

**EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015**  
JEFATURA 1 - DIVEMOTOR

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

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

La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

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

- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- FOCO EN EL CLIENTE

- ORIENTACIÓN A RESULTADOS

- LIDERAZGO

- EMPOWERMENT

- CONTROL Y SUPERVISIÓN

- NEGOCIACIÓN

La escala de valoración usada es:

**Nunca = 1**

**Casi nunca = 2**

**A veces = 3**

**Casi siempre = 4**

**Siempre = 5**

---

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 **2016-03-31 04:56:52** hasta el **2016-04-04 21:40:10**

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

|                       |                                            |
|-----------------------|--------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 07878994                                   |
| Nombres :             | DAVID                                      |
| Apellidos :           | GRADOS DEL VALLE                           |
| Dirección :           |                                            |
| Teléfono :            |                                            |
| Celular :             |                                            |
| Género :              | --                                         |
| Estado Civil :        | --                                         |
| Agencia :             | GERENCIA REGIÓN CENTRO                     |
| Departamento :        | SAN LUIS                                   |
| Cargo :               | JEFE REGIONAL DE PLANCHADO Y PINTURA       |
| Nivel Jerárquico :    | JEFES                                      |
| Jefe Inmediato :      | RODRIGO MARTIN SANTA MARIA FERNANDEZ STOLL |
| Area de Estudio :     | XXXX                                       |
| Escolaridad :         | XXXX                                       |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                                 |

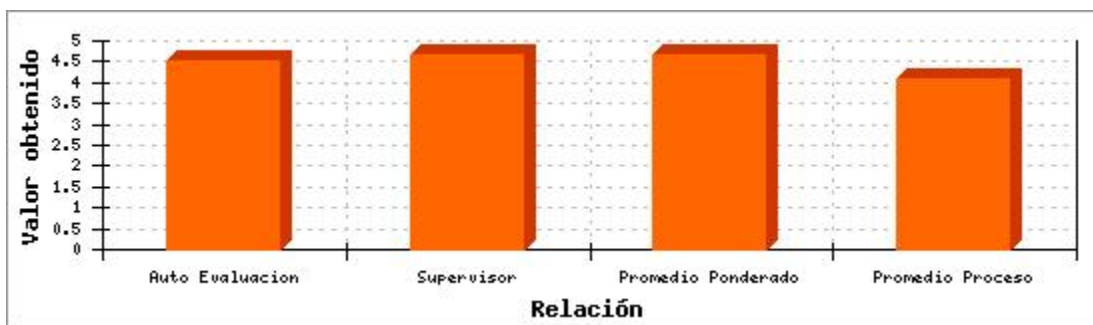
#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

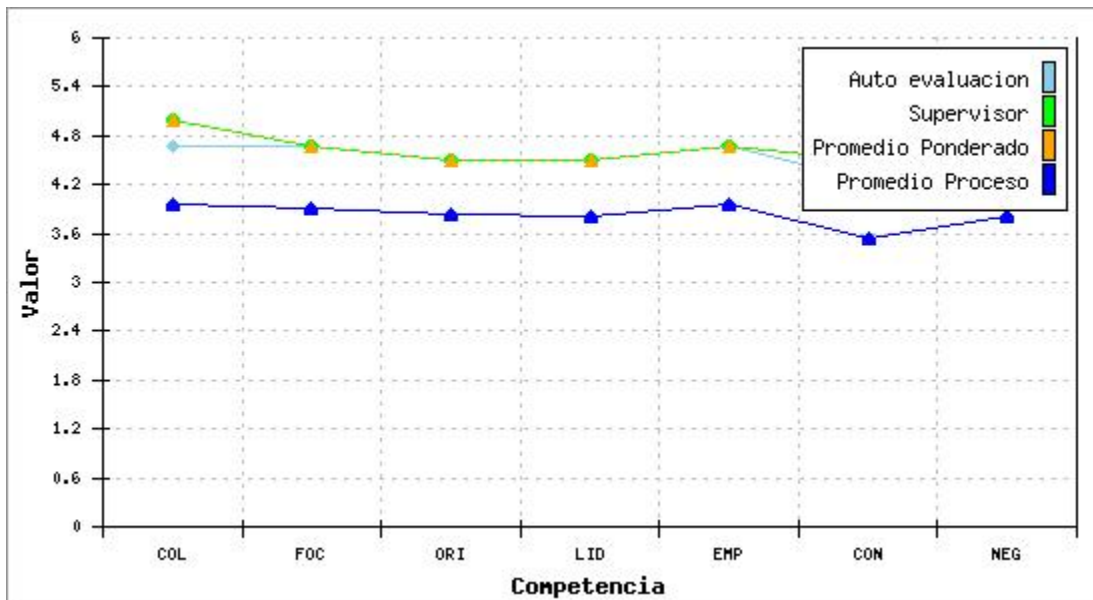
## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion    | 4.54           |
| Supervisor         | 4.65           |
| Promedio Ponderado | 4.65           |
| Promedio Proceso   | 4.07           |



|   | Competencia                      | Valor Auto Evaluacion | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|----------------------------------|-----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO | 4.67                  | 5.00             | 5.00                     | 3.96                   |
| 2 | FOCO EN EL CLIENTE               | 4.67                  | 4.67             | 4.67                     | 3.92                   |
| 3 | ORIENTACIÓN A RESULTADOS         | 4.50                  | 4.50             | 4.50                     | 3.84                   |
| 4 | LIDERAZGO                        | 4.50                  | 4.50             | 4.50                     | 3.82                   |
| 5 | EMPOWERMENT                      | 4.67                  | 4.67             | 4.67                     | 3.97                   |
| 6 | CONTROL Y SUPERVISIÓN            | 4.25                  | 4.50             | 4.50                     | 3.55                   |
| 7 | NEGOCIACIÓN                      | 4.50                  | 4.75             | 4.75                     | 3.80                   |

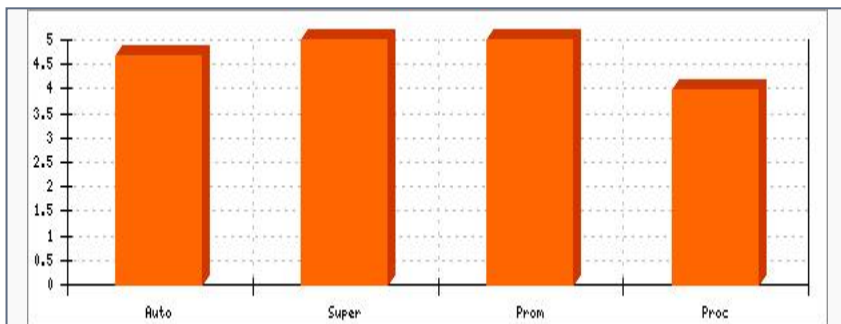


## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

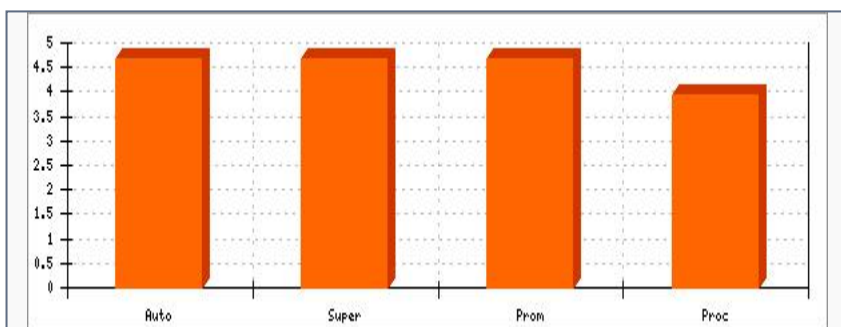
#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.96  |



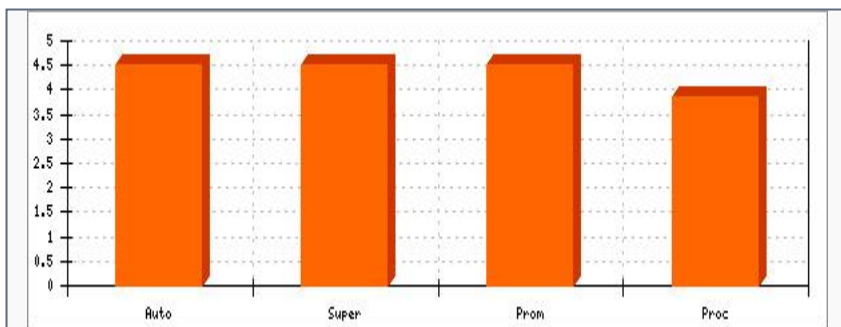
#### FOCO EN EL CLIENTE (4.67)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 4.67  |
| Promedio Ponderado | 4.67  |
| Promedio Proceso   | 3.92  |



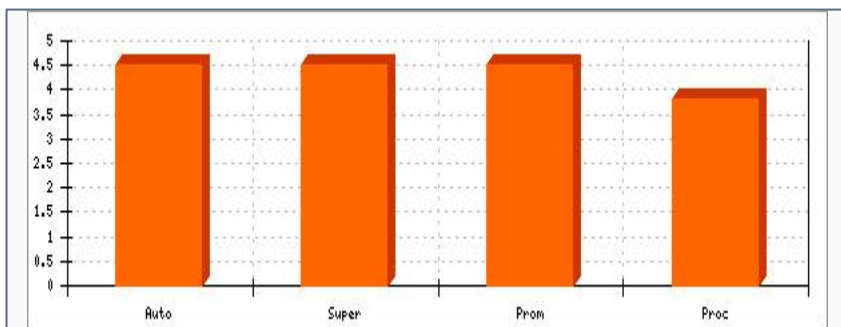
#### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.50  |
| Supervisor         | 4.50  |
| Promedio Ponderado | 4.50  |
| Promedio Proceso   | 3.84  |



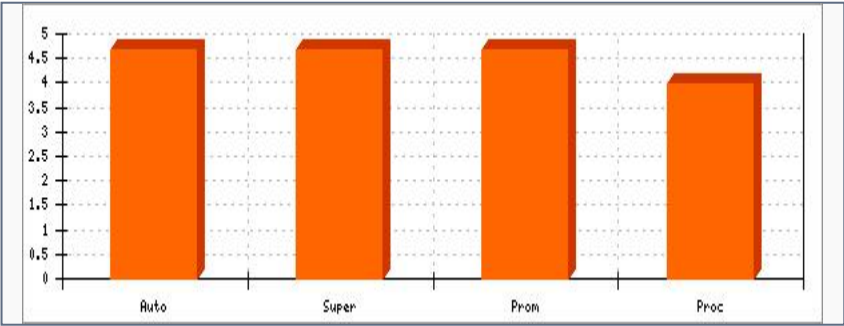
#### LIDERAZGO (4.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.50  |
| Supervisor         | 4.50  |
| Promedio Ponderado | 4.50  |
| Promedio Proceso   | 3.82  |



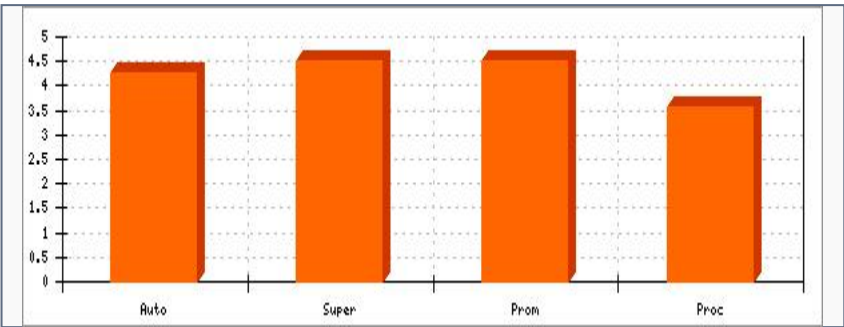
#### EMPOWERMENT (4.67)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 4.67  |
| Promedio Ponderado | 4.67  |
| Promedio Proceso   | 3.97  |



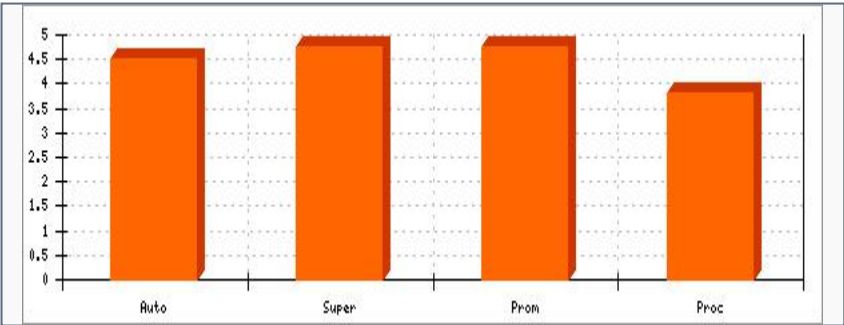
CONTROL Y SUPERVISIÓN (4.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.25  |
| Supervisor         | 4.50  |
| Promedio Ponderado | 4.50  |
| Promedio Proceso   | 3.55  |



NEGOCIACIÓN (4.75)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.50  |
| Supervisor         | 4.75  |
| Promedio Ponderado | 4.75  |
| Promedio Proceso   | 3.80  |



## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

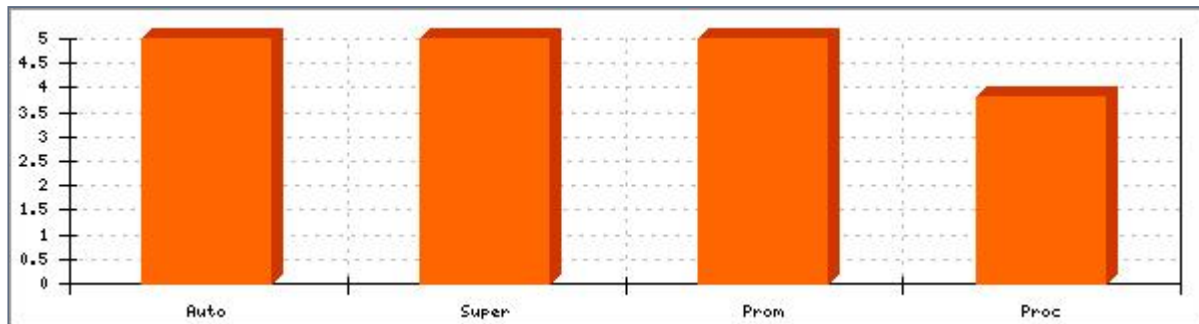
1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.06  |



2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.81  |



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



#### FOCO EN EL CLIENTE

4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.91  |



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.02  |



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.00)

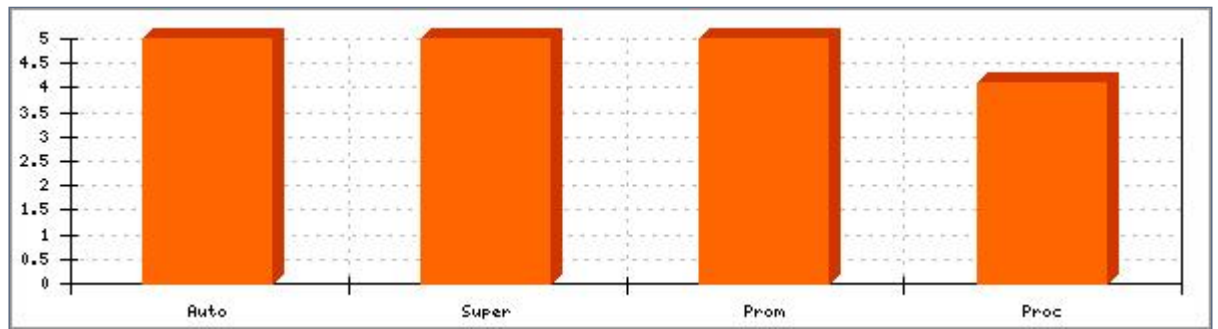
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.57  |



8.- Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo. (5.00)



| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.09  |



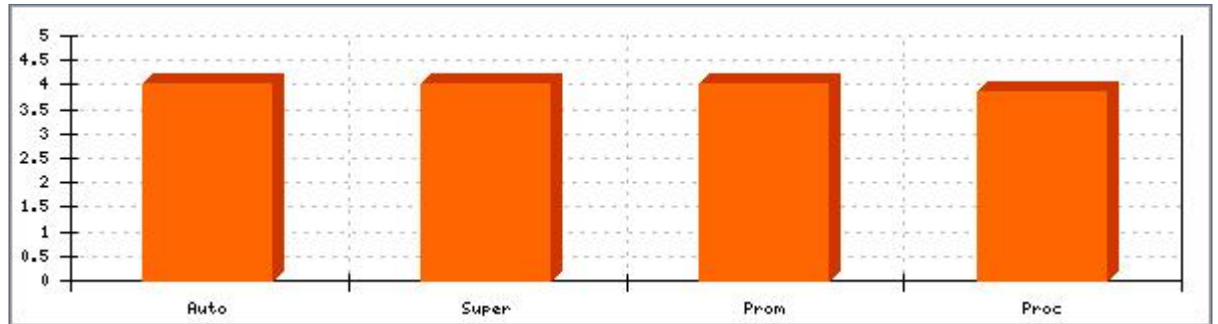
9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

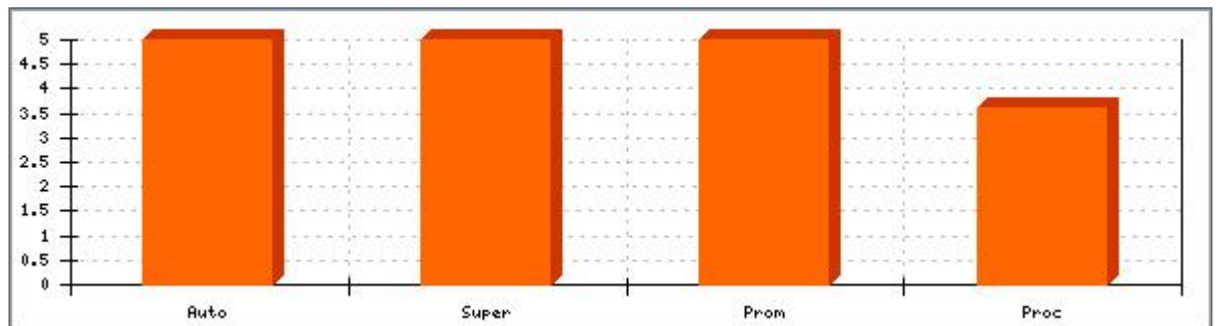
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



## LIDERAZGO

11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.62  |



12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (5.00)



| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.87  |



13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.77  |



14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



## EMPOWERMENT

15.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.85  |



16.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.13  |



17.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.92  |



## CONTROL Y SUPERVISIÓN

18.- Diseña herramientas para agilizar el monitoreo de la aplicación de las políticas y procesos en la empresa. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.38  |



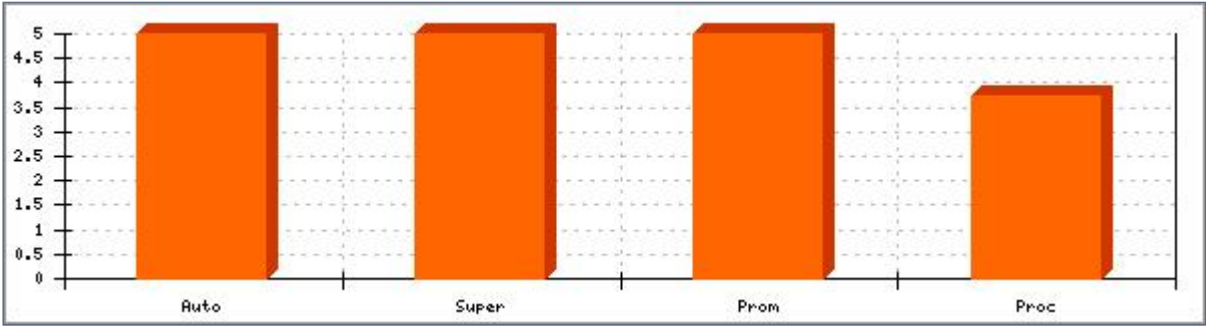
19.- Implementa herramientas de control y seguimiento para monitorear con objetividad el cumplimiento de la normativa interna en cada una de las áreas a su cargo. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.40  |



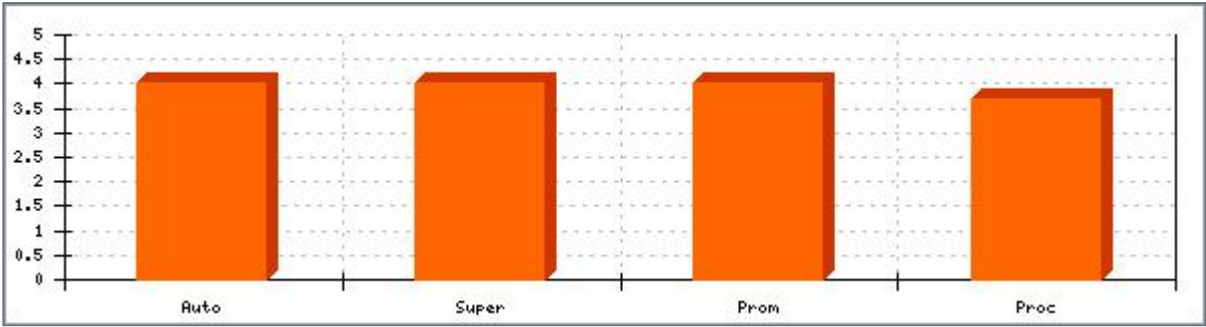
20.- Monitorea con minuciosidad el trabajo de los miembros de su equipo para asegurarse que cumplan con los lineamientos. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.74  |



21.- Se encarga de que su equipo esté actualizado en los procesos de la empresa para ejecutar sus acciones con eficiencia. (4.00)

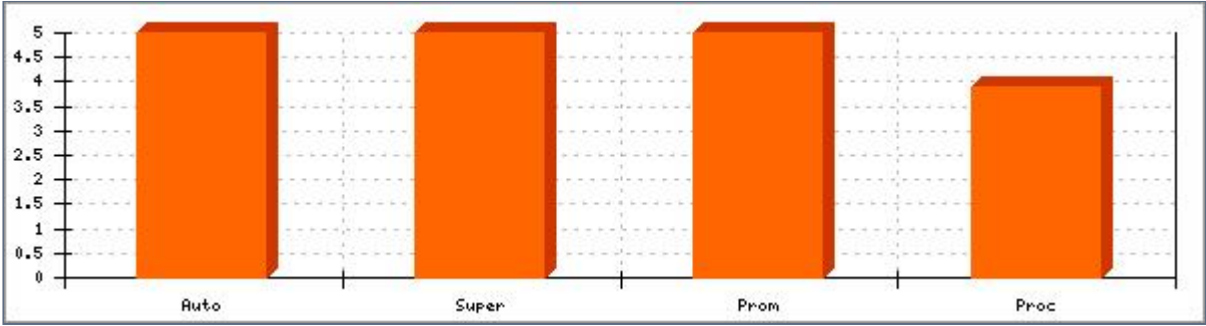
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.70  |



NEGOCIACIÓN

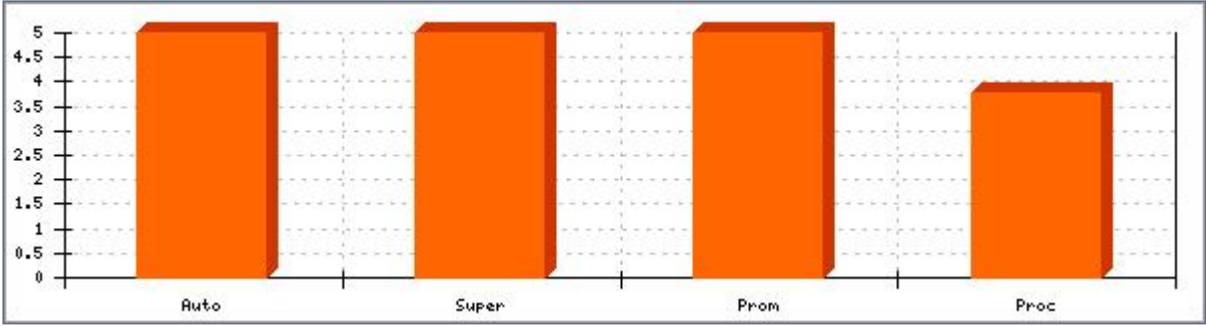
22.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.89  |



23.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.79  |



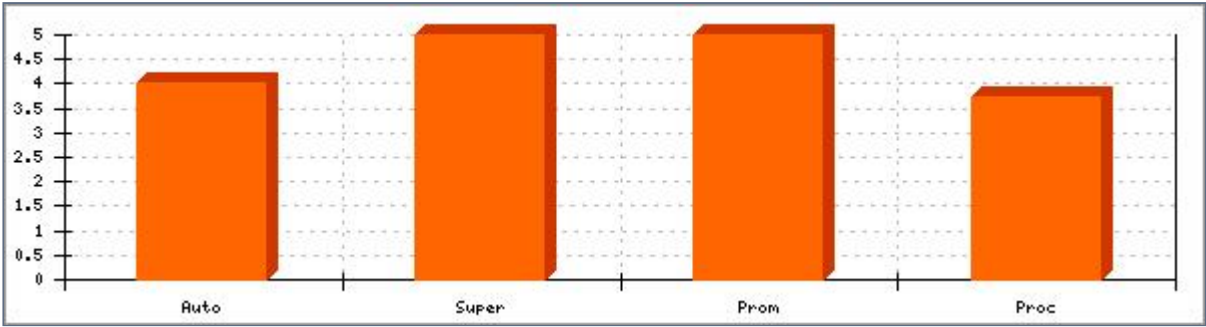
24.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.75  |



25.- Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 3.75  |



## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Crear entornos y desempeños de alto rendimiento a través de la generación de confianza y cooperación, promoviendo la comunicación y las relaciones interpersonales positivas. Implica el compromiso para aportar activamente en el cumplimiento de los objetivos buscando que el equipo mejore continuamente.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.67  | --     |
| Supervisor     | 5.00  | 0.33   |

#### FOCO EN EL CLIENTE

Es la vocación y el deseo de desarrollar y consolidar una relación de confianza con los clientes internos y externos, basada en brindar un servicio de calidad y prontitud que refleje nuestro compromiso personal por superar sus expectativas. Considera además la capacidad para generar soluciones innovadoras que logren la plena satisfacción del cliente interno y externo.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.67  | --     |
| Supervisor     | 4.67  | 0.00   |

#### ORIENTACIÓN A RESULTADOS

Llevar a cabo una tarea o responsabilidad, estableciendo sistemas, procedimientos y mecanismos de control, que permitan asegurar el uso adecuado de los recursos y la generación de ingresos mediante propuestas de valor que superen a la competencia.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50  | --     |
| Supervisor     | 4.50  | 0.00   |

#### LIDERAZGO

Es orientar a equipos a lograr la calidad en los resultados considerando en todo momentos los perfiles de los integrantes, implica interesarse por el perfeccionamiento de sus competencias para impulsar el logro de los objetivos de cada uno de sus colaboradores y de la empresa. Todo ello, inspirando a través de la vivencia de la misión y visión de DIVEMOTOR.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50  | --     |
| Supervisor     | 4.50  | 0.00   |

#### EMPOWERMENT

Es generar condiciones para que los miembros del equipo puedan asumir responsabilidades mayores o nuevos roles dentro del área que les permitan obtener un sentido del compromiso y autonomía personal, generando participación y contribución para el desarrollo de las actividades. Es propiciar que las personas asuman riesgos y se sientan responsables de su trabajo. Es preparar a las personas para la toma de decisiones que agilizan resultados bajo los parámetros de la estrategia de la empresa.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.67  | --     |
| Supervisor     | 4.67  | 0.00   |

#### CONTROL Y SUPERVISIÓN

Es el monitoreo continuo de las actividades relacionado para lograr una adecuada implementación de las políticas, procesos y procedimientos de DIVEMOTOR. Implica una preocupación constante porque todas las áreas cumplan con los lineamientos de gestión estando siempre alertas a las irregularidades que podrían presentarse, basándose además en criterios técnicos que den sustento a las decisiones.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.25  | --     |
| Supervisor     | 4.50  | 0.25   |

NEGOCIACIÓN

Habilidad para concertar acuerdos con relación a una idea, proyecto o iniciativa, empleando estrategias y argumentos sólidos que le permitan persuadir e influenciar a otros, construyendo una relación de largo plazo que beneficie a ambas partes.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50  | --     |
| Supervisor     | 4.75  | 0.25   |

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

|                                                                                                                                                                                                                               |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes                                                                                                                              | 100.00% |
| (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.                                                                                          | 100.00% |
| (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales                                                                                          | 100.00% |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo                                                                        | 100.00% |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.                                                                                        | 100.00% |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca constantemente superar logros alcanzados y anima el progreso en su equipo.                                                                                                                   | 100.00% |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.                                                                                                                   | 100.00% |
| (LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. | 100.00% |
| (LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.                                                                                          | 100.00% |
| (EMPOWERMENT) Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora.                                                                                    | 100.00% |
| (EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.                                                                                                                                    | 100.00% |
| (CONTROL Y SUPERVISIÓN) Diseña herramientas para agilizar el monitoreo de la aplicación de las políticas y procesos en la empresa.                                                                                            | 100.00% |
| (CONTROL Y SUPERVISIÓN) Monitorea con minuciosidad el trabajo de los miembros de su equipo para asegurarse que cumplan con los lineamientos.                                                                                  | 100.00% |
| (NEGOCIACIÓN) Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar.                                                                                                                    | 100.00% |
| (NEGOCIACIÓN) Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte.                                                                                                                     | 100.00% |
| (NEGOCIACIÓN) Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no.                                                                                                   | 100.00% |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.                                                               | 75.00%  |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.                                                                                                                                  | 75.00%  |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.                                            | 75.00%  |
| (LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.                                                                | 75.00%  |
| (LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.                                                                                                                       | 75.00%  |
| (EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.                                                                                                 | 75.00%  |
| (CONTROL Y SUPERVISIÓN) Implementa herramientas de control y seguimiento para monitorear con objetividad el cumplimiento de la normativa interna en cada una de las áreas a su cargo.                                         | 75.00%  |
| (CONTROL Y SUPERVISIÓN) Se encarga de que su equipo esté actualizado en los procesos de la empresa para ejecutar sus acciones con eficiencia.                                                                                 | 75.00%  |
| (NEGOCIACIÓN) Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor.                                                                               | 75.00%  |

#### Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo



**EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - JEFATURA 1 - 2015**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

**AUTOEVALUACION**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Vocacion de servicio al cliente, mejora continua de procesos

Vocacion de servicio al cliente, mejora continua de procesos

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Organizar mis tiempos y mejorar mi comunicacion con mi equipo de trabajo

Organizar mis tiempos y mejorar mi comunicacion con mi equipo de trabajo

**SUPERVISOR**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conocimiento del negocio Atención al cliente

Conocimiento del negocio Atención al cliente

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Escucha activa

Escucha activa

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

