

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23

NEGOCIOS LUZ DEL VALLE

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este reporte es proporcionarte una imagen actual de tus fortalezas y áreas de mejora con relación a las competencias evaluadas.

Importante: Cuando tu autoevaluación no coincida con la evaluación de los demás, es una valiosa oportunidad de aprendizaje en términos de lo que haces en tu trabajo y cómo lo haces.

CONTENIDO

Sección 1: Resumen General

Sección 2: Análisis por competencia

Sección 3: Análisis por pregunta

Sección 4: Análisis GAP

Sección 5: Fortalezas y áreas en desarrollo

Recomendaciones

1. Lee con calma y detenimiento todo el reporte. Tómate el tiempo necesario para entenderlo y capitalizar lo que hay en él. Conforme lo lees, subraya lo que llama la atención, tanto positiva como negativamente
2. Usa las siguientes preguntas para la reflexión y el análisis:
 - Fortalezas: ¿Dónde están mis fortalezas confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores?
 - Debilidades: ¿Dónde están mis áreas de desarrollo confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores respecto a las debilidades?
 - Oportunidades: ¿Dónde están mis fortalezas ocultas?, es decir, ¿dónde los evaluadores me calificaron mejor que yo mismo (a)?
 - Amenazas: ¿Dónde están mis puntos ciegos?, es decir, ¿dónde me veo mejor en comparación con mis evaluadores?

Sección 1: Resumen General

Compara los promedios de tu Autoevaluación, Otros evaluadores, Promedio Ponderado, Promedio referencia. Identifica las brechas positivas donde el entorno ve fortalezas que tú no percibes, así como las brechas negativas donde tu autoevaluación es mejor que la de tu entorno.

Sección 2: Análisis por competencia

Esta sección permite identificar los valores obtenidos en cada una de las competencias evaluadas, así como también compararlas con tu autoevaluación.

Sección 3: Análisis por pregunta

Esta sección permite identificar los valores obtenidos en cada uno de los comportamientos evaluados, así como también compararlos con tu autoevaluación.

Sección 4: Análisis GAP

Esta sección permite identificar las brechas que existen entre el resultado de tu autoevaluación y la de tus evaluadores por competencia.

Sección 5: Fortalezas y áreas en desarrollo

Son consideradas fortalezas aquellas conductas con puntajes mayores al 60% y áreas de oportunidad aquellas conductas con puntajes menores al 40%.

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 **2023-11-14 08:50:28** hasta el **2023-11-29 12:29:31**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1724914302
Nombres :	MAYRA ALEXANDRA
Apellidos :	AIMACAÑA NACIMBA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	TOLONTAG
Departamento :	NEGOCIOS
Cargo :	OFICIAL DE ATENCIÓN AL SOCIO
Nivel Jerárquico :	OPERATIVO
Jefe Inmediato :	SANDY LILIANA SIMBAÑA PEDRAZA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

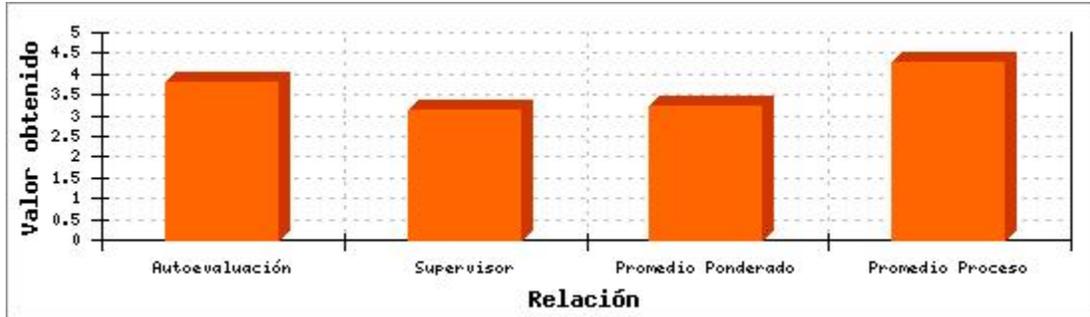
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

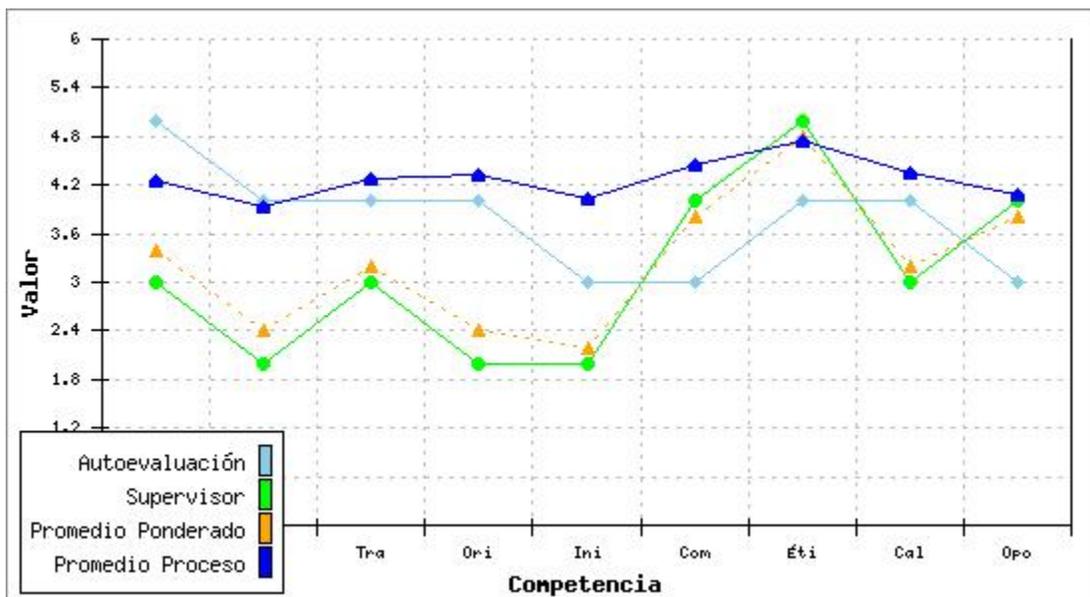
Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.78
Supervisor	3.11
Promedio Ponderado	3.24
Promedio Proceso	4.27



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación al Logro	5.00	3.00	3.40	4.25
2 Proactividad	4.00	2.00	2.40	3.94
3 Trabajo en Equipo	4.00	3.00	3.20	4.27
4 Orientación al Cliente	4.00	2.00	2.40	4.32
5 Iniciativa	3.00	2.00	2.20	4.03
6 Compromiso y Lealtad Organizacional	3.00	4.00	3.80	4.45
7 Ética Profesional	4.00	5.00	4.80	4.75
8 Calidad de las labores desarrolladas	4.00	3.00	3.20	4.35
9 Oportunidad en el desarrollo de labores	3.00	4.00	3.80	4.07

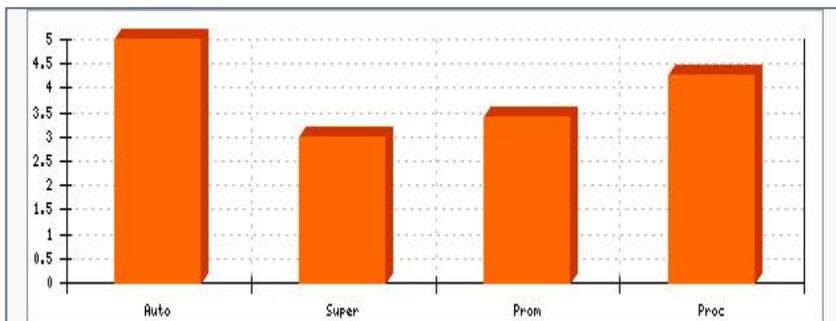


Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

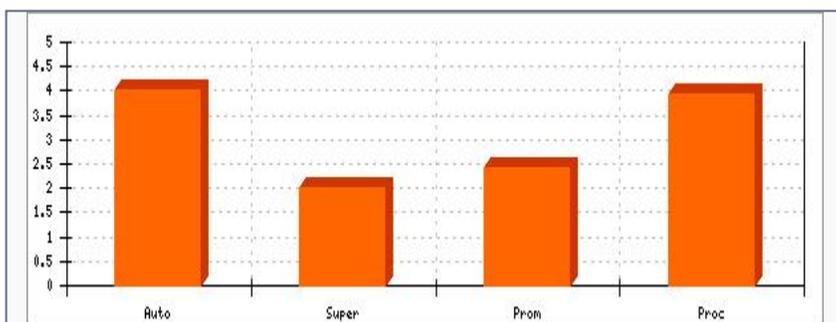
Orientación al Logro (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.25



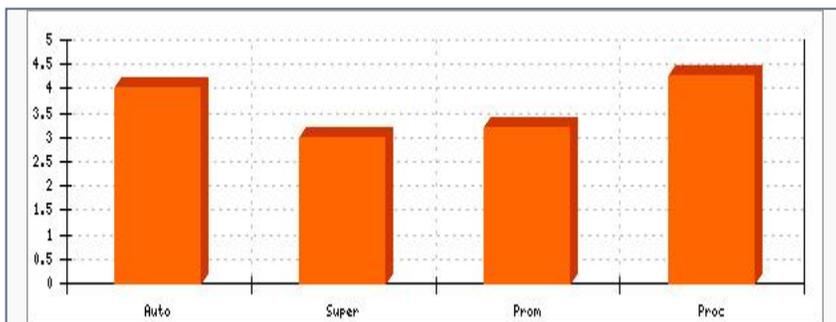
Proactividad (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.94



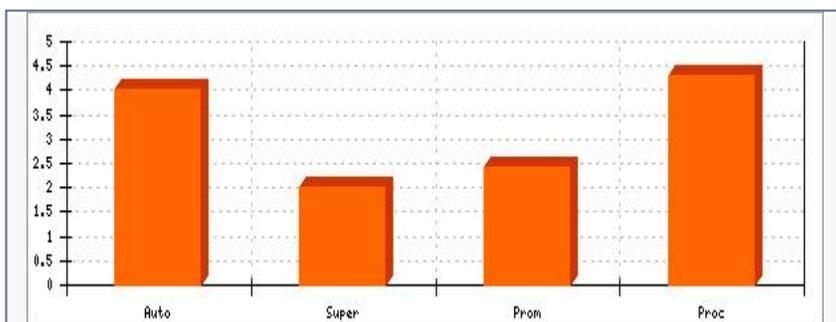
Trabajo en Equipo (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.27



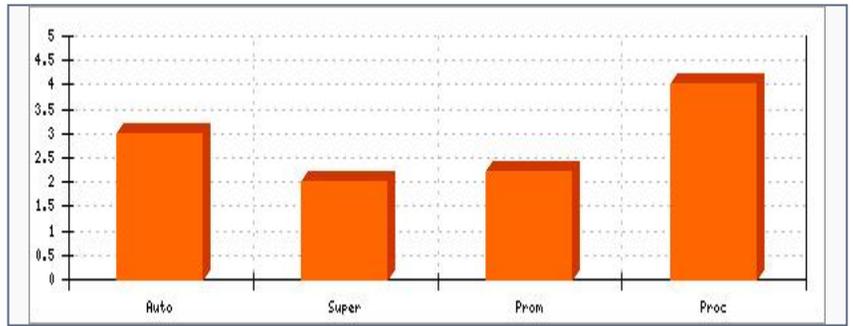
Orientación al Cliente (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	4.32



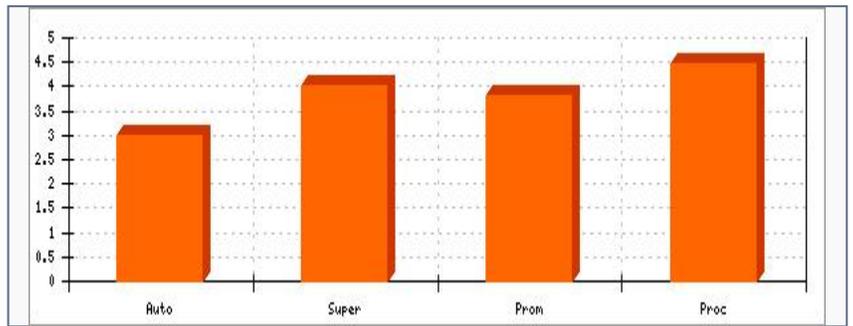
Iniciativa (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	4.03



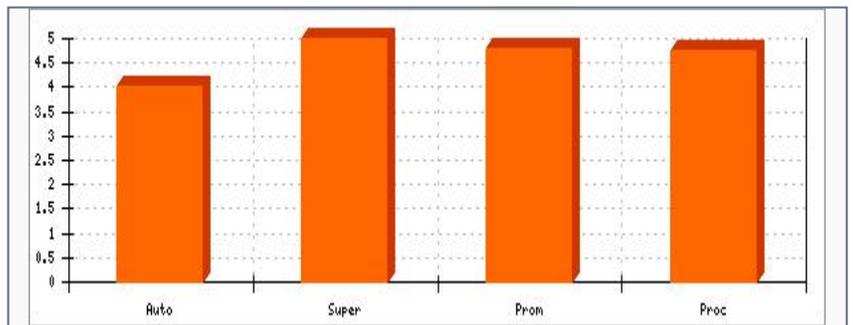
Compromiso y Lealtad Organizacional (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.45



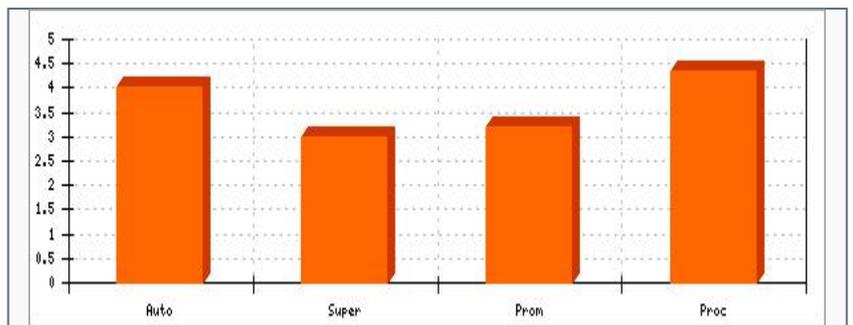
Ética Profesional (4.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.75



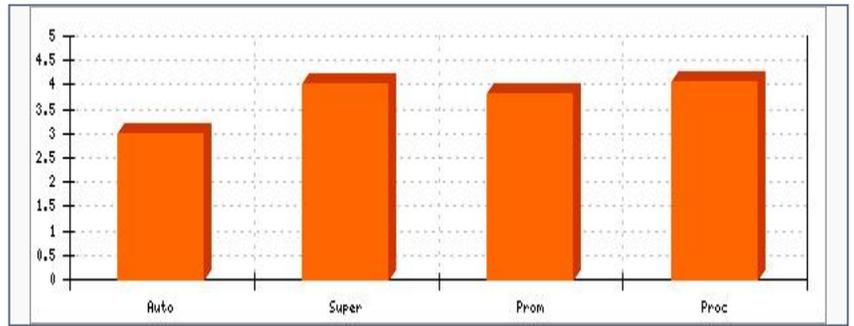
Calidad de las labores desarrolladas (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.35



Oportunidad en el desarrollo de labores (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.07



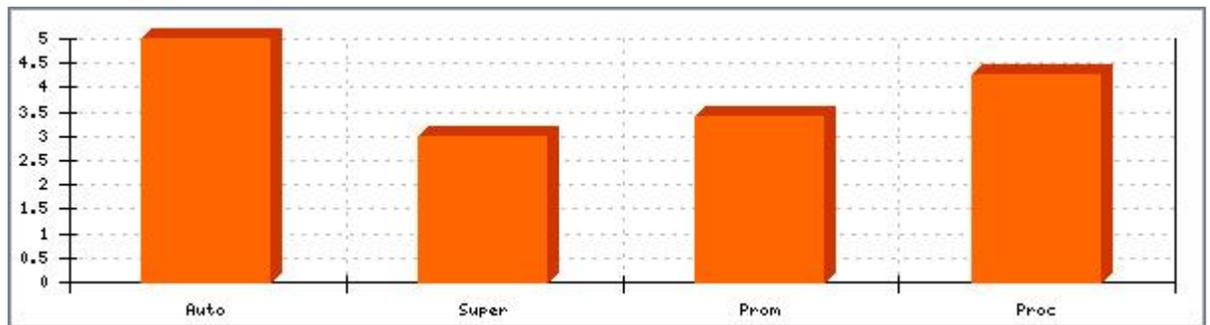
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Orientación al Logro

1.- ¿Tiene una fuerte motivación por alcanzar los objetivos planteados, orientando sus esfuerzos a obtener los resultados esperados, demostrando compromiso y sentido de urgencia respecto a las decisiones que permiten el avance de los procesos? (3.40)

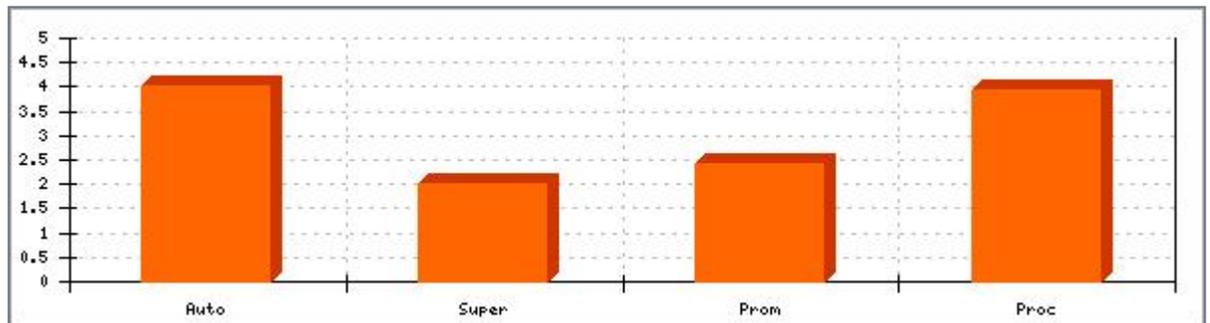
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.25



Proactividad

2.- ¿Se anticipa a los problemas, ofreciendo soluciones de manera preventiva o tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces orientadas a generar mejoras? (2.40)

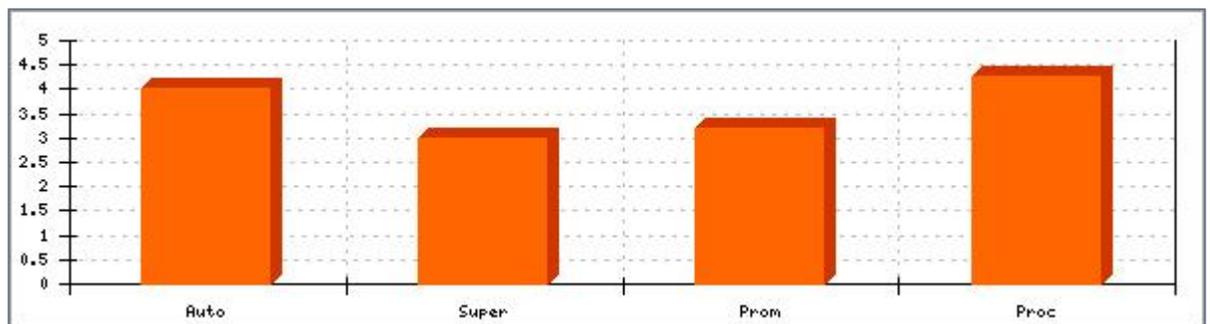
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.94



Trabajo en Equipo

3.- ¿Desarrolla sus actividades en cooperación con otros miembros de la entidad por un mismo objetivo, manteniendo o mejorando el propio desempeño y el de sus compañeros, a través de la interacción? (3.20)

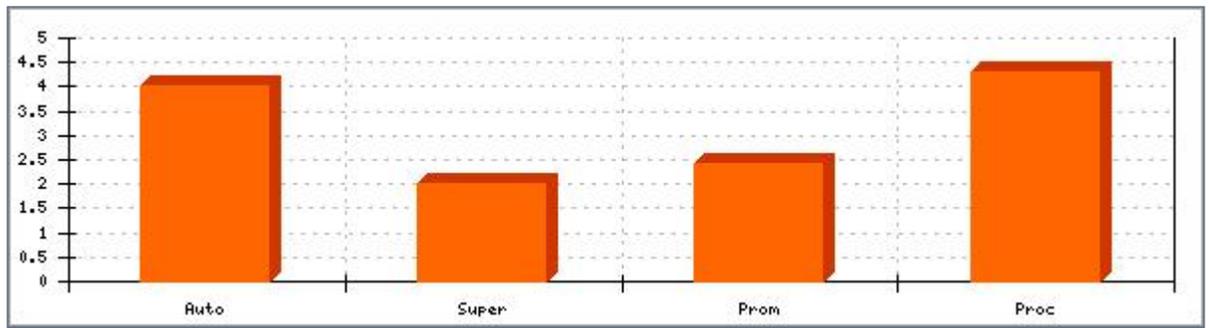
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.27



Orientación al Cliente

4.- ¿Tiene predisposición al servicio, comprende e identifica las necesidades del cliente (ya sea interno o externo) con la finalidad de satisfacerlas efectivamente? (2.40)

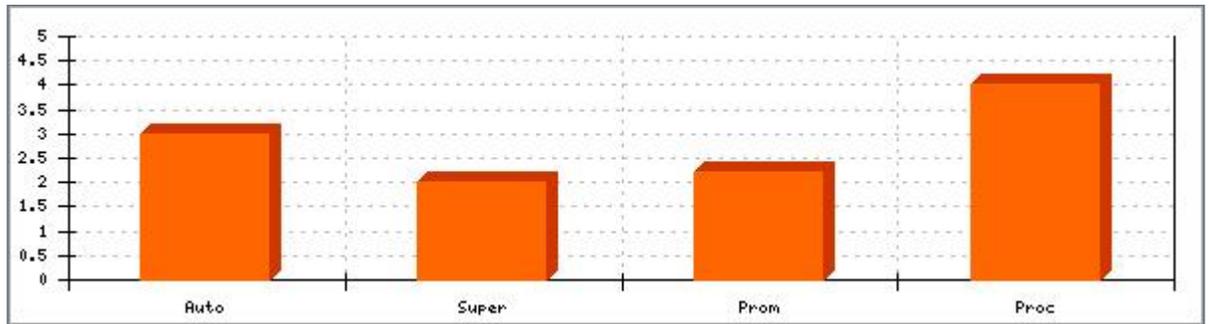
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	4.32



Iniciativa

5.- ¿Tiene predisposición a ser el primero en actuar u ofrecer una respuesta/solución? ¿Se comporta proactivamente en el presente y no sólo en lo que hay que hacer? (2.20)

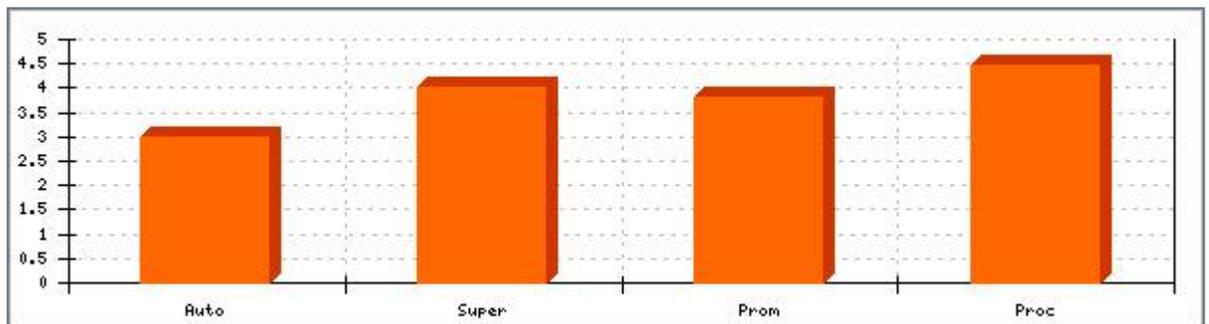
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	4.03



Compromiso y Lealtad Organizacional

6.- ¿Tiene voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la entidad, se siente orgulloso por ser parte de la Cooperativa, cumple con las normas, respeta los valores institucionales, apoya de forma activa al desarrollo de los proyectos de la entidad? (3.80)

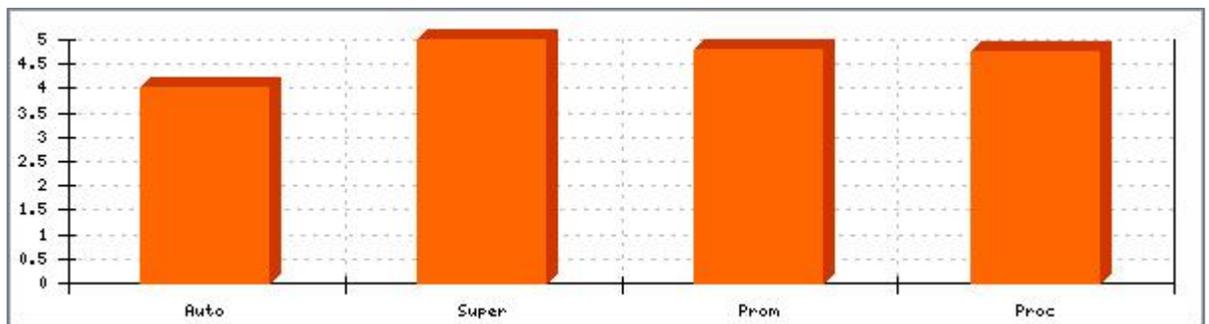
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.45



Ética Profesional

7.- ¿Actúa con rectitud y honestidad, teniendo en cuenta los principios de ética de la profesión y de la institución, llevándolos a la práctica en las labores cotidianas? (4.80)

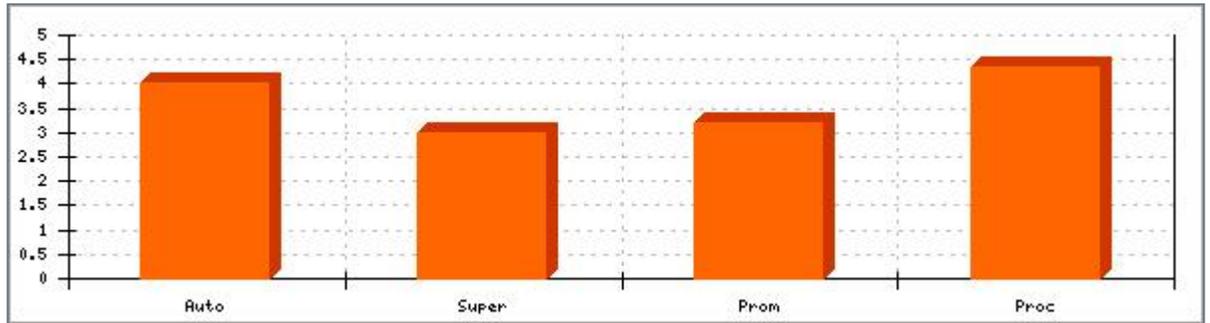
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.75



Calidad de las labores desarrolladas

8.- ¿Desarrolla sus actividades bien, cada vez mejorando su desempeño, buscando la mayor calidad posible en su trabajo, utilizando un mínimo de recursos? (3.20)

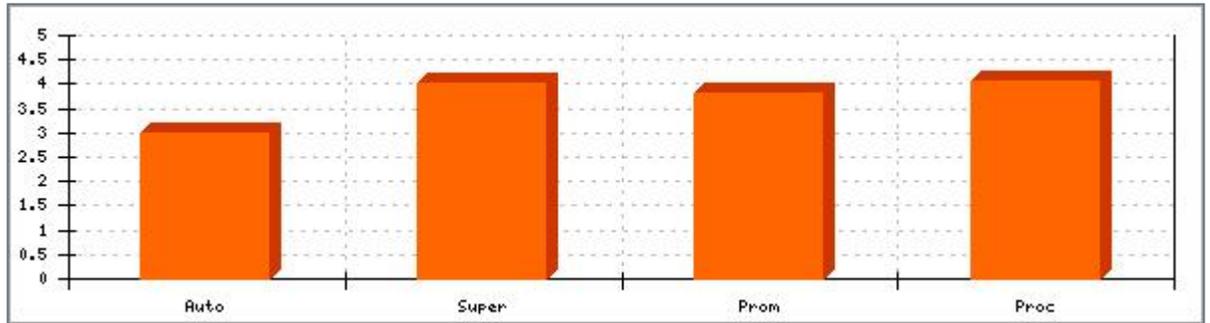
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.35



Oportunidad en el desarrollo de labores

9.- ¿Entrega las actividades asignadas dentro del tiempo programado? (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.07



Análisis GAP

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Orientación al Logro

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	3.00	-2.00

Proactividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	2.00	-2.00

Trabajo en Equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.00	-1.00

Orientación al Cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	2.00	-2.00

Iniciativa

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.00	-1.00

Compromiso y Lealtad Organizacional

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	4.00	1.00

Ética Profesional

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	5.00	1.00

Calidad de las labores desarrolladas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.00	-1.00

Oportunidad en el desarrollo de labores

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	4.00	1.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO NEGOCIOS NOV 23 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Ética Profesional) ¿Actúa con rectitud y honestidad, teniendo en cuenta los principios de ética de la profesión y de la institución, llevándolos a la práctica en las labores cotidianas? 95.00%
- (Compromiso y Lealtad Organizacional) ¿Tiene voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la entidad, se siente orgulloso por ser parte de la Cooperativa, cumple con las normas, respeta los valores institucionales, apoya de forma activa al desarrollo de los proyectos de la entidad? 70.00%
- (Oportunidad en el desarrollo de labores) ¿Entrega las actividades asignadas dentro del tiempo programado? 70.00%
- (Orientación al Logro) ¿Tiene una fuerte motivación por alcanzar los objetivos planteados, orientando sus esfuerzos a obtener los resultados esperados, demostrando compromiso y sentido de urgencia respecto a las decisiones que permiten el avance de los procesos? 60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Proactividad) ¿Se anticipa a los problemas, ofreciendo soluciones de manera preventiva o tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces orientadas a generar mejoras? 35.00%
- (Orientación al Cliente) ¿Tiene predisposición al servicio, comprende e identifica las necesidades del cliente (ya sea interno o externo) con la finalidad de satisfacerlas efectivamente? 35.00%
- (Iniciativa) ¿Tiene predisposición a ser el primero en actuar u ofrecer una respuesta/solución? ¿Se comporta proactivamente en el presente y no sólo en lo que hay que hacer? 30.00%

