

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015 ANALISTAS - 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
- PENSAMIENTO ANALÍTICO
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- EFICIENCIA OPERATIVA

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 **2016-03-29 04:42:22** hasta el **2016-04-04 15:18:39**



Datos Personales

DIVEMOTOR

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	41738004
Nombres :	RUTH VANESSA
Apellidos :	CRUZ ARANA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DESARROLLO HUMANO
Departamento :	GERENCIA DESARROLLO HUMANO
Cargo :	ANALISTA DE DESARROLLO HUMANO
Nivel Jerárquico :	ANALISTAS
Jefe Inmediato :	KLIRA SHEMAYNE ENCINAS BONETT
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

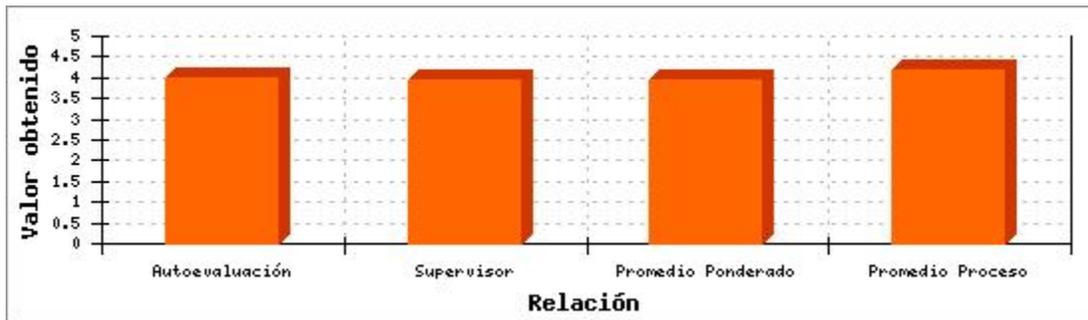
Peso de las Evaluaciones:

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

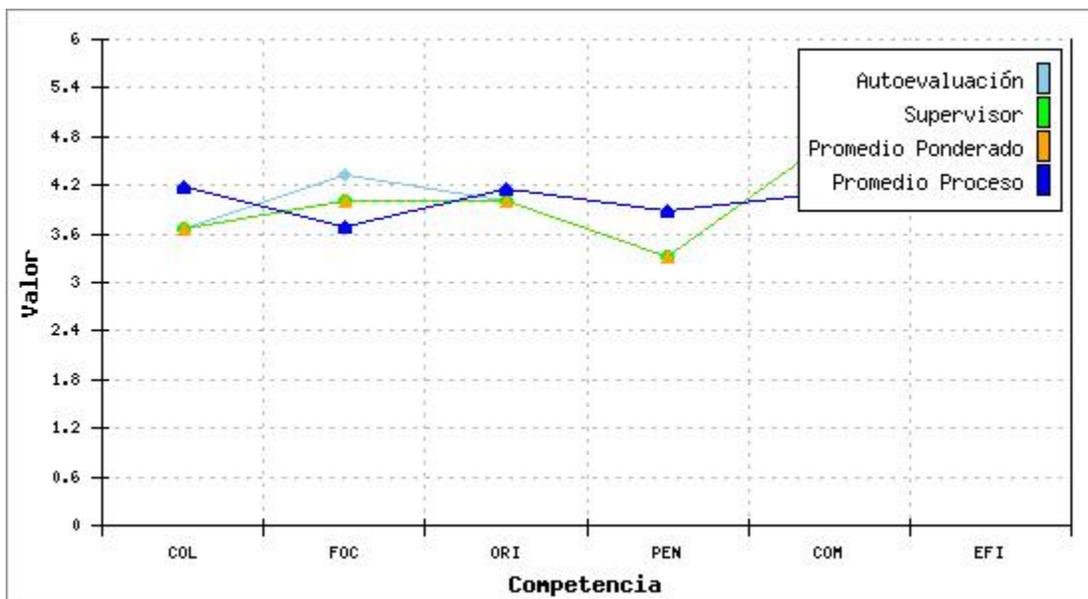
EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.01
Supervisor	3.96
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	4.16



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	3.67	3.67	3.67	4.19
2 FOCO EN EL CLIENTE	4.33	4.00	4.00	3.69
3 ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.00	4.00	4.00	4.15
4 PENSAMIENTO ANALÍTICO	3.33	3.33	3.33	3.88
5 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.75	4.75	4.75	4.10
6 EFICIENCIA OPERATIVA	4.00	4.00	4.00	4.01

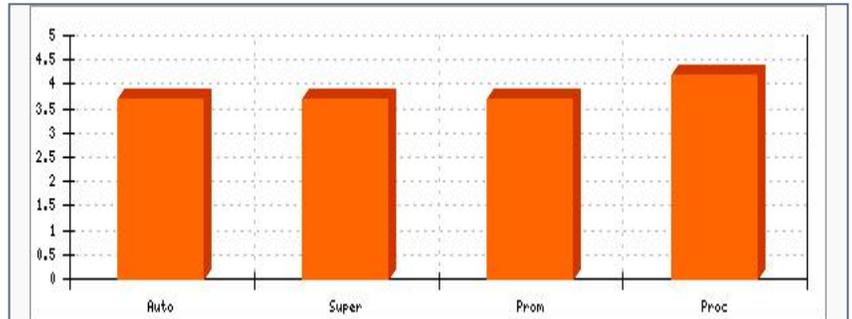


EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

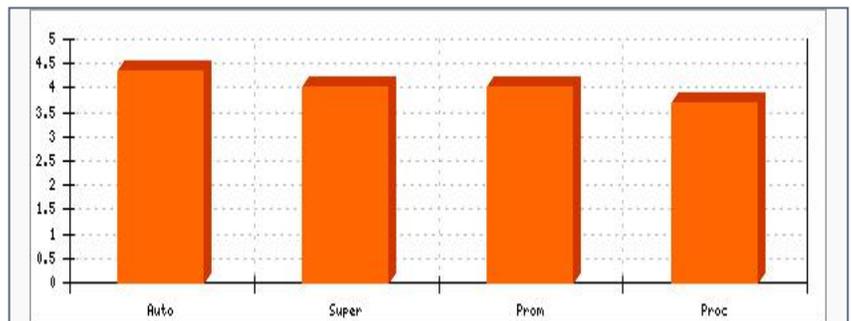
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	4.19



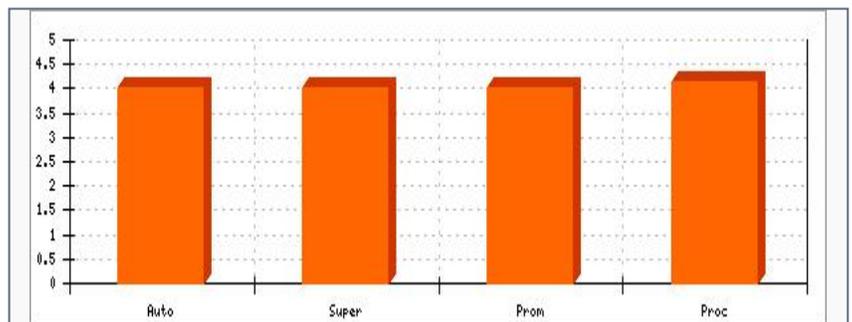
FOCO EN EL CLIENTE (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.69



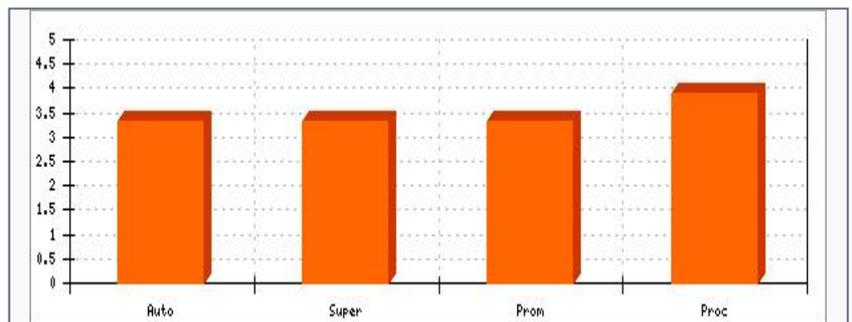
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.15



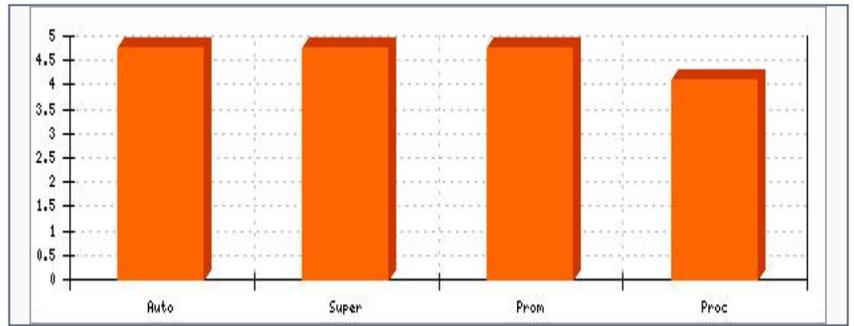
PENSAMIENTO ANALÍTICO (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.88



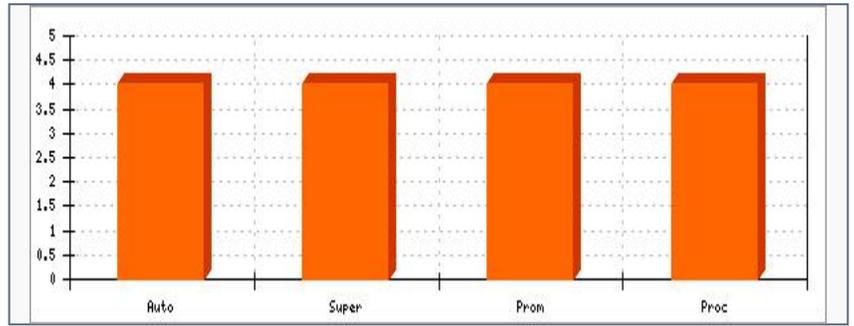
COMUNICACIÓN EFECTIVA (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.10



EFICIENCIA OPERATIVA (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.01



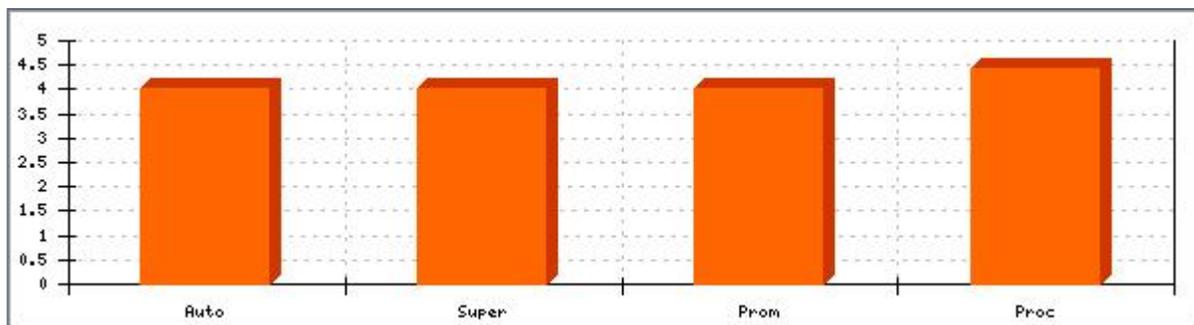
EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

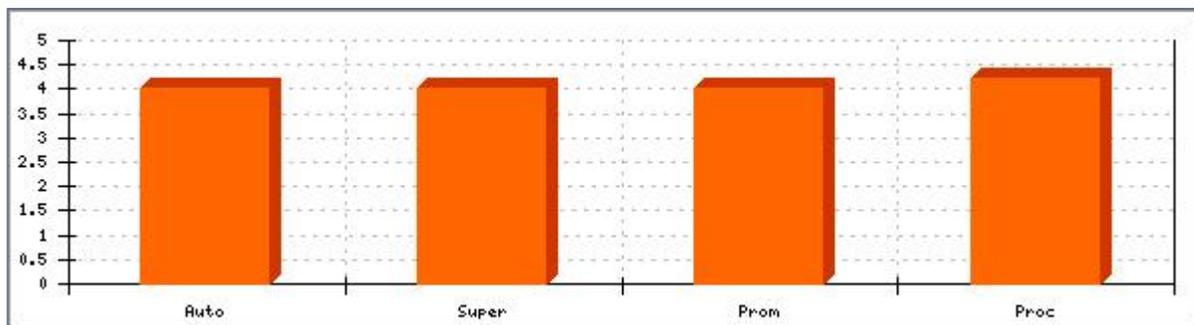
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.44



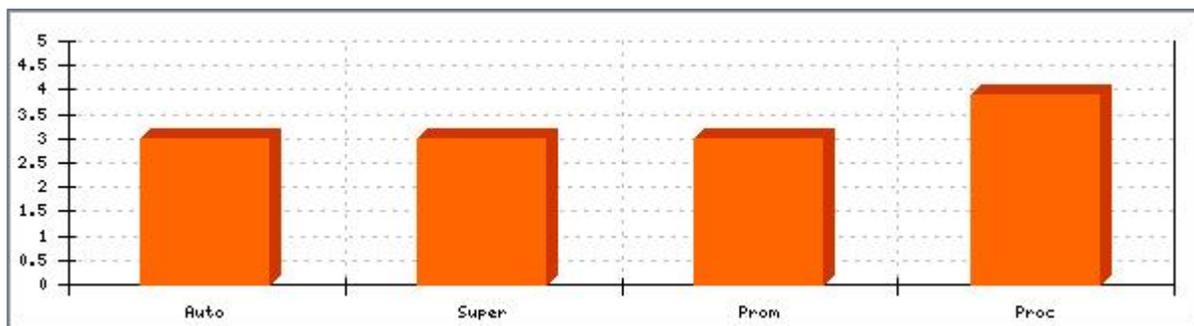
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.22



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (3.00)

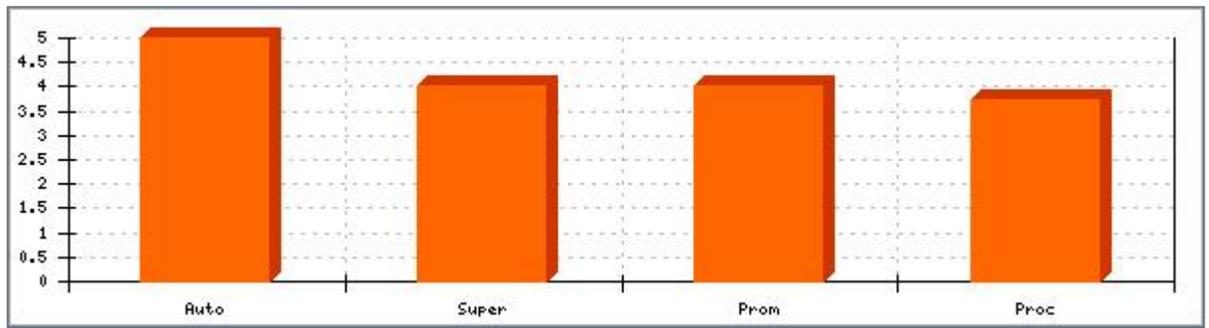
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.89



FOCO EN EL CLIENTE

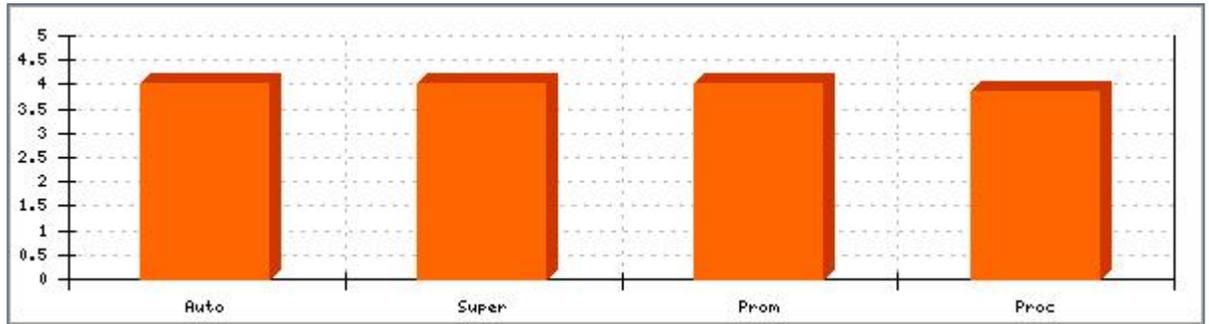
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (4.00)

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



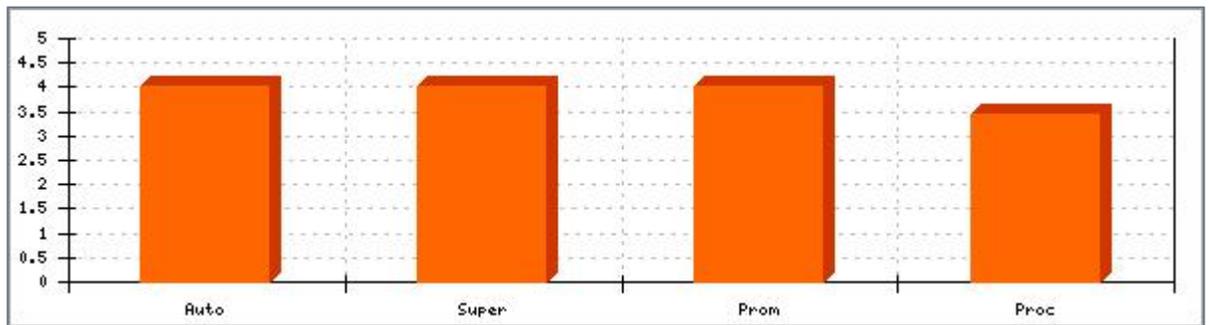
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

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



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.46



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

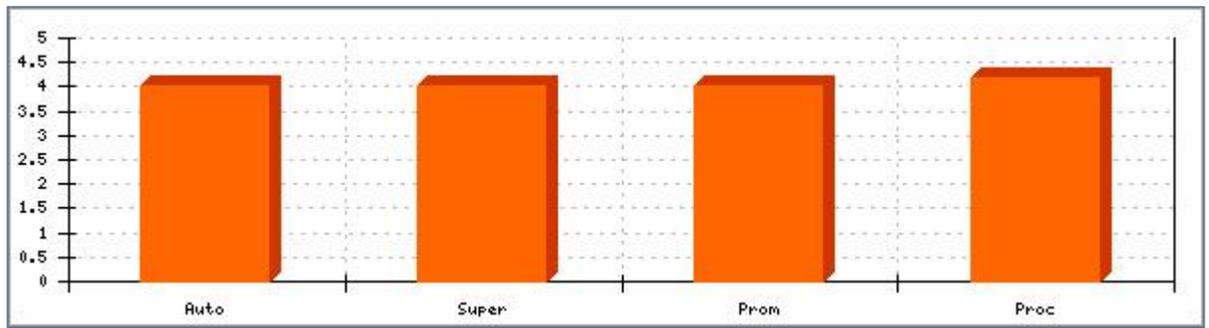
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.14



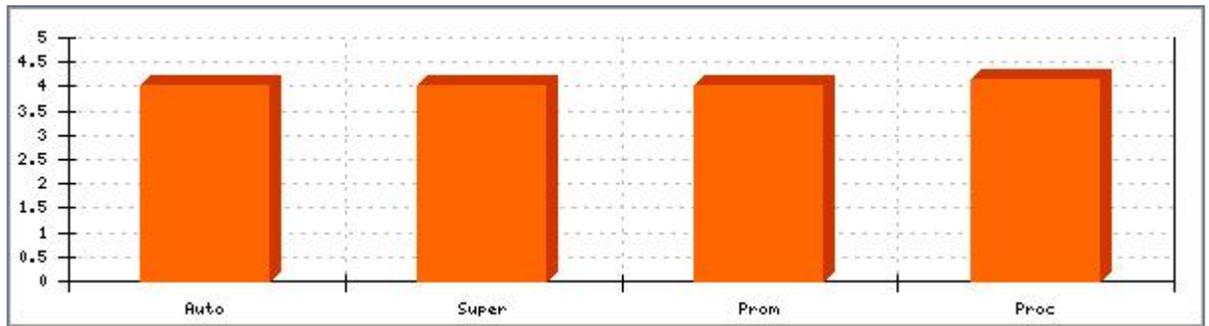
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.20



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.12



PENSAMIENTO ANALÍTICO

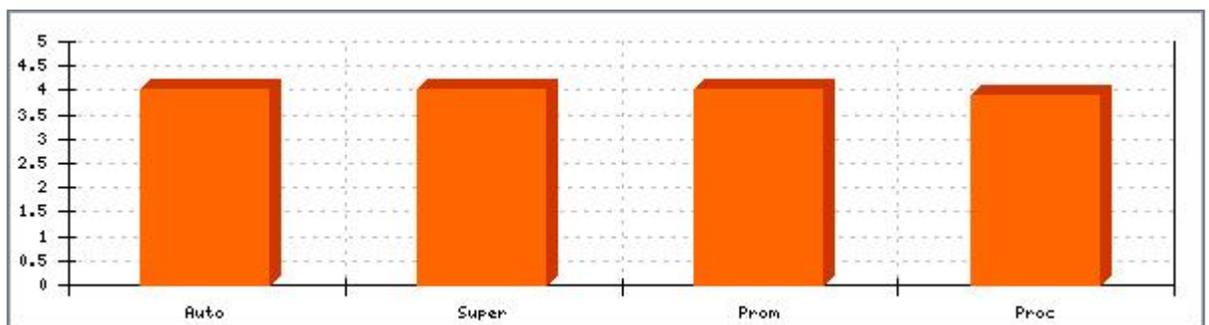
10.- Analiza situaciones de mediana complejidad, logrando reconocer y priorizar sus componentes así como identificar relaciones de causa ? efecto. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.95



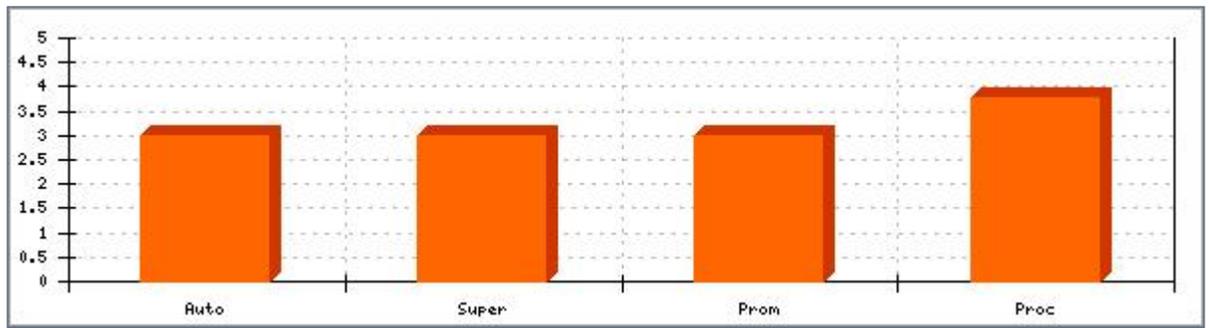
11.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.90



12.- Segmenta la información y genera informes detallados y precisos para la toma de decisiones. (3.00)

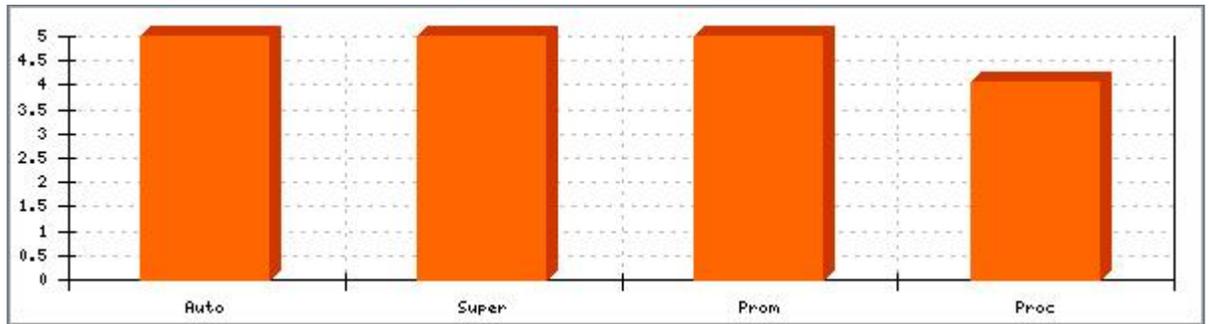
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.79



COMUNICACIÓN EFECTIVA

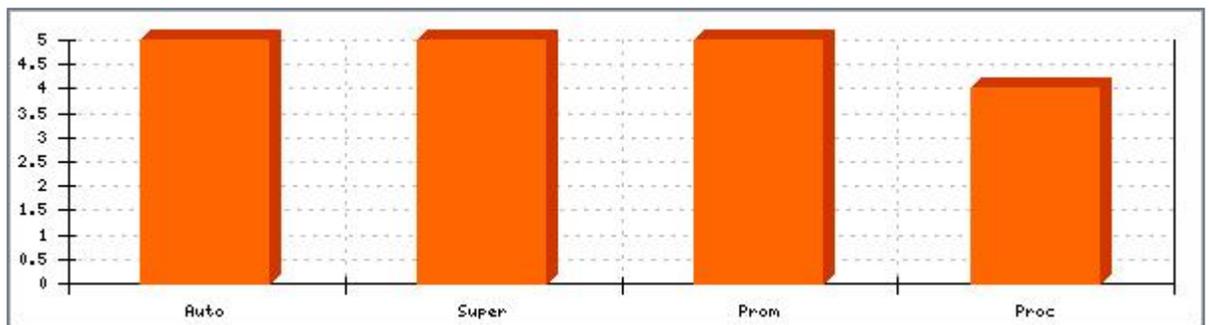
13.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucrados en sus procesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.05



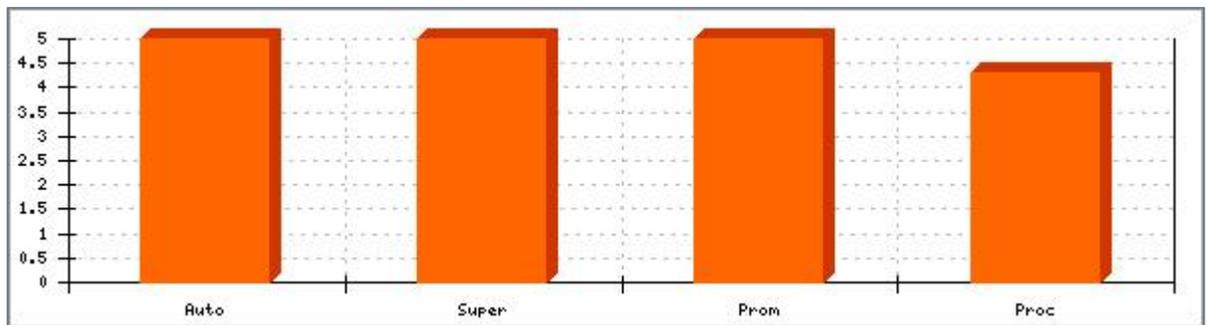
14.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.01



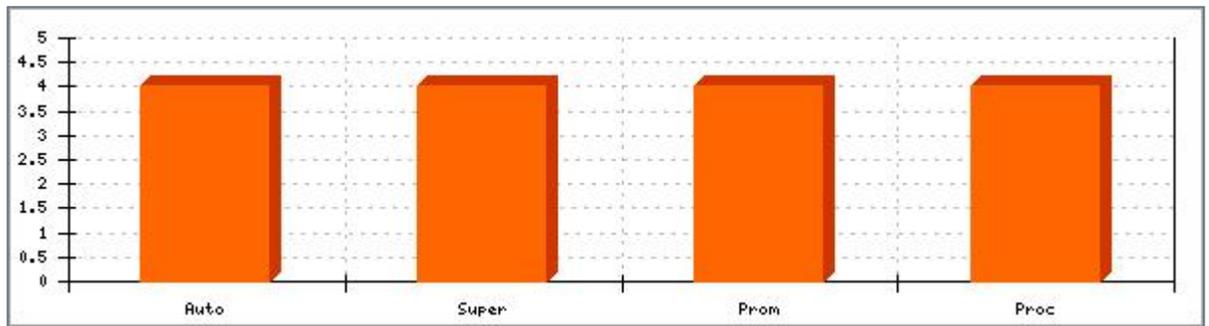
15.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.31



16.- Expresa sus desacuerdos sin llegar a la discusión, mostrando apertura para escuchar otros puntos de vista y conciliando acuerdos. (4.00)

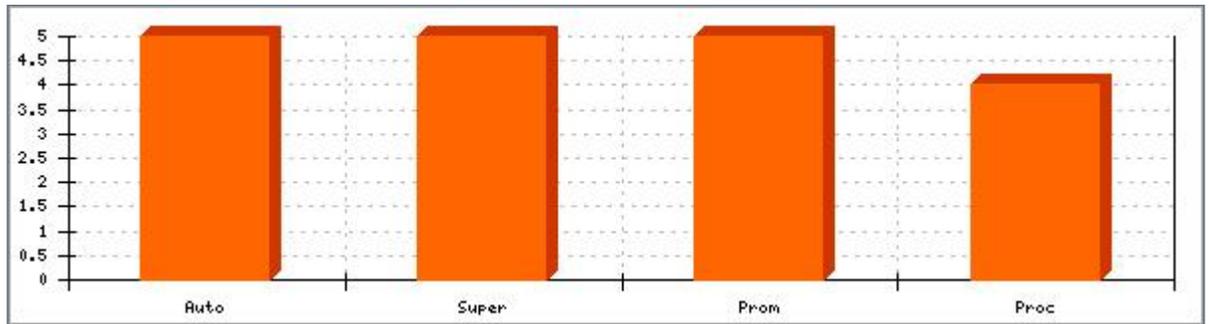
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.01



EFICIENCIA OPERATIVA

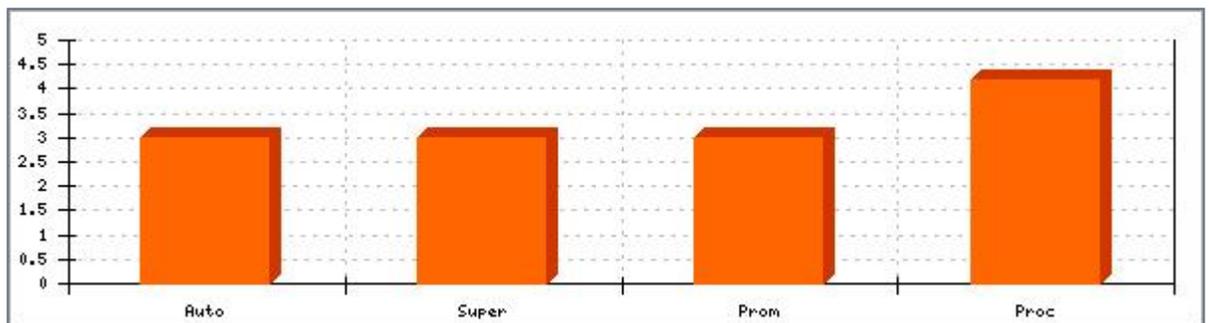
17.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (5.00)

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



18.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	4.17



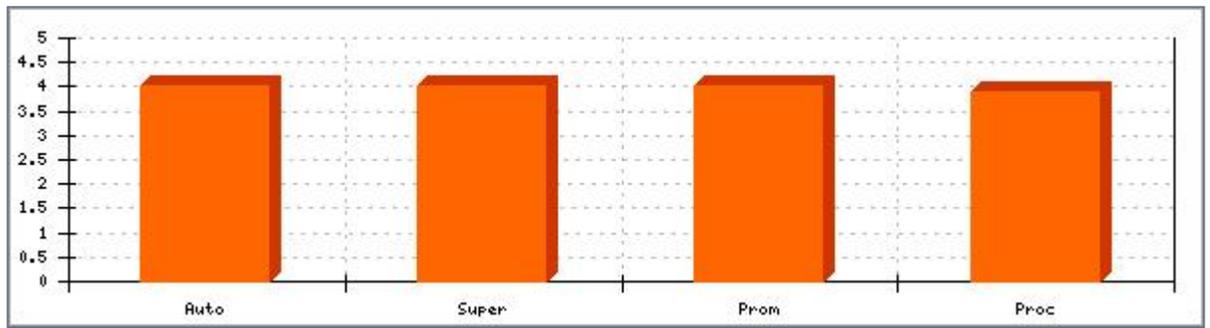
19.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.98



20.- Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.88



EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ANALISTAS - 2015
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES 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	3.67	--
Supervisor	3.67	0.00

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	4.33	--
Supervisor	4.00	-0.33

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	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

PENSAMIENTO ANALÍTICO

Capacidad para comprender y solucionar situaciones a partir de un análisis lógico, identificando las variables relevantes de la situación, secuencias temporales y relaciones de causa - efecto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Supervisor	3.33	0.00

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Implica transmitir ideas en forma clara, escuchar activamente, siendo empático y adaptándose a diferentes situaciones y tipos de interlocutor, sustentando los puntos de vista a través de argumentos sólidos para concertar acuerdos .

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Supervisor	4.75	0.00

EFICIENCIA OPERATIVA

Es la habilidad para encontrar ventaja en los parámetros de tiempo y recursos que se manejan en el negocio, identificando procesos que se puedan realizar en menor tiempo para ejecutar sus actividades y tareas, respetando los estándares de calidad en el servicio y que generan valor en la organización. Es mejorar el nivel de competitividad a través de la optimización de los procesos y el buen manejo de los recursos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

<p>(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucrados en sus procesos.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">100.00%</p>
<p>(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que se está desarrollando.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">100.00%</p>
<p>(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">100.00%</p>
<p>(EFICIENCIA OPERATIVA) Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">100.00%</p>
<p>(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(FOCO EN EL CLIENTE) Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(PENSAMIENTO ANALÍTICO) Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Expresa sus desacuerdos sin llegar a la discusión, mostrando apertura para escuchar otros puntos de vista y conciliando acuerdos.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(EFICIENCIA OPERATIVA) Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>
<p>(EFICIENCIA OPERATIVA) Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente.</p>	<p style="color: green; font-weight: bold;">75.00%</p>

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1) Considero mantener buen nivel de comunicación con los clientes internos, logrando en ellos confianza y allegada por la solución de sus conflictos o inconvenientes. 2) Suelo mantener relaciones cordiales con mis compañeros del equipo, demostrando el interés por el trabajo en equipo.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1) Reforzar la parte numérica dentro de mi gestión. 2) Brindar mayor seguridad en ponencias frente a un publico o cliente interno complicado.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1.- Buen nivel de comunicación con clientes internos y externos. 2.- Responsable con sus asignaciones, esto la hace confiable. 3.- Muchos deseos de progresar.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1.- Planificación, medición de gestión, estructura, control. 2.- Trabajar mas en equipo, generar mayor cohesión con el equipo de trabajo.

EVALUADO

EVALUADOR

