Datos Personales

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

EVALUACION DE DESEMPEñO

No. Identificación :	42918165
Nombres :	NECKER PEDRO
Apellidos :	SOTO DELGADO
Dirección :	MZ D LTE 18 COOP. PALMERAS ATE-VITARTE
Teléfono :	
Celular :	945565062
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
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 :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

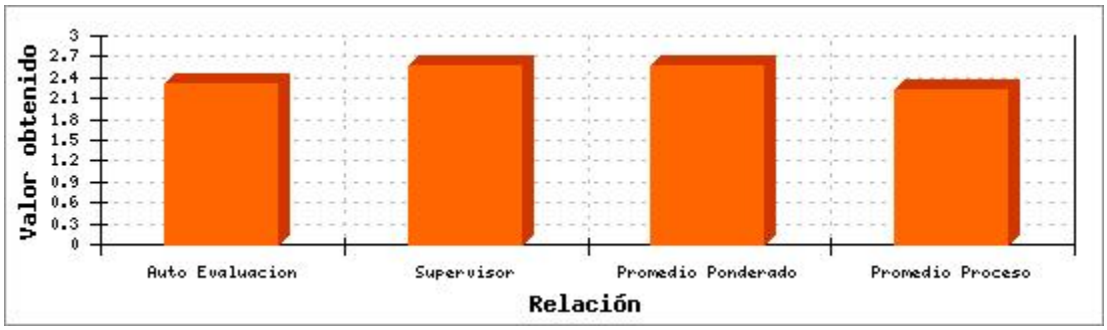
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

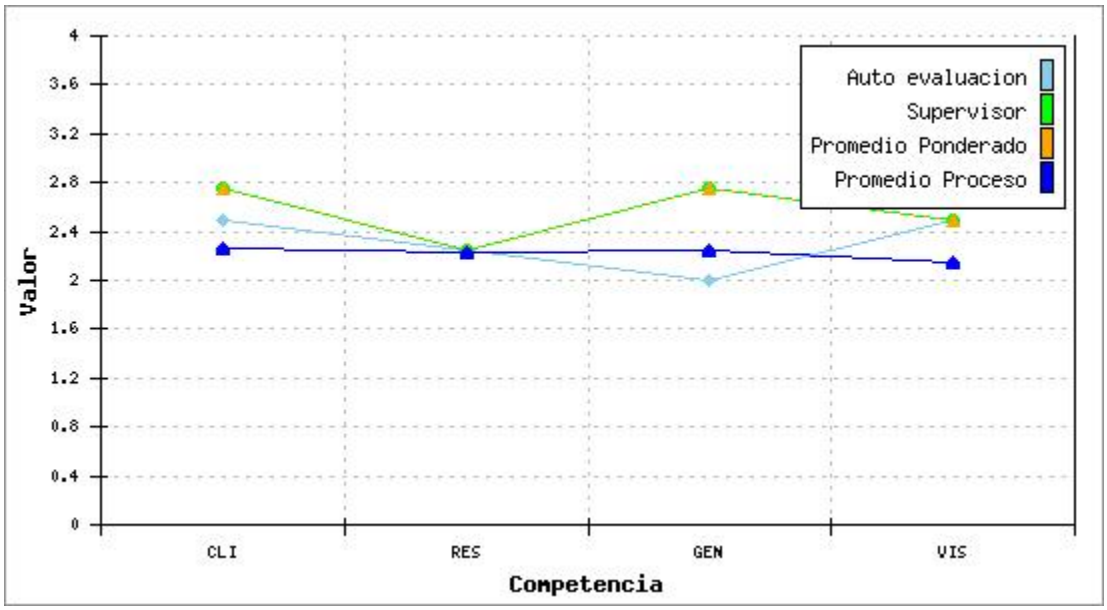
EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	2.31
Supervisor	2.56
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.23



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	CLIENTE	2.50	2.75	2.75	2.26
2	RESULTADO	2.25	2.25	2.25	2.23
3	GENTE	2.00	2.75	2.75	2.24
4	VISION	2.50	2.50	2.50	2.15



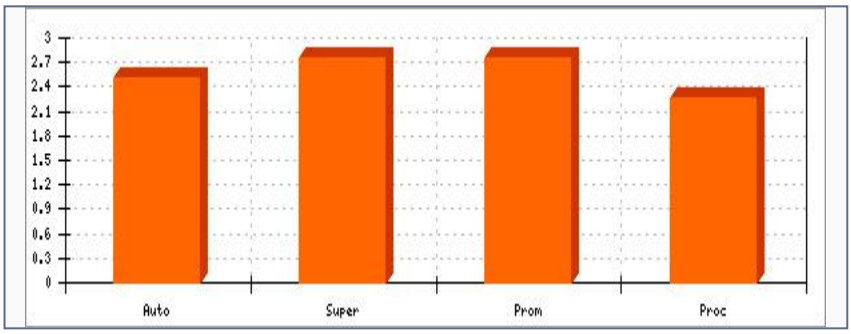
Análisis por Competencia

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

EVALUACION DE DESEMPEñO

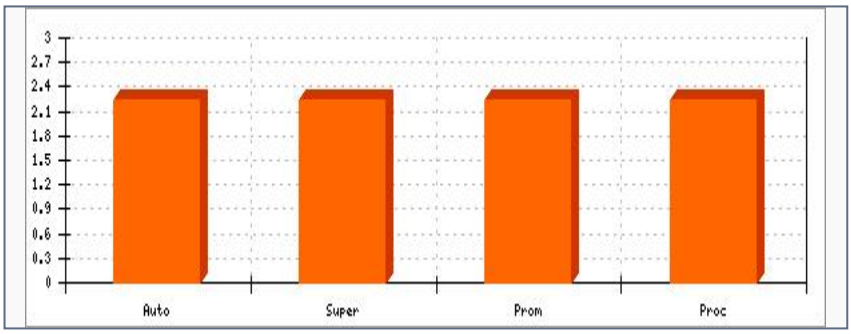
CLIENTE (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.26



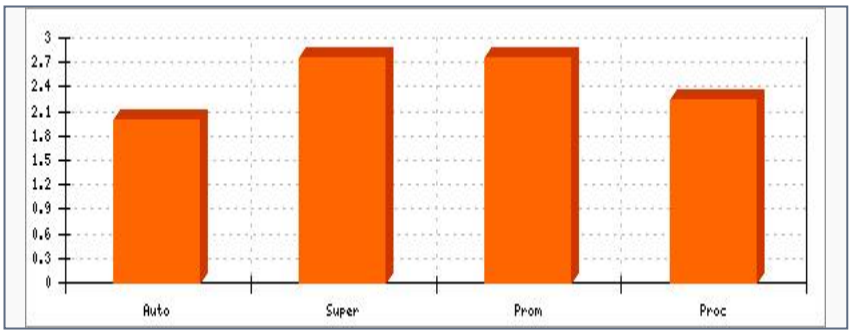
RESULTADO (2.25)

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



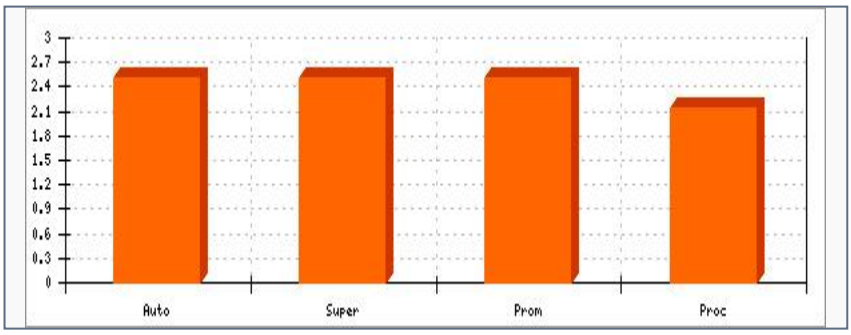
GENTE (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.24



VISION (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.15



Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

EVALUACION DE DESEMPEñO

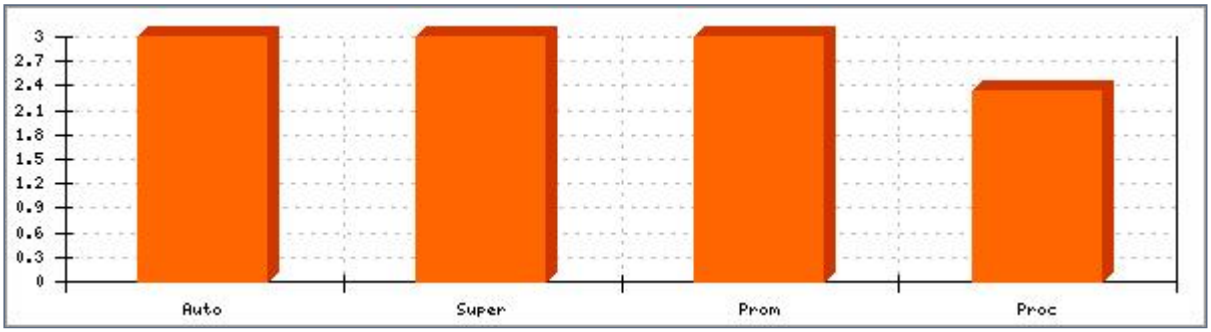
CLIENTE

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

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.30

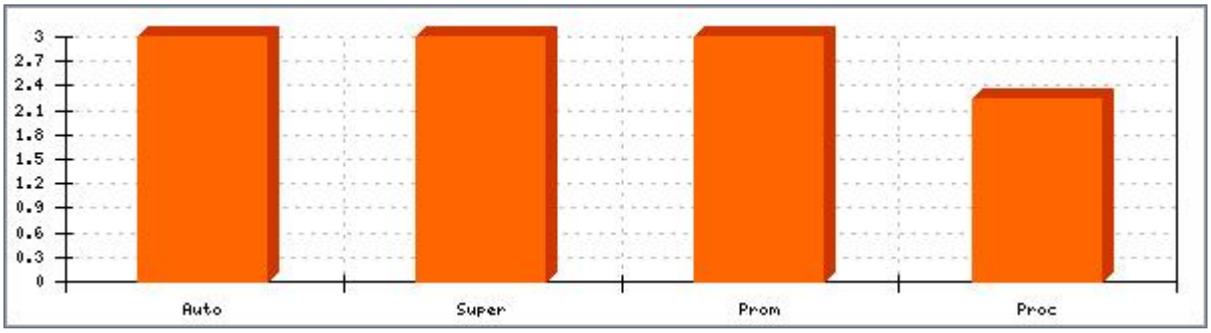
2.- Conoce los servicios que la empresa ofrece, las necesidades del mercado y propone soluciones apropiadas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.34



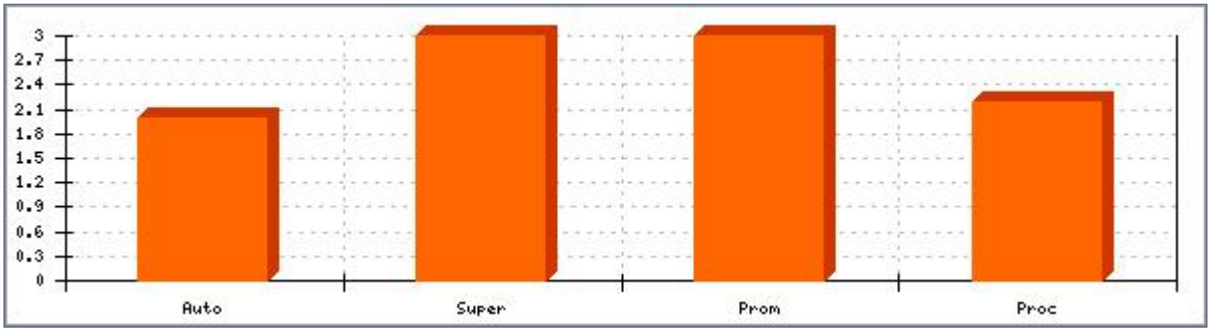
3.- Monitorea la satisfacción de los clientes y actúa para mejorar las entregas, percepciones, productos y servicios. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



4.- Establece relaciones sólidas con sus interfaces, sin perder de vista el resultado final y la rendición de cuentas. (3.00)

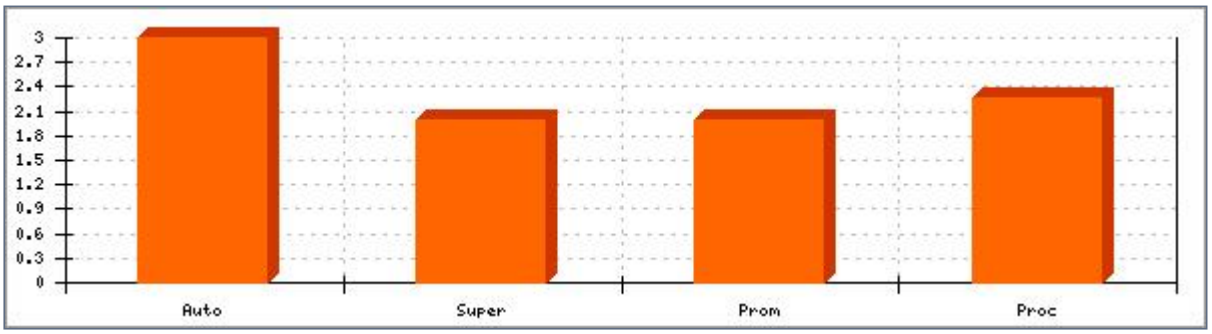
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



RESULTADO

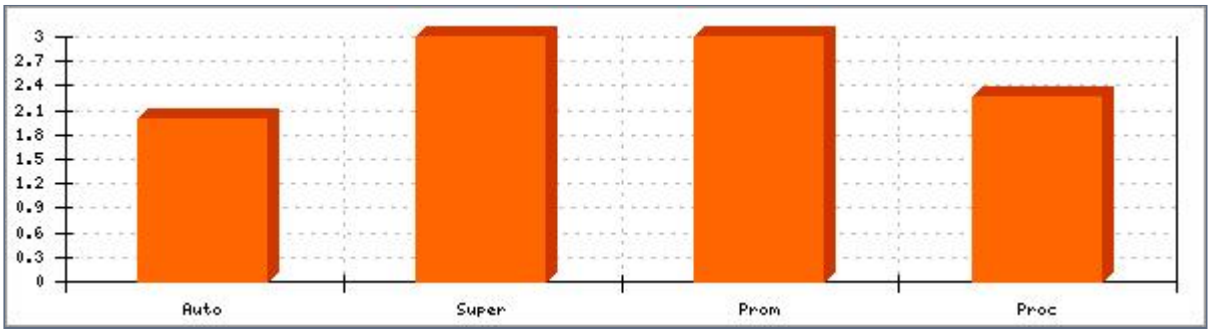
5.- Cumple lo que promete, garantizando el equilibrio entre el "qué" y el "como entregar". (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.26



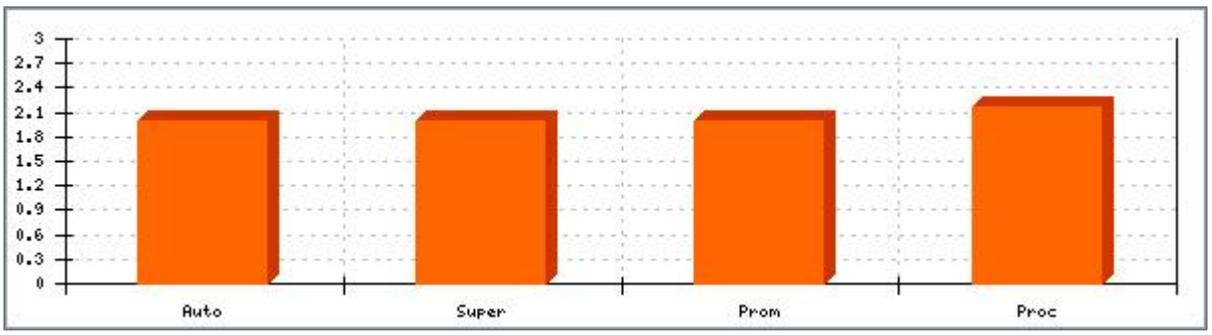
6.- Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
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

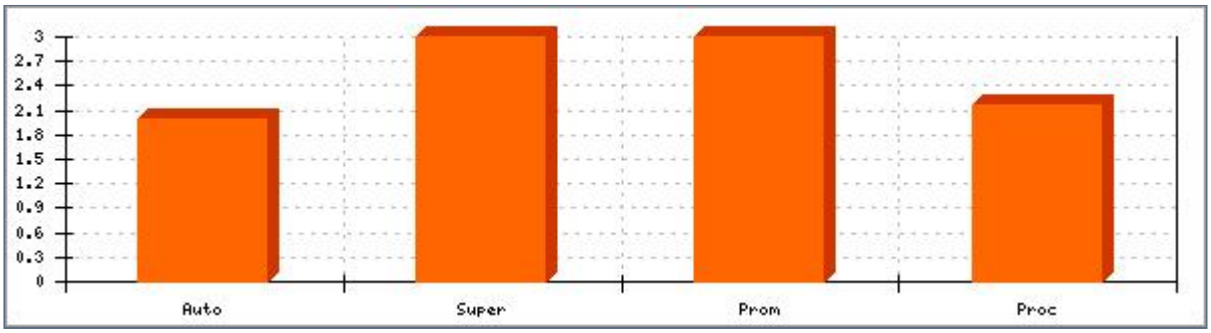
GENTE

9.- Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
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. (3.00)

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

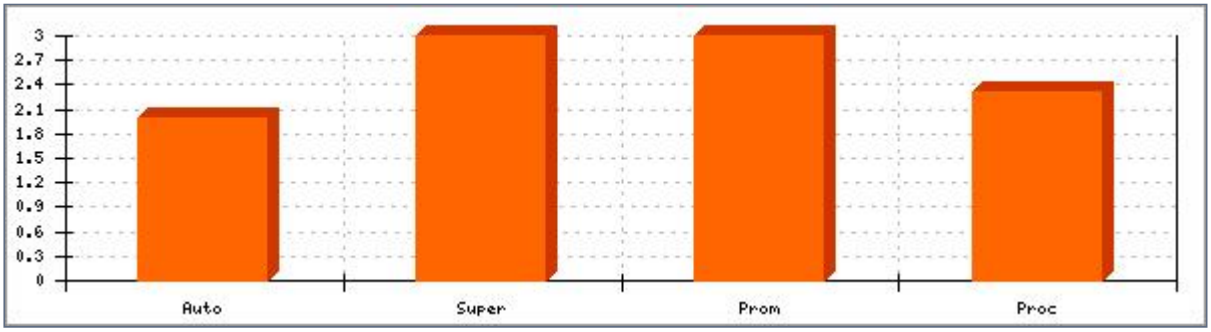


11.- Contribuye para un buen ambiente de trabajo administrando conflictos, realizando feedback y estableciendo vínculos. (2.00)

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. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



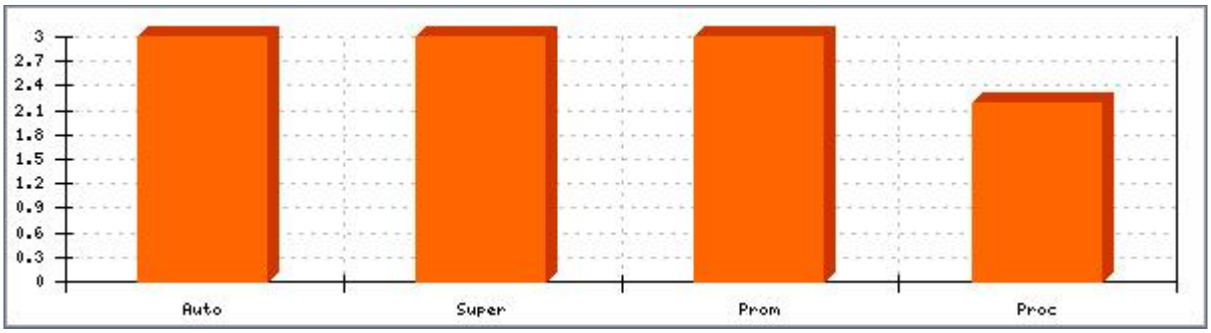
VISION

13.- Sabe a dónde quiere llegar la empresa y garantiza entregas alineadas a la estrategia. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.20

14.- Conoce su actividad y se anticipa a las necesidades futuras, asumiendo riesgos para establecer un foco efectivo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



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

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.04

16.- Cuestiona patrones existentes, propone soluciones diferentes que propicien mejores resultados. (2.00)

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

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(CLIENTE) Conoce los servicios que la empresa ofrece, las necesidades del mercado y propone soluciones apropiadas.	100.00%
(CLIENTE) Monitorea la satisfacción de los clientes y actúa para mejorar las entregas, percepciones, productos y servicios.	100.00%
(CLIENTE) Establece relaciones sólidas con sus interfaces, sin perder de vista el resultado final y la rendición de cuentas.	100.00%
(RESULTADO) Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado.	100.00%
(GENTE) Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista.	100.00%
(GENTE) Influye en las personas con el ejemplo y busca lo mejor de cada uno para construir equipos productivos y sólidos.	100.00%
(GENTE) Reconoce iniciativas positivas, celebra los logros y asume las consecuencias de sus acciones.	100.00%
(VISION) Sabe a dónde quiere llegar la empresa y garantiza entregas alineadas a la estrategia.	100.00%
(VISION) Conoce su actividad y se anticipa a las necesidades futuras, asumiendo riesgos para establecer un foco efectivo.	100.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo