

### EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO

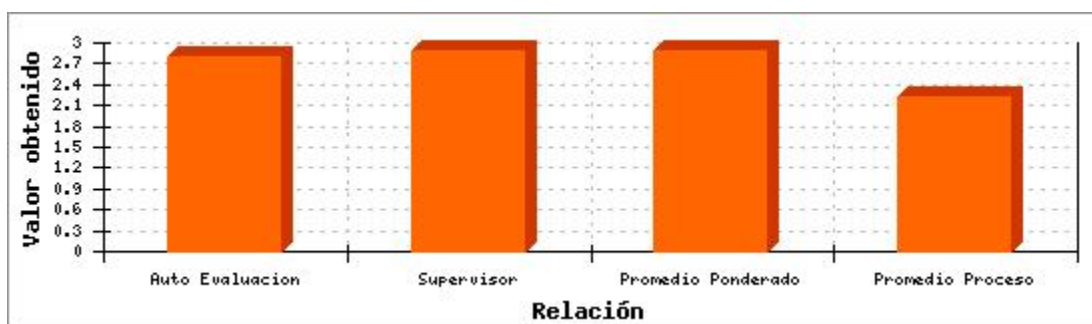
|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| No. Identificación :  | 47579436                    |
| Nombres :             | GIULIO OMAR                 |
| Apellidos :           | LARA QUISPE                 |
| Dirección :           |                             |
| Teléfono :            |                             |
| Celular :             |                             |
| Género :              | MASCULINO                   |
| Estado Civil :        | --                          |
| Agencia :             | LIMA                        |
| Departamento :        | PEAJE                       |
| Cargo :               | ASISTENTE DE RECAUDACIÓN    |
| Nivel Jerárquico :    | ASISTENTE                   |
| Jefe Inmediato :      | PETTER GEORGE GAMARRA LOPEZ |
| Area de Estudio :     | ING. - OTROS                |
| Escolaridad :         | UNIVERSIDAD INCOMPLETA      |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                  |

#### Peso de las Evaluaciones:

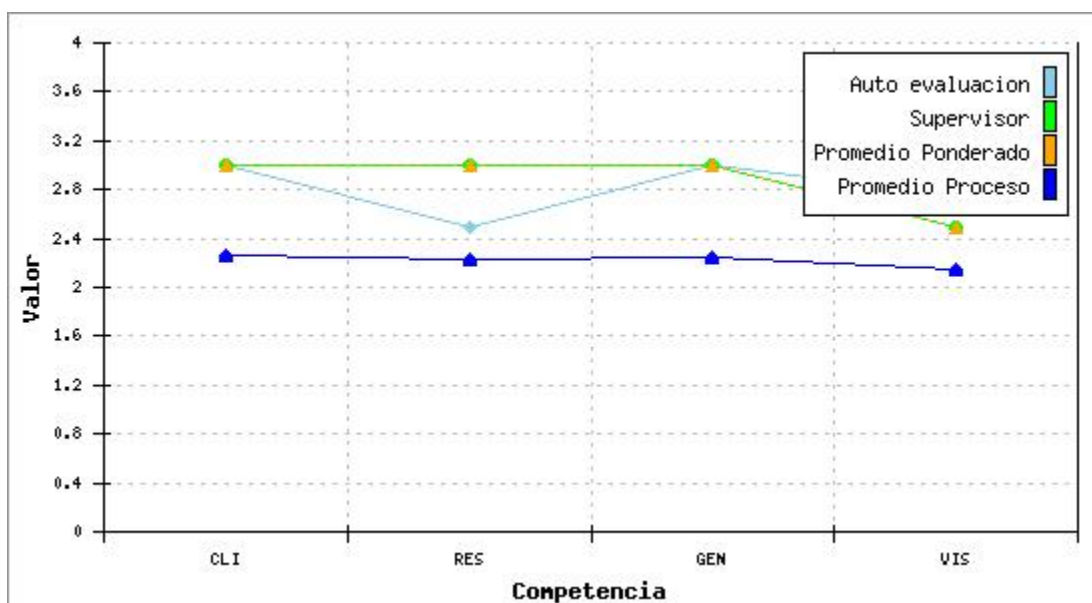
| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

### EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION DE DESEMPEÑO

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion    | 2.81           |
| Supervisor         | 2.88           |
| Promedio Ponderado | 2.88           |
| Promedio Proceso   | 2.23           |



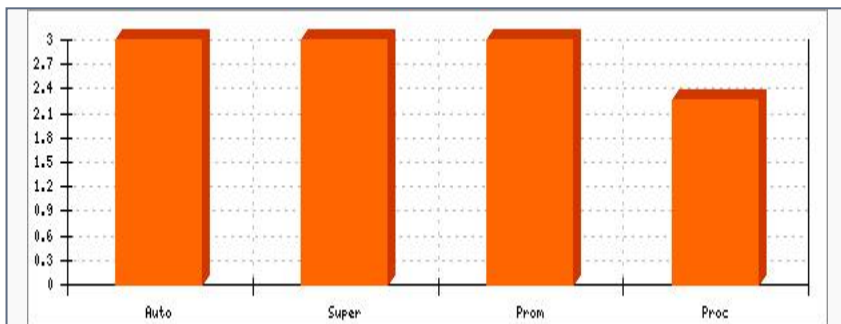
| Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|-------------|-----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 CLIENTE   | 3.00                  | 3.00             | 3.00                     | 2.26                   |
| 2 RESULTADO | 2.50                  | 3.00             | 3.00                     | 2.23                   |
| 3 GENTE     | 3.00                  | 3.00             | 3.00                     | 2.24                   |
| 4 VISION    | 2.75                  | 2.50             | 2.50                     | 2.15                   |



### EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION DE DESEMPEÑO

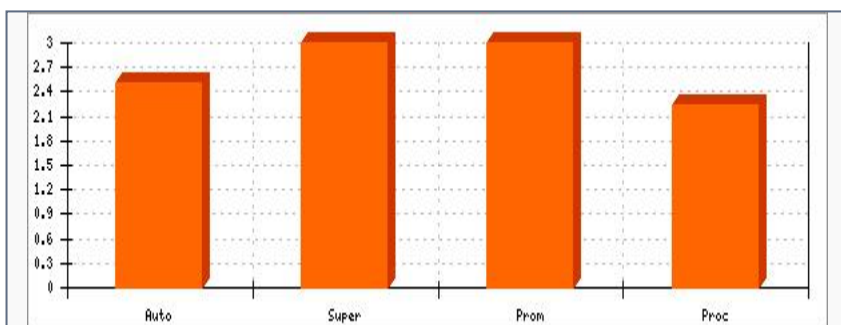
#### CLIENTE (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.26  |



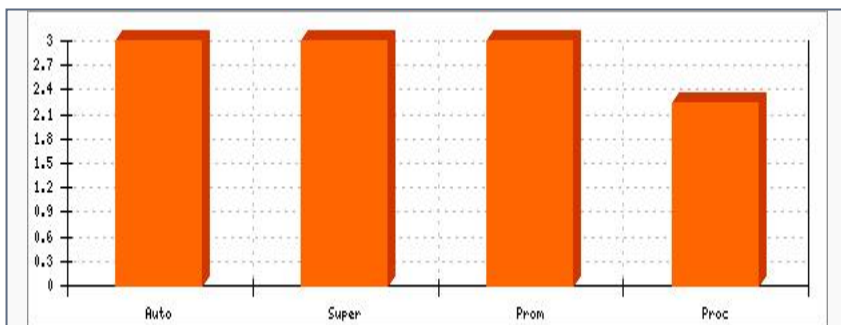
#### RESULTADO (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.50  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.23  |



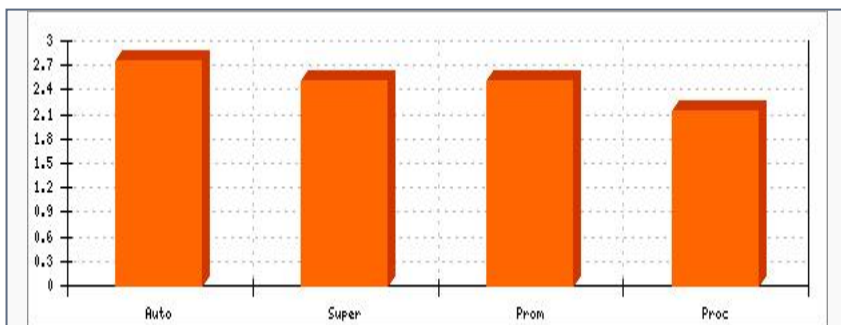
#### GENTE (3.00)

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



#### VISION (2.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.75  |
| Supervisor         | 2.50  |
| Promedio Ponderado | 2.50  |
| Promedio Proceso   | 2.15  |



### CLIENTE

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

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| 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     | 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". (3.00)

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



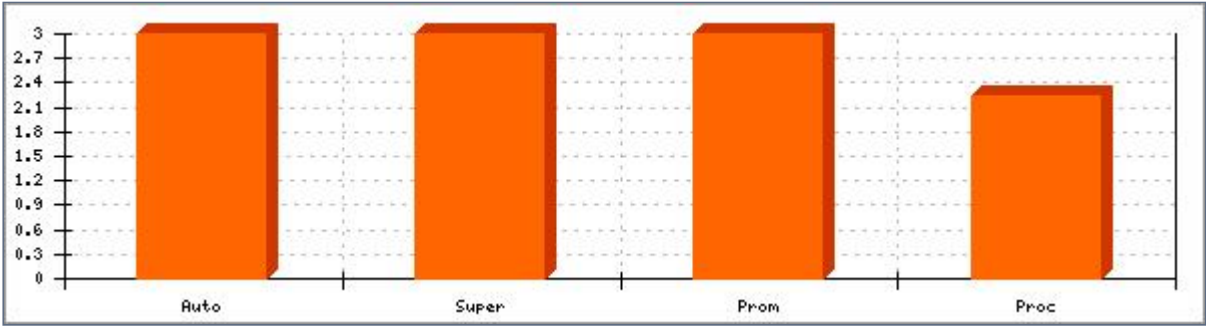
7.- Gestiona sus indicadores y metas corrigiendo desvíos de acuerdo al modelo de gestión. (3.00)

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



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

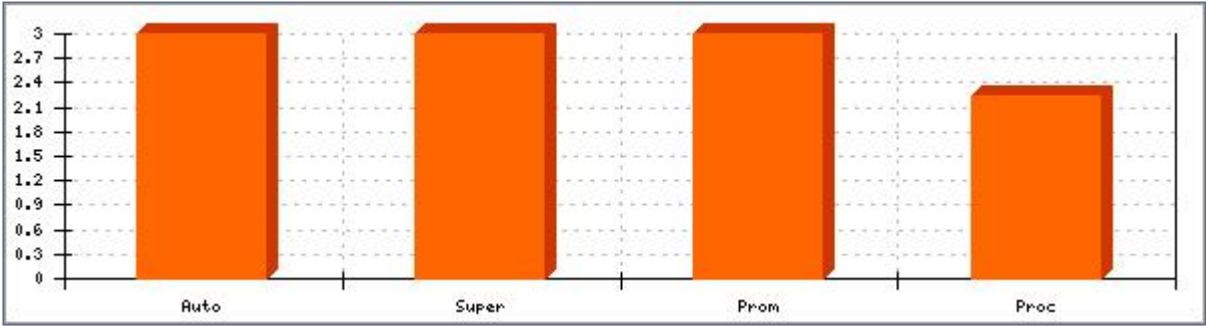
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.23  |



GENTE

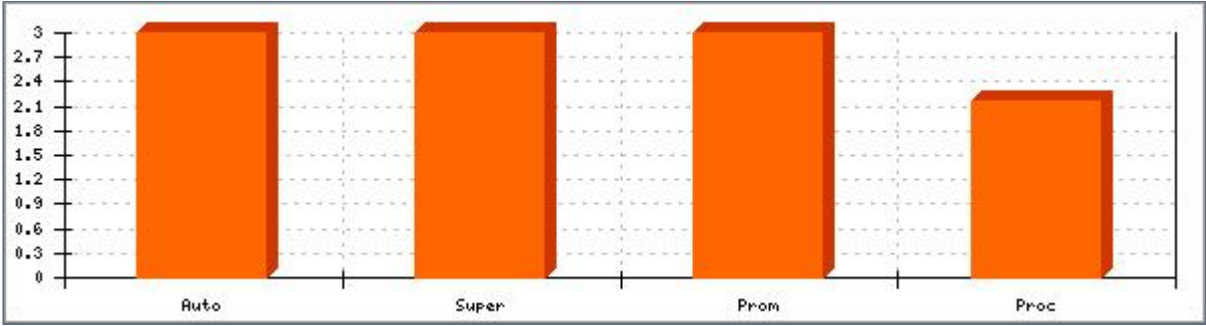
9.- Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista. (3.00)

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



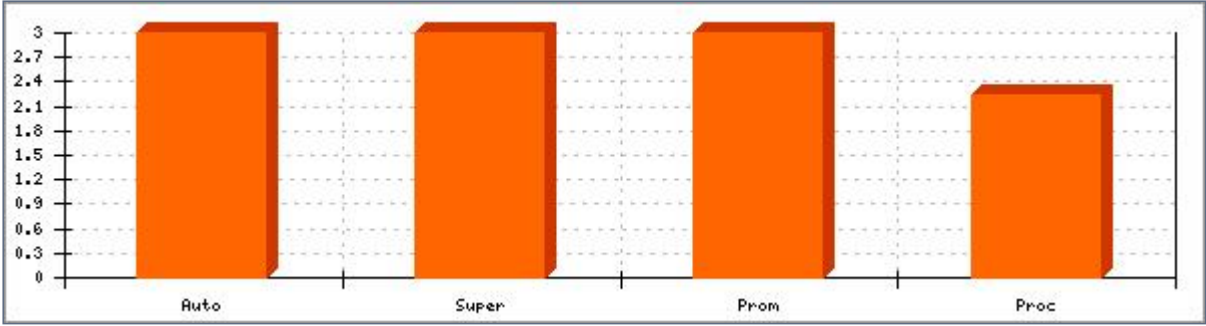
10.- Influye en las personas con el ejemplo y busca lo mejor de cada uno para construir equipos productivos y sólidos. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 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   | 2.23  |



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   | 2.31  |



## 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  |



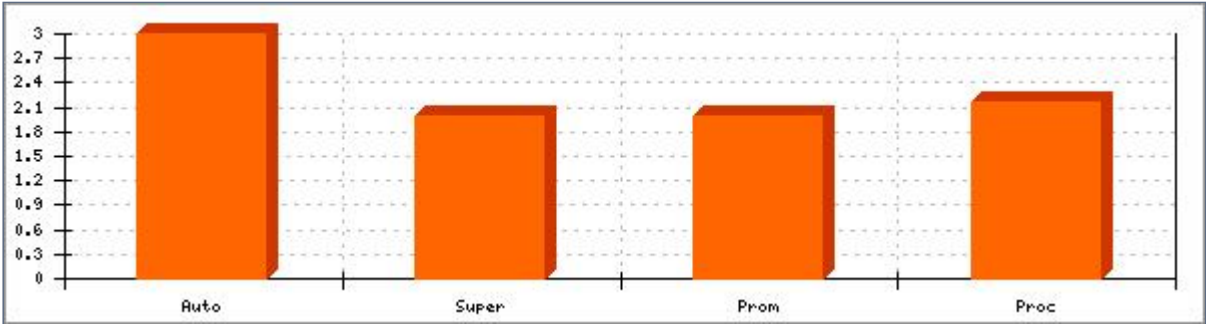
15.- Tiene visión sistémica, planifica y opera evaluando los impactos en otra área o empresa. (2.00)

| 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     | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.16  |





**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) Cumple lo que promete, garantizando el equilibrio entre el "qué" y el "como entregar".                           | 100.00% |
| (RESULTADO) Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado.                     | 100.00% |
| (RESULTADO) Gestiona sus indicadores y metas corrigiendo desvíos de acuerdo al modelo de gestión.                            | 100.00% |
| (RESULTADO) Muestra iniciativa, actúa como dueño del negocio, delega y establece vínculos necesarios para lograr la meta.    | 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) 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% |

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

No existen Areas de Desarrollo

