

**EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA**  
**EVALUACION DE DESEMPEÑO**

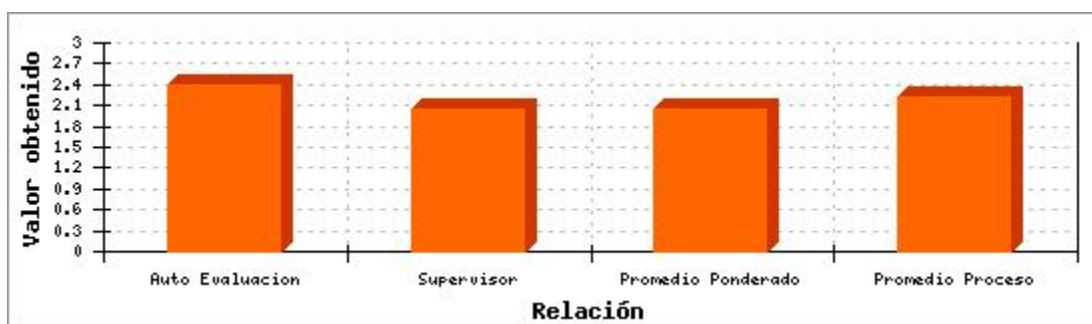
|                       |                                                                    |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 44719148                                                           |
| Nombres :             | NATHALIE CARIDAD                                                   |
| Apellidos :           | FLORES GOZZER                                                      |
| Dirección :           | AV BELEN CUADRA 2 RESIDENCIAL SANTA CRUZ BLOQUE F DEPARTAMENTO 408 |
| Teléfono :            |                                                                    |
| Celular :             | 978373323                                                          |
| Género :              | FEMENINO                                                           |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                                            |
| Agencia :             | LIMA                                                               |
| Departamento :        | PEX                                                                |
| Cargo :               | ANALISTA COMERCIAL SÉNIOR                                          |
| Nivel Jerárquico :    | ANALISTA                                                           |
| Jefe Inmediato :      | GIANMARCO FOGLIANI ARRISUEÑO                                       |
| Area de Estudio :     | ADMINISTR./FINANZAS                                                |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                                                      |
| Fecha de Nacimiento : | 1987-11-24                                                         |

**Peso de las Evaluaciones:**

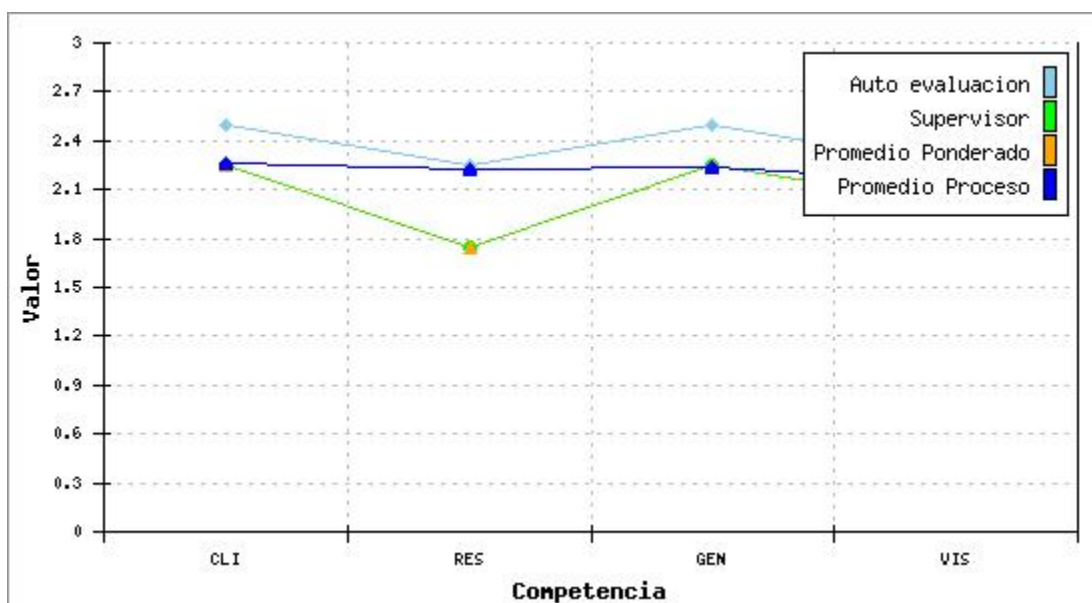
| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

### EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION DE DESEMPEÑO

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion    | 2.38           |
| Supervisor         | 2.06           |
| Promedio Ponderado | 2.06           |
| Promedio Proceso   | 2.23           |



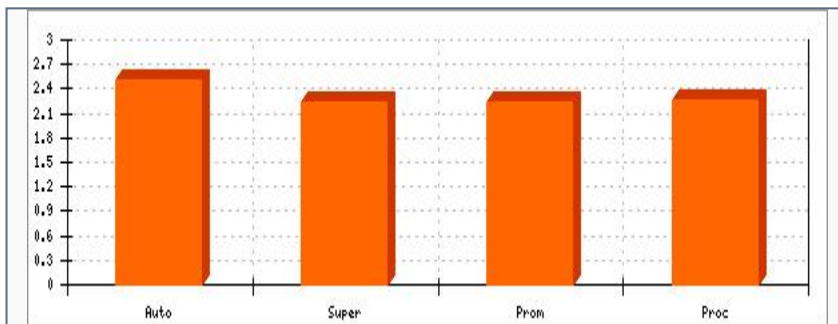
|   | Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|-------------|-----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | CLIENTE     | 2.50                  | 2.25             | 2.25                     | 2.26                   |
| 2 | RESULTADO   | 2.25                  | 1.75             | 1.75                     | 2.23                   |
| 3 | GENTE       | 2.50                  | 2.25             | 2.25                     | 2.24                   |
| 4 | VISION      | 2.25                  | 2.00             | 2.00                     | 2.15                   |



### EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA EVALUACION DE DESEMPEÑO

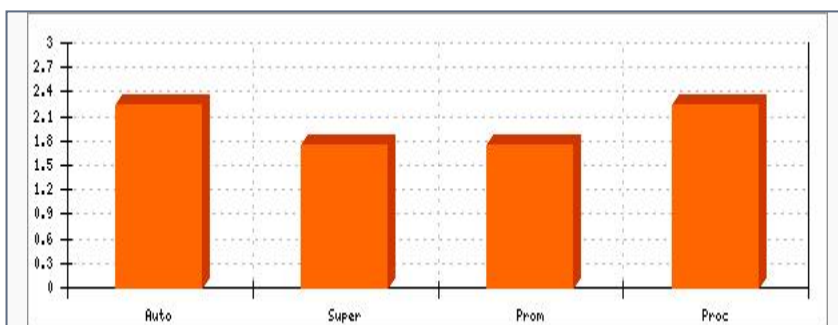
#### CLIENTE (2.25)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.50  |
| Supervisor         | 2.25  |
| Promedio Ponderado | 2.25  |
| Promedio Proceso   | 2.26  |



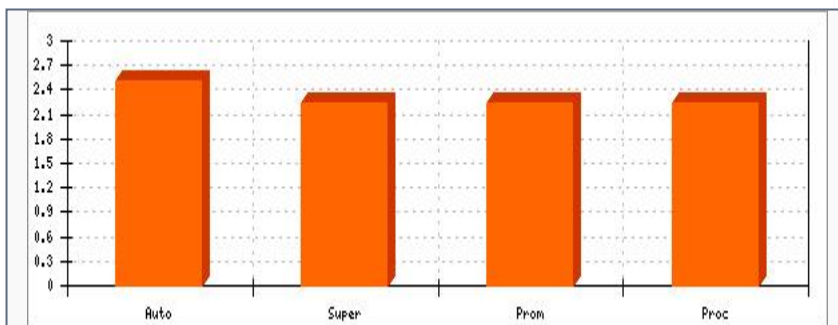
#### RESULTADO (1.75)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.25  |
| Supervisor         | 1.75  |
| Promedio Ponderado | 1.75  |
| Promedio Proceso   | 2.23  |



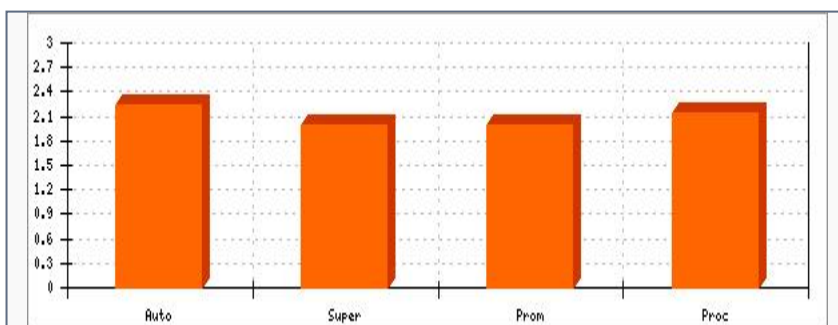
#### GENTE (2.25)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.50  |
| Supervisor         | 2.25  |
| Promedio Ponderado | 2.25  |
| Promedio Proceso   | 2.24  |



#### VISION (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.25  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| 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     | 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. (2.00)

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



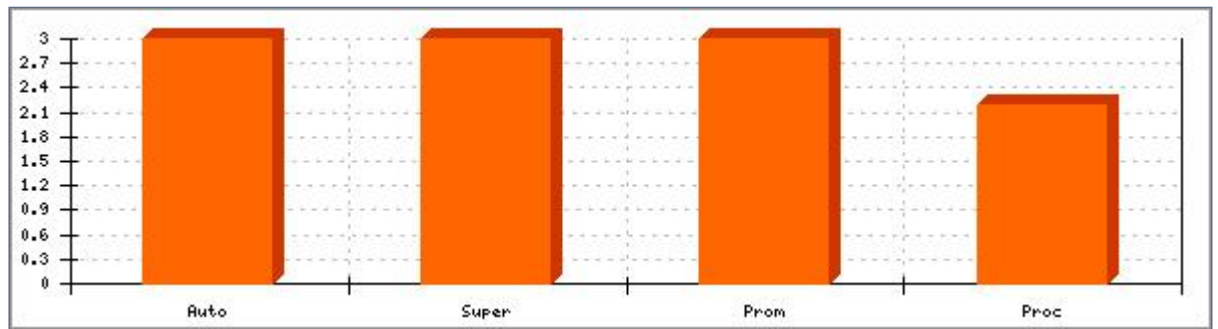
3.- Monitorea la satisfacción de los clientes y actúa para mejorar las entregas, percepciones, productos y servicios. (2.00)

| 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. (3.00)

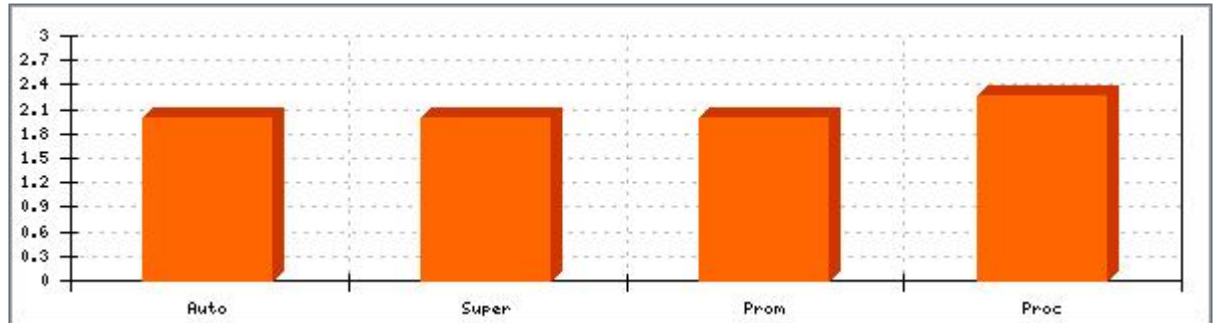
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 2.18  |



## 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. (1.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.00  |
| Supervisor         | 1.00  |
| Promedio Ponderado | 1.00  |
| 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     | 3.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.00  |
| Promedio Proceso   | 2.23  |



## GENTE

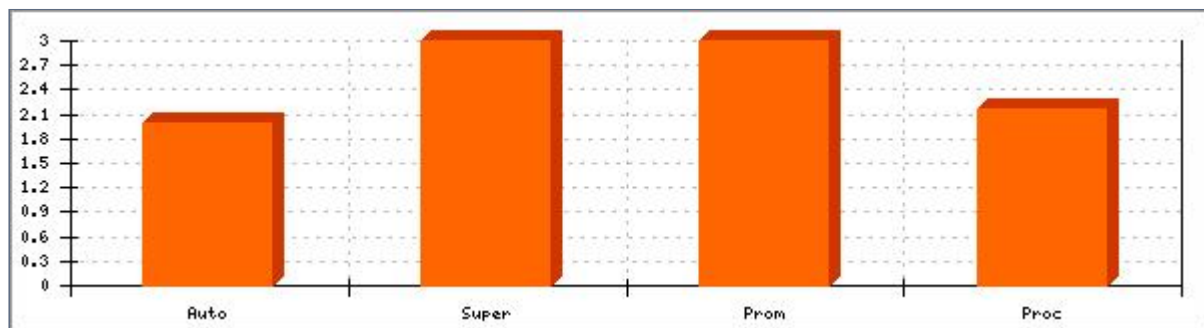
9.- Se comunica con asertividad, sabe escuchar, toma en cuenta los diferentes públicos y puntos de vista. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 2.00  |
| 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. (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     | 3.00  |
| 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. (2.00)



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



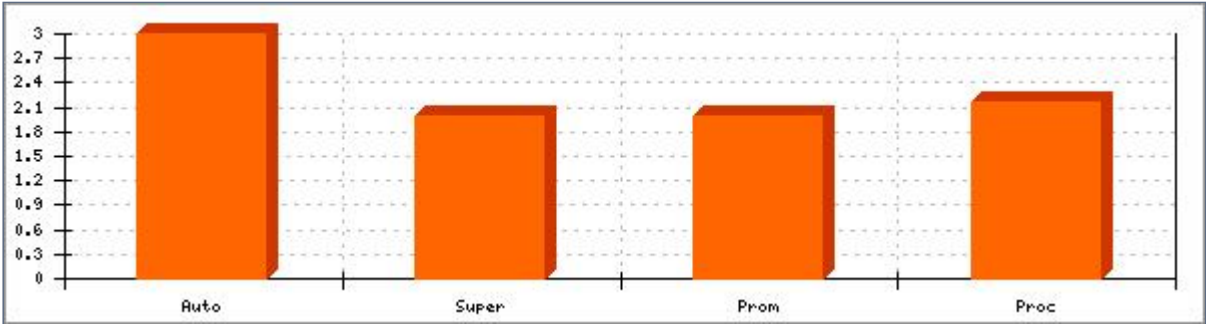
15.- Tiene visión sistémica, planifica y opera evaluando los impactos en otra área o empresa. (2.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 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 y Areas de Desarrollo**

**EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS II ETAPA**

EVALUACION DE DESEMPEÑO



**Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)**

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

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

- |                                                                                                            |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| • (RESULTADO) Usa su conocimiento para priorizar, comienza y termina sus actividades conforme lo planeado. | 0.00% |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|

