

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA
EVALUACION 360 EVD

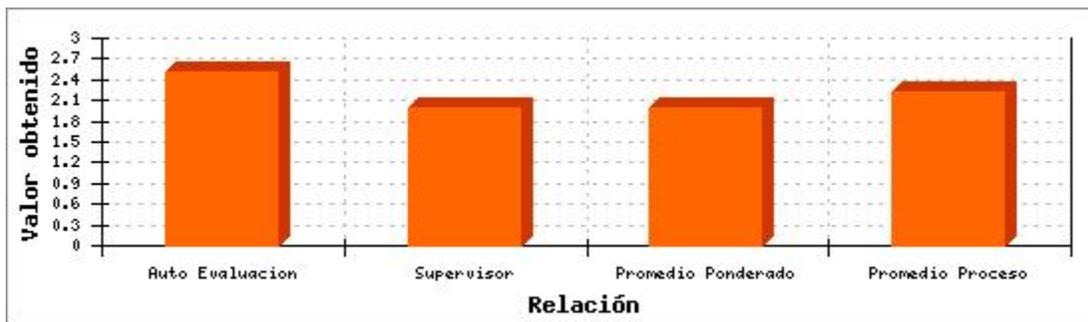
| | |
|-----------------------|---------------------------------------------------------|
| No. Identificación : | 44079310 |
| Nombres : | ABEL ANGEL |
| Apellidos : | BELITO PARI |
| Dirección : | ASOC. VIV. EL ROBLE MZ. C LT. 16 EL PROGRESO CARABAYLLO |
| Teléfono : | |
| Celular : | 940254476 |
| Género : | MASCULINO |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | LIMA |
| Departamento : | OPERACIÓN VIAL |
| Cargo : | INSPECTOR DE OPERACIÓN VIAL |
| Nivel Jerárquico : | ASISTENTE |
| Jefe Inmediato : | JUAN JOSE DEL VALLE MALAGA |
| Area de Estudio : | GENERAL |
| Escolaridad : | ESTUDIANTE DIPLOMA TECNICO |
| Fecha de Nacimiento : | 1987-01-22 |

Peso de las Evaluaciones:

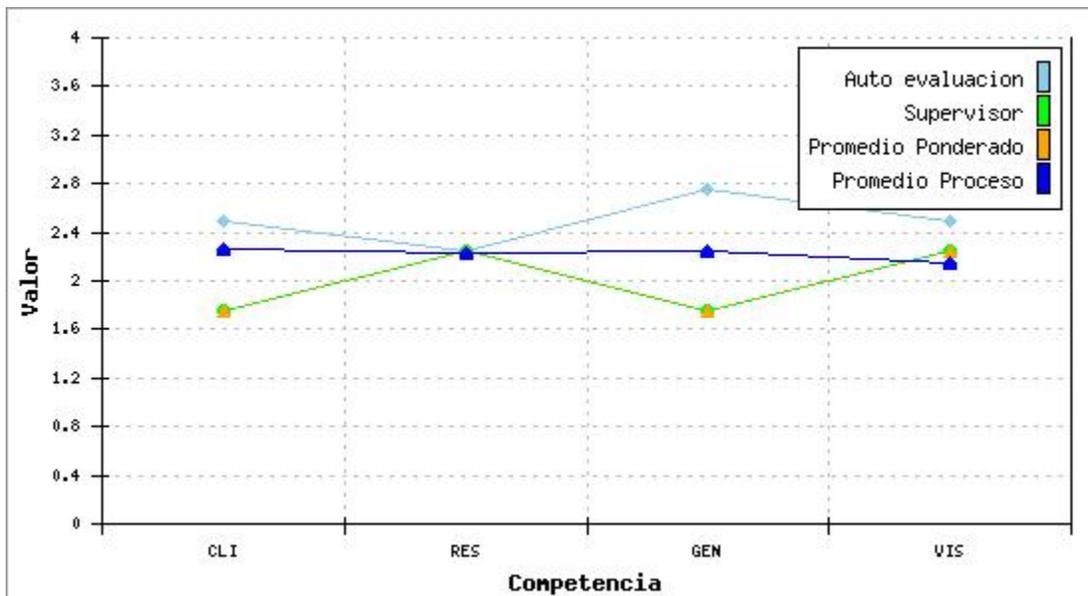
| Relación | Peso | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 0.00% | 1 | 1 |
| Supervisor | 100.00% | 1 | 1 |

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion | 2.50 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.23 |



| Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|-------------|-----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 CLIENTE | 2.50 | 1.75 | 1.75 | 2.26 |
| 2 RESULTADO | 2.25 | 2.25 | 2.25 | 2.23 |
| 3 GENTE | 2.75 | 1.75 | 1.75 | 2.24 |
| 4 VISION | 2.50 | 2.25 | 2.25 | 2.15 |



EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

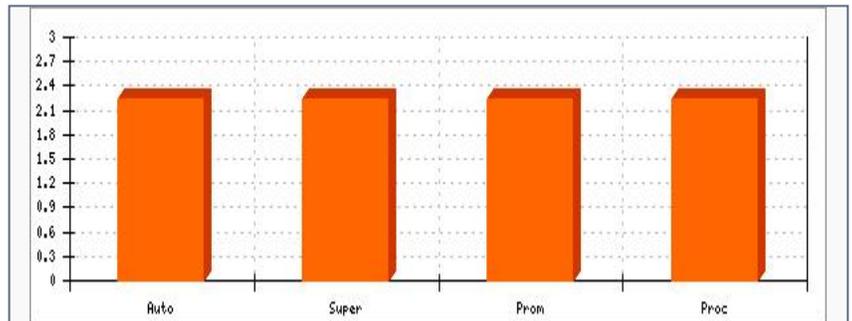
CLIENTE (1.75)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.50 |
| Supervisor | 1.75 |
| Promedio Ponderado | 1.75 |
| Promedio Proceso | 2.26 |



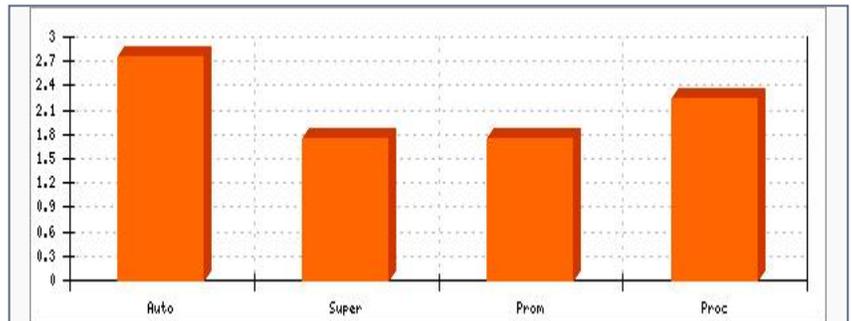
RESULTADO (2.25)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.25 |
| Supervisor | 2.25 |
| Promedio Ponderado | 2.25 |
| Promedio Proceso | 2.23 |



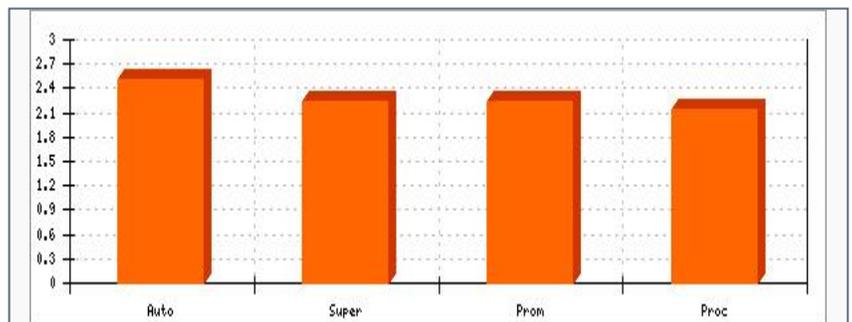
GENTE (1.75)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.75 |
| Supervisor | 1.75 |
| Promedio Ponderado | 1.75 |
| Promedio Proceso | 2.24 |



VISION (2.25)

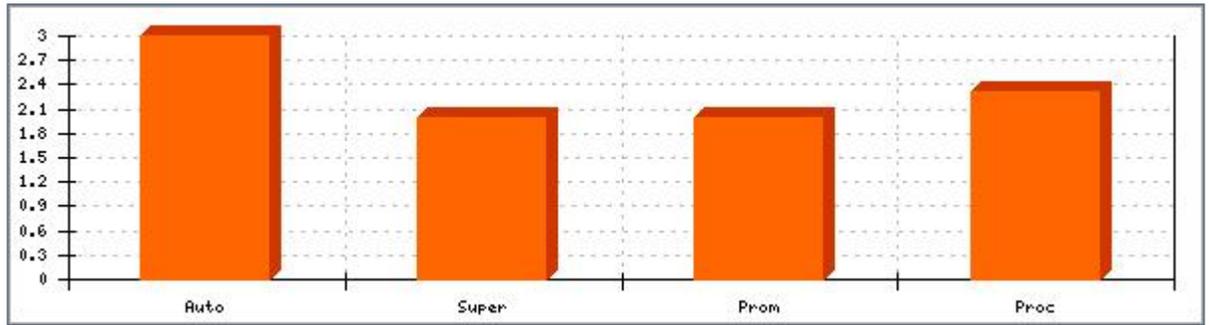
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.50 |
| Supervisor | 2.25 |
| Promedio Ponderado | 2.25 |
| Promedio Proceso | 2.15 |



CLIENTE

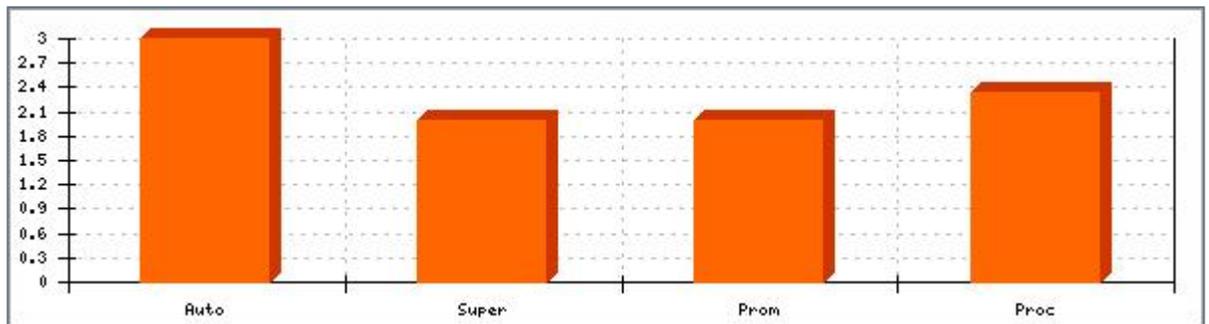
1.- Se anticipa a las necesidades del cliente, supera sus expectativas para continuar mereciendo su preferencia. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.30 |



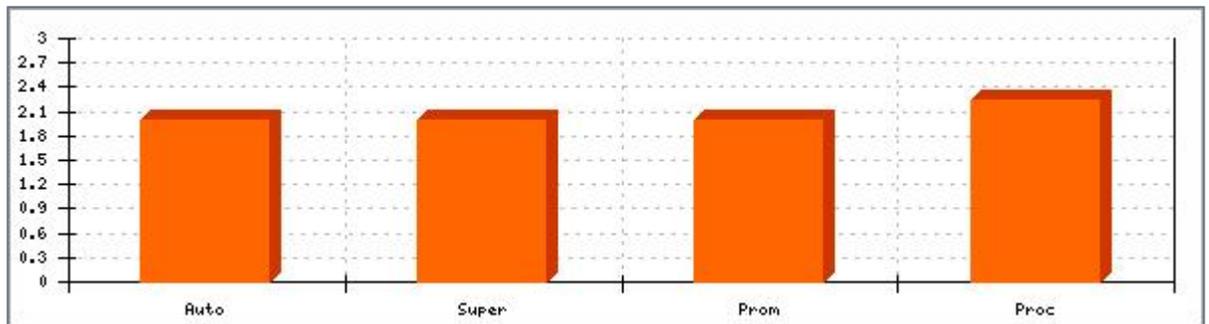
2.- Conoce los servicios que la empresa ofrece, las necesidades del mercado y propone soluciones apropiadas. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.34 |



3.- Monitorea la satisfacción de los clientes y actúa para mejorar las entregas, percepciones, productos y servicios. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.23 |



4.- Establece relaciones sólidas con sus interfaces, sin perder de vista el resultado final y la rendición de cuentas. (1.00)

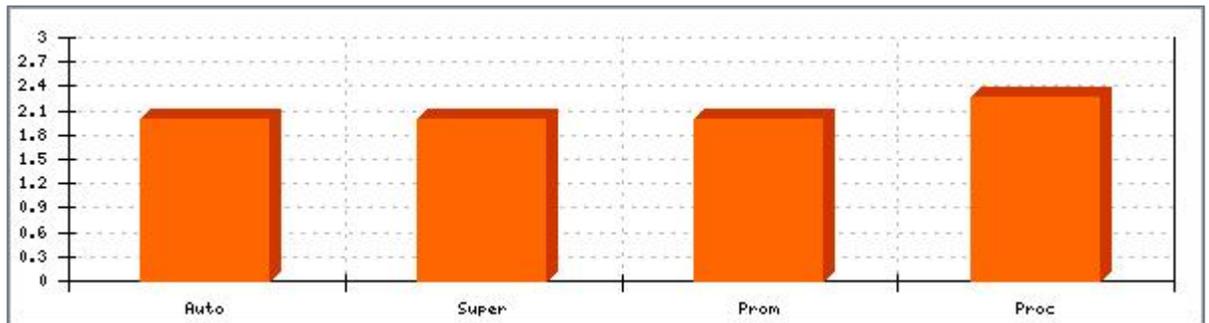
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 1.00 |
| Promedio Ponderado | 1.00 |
| Promedio Proceso | 2.18 |



RESULTADO

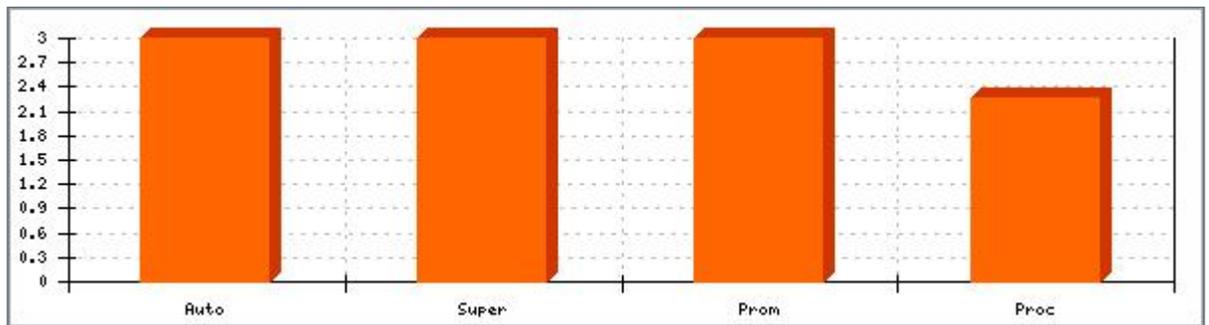
5.- Cumple lo que promete, garantizando el equilibrio entre el "qué" y el "como entregar". (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.26 |



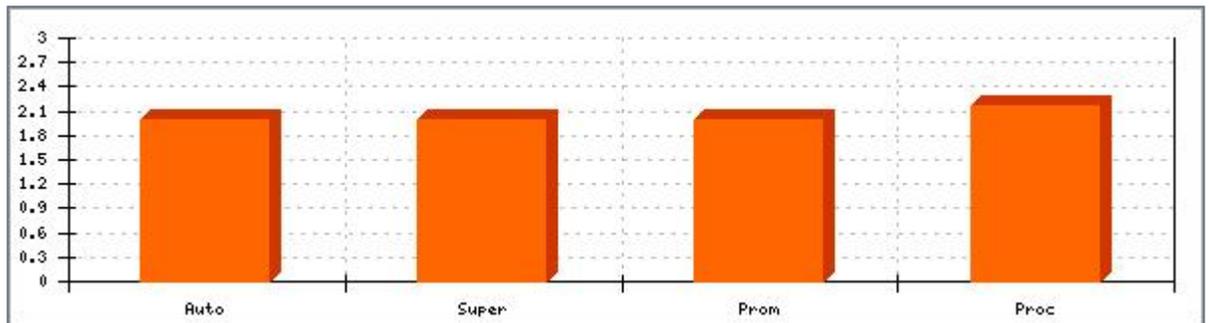
6.- Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado. (3.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.27 |



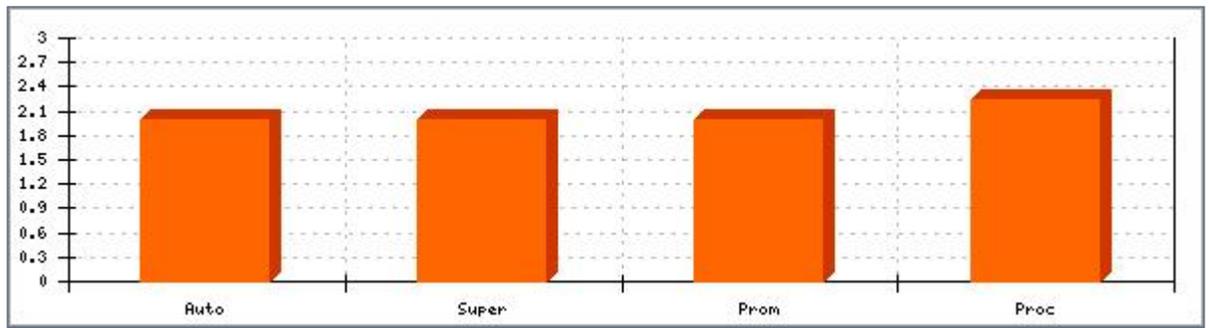
7.- Gestiona sus indicadores y metas corrigiendo desvíos de acuerdo al modelo de gestión. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.16 |



8.- Muestra iniciativa, actúa como dueño del negocio, delega y establece vínculos necesarios para lograr la meta. (2.00)

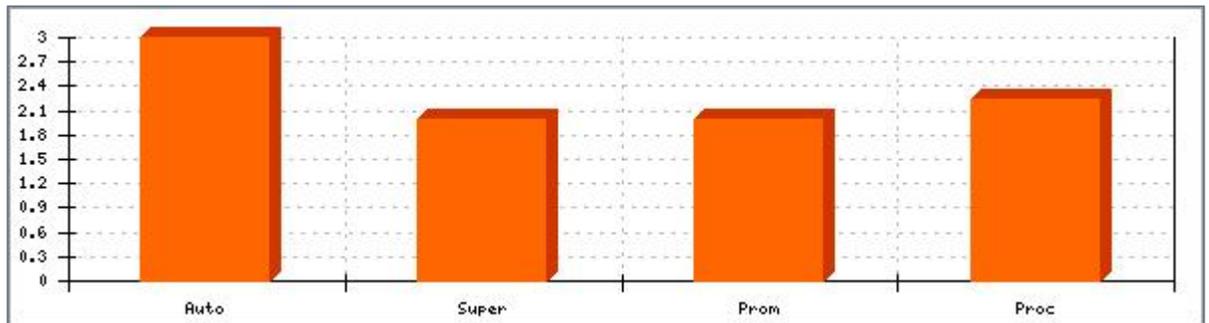
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.23 |



GENTE

9.- Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.24 |



10.- Influye en las personas con el ejemplo y busca lo mejor de cada uno para construir equipos productivos y sólidos. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.17 |



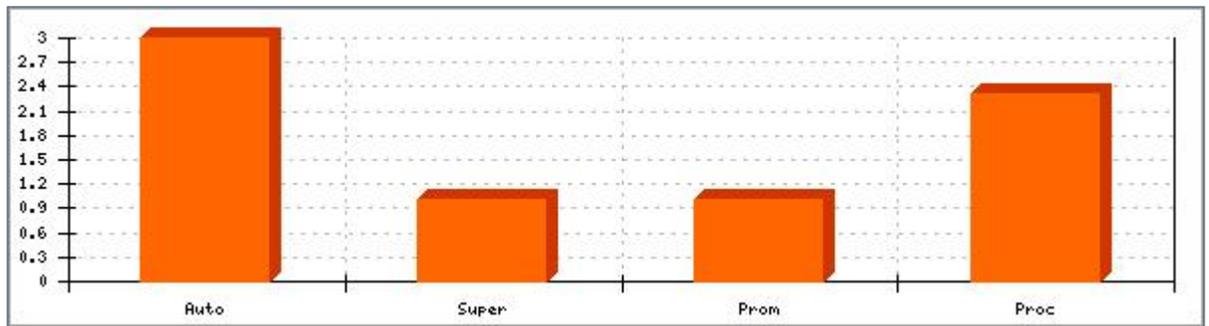
11.- Contribuye para un buen ambiente de trabajo administrando conflictos, realizando feedback y estableciendo vínculos. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.23 |



12.- Reconoce iniciativas positivas, celebra los logros y asume las consecuencias de sus acciones. (1.00)

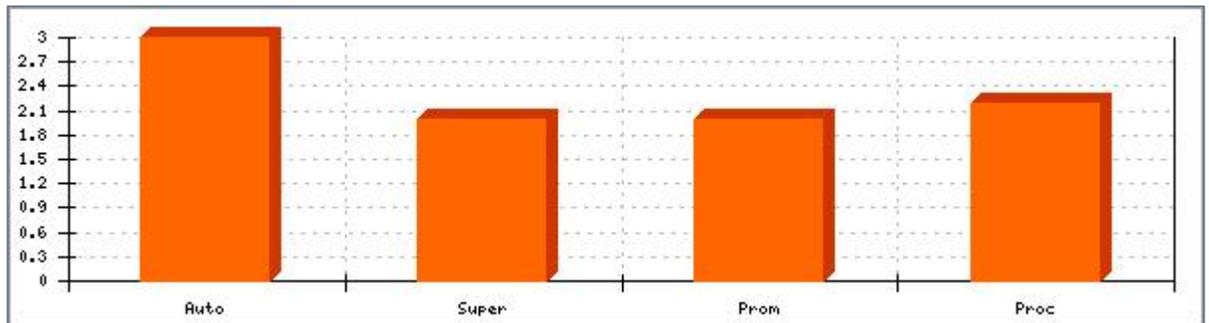
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 1.00 |
| Promedio Ponderado | 1.00 |
| Promedio Proceso | 2.31 |



VISION

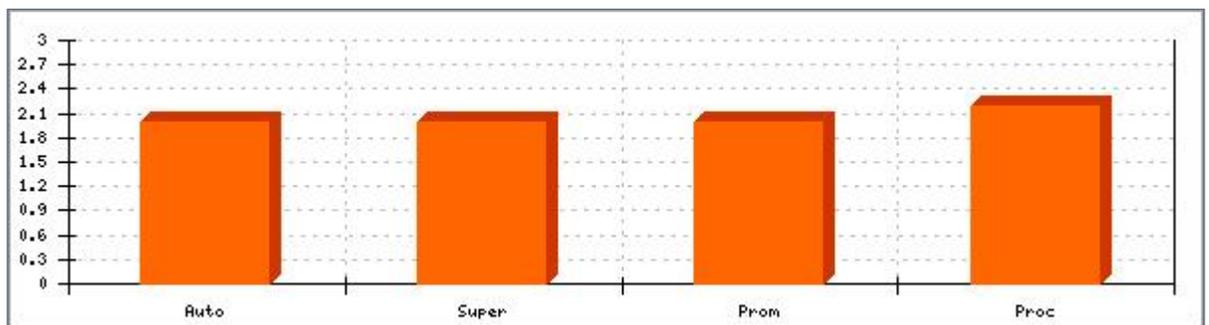
13.- Sabe a dónde quiere llegar la empresa y garantiza entregas alineadas a la estrategia. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.20 |



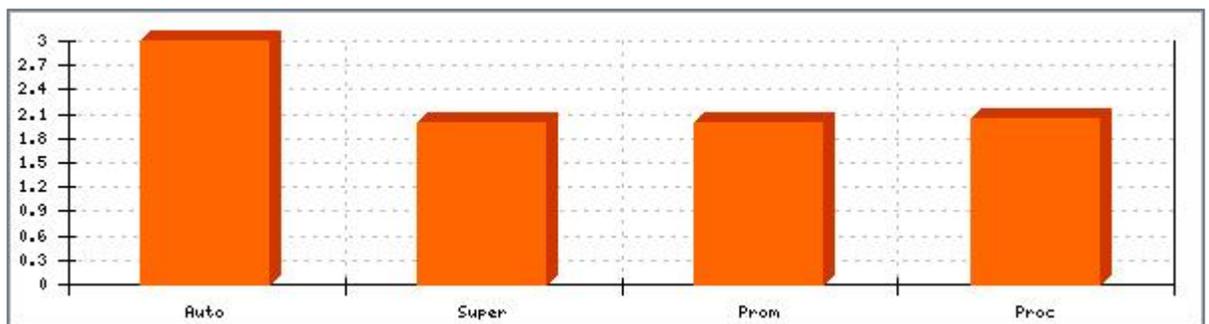
14.- Conoce su actividad y se anticipa a las necesidades futuras, asumiendo riesgos para establecer un foco efectivo. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.18 |



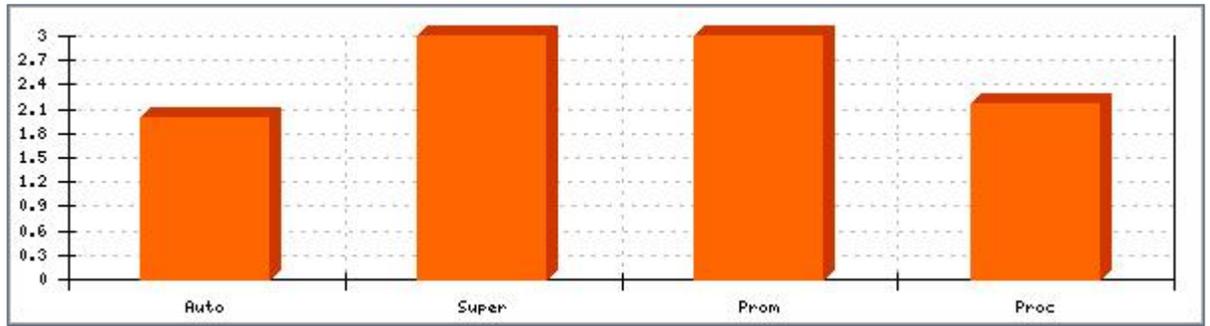
15.- Tiene visión sistémica, planifica y opera evaluando los impactos en otra área o empresa. (2.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Supervisor | 2.00 |
| Promedio Ponderado | 2.00 |
| Promedio Proceso | 2.04 |



16.- Cuestiona patrones existentes, propone soluciones diferentes que propicien mejores resultados. (3.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 2.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.00 |
| Promedio Proceso | 2.16 |





Fortalezas y Areas de Desarrollo
EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA
EVALUACION 360 EVD



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(RESULTADO) Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado.

100.00%

(VISION) Cuestiona patrones existentes, propone soluciones diferentes que propicien mejores resultados.

100.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

• (CLIENTE) Establece relaciones sólidas con sus interfaces, sin perder de vista el resultado final y la rendición de cuentas.

0.00%

• (GENTE) Reconoce iniciativas positivas, celebra los logros y asume las consecuencias de sus acciones.

0.00%

