

Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO ZOCALO DESEMPEÑO

La escala de valoración usada es:

No cumple = 1

Cumple parcialmente = 2

Cumple habitualmente = 3

Siempre cumple = 4

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 **2015-12-21 04:13:43** hasta el **2015-12-22 10:50:33**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

No. Identificación :	1722196068
Nombres :	VERONICA XIMENA
Apellidos :	GODOY TOBAR
Dirección :	AV. CORDOVA GALARZA Y RAFAEL CUERVO
Teléfono :	098808037
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	VENTAS
Cargo :	DIGITADORA
Nivel Jerárquico :	DIGITADORA
Jefe Inmediato :	MARIA DE LOS MILAGROS PROMO CARRILLO GRADOS
Area de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-04-17

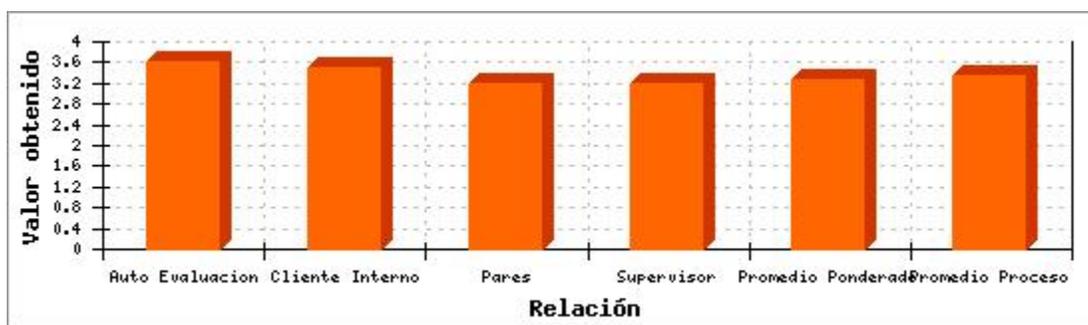
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	12.50%	1	1
Pares	25.00%	1	1
Supervisor	50.00%	2	2
Cliente Interno	12.50%	5	5

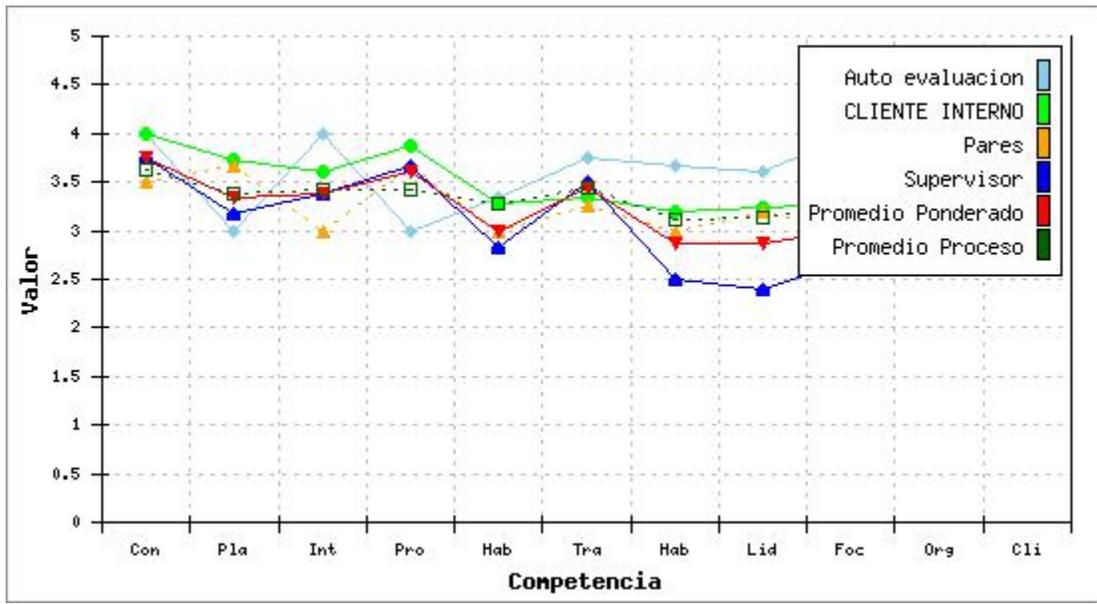
Resumen General

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.60
Cliente Interno	3.50
Pares	3.21
Supervisor	3.18
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.34



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Conocimiento del puesto	4.00	4.00	3.50	3.75	3.75	3.63
2	Planificación y Resolución	3.00	3.73	3.67	3.17	3.34	3.38
3	Integridad	4.00	3.60	3.00	3.38	3.39	3.43
4	Productividad	3.00	3.87	3.67	3.67	3.61	3.42
5	Habilidades de comunicación	3.33	3.27	3.00	2.83	2.99	3.27
6	Trabajo en equipo	3.75	3.35	3.25	3.50	3.45	3.44
7	Habilidades de Dirección	3.67	3.20	3.00	2.50	2.86	3.11
8	Liderazgo	3.60	3.24	3.20	2.40	2.86	3.14
9	Foco en los clientes	4.00	3.28	3.00	2.70	3.01	3.30
10	Organización del trabajo y generación de resultados	3.50	3.50	3.00	3.50	3.38	3.22
11	Cliente Interno	3.75	3.45	3.00	3.63	3.46	3.36

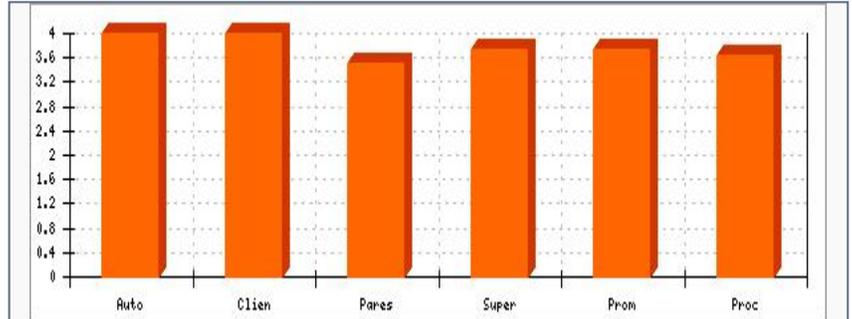


Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

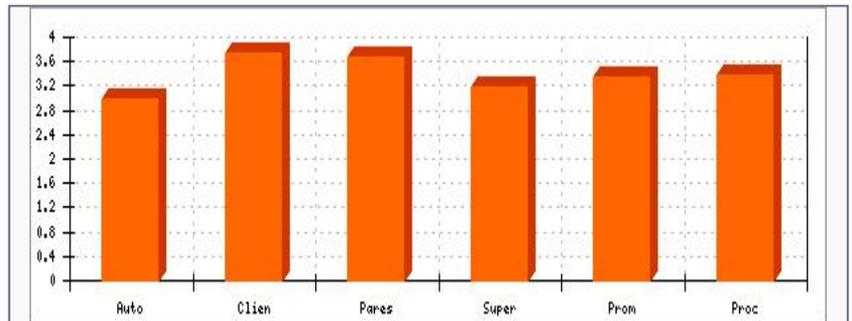
Conocimiento del puesto (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.63



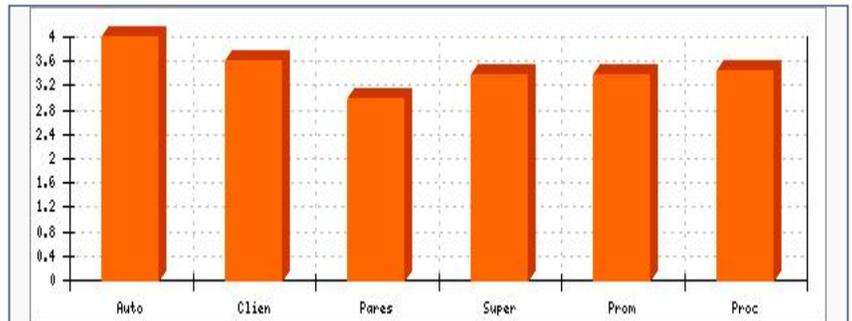
Planificación y Resolución (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.73
Pares	3.67
Supervisor	3.17
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.38



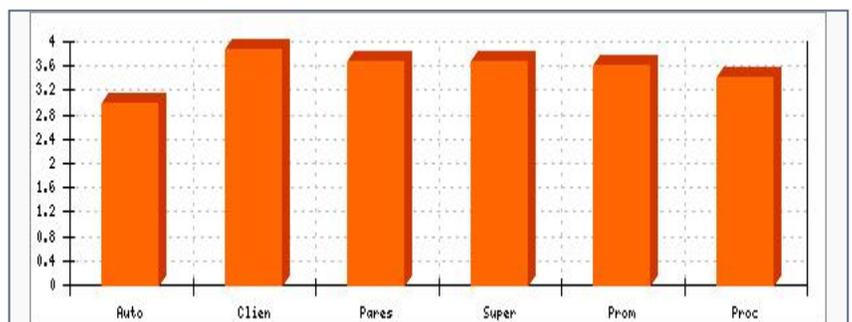
Integridad (3.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	3.43



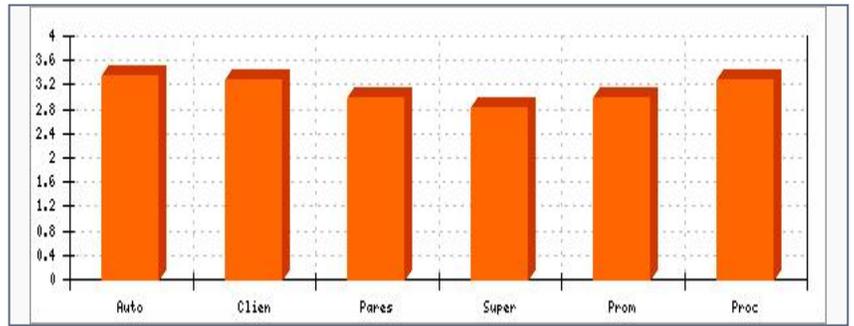
Productividad (3.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.87
Pares	3.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.61
Promedio Proceso	3.42



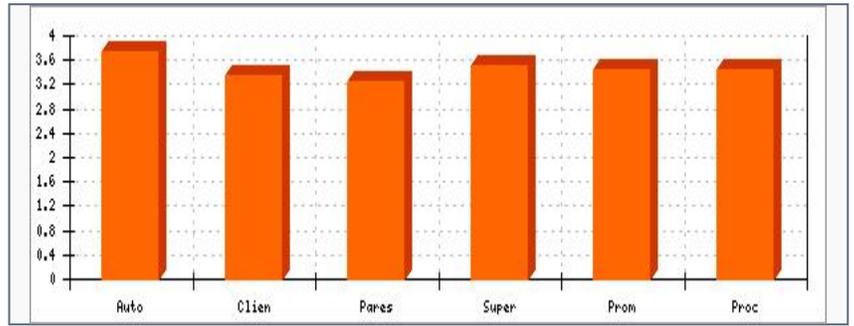
Habilidades de comunicación (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Cliente Interno	3.27
Pares	3.00
Supervisor	2.83
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	3.27



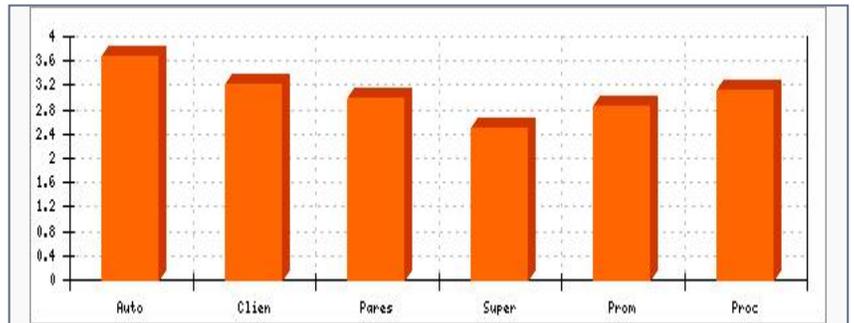
Trabajo en equipo (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.35
Pares	3.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.44



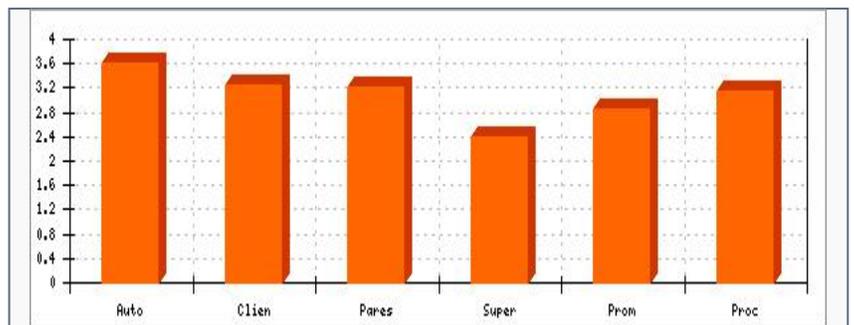
Habilidades de Dirección (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	3.11



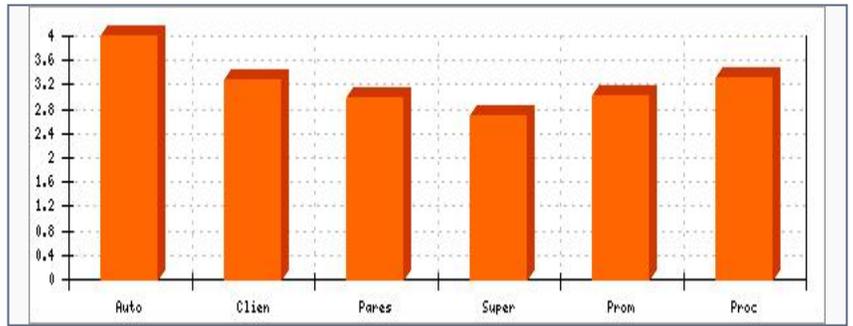
Liderazgo (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Cliente Interno	3.24
Pares	3.20
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	3.14



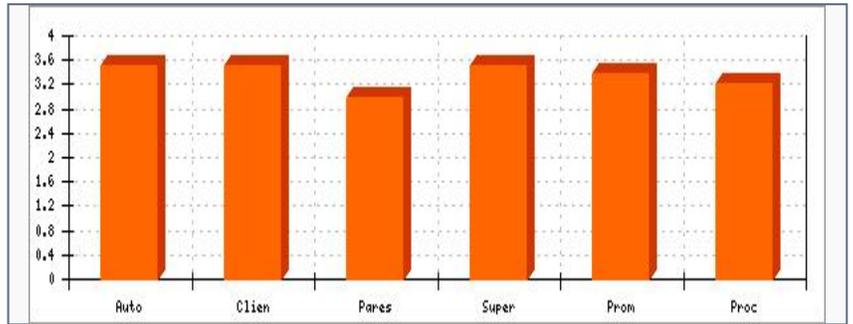
Foco en los clientes (3.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.28
Pares	3.00
Supervisor	2.70
Promedio Ponderado	3.01
Promedio Proceso	3.30



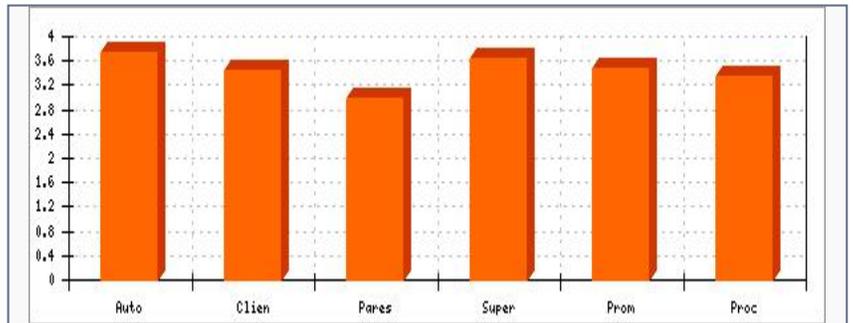
Organización del trabajo y generación de resultados (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente Interno	3.50
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.22



Cliente Interno (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.45
Pares	3.00
Supervisor	3.63
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.36



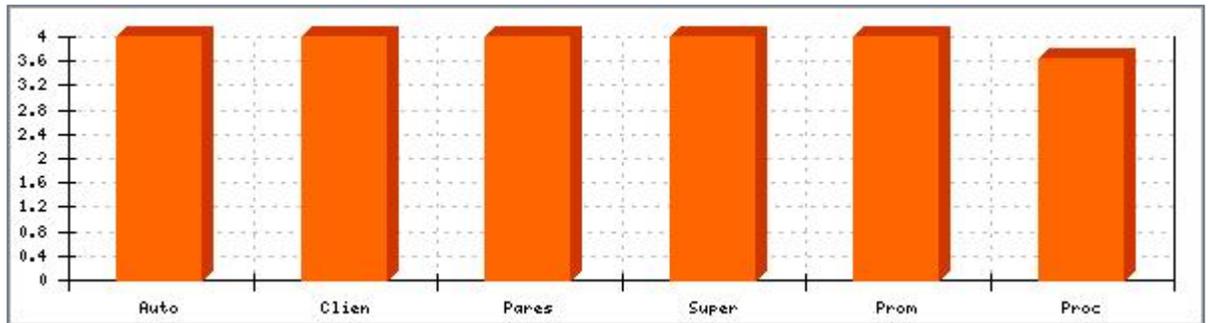
Análisis por Pregunta

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Conocimiento del puesto

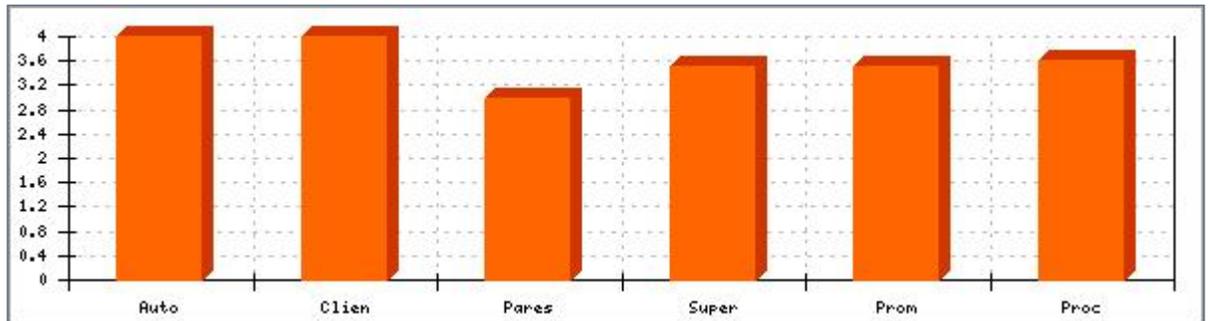
1.- Entiende las funciones y responsabilidades del puesto. (4.00)

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



2.- Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto. (3.50)

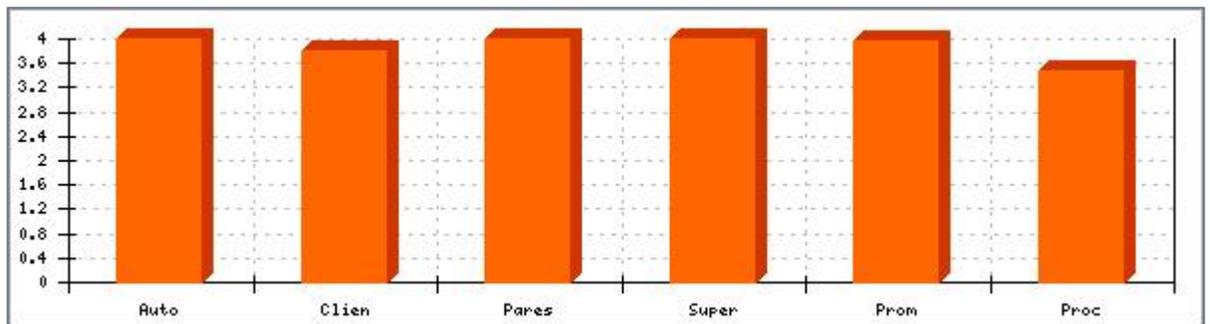
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.62



Planificación y Resolución

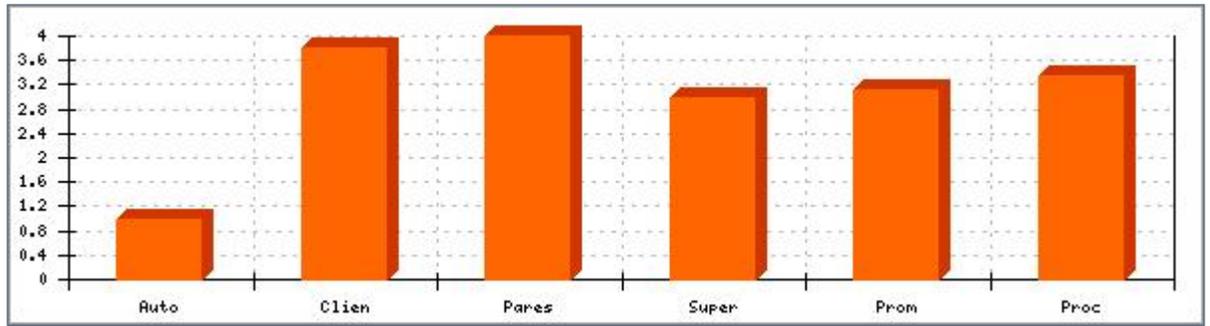
3.- Trabaja de forma organizada. (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.46



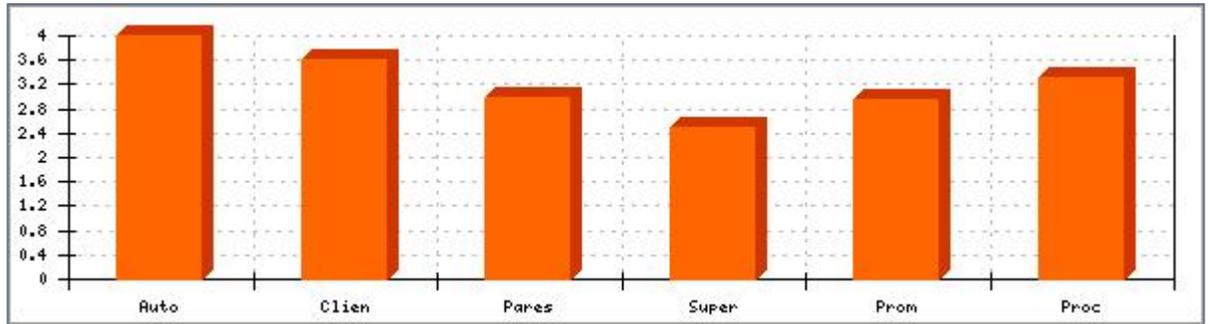
4.- Requiere una supervisión mínima. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Cliente Interno	3.80
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.36



5.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (2.95)

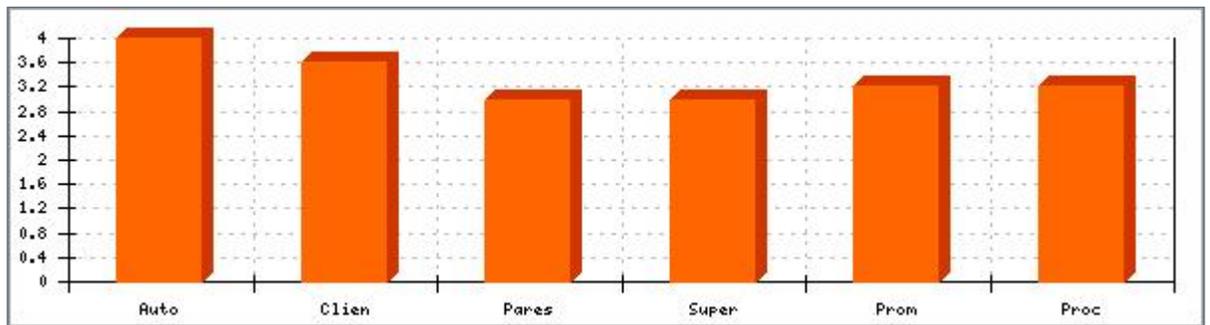
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.31



Integridad

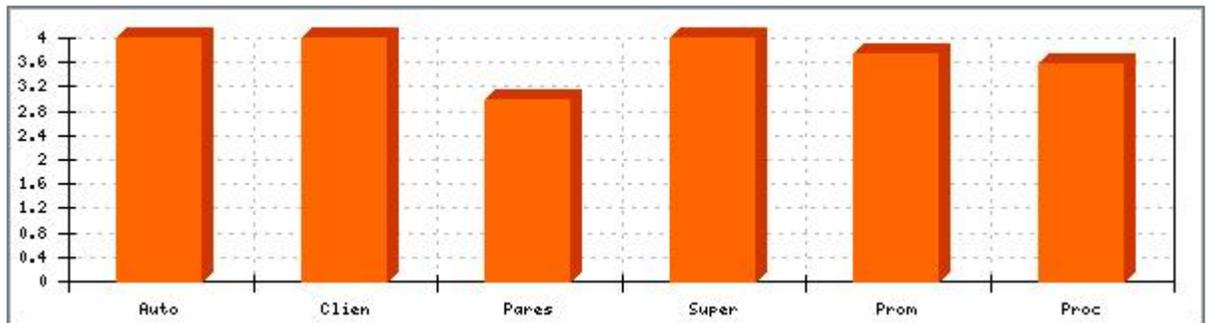
6.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



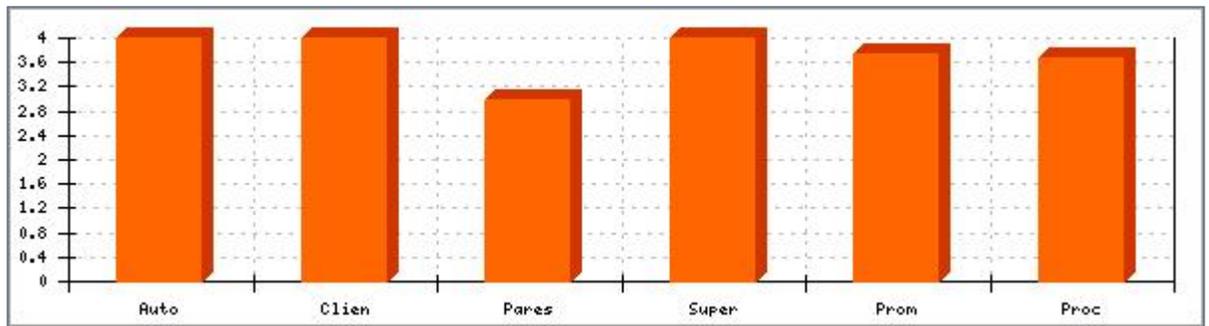
7.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.56



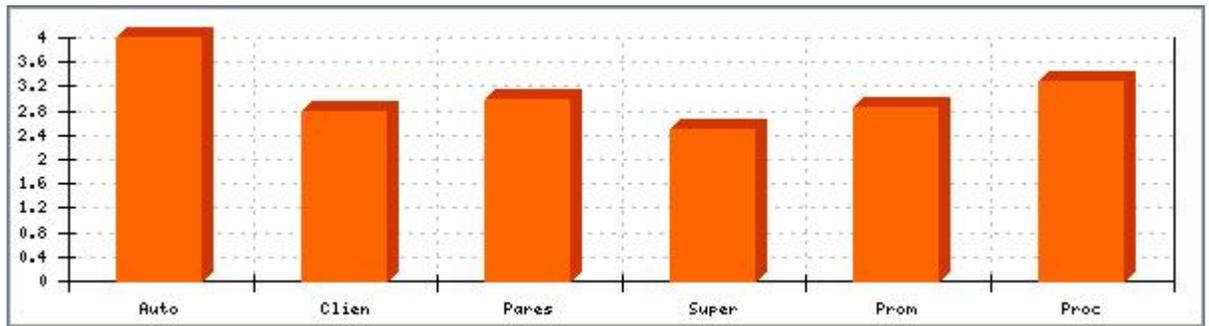
8.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (3.75)

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



9.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (2.85)

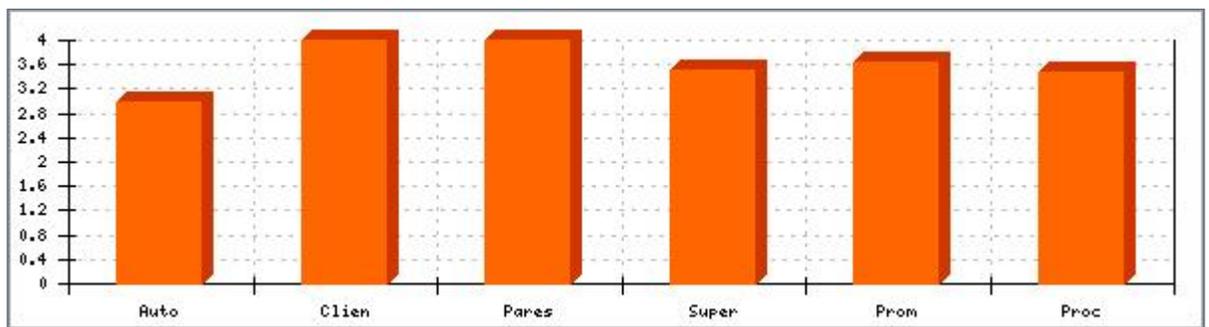
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	2.80
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.28



Productividad

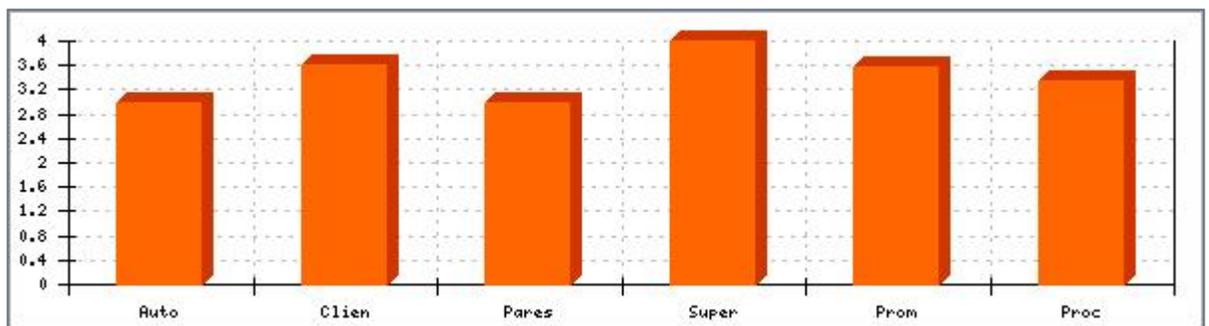
10.- Consigue los objetivos. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.49



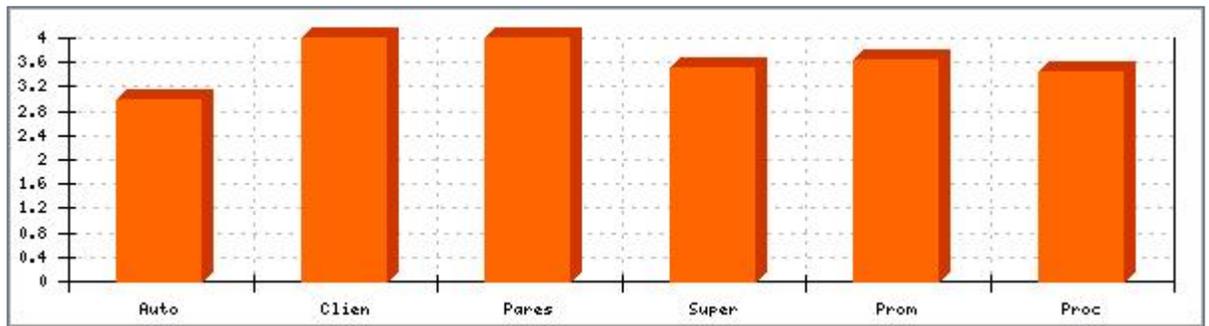
11.- Puede manejar varios proyectos a la vez. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.34



12.- Consigue los estándares de productividad. (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.44



Habilidades de comunicación

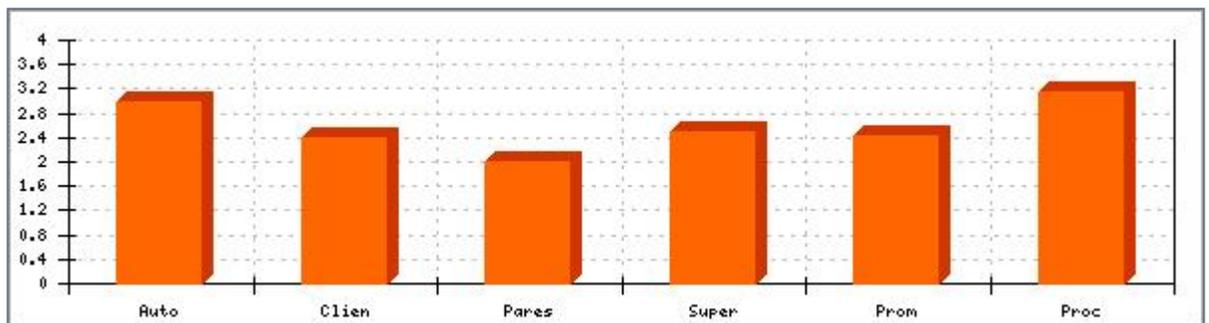
13.- Articula ideas de forma eficaz. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	3.22



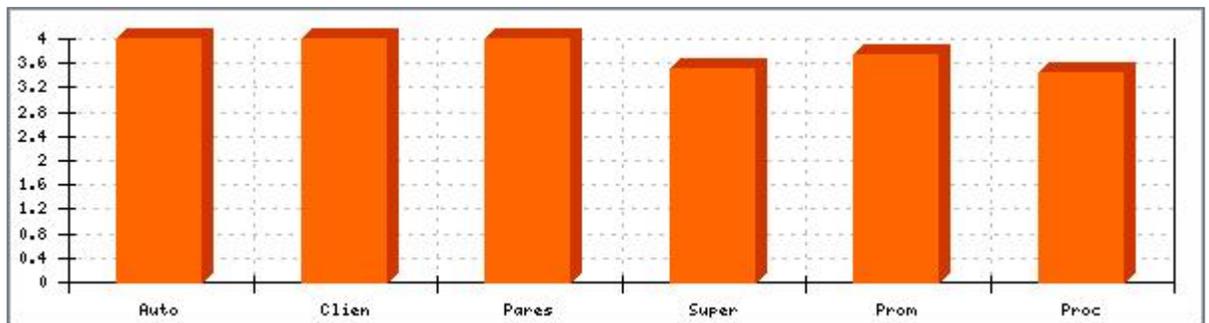
14.- Participa en las reuniones. (2.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.40
Pares	2.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.43
Promedio Proceso	3.16



15.- Sabe escuchar (3.75)

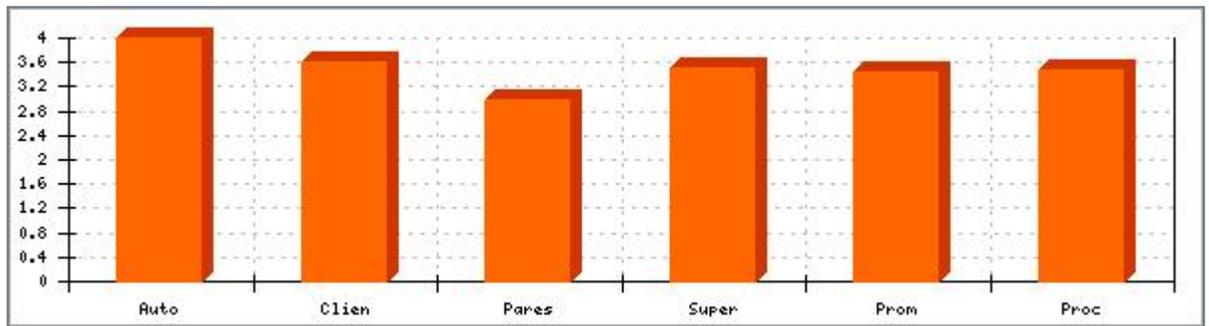
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.43



Trabajo en equipo

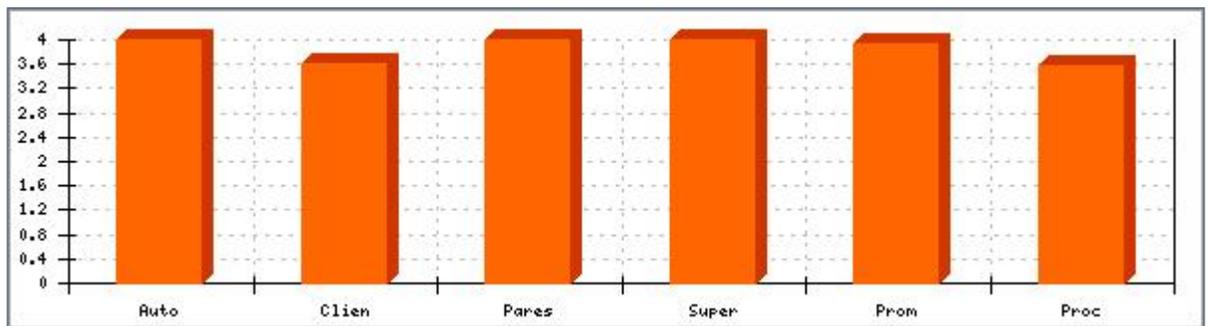
16.- Sabe trabajar en equipo. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.46



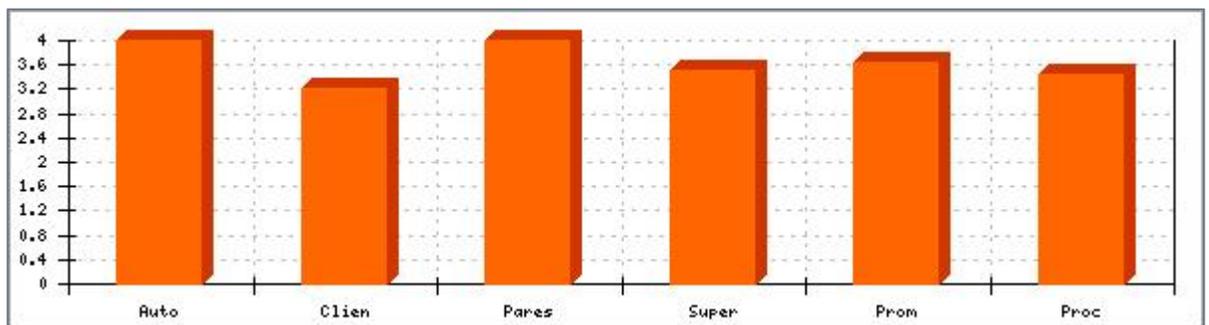
17.- Ayuda a su equipo. (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.57



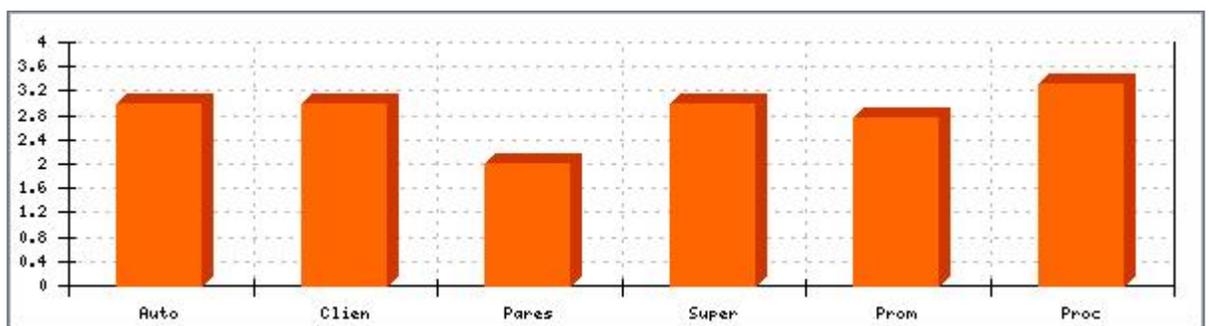
18.- Trabaja bien con distintos tipos de persona. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.43



19.- Participa en conversaciones de grupo. (2.75)

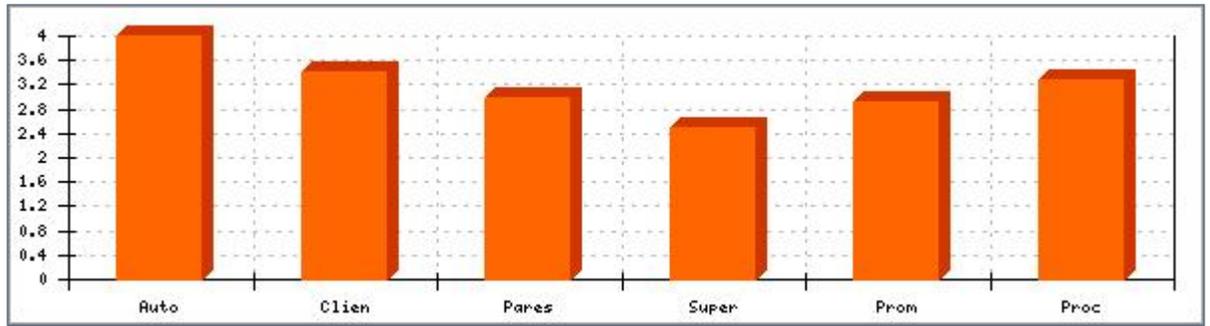
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	3.31



Habilidades de Dirección

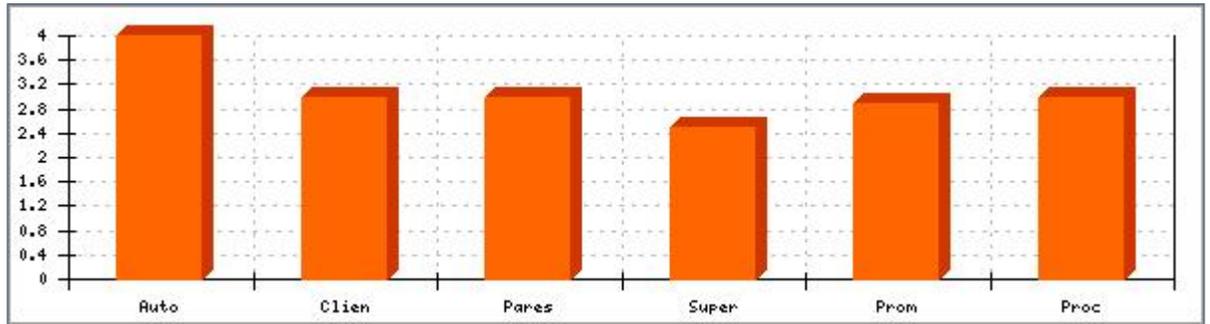
20.- Transmite bien los objetivos a los integrantes de su área (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.28



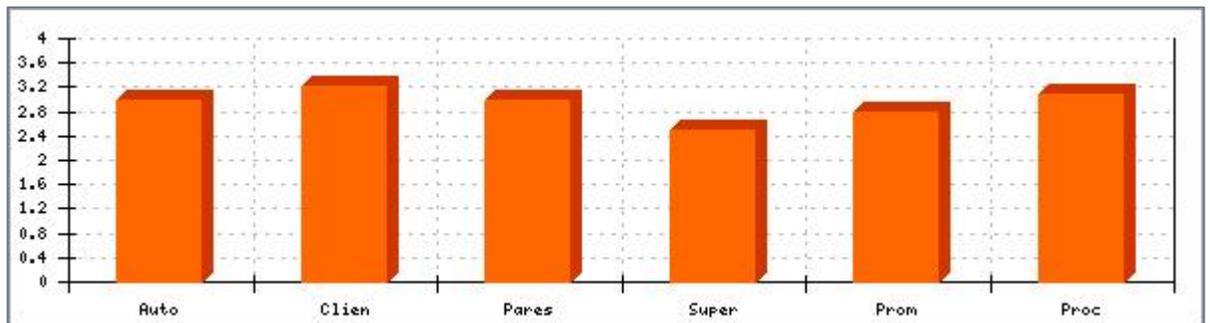
21.- Comunica a todos en su área el éxito en el cumplimiento de objetivos. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.99



22.- Motiva a su equipo para conseguir los objetivos. (2.78)

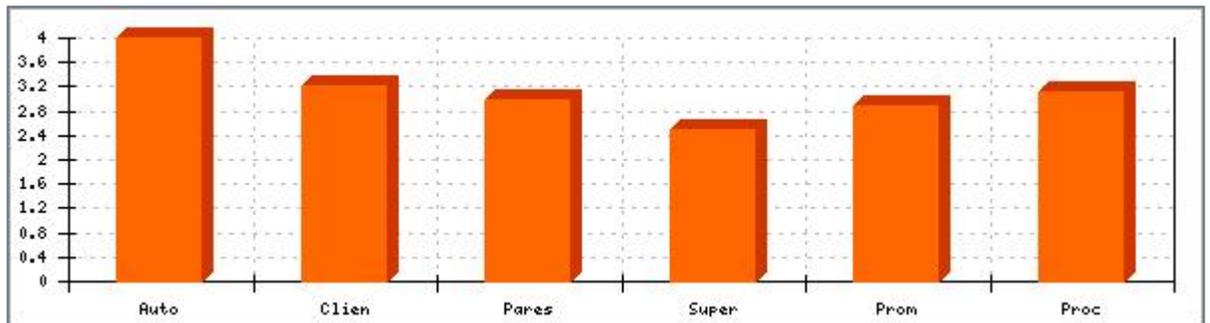
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.07



Liderazgo

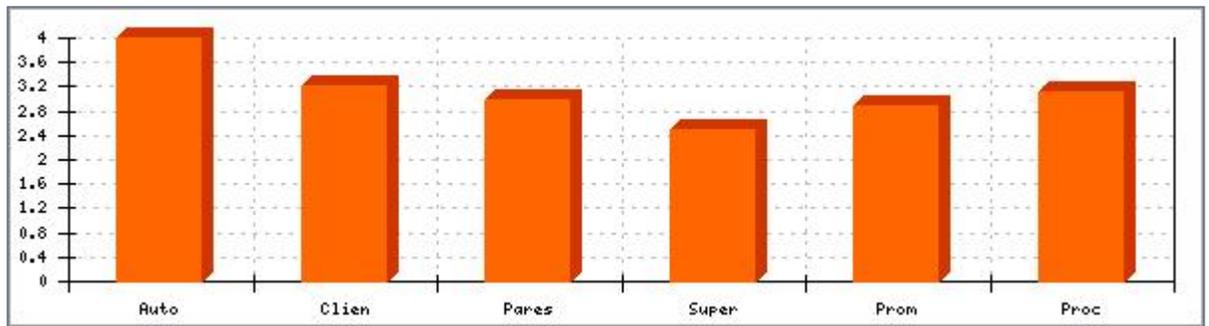
23.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.12



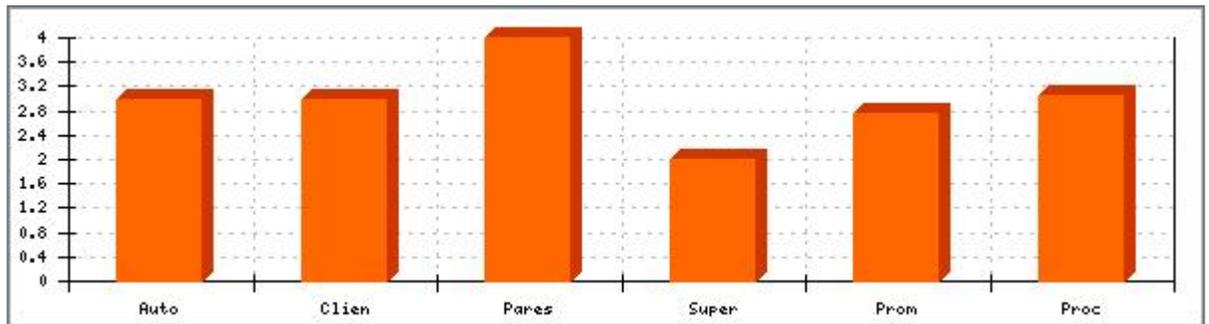
24.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.11



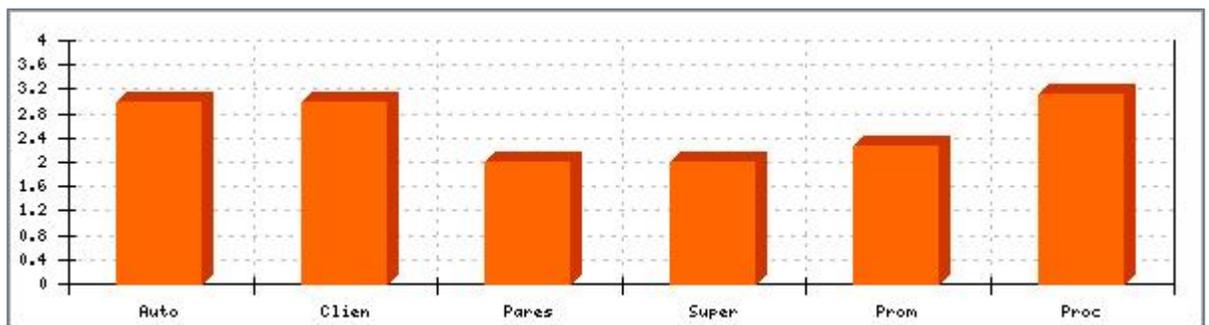
25.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	3.05



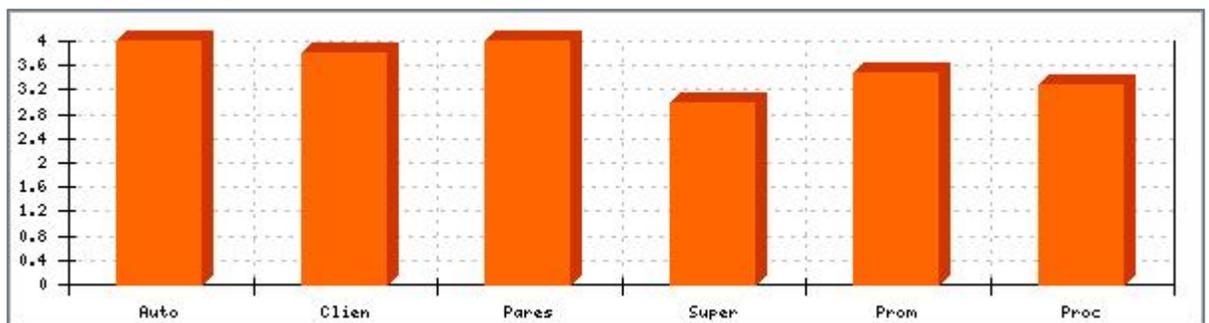
26.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Pares	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.11



27.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.48)

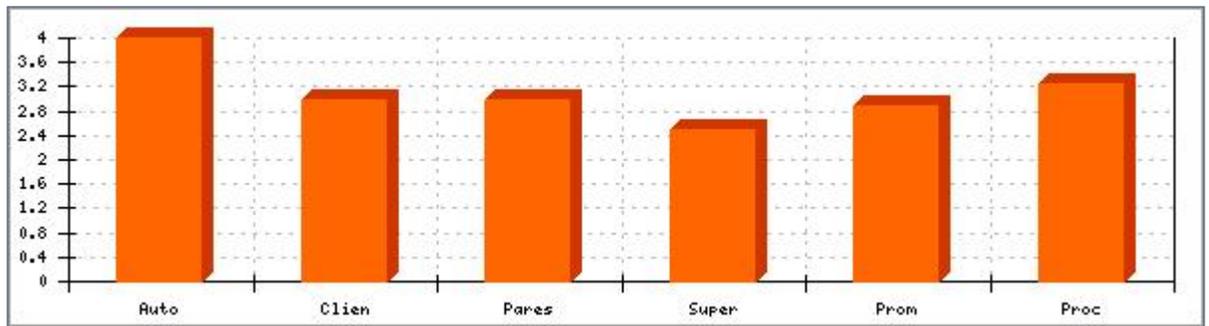
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.29



Foco en los clientes

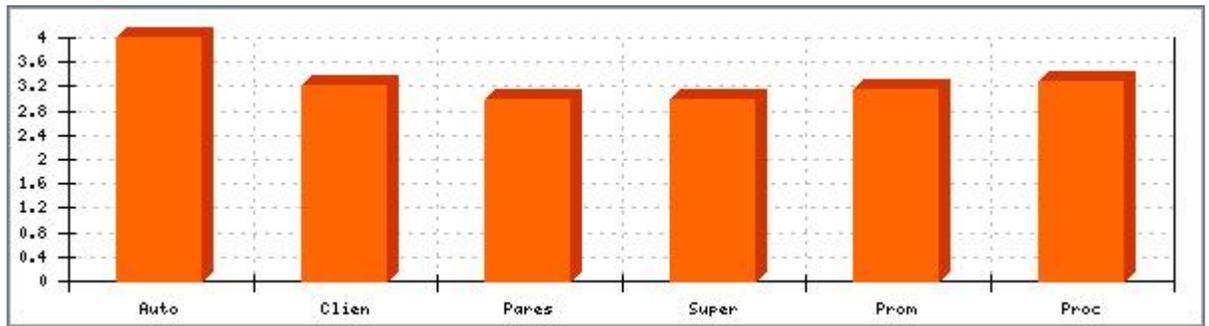
28.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.26



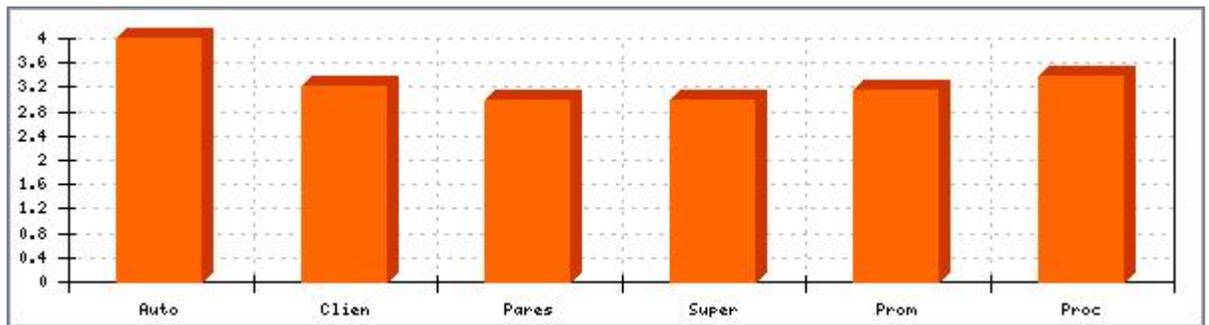
29.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.27



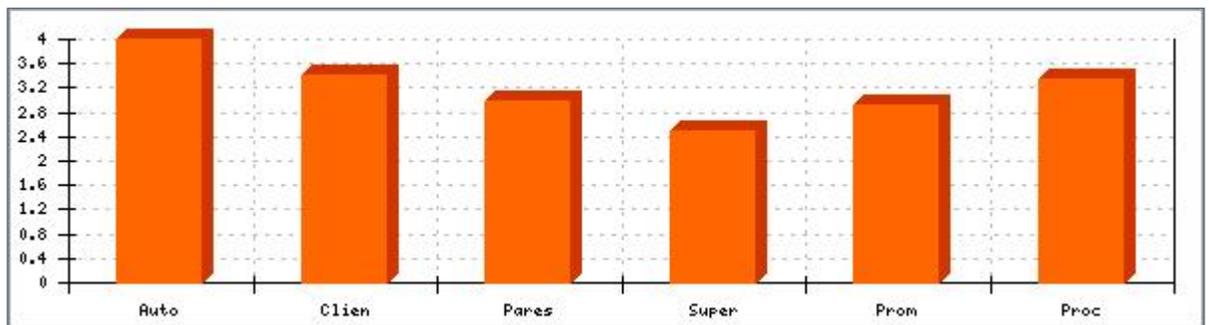
30.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.38



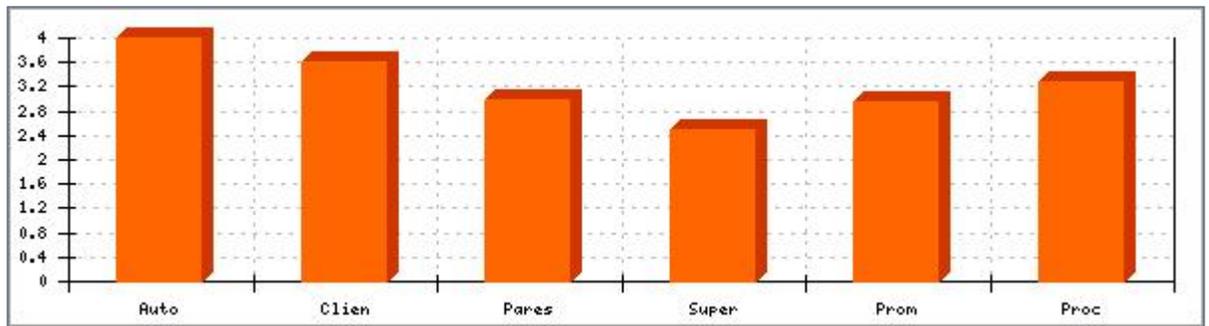
31.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.33



32.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren (2.95)

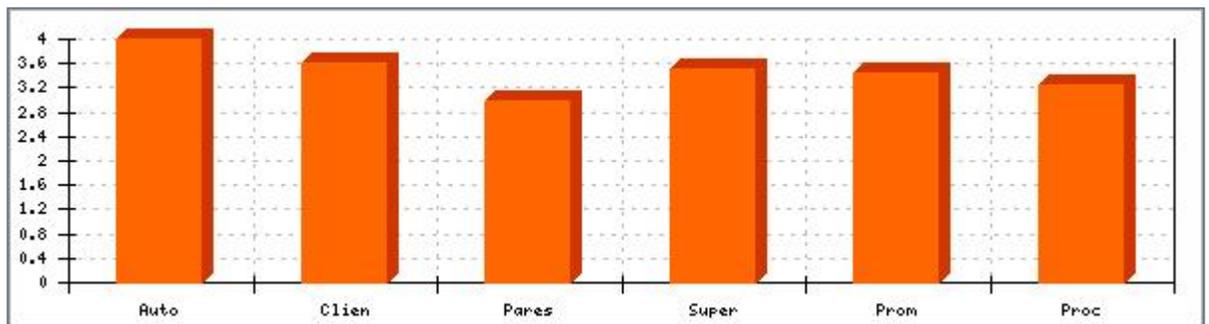
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.28



Organización del trabajo y generación de resultados

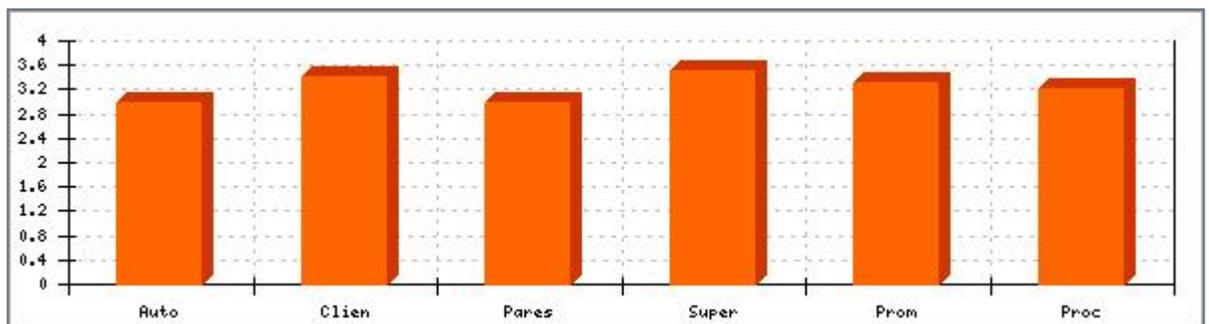
33.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.24



34.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (3.30)

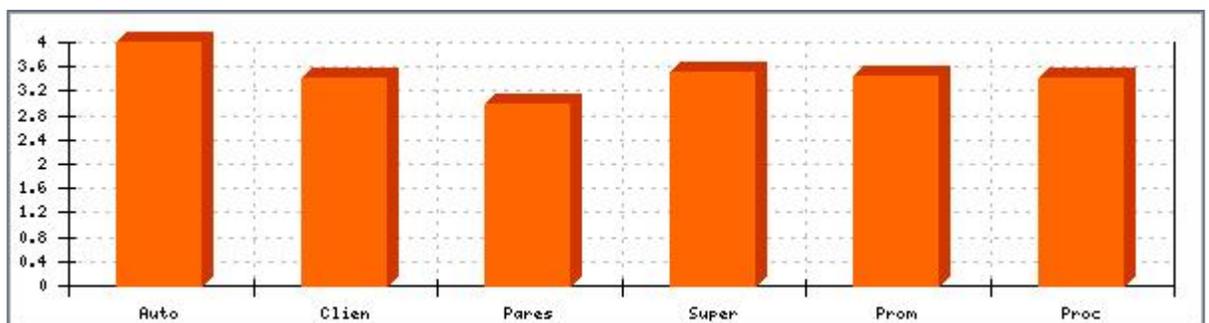
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.20



Cliente Interno

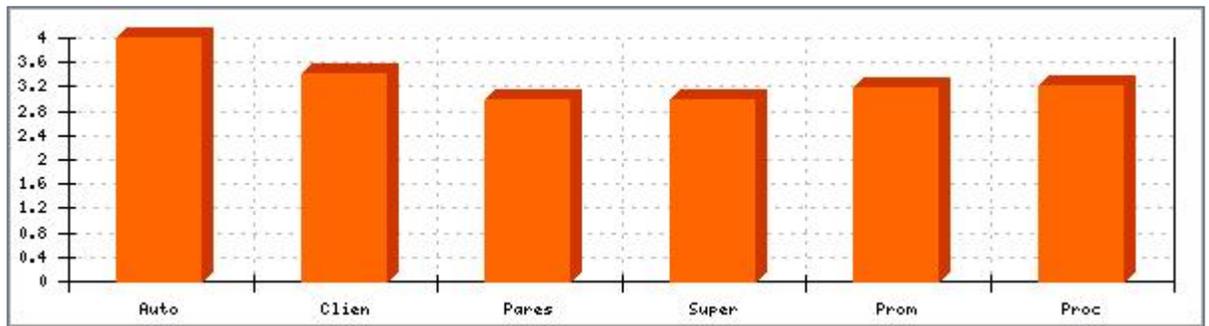
35.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.41



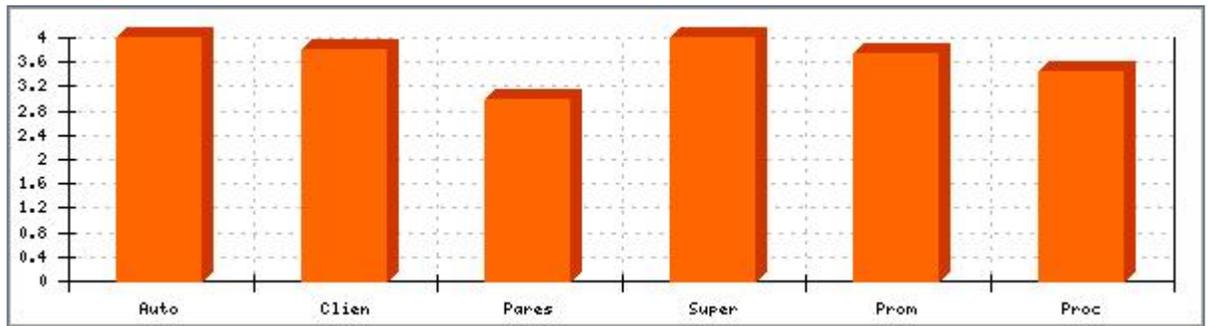
36.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.40
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.22



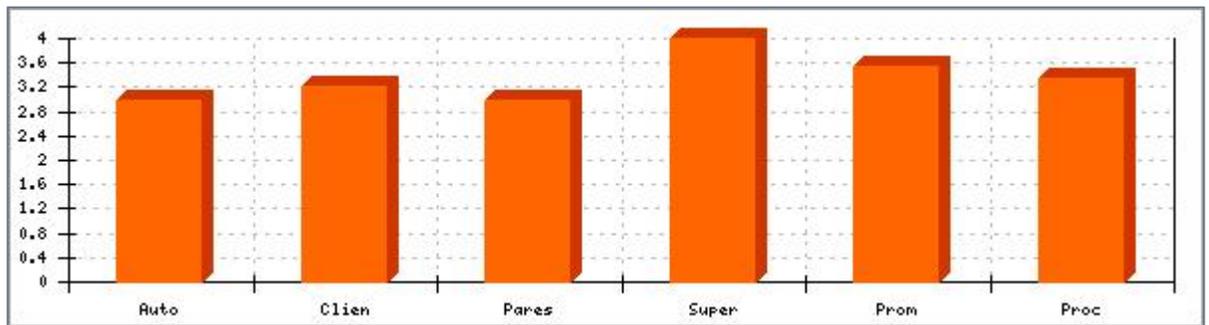
37.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes internos. (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.44



38.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión. (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.36



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Conocimiento del puesto

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	4.00	0.00
Pares	3.50	-0.50
Supervisor	3.75	-0.25

Planificación y Resolución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.73	0.73
Pares	3.67	0.67
Supervisor	3.17	0.17

Integridad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.60	-0.40
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	3.38	-0.62

Productividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.87	0.87
Pares	3.67	0.67
Supervisor	3.67	0.67

Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Cliente Interno	3.27	-0.06
Pares	3.00	-0.33
Supervisor	2.83	-0.50

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente Interno	3.35	-0.40
Pares	3.25	-0.50
Supervisor	3.50	-0.25

Habilidades de Dirección

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Cliente Interno	3.20	-0.47
Pares	3.00	-0.67
Supervisor	2.50	-1.17

Liderazgo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.60	--
Cliente Interno	3.24	-0.36
Pares	3.20	-0.40
Supervisor	2.40	-1.20

Foco en los clientes

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.28	-0.72
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	2.70	-1.30

Organización del trabajo y generación de resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente Interno	3.50	0.00
Pares	3.00	-0.50
Supervisor	3.50	0.00

Cliente Interno

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente Interno	3.45	-0.30
Pares	3.00	-0.75
Supervisor	3.63	-0.12

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO

EVALUACIONES 360

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Conocimiento del puesto) Entiende las funciones y responsabilidades del puesto.	100.00%
(Planificación y Resolución) Trabaja de forma organizada.	99.17%
(Trabajo en equipo) Ayuda a su equipo.	98.33%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	91.67%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	91.67%
(Habilidades de comunicación) Sabe escuchar	91.67%
(Cliente Interno) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes internos.	90.83%
(Trabajo en equipo) Trabaja bien con distintos tipos de persona.	88.33%
(Productividad) Consigue los objetivos.	87.50%
(Productividad) Consigue los estándares de productividad.	87.50%
(Productividad) Puede manejar varios proyectos a la vez.	85.83%
(Cliente Interno) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión.	84.17%
(Conocimiento del puesto) Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto.	83.33%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	82.50%
(Trabajo en equipo) Sabe trabajar en equipo.	81.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	81.67%
(Cliente Interno) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	80.83%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	76.67%
(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	73.33%
(Cliente Interno) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	72.50%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados	71.67%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	71.67%
(Planificación y Resolución) Requiere una supervisión mínima.	70.00%
(Planificación y Resolución) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	65.00%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren	65.00%
(Habilidades de Dirección) Transmite bien los objetivos a los integrantes de su área	64.17%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	64.17%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	63.33%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	63.33%
(Habilidades de Dirección) Comunica a todos en su área el éxito en el cumplimiento de objetivos.	62.50%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	62.50%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	61.67%

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

