

EVALUACION DE COLABORADORES
EVALUACION DE DESEMPEÑO

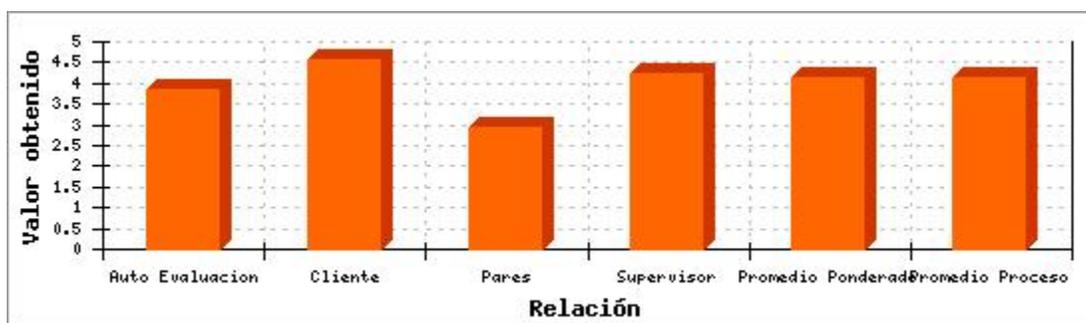
No. Identificación :	1756579932
Nombres :	HENRRY
Apellidos :	GARCÍA ORTEGA
Dirección :	GENERAL ROCA N33154 Y JOSE BOSMEDIANO. EDIF ELITE PLAZA 8E
Teléfono :	2456600
Celular :	0984354211
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	DESARROLLO
Cargo :	ANALISTA SISTEMAS JR
Nivel Jerárquico :	DESARROLLO
Jefe Inmediato :	FRANKLIN SALAZAR
Area de Estudio :	ING. EN SISTEMAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-10-06

Peso de las Evaluaciones:

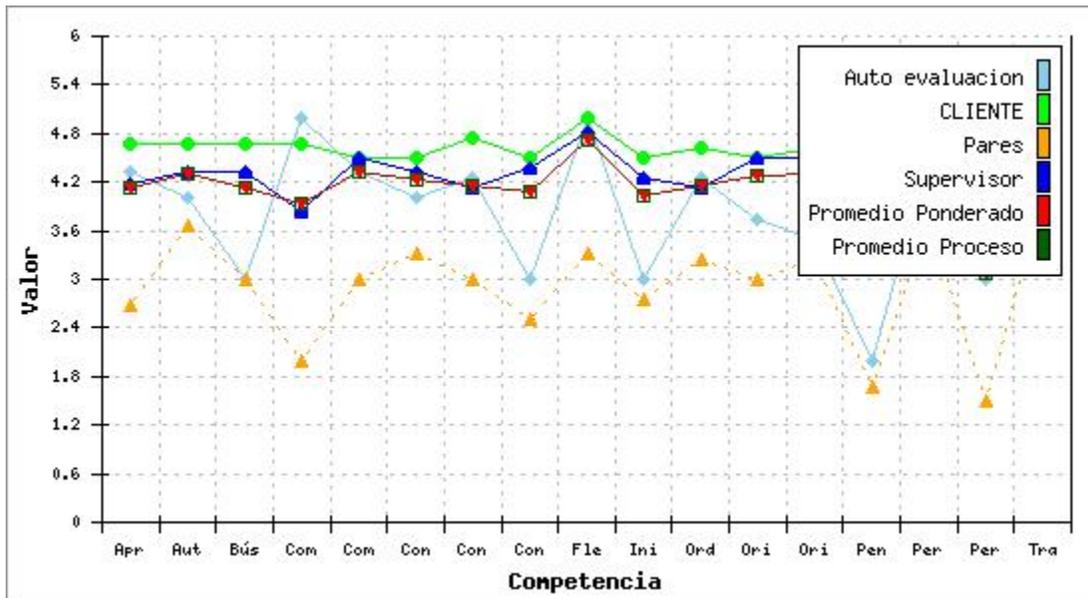
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Supervisor	60.00%	2	2
Cliente	20.00%	2	2

EVALUACION DE COLABORADORES EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.83
Cliente	4.56
Pares	2.92
Supervisor	4.23
Promedio Ponderado	4.12
Promedio Proceso	4.12



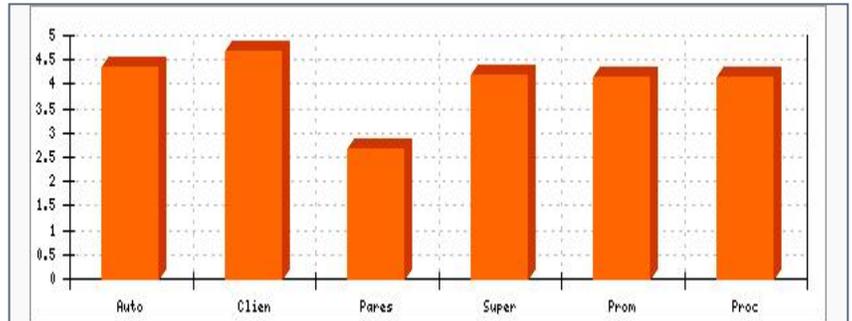
Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Aprendizaje activo	4.33	4.67	2.67	4.17	4.13	4.13
2 Autocontrol	4.00	4.67	3.67	4.33	4.30	4.30
3 Búsqueda de Información	3.00	4.67	3.00	4.33	4.13	4.13
4 Comprensión Interpersonal	5.00	4.67	2.00	3.83	3.93	3.93
5 Compromiso con la Organización	4.33	4.50	3.00	4.50	4.33	4.33
6 Conciencia de la organización	4.00	4.50	3.33	4.33	4.23	4.23
7 Confianza en sí mismo(a)	4.25	4.75	3.00	4.13	4.15	4.15
8 Construcción de Relaciones	3.00	4.50	2.50	4.38	4.08	4.07
9 Flexibilidad y Adaptación al cambio	5.00	5.00	3.33	4.83	4.73	4.73
10 Iniciativa	3.00	4.50	2.75	4.25	4.03	4.03
11 Orden y Calidad	4.25	4.63	3.25	4.13	4.15	4.15
12 Orientación al logro	3.75	4.50	3.00	4.50	4.28	4.28
13 Orientación hacia el Cliente	3.50	4.63	3.25	4.50	4.30	4.30
14 Pensamiento Analítico	2.00	4.17	1.67	3.50	3.30	3.30
15 Persistencia	4.50	4.63	3.75	4.63	4.53	4.53
16 Persuasión e impacto personal	3.00	3.75	1.50	3.13	3.08	3.08
17 Trabajo en equipo	4.25	4.75	4.00	4.38	4.40	4.40



EVALUACION DE COLABORADORES EVALUACION DE DESEMPEÑO

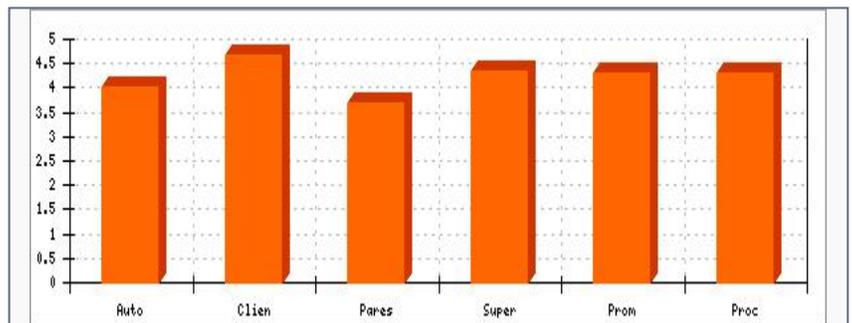
Aprendizaje activo (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente	4.67
Pares	2.67
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



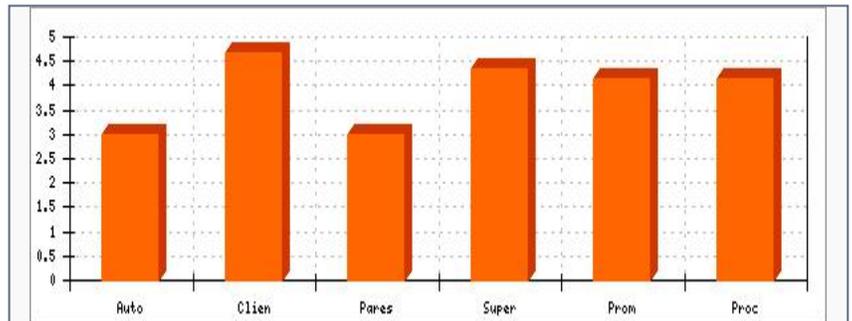
Autocontrol (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.67
Pares	3.67
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



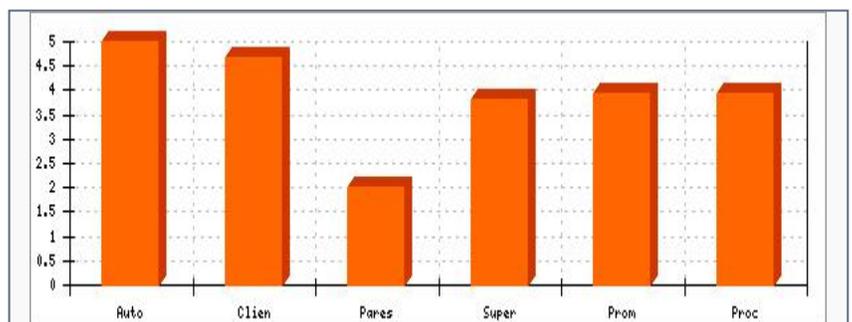
Búsqueda de Información (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.67
Pares	3.00
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



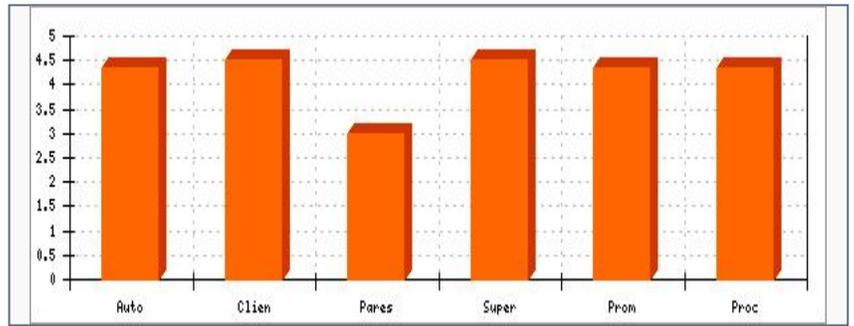
Comprensión Interpersonal (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.67
Pares	2.00
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



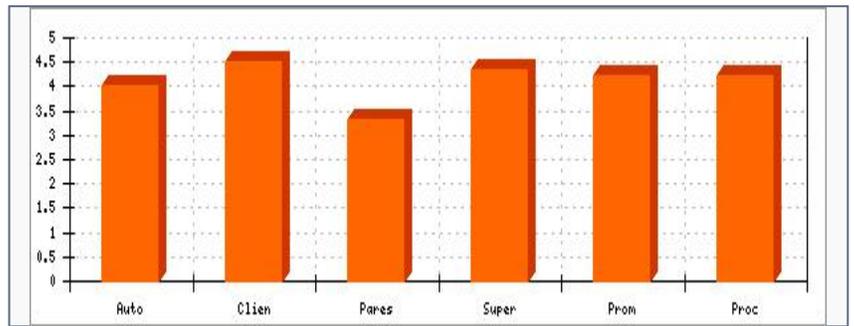
Compromiso con la Organización (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente	4.50
Pares	3.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



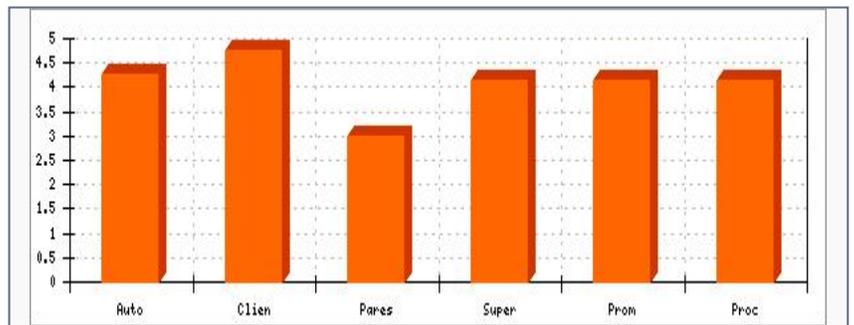
Conciencia de la organización (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Pares	3.33
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



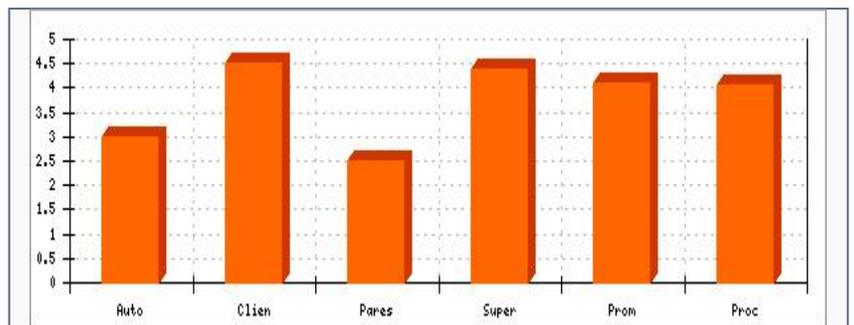
Confianza en sí mismo(a) (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	4.75
Pares	3.00
Supervisor	4.13
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.15



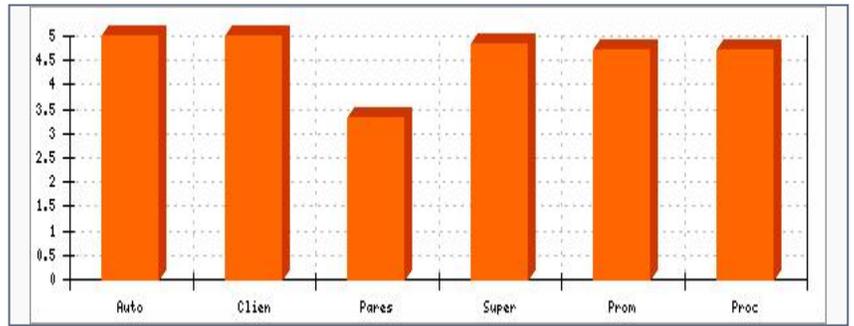
Construcción de Relaciones (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.50
Pares	2.50
Supervisor	4.38
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.07



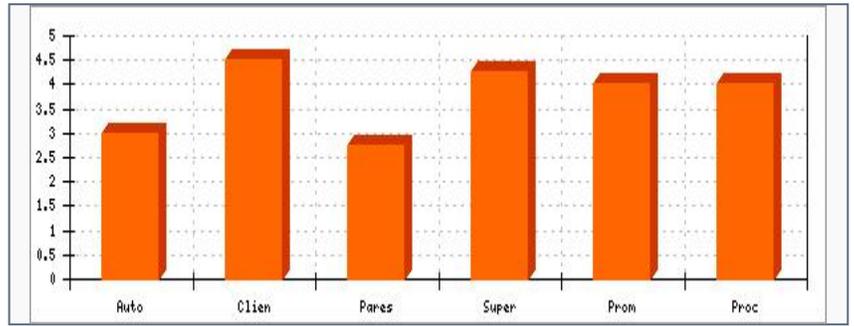
Flexibilidad y Adaptación al cambio (4.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	5.00
Pares	3.33
Supervisor	4.83
Promedio Ponderado	4.73
Promedio Proceso	4.73



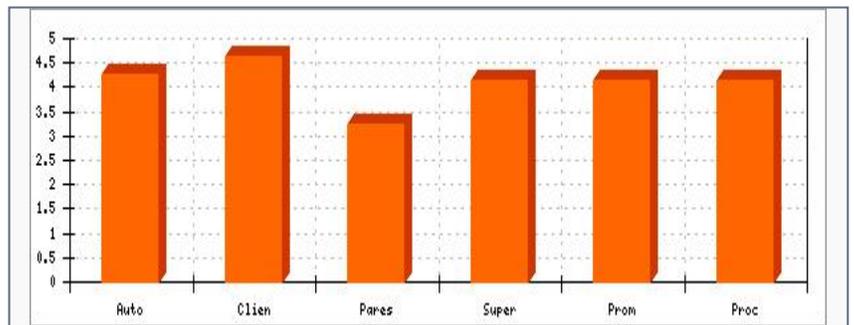
Iniciativa (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.50
Pares	2.75
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



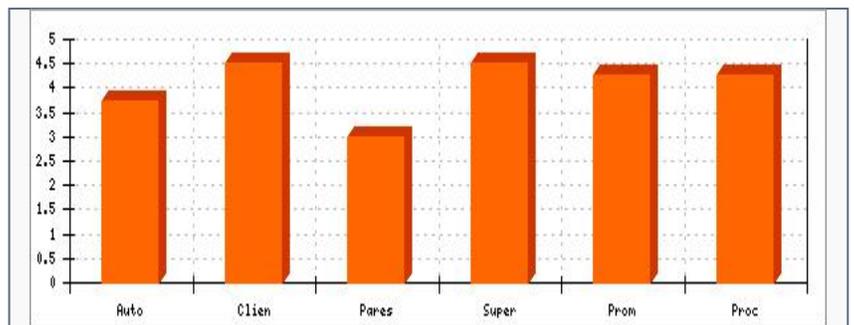
Orden y Calidad (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	4.63
Pares	3.25
Supervisor	4.13
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.15



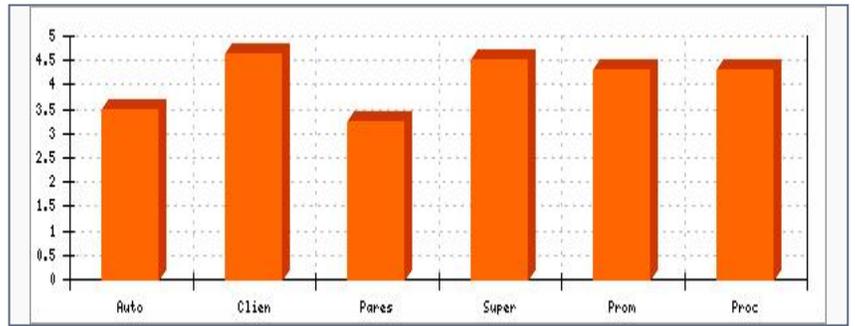
Orientación al logro (4.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente	4.50
Pares	3.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.28
Promedio Proceso	4.28



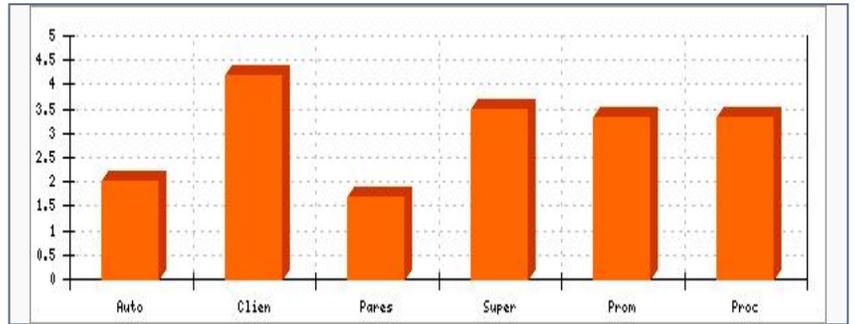
Orientación hacia el Cliente (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente	4.63
Pares	3.25
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



Pensamiento Analítico (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	4.17
Pares	1.67
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



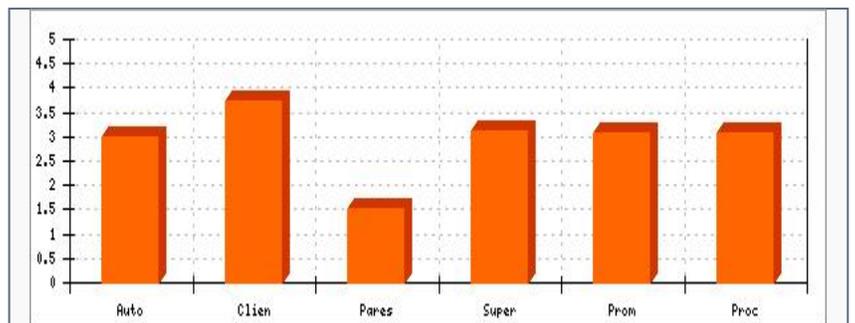
Persistencia (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	4.63
Pares	3.75
Supervisor	4.63
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.53



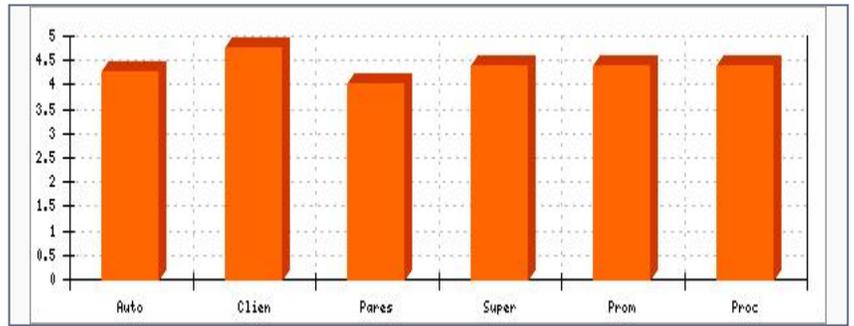
Persuasión e impacto personal (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Pares	1.50
Supervisor	3.13
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.08



Trabajo en equipo (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	4.75
Pares	4.00
Supervisor	4.38
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



EVALUACION DE COLABORADORES EVALUACION DE DESEMPEÑO

Aprendizaje activo

Capacidad e interés de utilizar, mejorar y ampliar los conocimientos y habilidades necesarios en relación con su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente	4.67	0.34
Pares	2.67	-1.66
Supervisor	4.17	-0.16

Autocontrol

Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	4.67	0.67
Pares	3.67	-0.33
Supervisor	4.33	0.33

Búsqueda de Información

Curiosidad y deseo de obtener información amplia y precisa para llegar al fondo de los asuntos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente	4.67	1.67
Pares	3.00	0.00
Supervisor	4.33	1.33

Comprensión Interpersonal

Capacidad para escuchar, comprender y responder a las preocupaciones, intereses y sentimientos de los demás.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	4.67	-0.33
Pares	2.00	-3.00
Supervisor	3.83	-1.17

Compromiso con la Organización

Voluntad de orientar su actuación de acuerdo con los principios, prioridades y objetivos de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente	4.50	0.17
Pares	3.00	-1.33
Supervisor	4.50	0.17

Conciencia de la organización

Capacidad de comprender y utilizar la dinámica (de poder, relaciones e influencias) existente dentro de las organizaciones.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	4.50	0.50
Pares	3.33	-0.67
Supervisor	4.33	0.33

Confianza en sí mismo(a)

Convencimiento de su propia capacidad y posibilidades, especialmente en situaciones difíciles que suponen un reto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente	4.75	0.50
Pares	3.00	-1.25
Supervisor	4.13	-0.12

Construcción de Relaciones

Capacidad para crear y mantener contactos y relaciones útiles para el mejor cumplimiento de su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente	4.50	1.50
Pares	2.50	-0.50
Supervisor	4.38	1.38

Flexibilidad y Adaptación al cambio

Capacidad para adaptarse con facilidad a los cambios, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya propia cuando aparecen nuevas evidencias o datos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	5.00	0.00
Pares	3.33	-1.67
Supervisor	4.83	-0.17

Iniciativa

Predisposición a emprender acciones, mejorar resultados o buscar oportunidades antes de que se lo indiquen.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente	4.50	1.50
Pares	2.75	-0.25
Supervisor	4.25	1.25

Orden y Calidad

Preocupación por disminuir la incertidumbre y asegurar la calidad mediante comprobaciones y sistemas de control claros y ordenados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente	4.63	0.38
Pares	3.25	-1.00
Supervisor	4.13	-0.12

Orientación al logro

Preocupación e interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente	4.50	0.75
Pares	3.00	-0.75
Supervisor	4.50	0.75

Orientación hacia el Cliente

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente	4.63	1.13
Pares	3.25	-0.25
Supervisor	4.50	1.00

Pensamiento Analítico

Capacidad de comprender las situaciones y resolver los problemas a base de separar sus partes constituyentes y reflexionar sobre ellas de una forma lógica y sistemática.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.00	--
Cliente	4.17	2.17
Pares	1.67	-0.33
Supervisor	3.50	1.50

Persistencia

Capacidad de persistir en una tarea durante un período largo de tiempo a pesar de los obstáculos y dificultades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente	4.63	0.13
Pares	3.75	-0.75
Supervisor	4.63	0.13

Persuasión e impacto personal

Capacidad para convencer o influir sobre los demás, con el fin de lograr que sigan un plan o línea de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente	3.75	0.75
Pares	1.50	-1.50
Supervisor	3.13	0.13

Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con int

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente	4.75	0.50
Pares	4.00	-0.25
Supervisor	4.38	0.13

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	97.50%
•(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	97.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	97.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	95.00%
•(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	95.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	92.50%
•(Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa.	92.50%
•(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	90.00%
•(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	90.00%
•(Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	90.00%
•(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	87.50%
•(Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo.	87.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	87.50%
•(Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	87.50%
•(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	87.50%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	85.00%
•(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo.	85.00%
•(Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	85.00%
•(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	85.00%
•(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	85.00%
•(Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	82.50%
•(Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	82.50%
•(Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos.	82.50%
•(Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	82.50%
•(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	82.50%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	82.50%
•(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	80.00%
•(Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	80.00%
•(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	77.50%
•(Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	77.50%
•(Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	77.50%
•(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	77.50%

●(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	77.50%
●(Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	77.50%
●(Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	75.00%
●(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	75.00%
●(Comprensión Interpersonal) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	75.00%
●(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	75.00%
●(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	75.00%
●(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	75.00%
●(Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	75.00%
●(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	75.00%
●(Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	72.50%
●(Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	72.50%
●(Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	72.50%
●(Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	72.50%
●(Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo.	72.50%
●(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	70.00%
●(Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	70.00%
●(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	70.00%
●(Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	67.50%
●(Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	65.00%
●(Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	62.50%
●(Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

