

Introducción

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACIÓN DESEMPEÑO LAMSAC

Una evaluación de desempeño consiste, en un proceso sistemático y periódico que sirve para estimar, cuantificar el grado de eficacia y eficiencia de las personas en el desempeño de sus puestos de trabajo, mostrándoles sus puntos fuertes y débiles con el fin de ayudarles a mejorar.

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

La evaluación se basa en actividades que afectan al éxito de la organización, no a características de la persona que no tienen que ver con su rendimiento como son la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, se deben contestar las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos para todos.

Con la aplicación de la evaluación de desempeño los evaluados tienen la oportunidad de conocer los aspectos que deben mejorar para ser más eficaces y aumentar sus posibilidades de promoción y desarrollo.

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

- Cliente
- Resultado
- Gente
- Visión

La escala de valoración usada es:

NO CUMPLE = 1

CUMPLE = 2

SUPERA = 3

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 **2016-05-31 05:32:35** hasta el **2016-06-08 03:20:22**

Datos Personales

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

No. Identificación :	42967895
Nombres :	JUAN MICHAEL
Apellidos :	ARMAS REYES
Dirección :	AV TOMAS VALLE 1530 BLOCK 13 DPTO 304
Teléfono :	
Celular :	987864960
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	LIMA
Departamento :	PEAJE
Cargo :	CONTROLADOR DE PEAJE
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR
Jefe Inmediato :	MARTÍN GUILLERMO HINOSTROZA GARCÍA
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1985-03-29

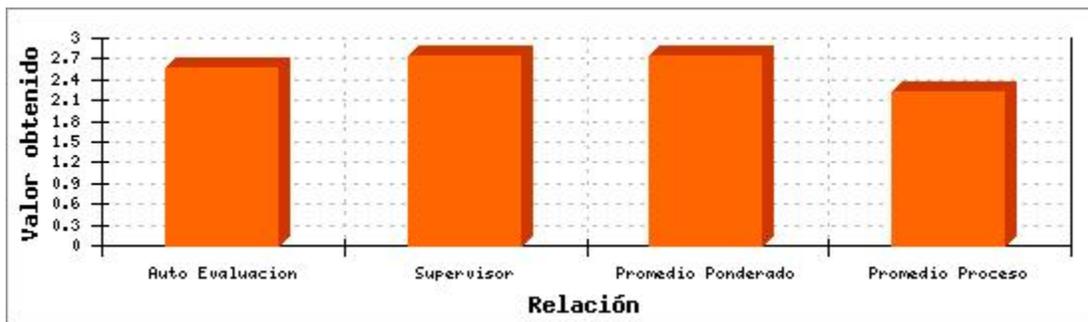
Peso de las Evaluaciones:

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

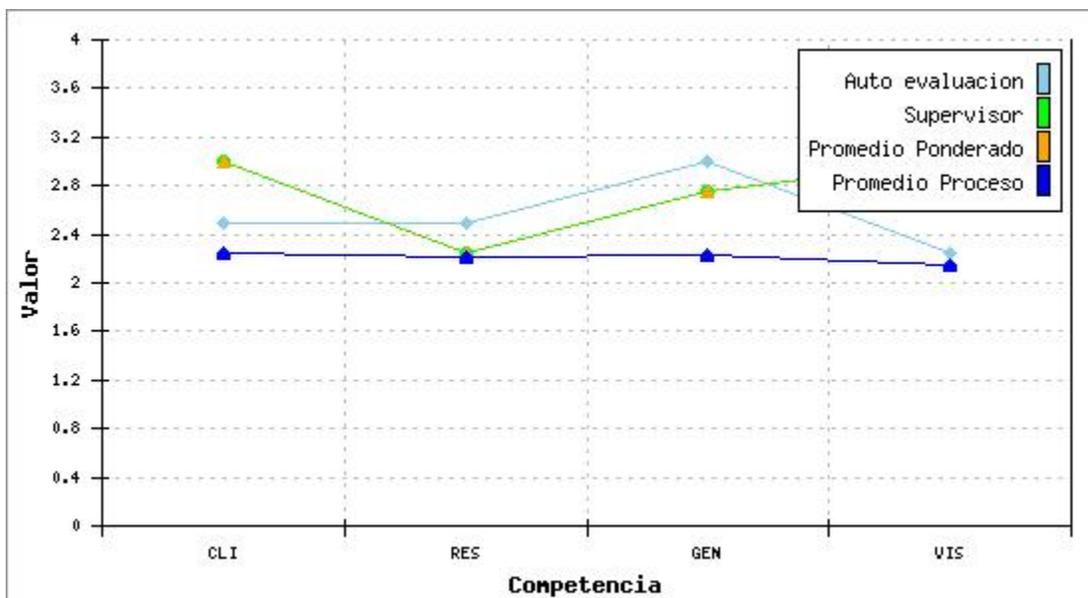
Resumen General

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	2.56
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.21



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 CLIENTE	2.50	3.00	3.00	2.24
2 RESULTADO	2.50	2.25	2.25	2.22
3 GENTE	3.00	2.75	2.75	2.23
4 VISION	2.25	3.00	3.00	2.15

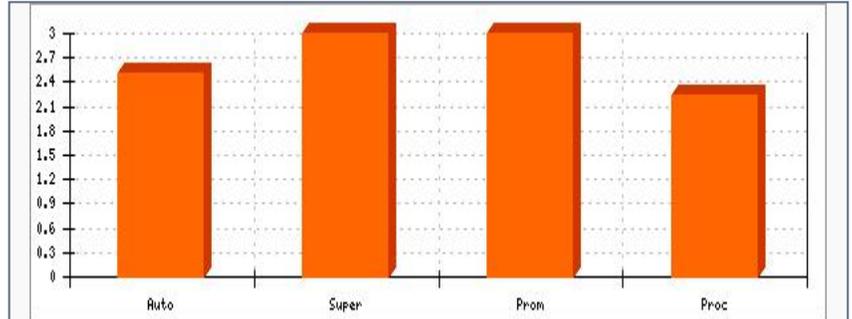


Análisis por Competencia

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

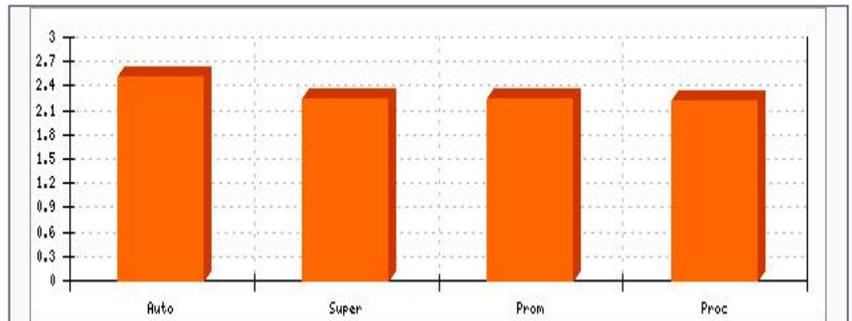
CLIENTE (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



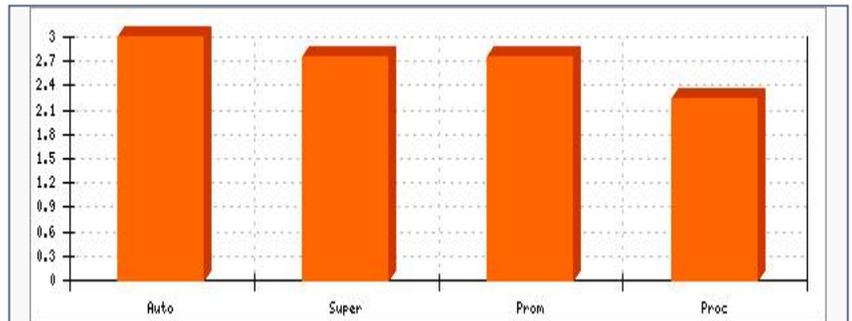
RESULTADO (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Supervisor	2.25
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	2.22



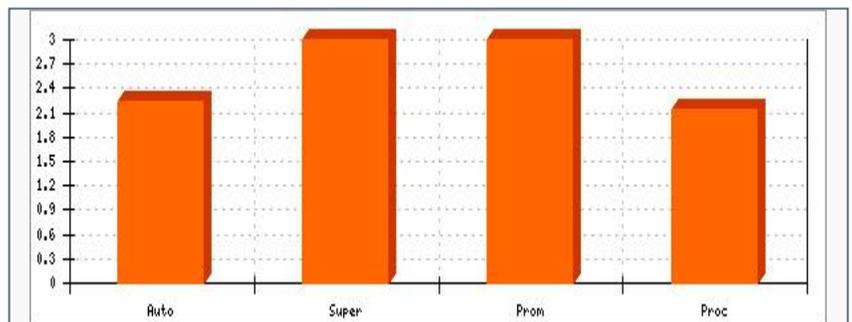
GENTE (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.23



VISION (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.15



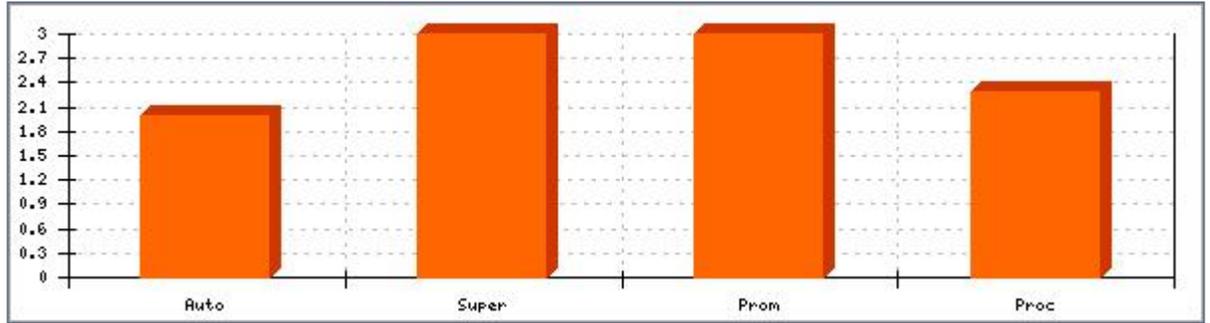
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

CLIENTE

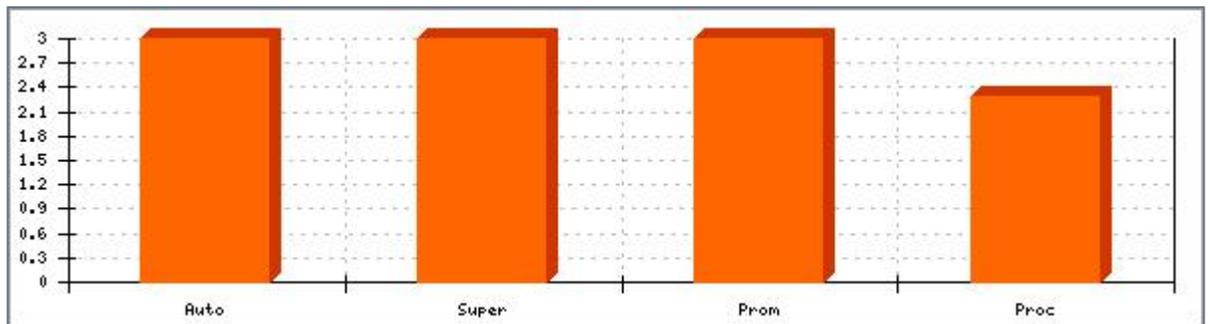
1.- Se anticipa a las necesidades del cliente, supera sus expectativas para continuar mereciendo su preferencia. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.29



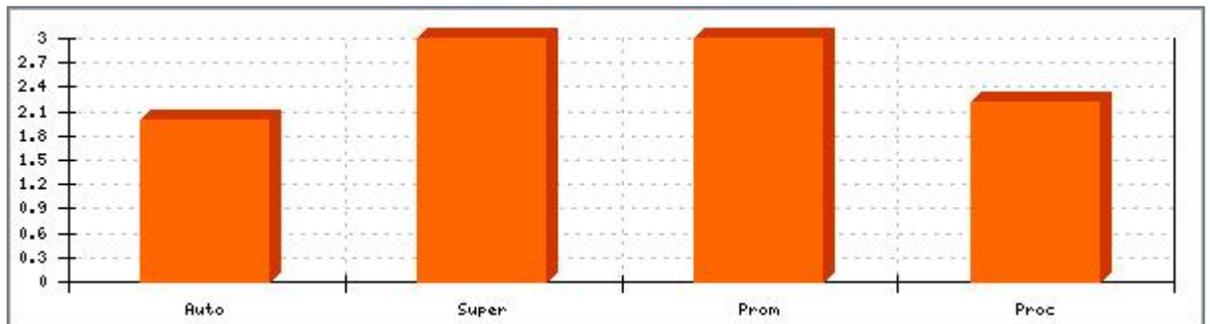
2.- Conoce los servicios que la empresa ofrece, las necesidades del mercado y propone soluciones apropiadas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.29



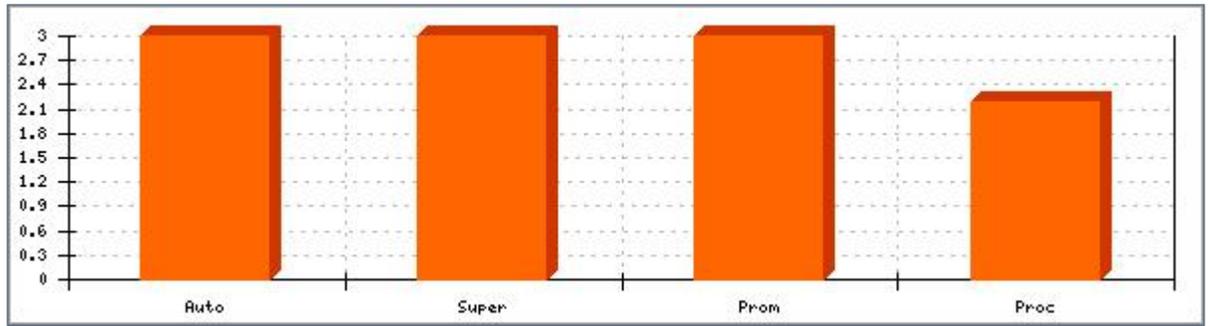
3.- Monitorea la satisfacción de los clientes y actúa para mejorar las entregas, percepciones, productos y servicios. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.21



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

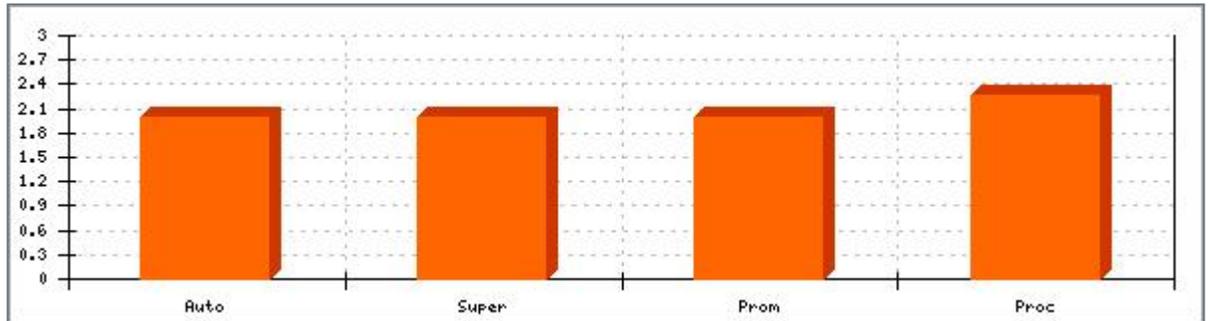
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



RESULTADO

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

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



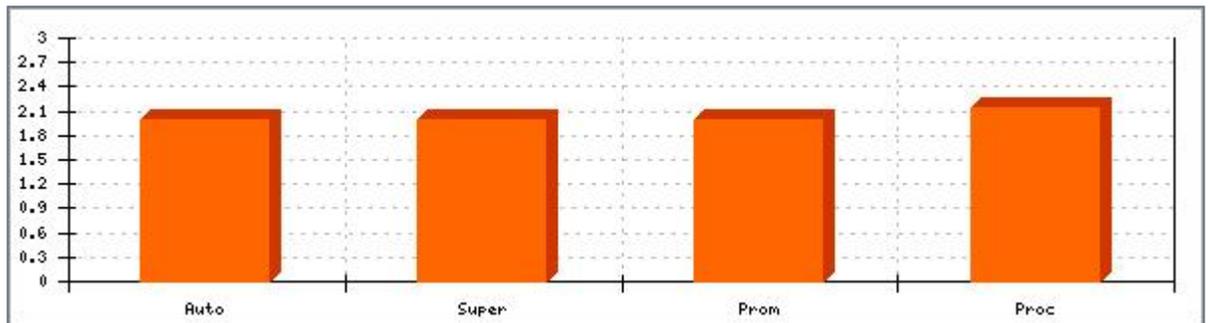
6.- Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado. (2.00)

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



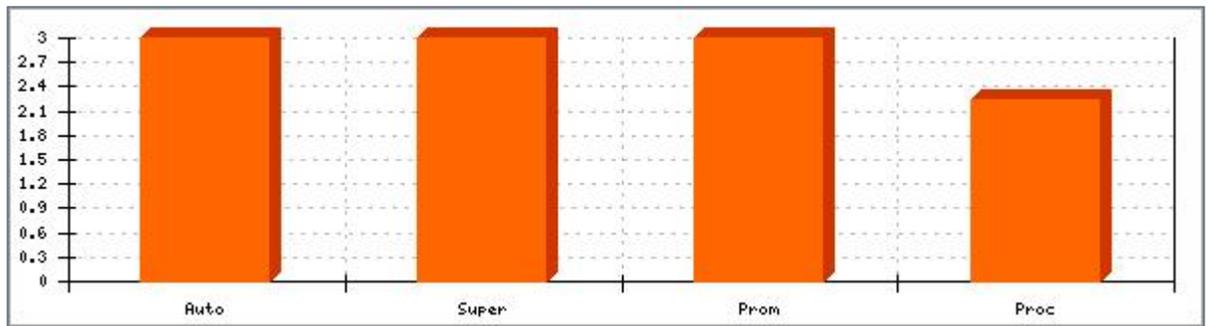
7.- Gestiona sus indicadores y metas corrigiendo desvíos de acuerdo al modelo de gestión. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.15



8.- Muestra iniciativa, actúa como dueño del negocio, delega y establece vínculos necesarios para lograr la meta. (3.00)

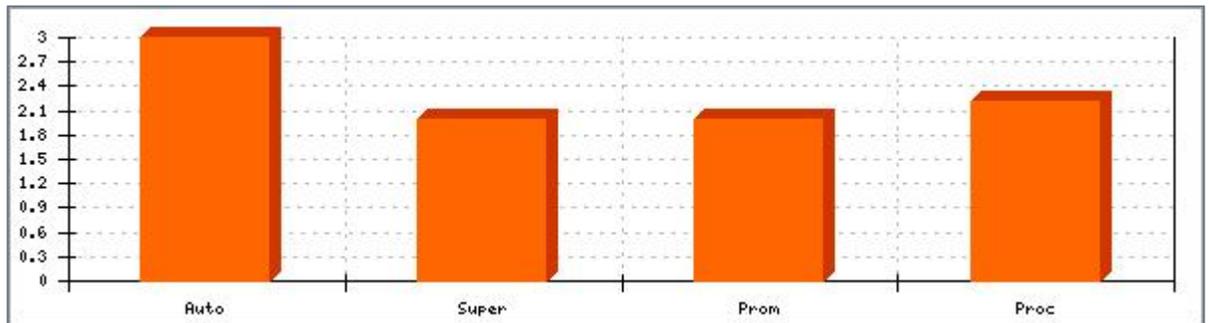
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



GENTE

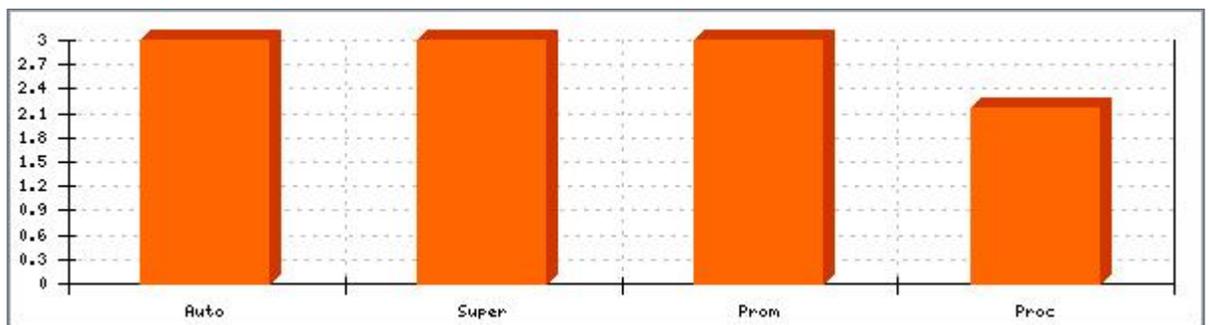
9.- Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.22



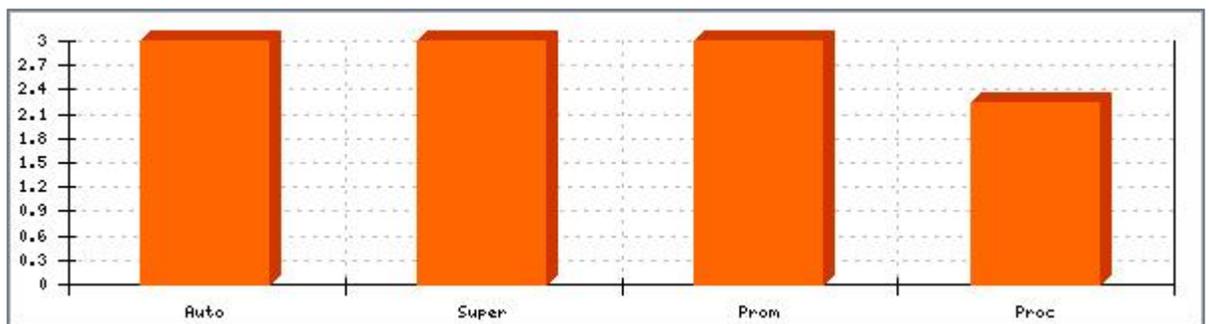
10.- Influye en las personas con el ejemplo y busca lo mejor de cada uno para construir equipos productivos y sólidos. (3.00)

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



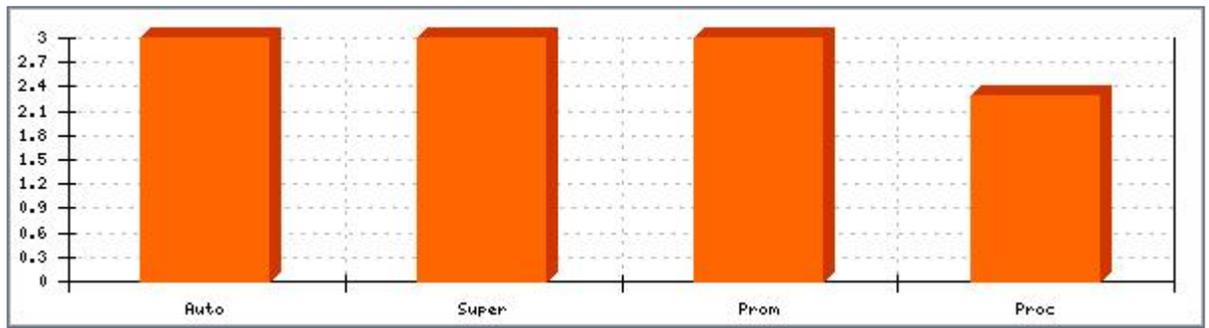
11.- Contribuye para un buen ambiente de trabajo administrando conflictos, realizando feedback y estableciendo vínculos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



12.- Reconoce iniciativas positivas, celebra los logros y asume las consecuencias de sus acciones. (3.00)

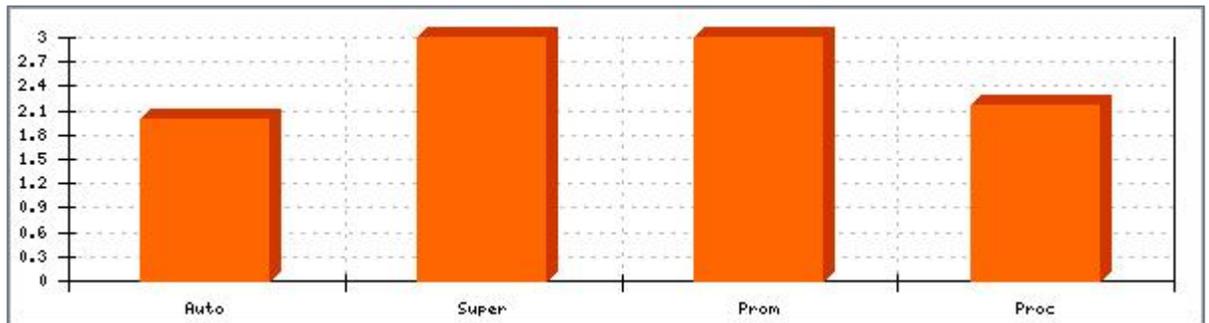
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



VISION

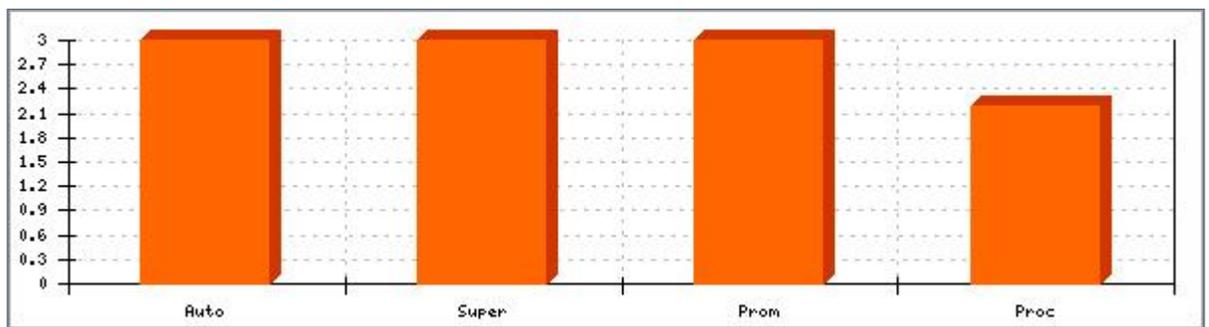
13.- Sabe a dónde quiere llegar la empresa y garantiza entregas alineadas a la estrategia. (3.00)

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



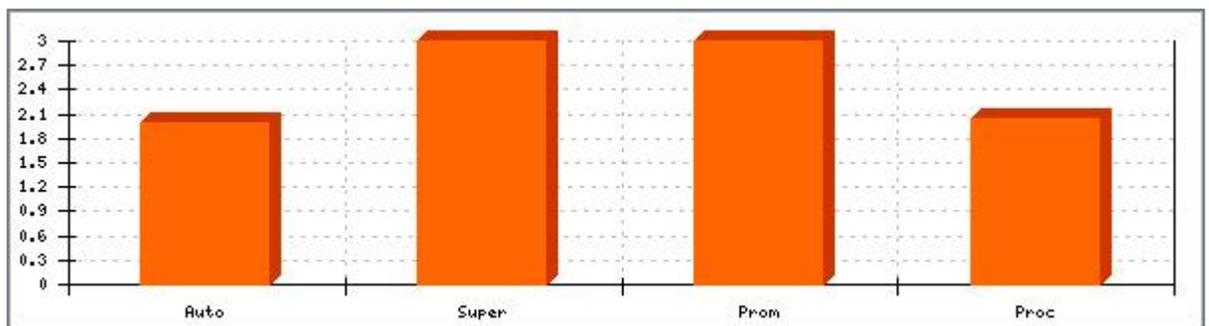
14.- Conoce su actividad y se anticipa a las necesidades futuras, asumiendo riesgos para establecer un foco efectivo. (3.00)

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



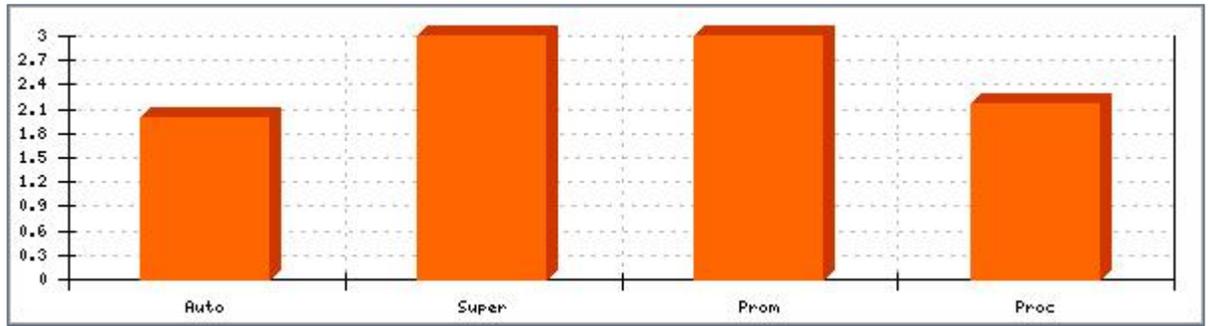
15.- Tiene visión sistémica, planifica y opera evaluando los impactos en otra área o empresa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.05



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	2.17



Análisis GAP

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

CLIENTE

Conoce y atiende las necesidades de los clientes, incluyendo lo internos, estableciendo relaciones de colaboración, viables y duraderas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Supervisor	3.00	0.50

RESULTADO

Entrega resultados con eficacia, considerando calidad plazo costo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Supervisor	2.25	-0.25

GENTE

Establece relaciones de confianza, favoreciendo la cooperación y compromiso para que las personas contribuyan con todo su potencial.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.75	-0.25

VISION

Comprende el todo, identifica necesidades futuras y propone soluciones alineadas a la estrategia, contribuyendo al sustento de los resultados de largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.25	--
Supervisor	3.00	0.75

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(CLIENTE) Se anticipa a las necesidades del cliente, supera sus expectativas para continuar mereciendo su preferencia.	100.00%
(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) Muestra iniciativa, actúa como dueño del negocio, delega y establece vínculos necesarios para lograr la meta.	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) Contribuye para un buen ambiente de trabajo administrando conflictos, realizando feedback y estableciendo vínculos.	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%
(VISION) Tiene visión sistémica, planifica y opera evaluando los impactos en otra área o empresa.	100.00%
(VISION) Cuestiona patrones existentes, propone soluciones diferentes que propicien mejores resultados.	100.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION 360 EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

