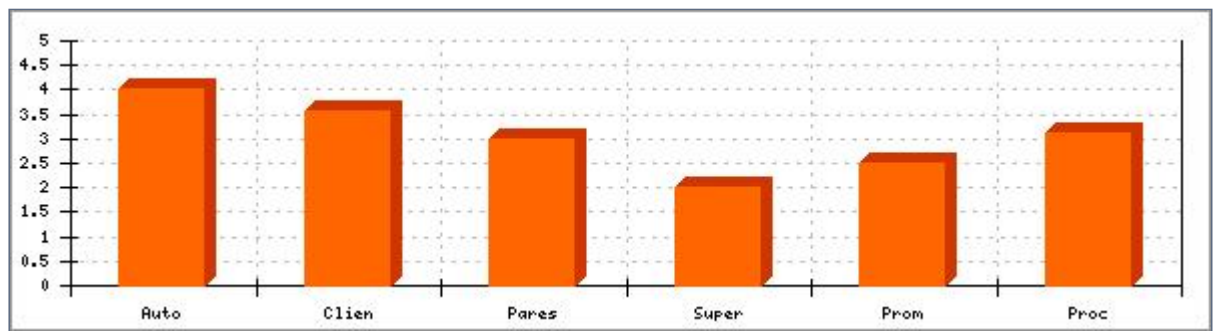
35.- Trabaja de forma organizada. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.38



36.- Requiere una supervisión mínima. (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	3.12



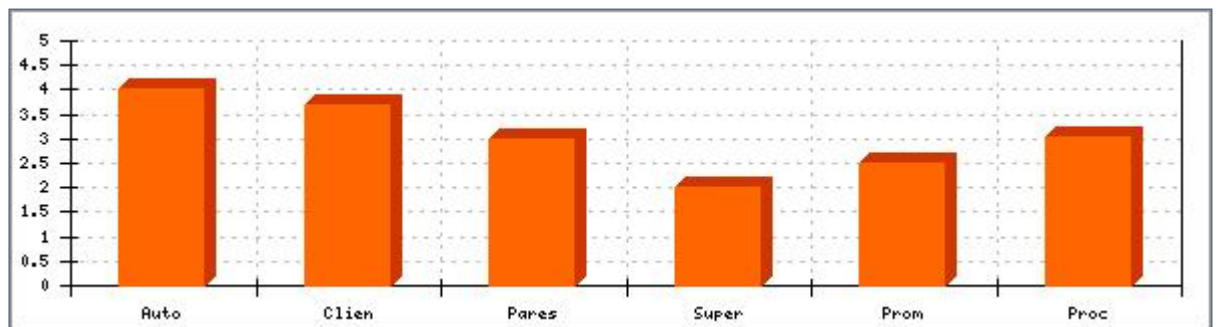
37.- Es capaz de identificar problemas. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.29



38.- Reacciona rápidamente ante las dificultades. (2.50)

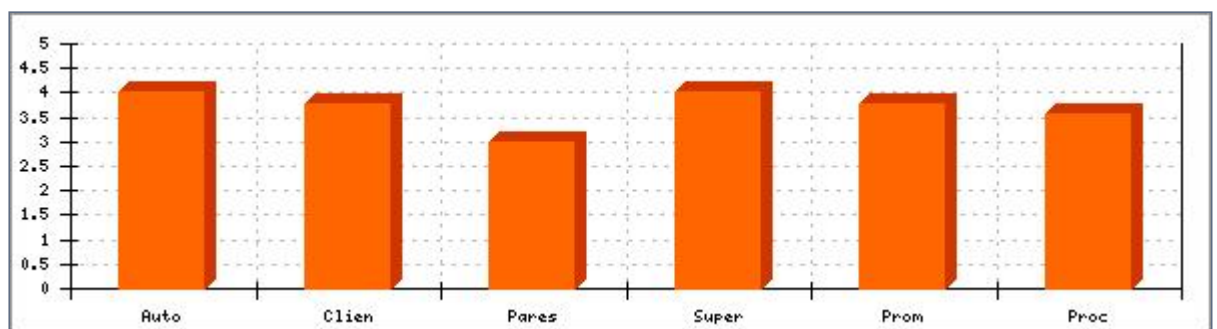
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.67
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.05



PRODUCTIVIDAD

39.- Consigue los objetivos que le son encomendados. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.55



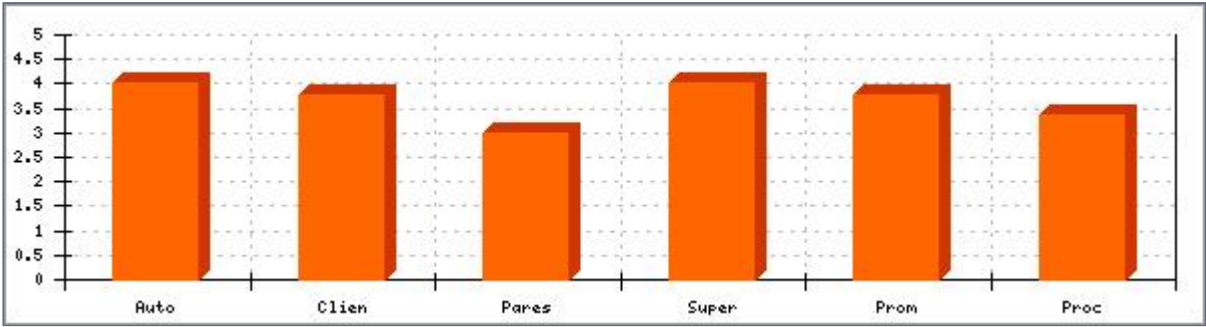
40.- Es capaz de manejar varias tareas / proyectos a la vez que le son encomendados. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.56
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.27



41.- Es capaz de conseguir los estándares de productividad que la empresa tiene trazados. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.78
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.38



EVALUACIÓN DESEMPEÑO ASESORES VT 2022.. EVALUACION DE COMPETENCIAS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

CONCEPTO: Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades. Asimismo, incluye esforzarse por conocer y resolver los problemas actuales del cliente; así como también, ejecutar acciones que ayuden a prevenir inconvenientes futuros. Implica una actitud permanente de servicio lo cual implica el mantener al cliente como eje de cada actividad a planificar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.69	-0.31
Pares	3.25	-0.75
Supervisor	3.00	-1.00

TRABAJO EN EQUIPO

CONCEPTO: Capacidad de fomentar e integrar un ambiente colaborativo y de comunicación abierta. Desarrollar una relación de confianza con los demás miembros del equipo, respetando las ideas, buscando el compromiso, valorando y reconociendo las contribuciones de los demás. Orientado a la búsqueda del logro de objetivos comunes, y no solo de los propios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.76	-0.24
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.20	-0.80

COMUNICACIÓN EFECTIVA

CONCEPTO: Capacidad para comunicarse con los demás con transparencia y centrándose en los objetivos. Presenta la información de manera objetiva. Puede convencer a otras personas de sus ideas y perspectivas y obtener su apoyo para alcanzar los objetivos compartidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.53	-0.47
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.25	-0.75

EFICIENCIA

CONCEPTO: Capacidad de determinar y/o realizar eficazmente las metas y prioridades de cada área/proyecto. Asimismo, involucra la ejecución sistemática de tareas bajo un orden y una programación que aportan a la eficiencia y rapidez de las operaciones o trámites. Así como también, una preocupación constante por el cumplimiento de lo asignado, aun sobre los propios intereses, demostrando altos niveles de compromiso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.58	-0.42
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.00	-1.00

ORIENTACIÓN AL LOGRO

CONCEPTO: Capacidad de encaminar todos los actos hacia el logro de los objetivos organizacionales, actuando con velocidad y sentido de urgencia ante decisiones importantes, necesarias para cumplir o superar las expectativas. Asimismo, se trata de la capacidad de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados, fijando metas desafiantes, mejorando y manteniendo altos niveles de rendimiento, en el marco de las estrategias de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.72	-0.28
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.00	-1.00

COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

CONCEPTO: Habilidad de actuar conforme a los valores corporativos, de manera tal que sea posible conseguir los objetivos de la organización. Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.58	-0.42
Pares	2.50	-1.50
Supervisor	2.75	-1.25

CONOCIMIENTO DEL PUESTO

CONCEPTO: Capacidad para desempeñar claramente las funciones que tiene a su cargo. Posee las habilidades y conocimientos necesarios para cubrir sus funciones con un buen desempeño.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.64	-0.36
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.00	-1.00

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

CONCEPTO: Capacidad para llegar a acuerdos ventajosos en una situación con disparidad de interés, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas con personas o grupos que puedan representar de alto interés para la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.56	-0.44
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	2.80	-1.20

PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN

CONCEPTO: Capacidad de determinar eficazmente las metas y prioridades de cada área/proyecto estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos. Incluye la instrumentación de mecanismos de seguimiento y verificación de la información. Requiere una preocupación constante por el cumplimiento de lo asignado, aun sobre los propios intereses, demostrando altos niveles de compromiso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.58	-0.42
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	2.50	-1.50

PRODUCTIVIDAD

CONCEPTO: Capacidad para conseguir los objetivos trazados tanto por la empresa como los propios con un trabajo constante. Alta capacidad para poder hacer varias tareas al mismo tiempo, logrando los resultados esperados por la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.70	-0.30
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.67	-0.33

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Genera información para el control de la gestión que brinda a solicitud.	69.27%
•(PRODUCTIVIDAD) Consigue los objetivos que le son encomendados.	69.27%
•(PRODUCTIVIDAD) Es capaz de conseguir los estándares de productividad que la empresa tiene trazados.	69.27%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Ayuda al equipo para lograr los objetivos comunes del área.	68.75%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Sabe escuchar los requerimientos de su jefe y compañeros	68.75%
•(EFICIENCIA) Sabe priorizar y establecer los cursos de acción en función de cumplir eficientemente con lo que se le ha asignado.	68.75%
•(NEGOCIACIÓN EFECTIVA) Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la empresa.	68.75%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Respeta los tiempos planteados para la realización de diversas tareas y logra su cumplimiento en el lapso establecido.	38.02%
•(PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN) Reacciona rápidamente ante las dificultades.	37.50%
•(EFICIENCIA) Lo caracteriza la velocidad y el sentido de urgencia en su gestión.	36.98%
•(NEGOCIACIÓN EFECTIVA) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	36.98%
•(PLANIFICACIÓN Y RESOLUCIÓN) Requiere una supervisión mínima.	36.98%
•(NEGOCIACIÓN EFECTIVA) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	36.46%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad.	31.77%

