

EVALUACION DE DESEMPEÑO ROSANGELA AYALA
EVALUACION 360 EVD

No. Identificación :	0401150495
Nombres :	ROSANGELA MISHHELL
Apellidos :	AYALA HERNANDEZ
Dirección :	LA GASCA Y DOMINGO ESPINAR
Teléfono :	5131264
Celular :	0983807432
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	DESARROLLO
Cargo :	ANALISTA DE SISTEMAS
Nivel Jerárquico :	DESARROLLO
Jefe Inmediato :	
Area de Estudio :	ANÁLISIS DE SISTEMAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1982-06-23

Peso de las Evaluaciones:

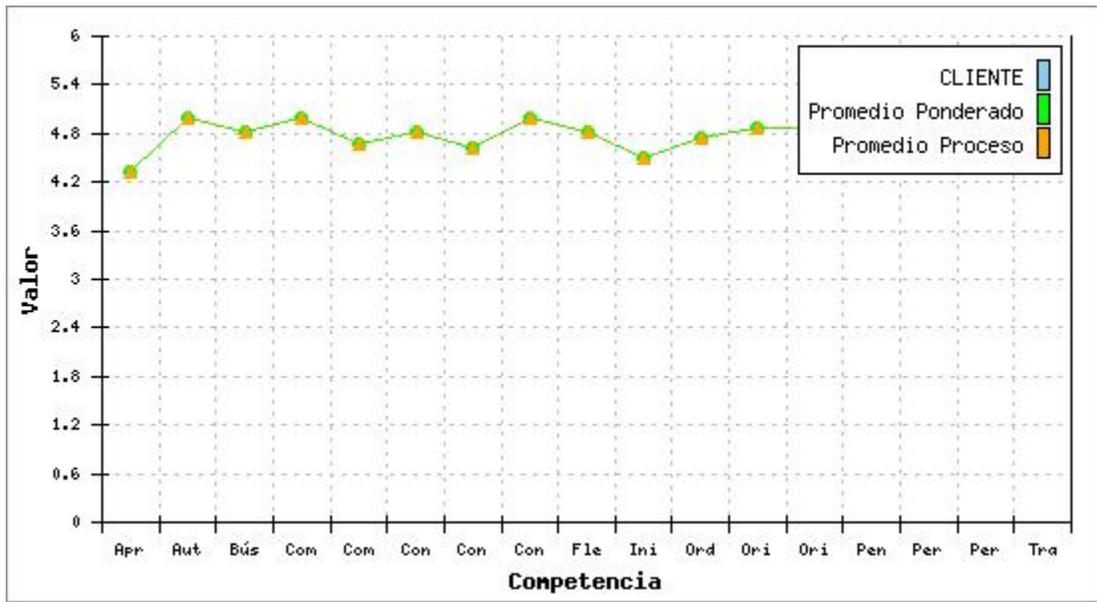
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Cliente	100.00%	2	2

EVALUACION DE DESEMPEÑO ROSANGELA AYALA EVALUACION 360 EVD

Relación	Valor Obtenido
Cliente	4.76
Promedio Ponderado	4.76
Promedio Proceso	4.76



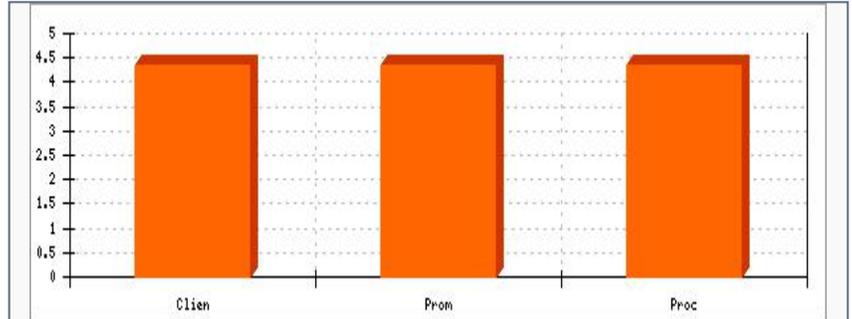
	Competencia	Valor Cliente	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Aprendizaje activo	4.33	4.33	4.33
2	Autocontrol	5.00	5.00	5.00
3	Búsqueda de Información	4.83	4.83	4.83
4	Comprensión Interpersonal	5.00	5.00	5.00
5	Compromiso con la Organización	4.67	4.67	4.67
6	Conciencia de la organización	4.83	4.83	4.83
7	Confianza en sí mismo(a)	4.63	4.63	4.63
8	Construcción de Relaciones	5.00	5.00	5.00
9	Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.83	4.83	4.83
10	Iniciativa	4.50	4.50	4.50
11	Orden y Calidad	4.75	4.75	4.75
12	Orientación al logro	4.88	4.88	4.88
13	Orientación hacia el Cliente	4.88	4.88	4.88
14	Pensamiento Analítico	4.50	4.50	4.50
15	Persistencia	5.00	5.00	5.00
16	Persuasión e impacto personal	4.50	4.50	4.50
17	Trabajo en equipo	4.88	4.88	4.88



EVALUACION DE DESEMPEÑO ROSANGELA AYALA EVALUACION 360 EVD

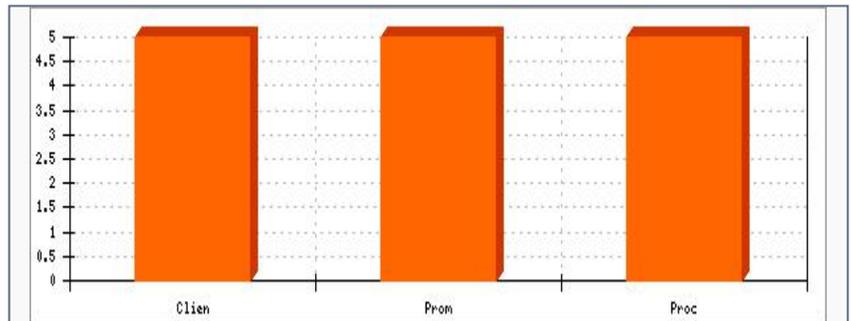
Aprendizaje activo (4.33)

Relación	Valor
Cliente	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



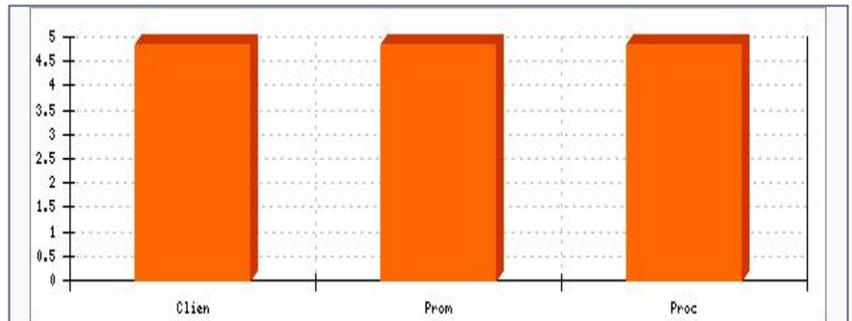
Autocontrol (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



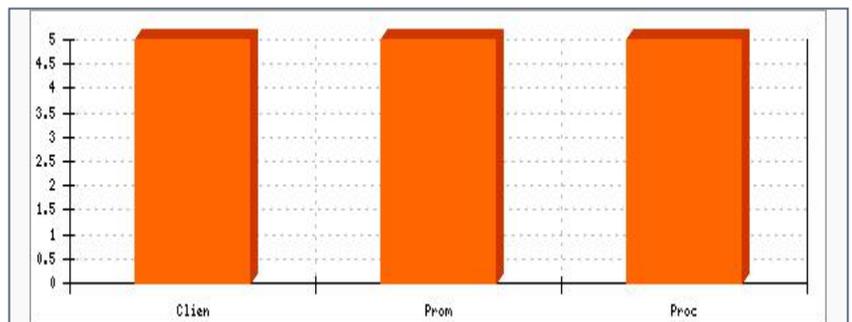
Búsqueda de Información (4.83)

Relación	Valor
Cliente	4.83
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.83



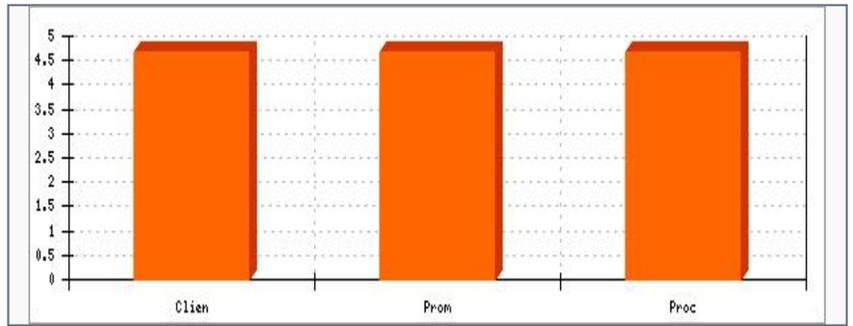
Comprensión Interpersonal (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



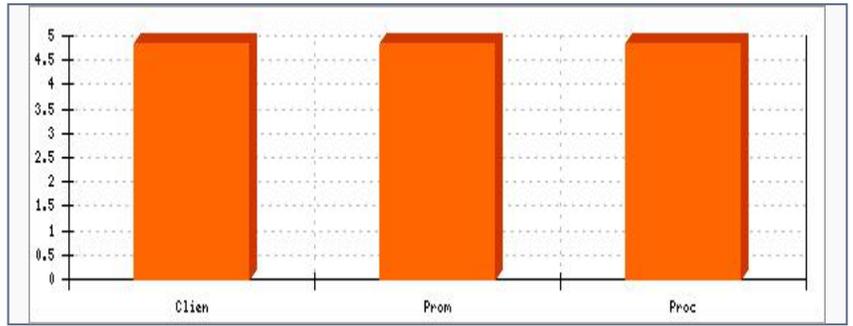
Compromiso con la Organización (4.67)

Relación	Valor
Cliente	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.67



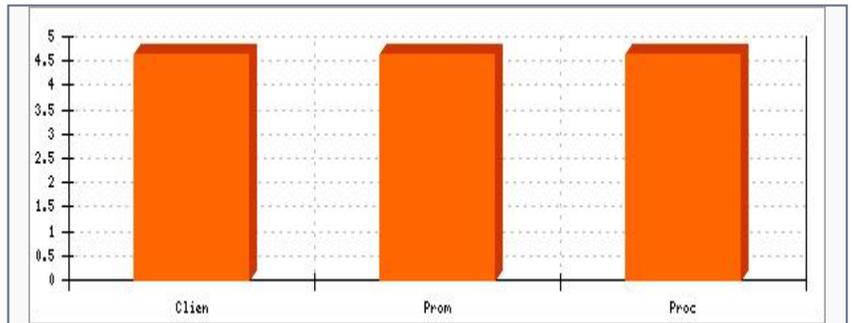
Conciencia de la organización (4.83)

Relación	Valor
Cliente	4.83
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.83



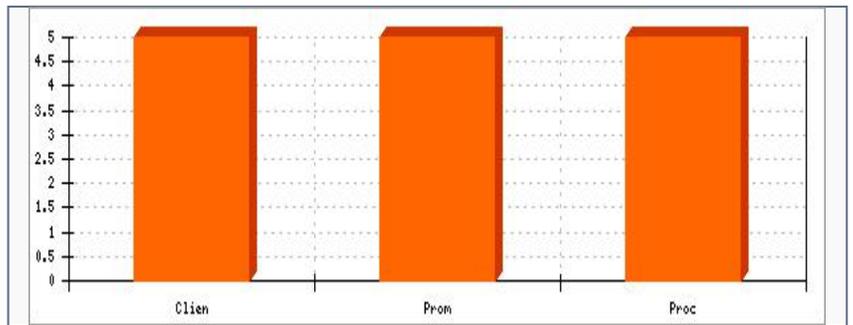
Confianza en sí mismo(a) (4.63)

Relación	Valor
Cliente	4.63
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.63



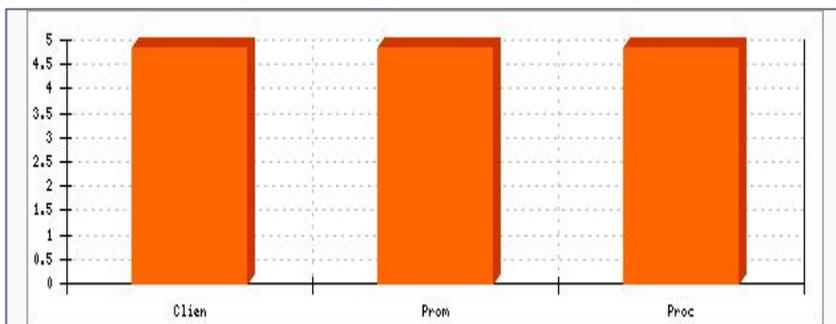
Construcción de Relaciones (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



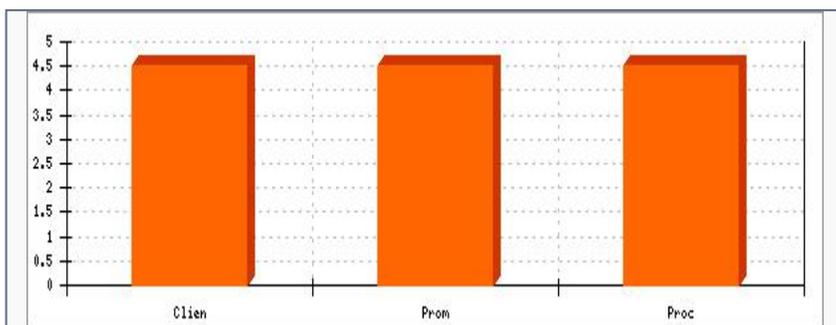
Flexibilidad y Adaptación al cambio (4.83)

Relación	Valor
Cliente	4.83
Promedio Ponderado	4.83
Promedio Proceso	4.83



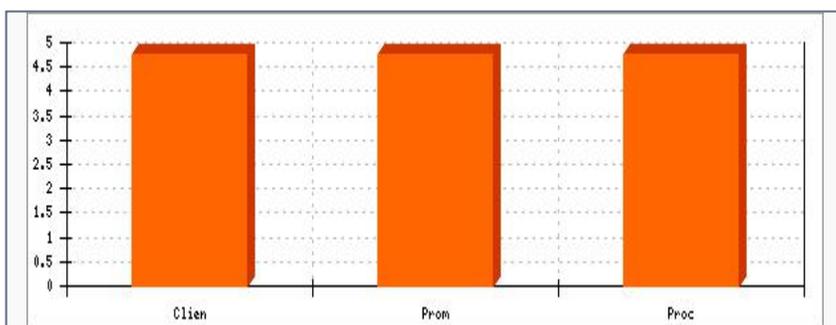
Iniciativa (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



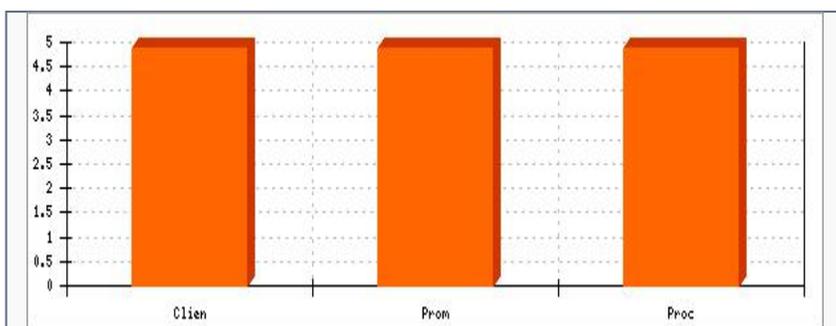
Orden y Calidad (4.75)

Relación	Valor
Cliente	4.75
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.75



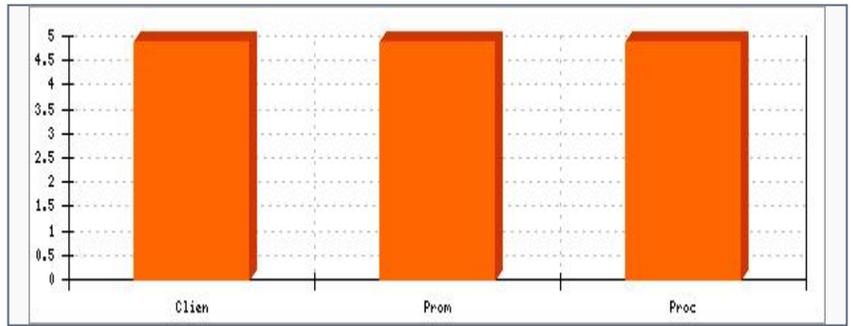
Orientación al logro (4.88)

Relación	Valor
Cliente	4.88
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.88



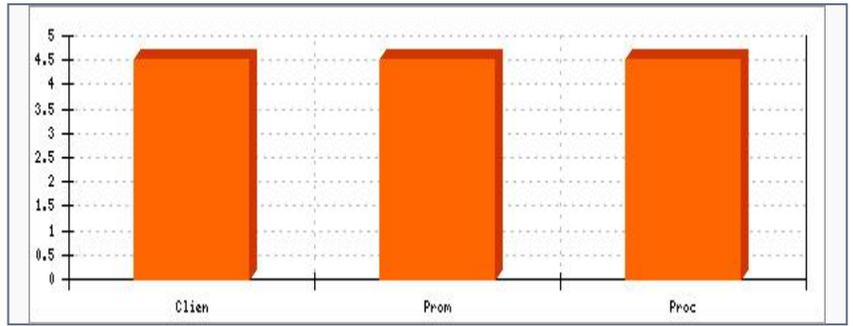
Orientación hacia el Cliente (4.88)

Relación	Valor
Cliente	4.88
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.88



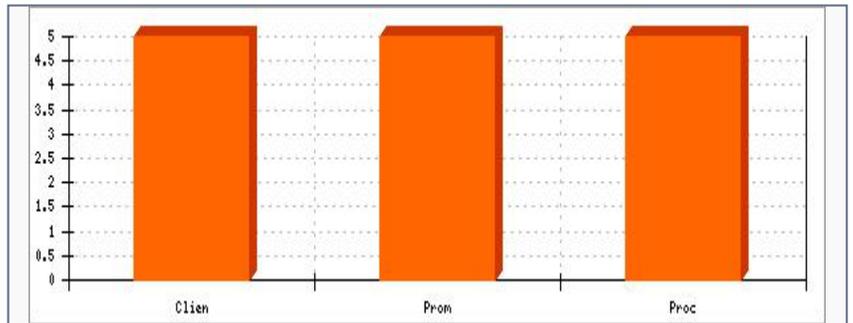
Pensamiento Analítico (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



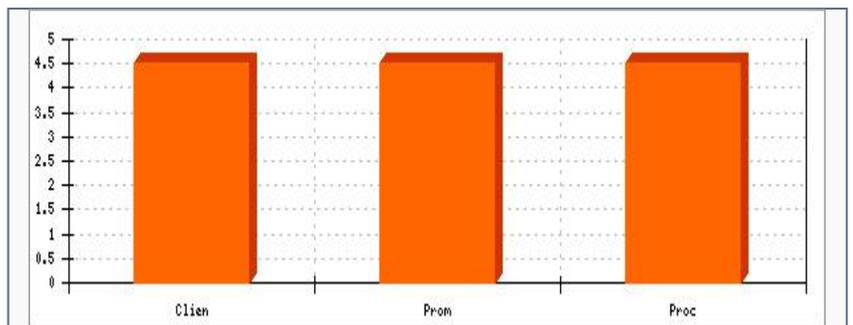
Persistencia (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



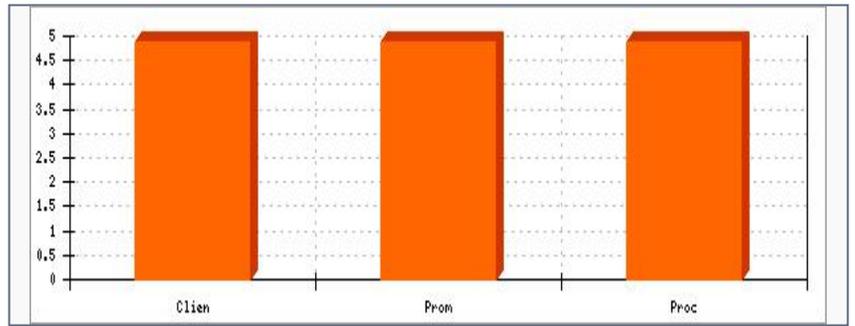
Persuasión e impacto personal (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Trabajo en equipo (4.88)

Relación	Valor
Cliente	4.88
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.88

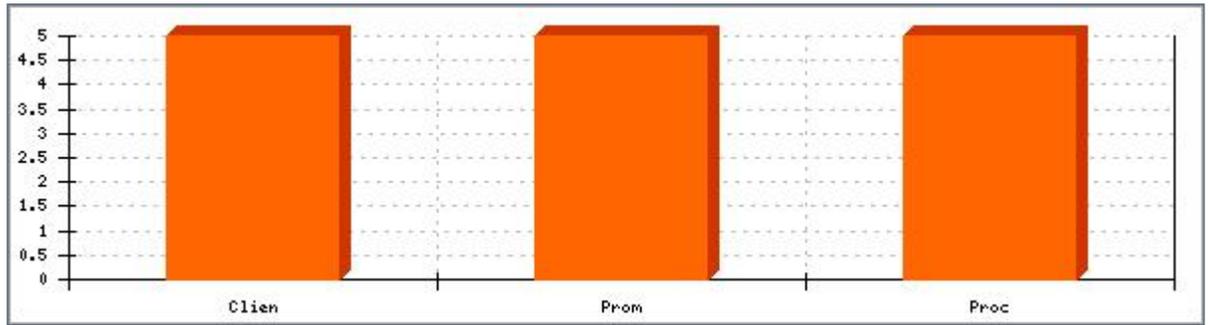


EVALUACION DE DESEMPEÑO ROSANGELA AYALA EVALUACION 360 EVD

Aprendizaje activo

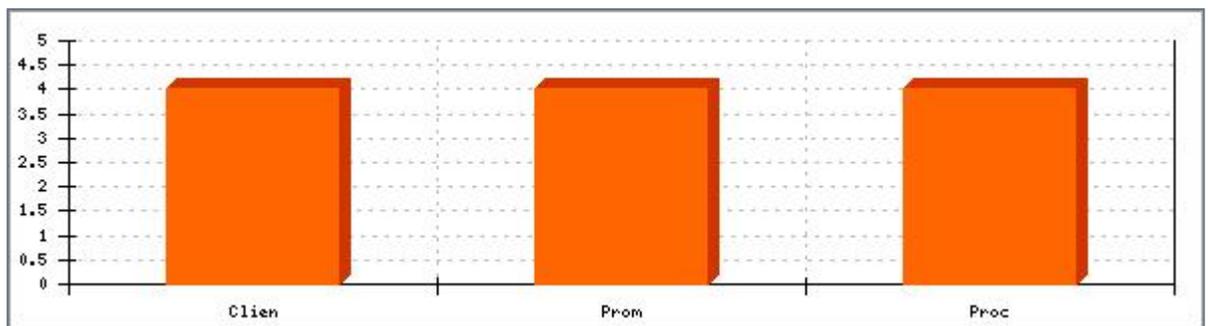
1.- Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



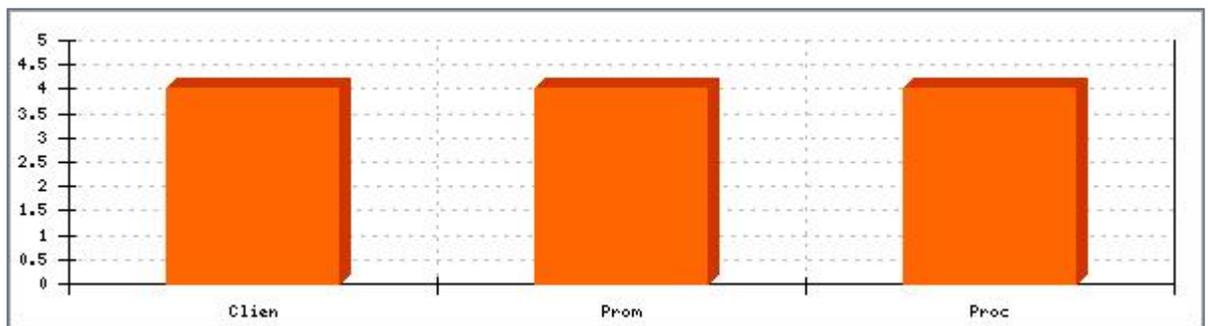
2.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



3.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. (4.00)

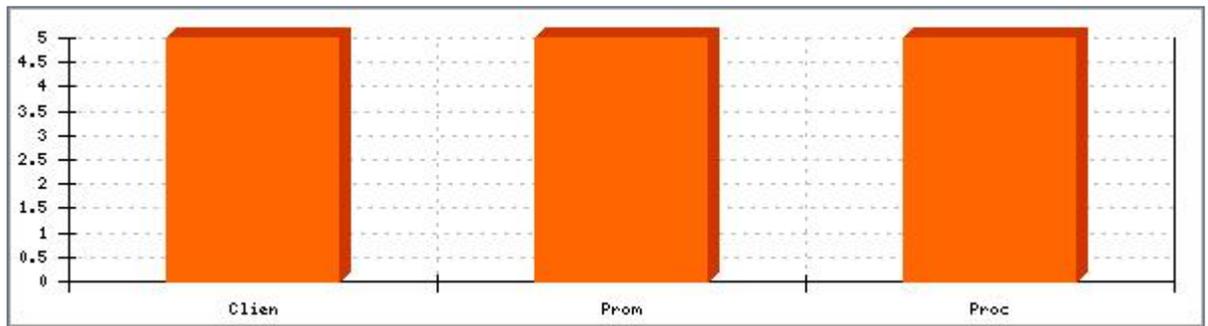
Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Autocontrol

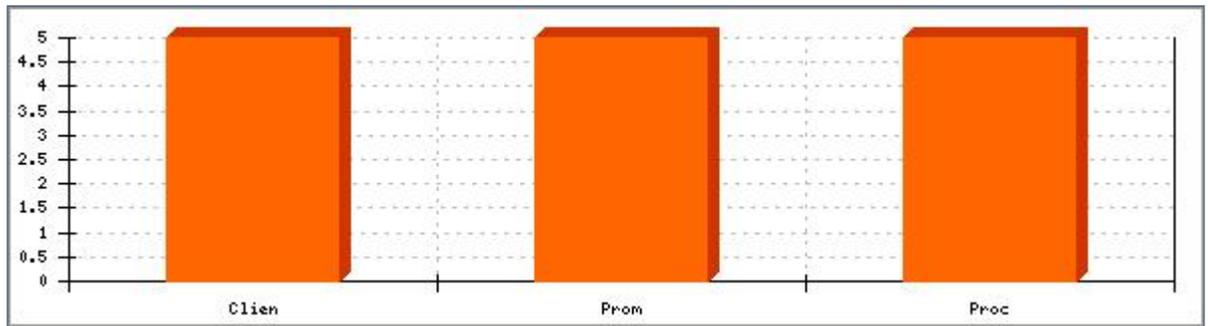
4.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



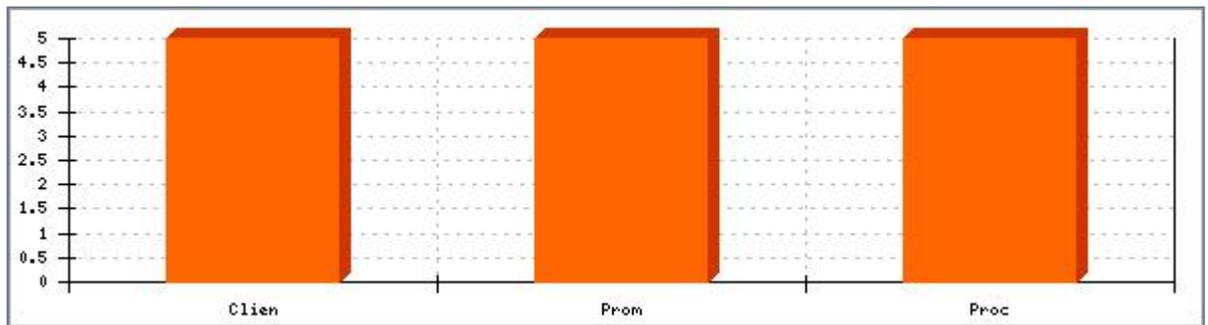
5.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



6.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (5.00)

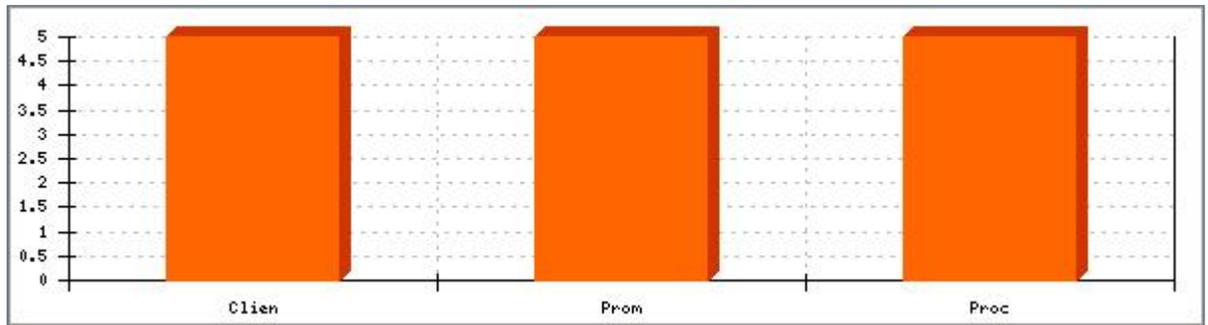
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Búsqueda de Información

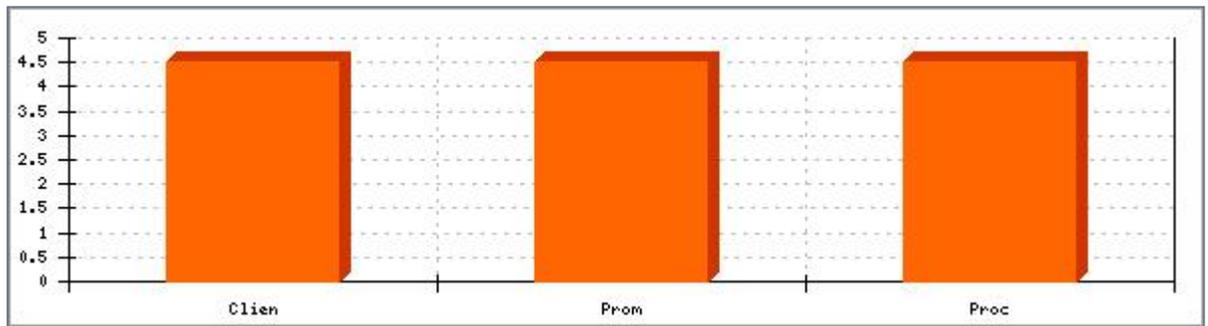
7.- Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



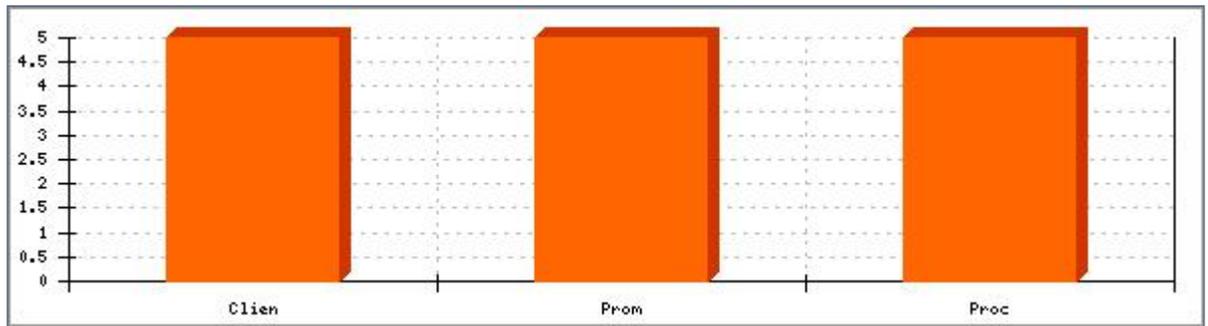
8.- Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



9.- Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. (5.00)

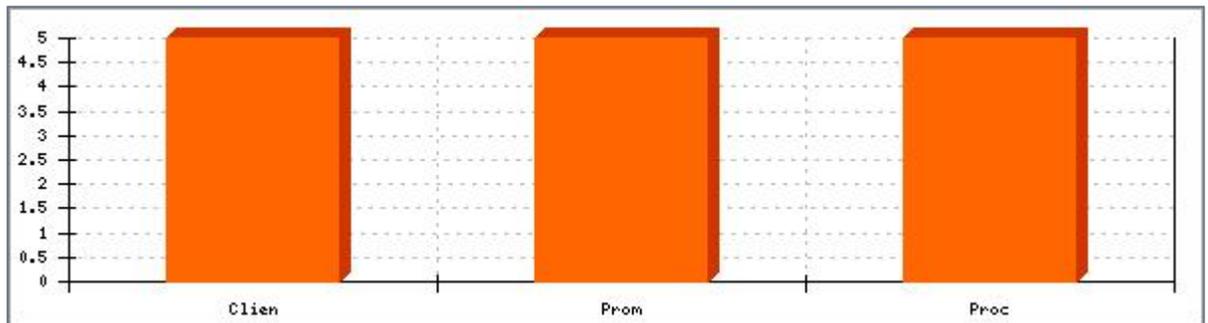
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Comprensión Interpersonal

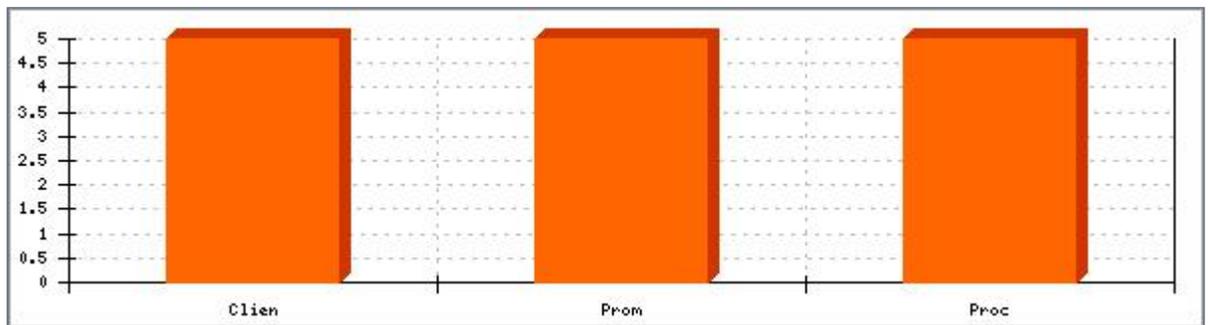
10.- Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



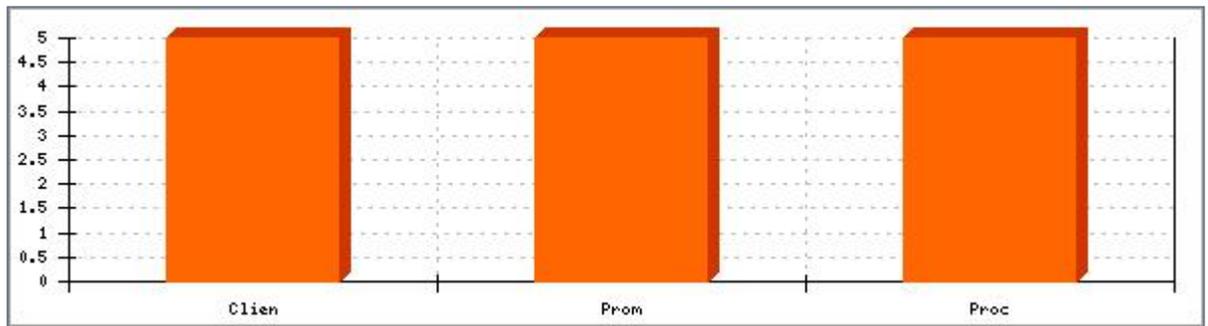
11.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



12.- Responde oportunamente a los sentimientos de los demás. (5.00)

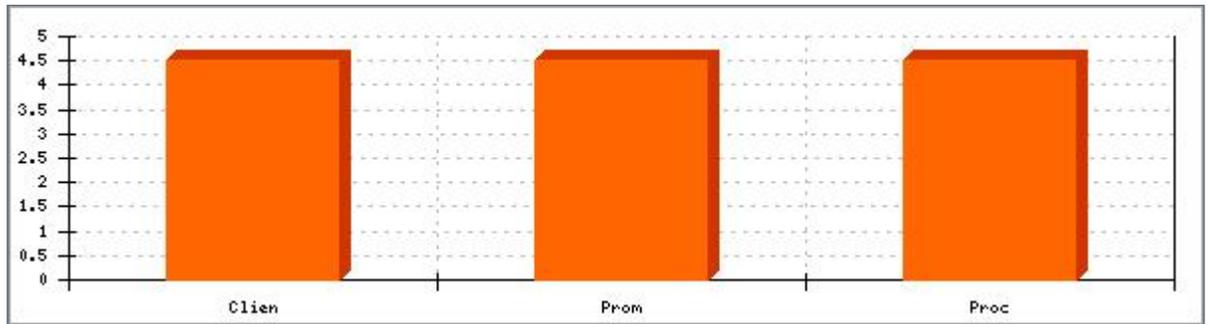
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Compromiso con la Organización

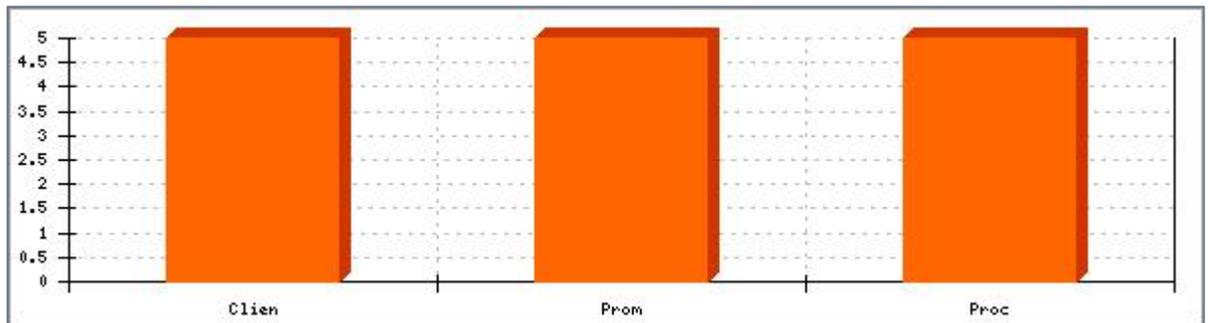
13.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



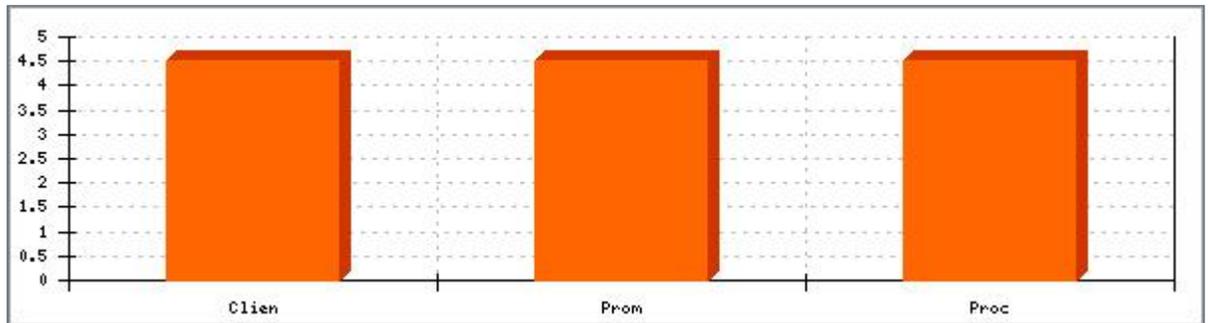
14.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



15.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (4.50)

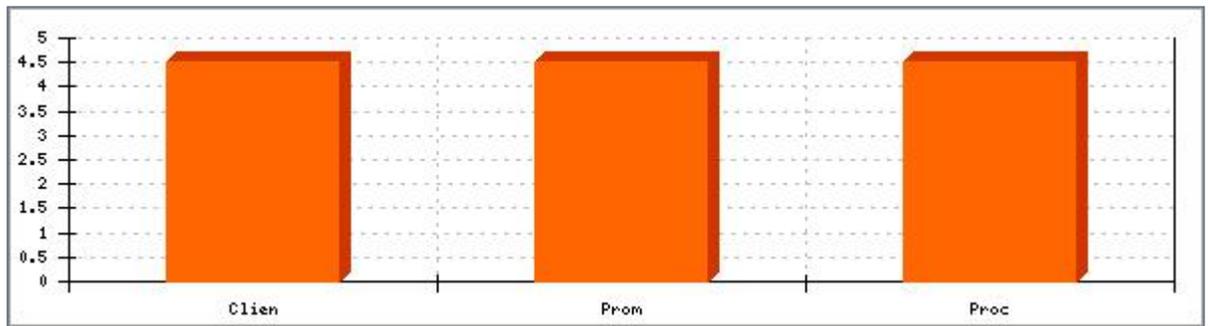
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Conciencia de la organización

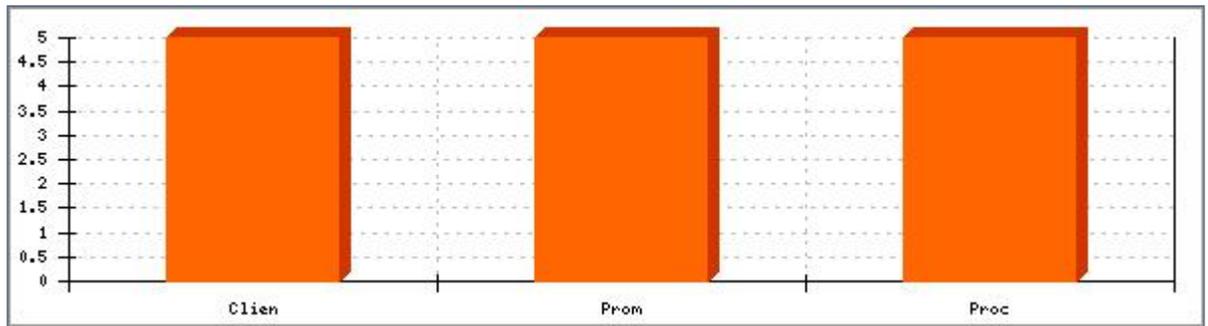
16.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



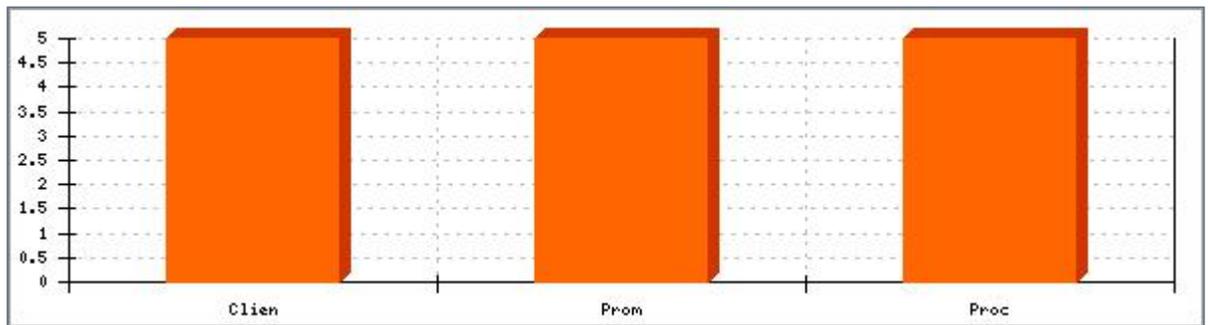
17.- Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



18.- Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. (5.00)

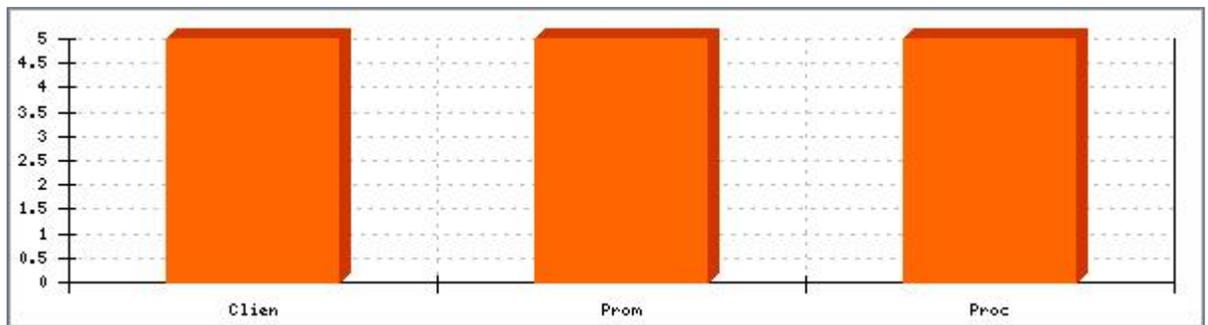
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Confianza en sí mismo(a)

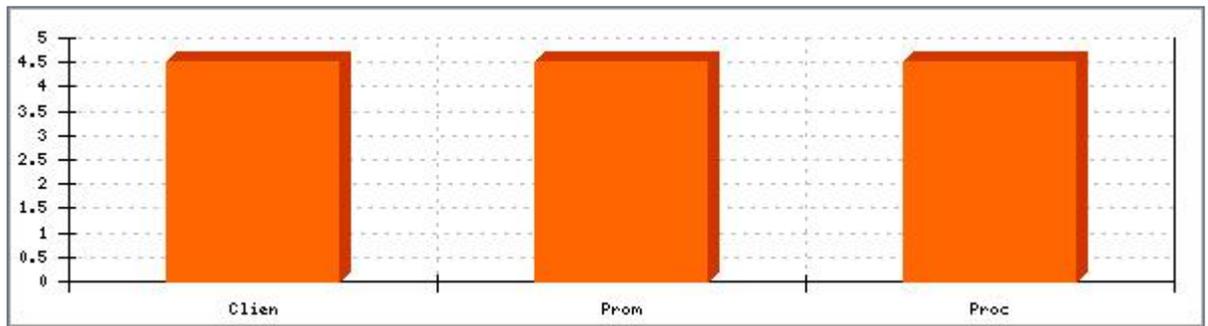
19.- Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



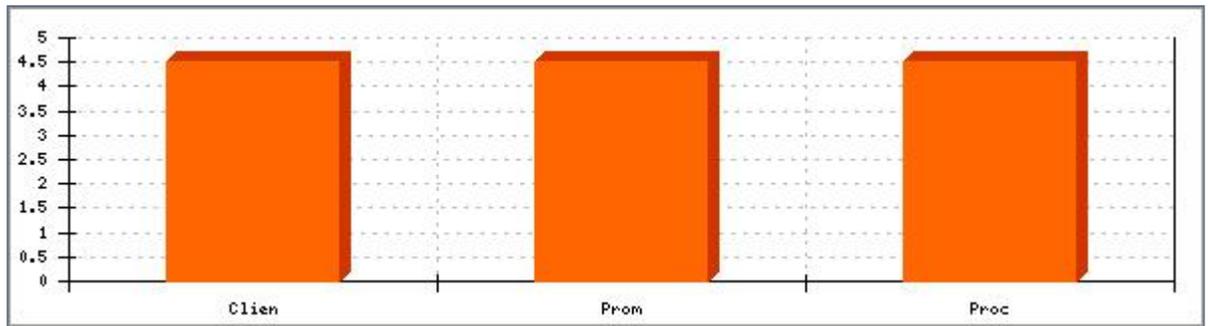
20.- Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



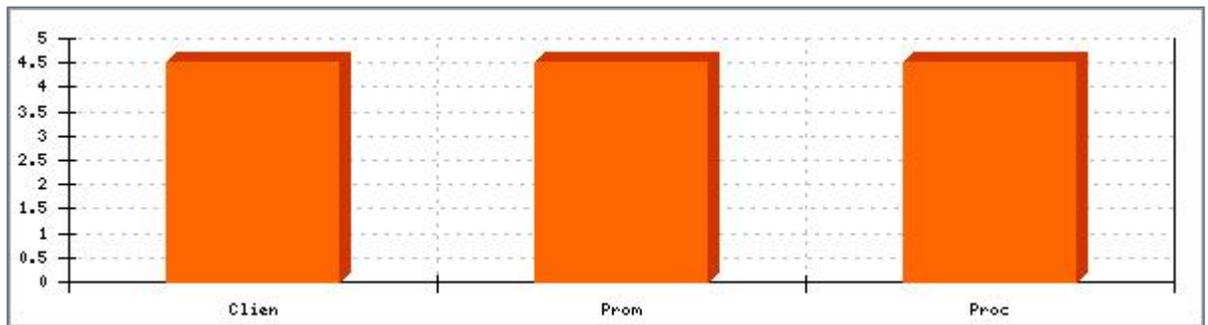
21.- Presenta seguridad en sí mismo(a). (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



22.- Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. (4.50)

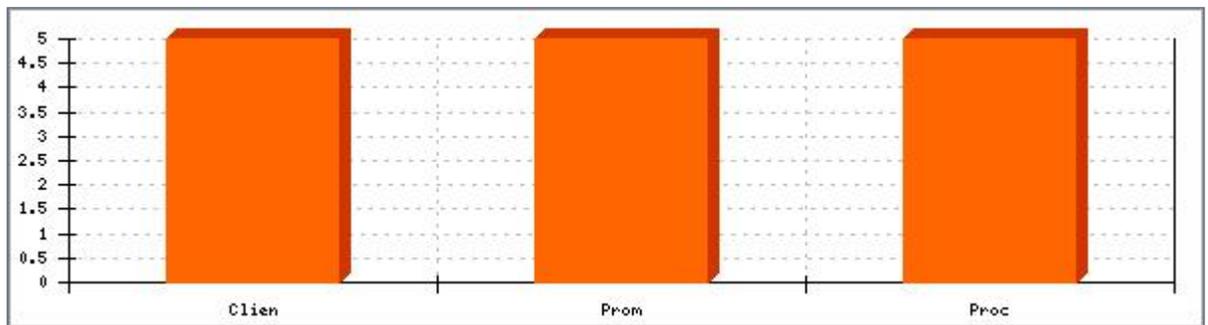
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Construcción de Relaciones

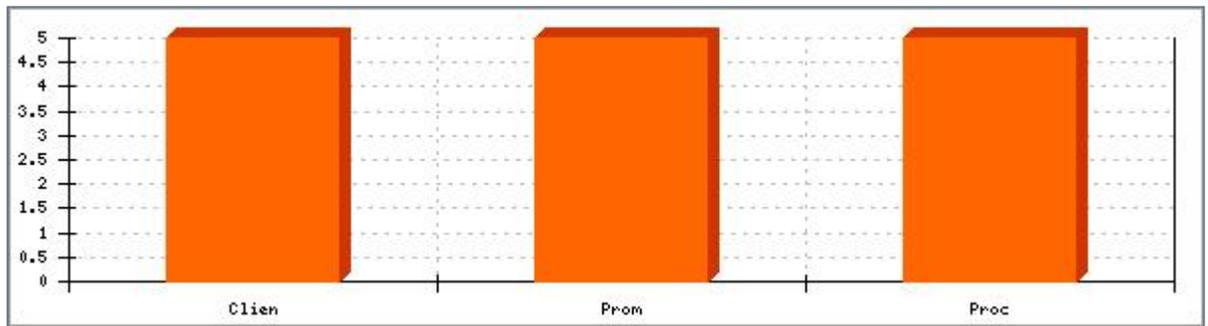
23.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



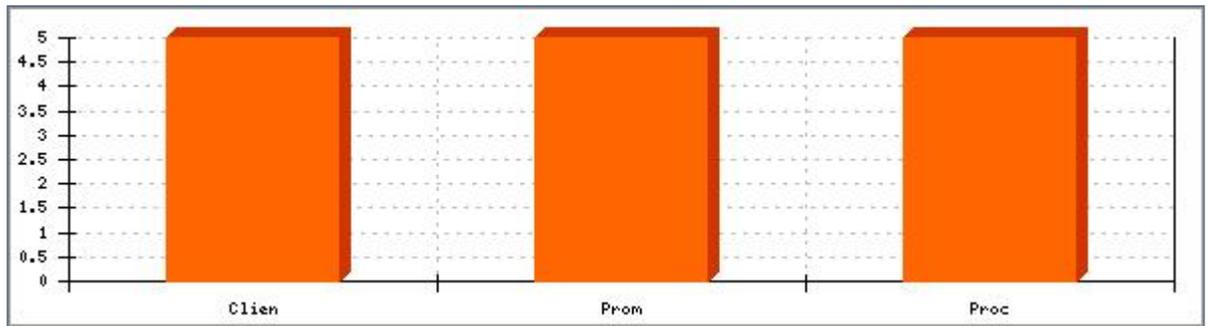
24.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



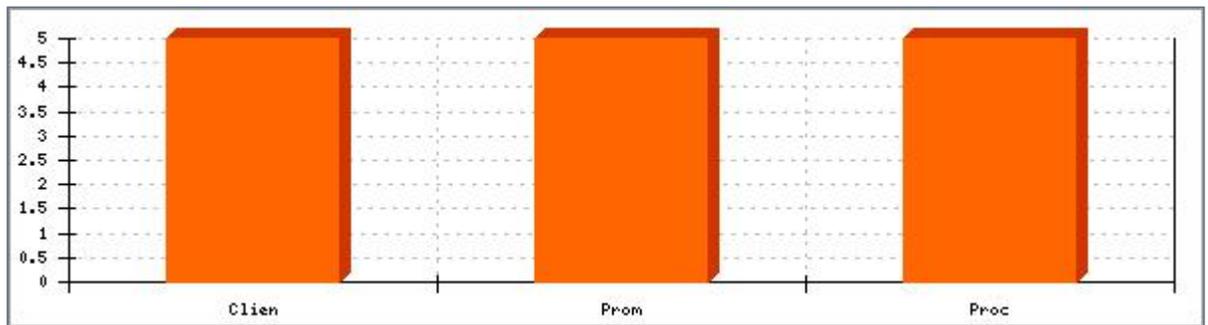
25.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



26.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (5.00)

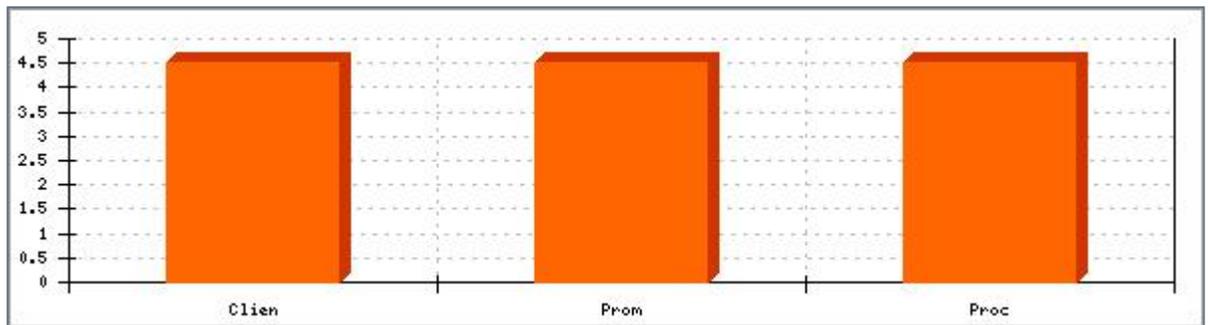
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Flexibilidad y Adaptación al cambio

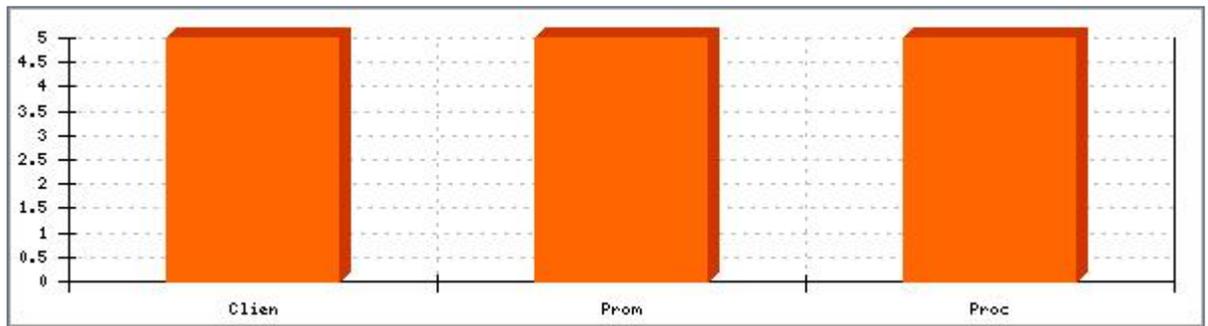
27.- Se adapta con facilidad a los cambios. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



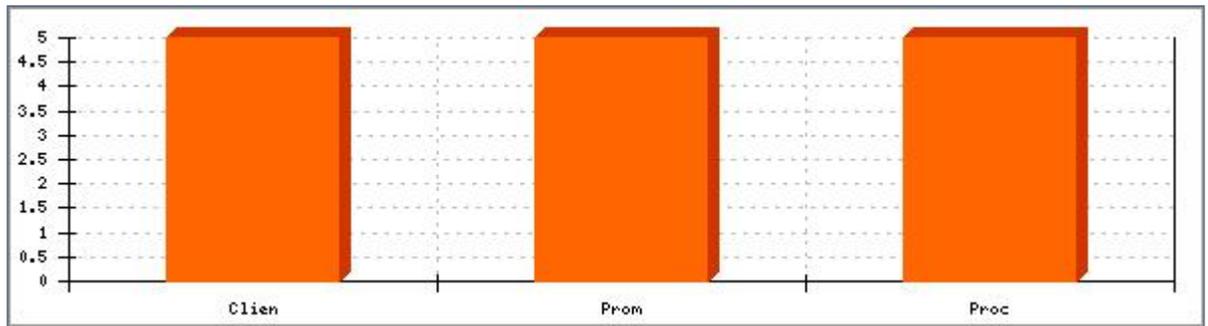
28.- Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



29.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (5.00)

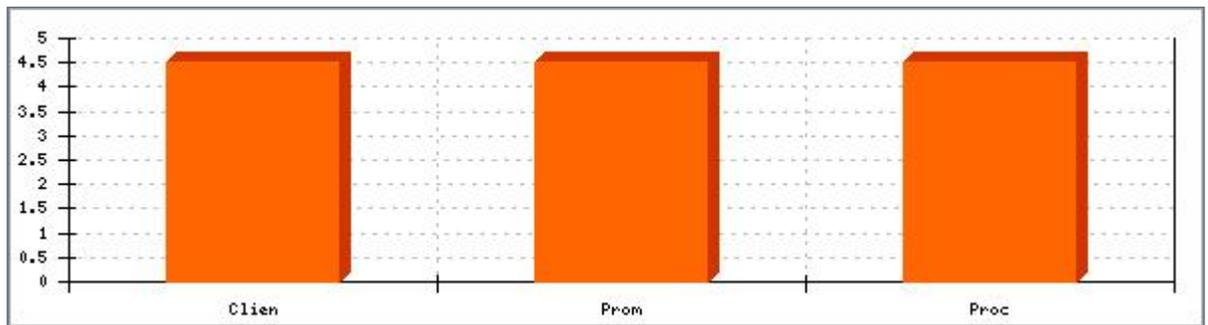
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Iniciativa

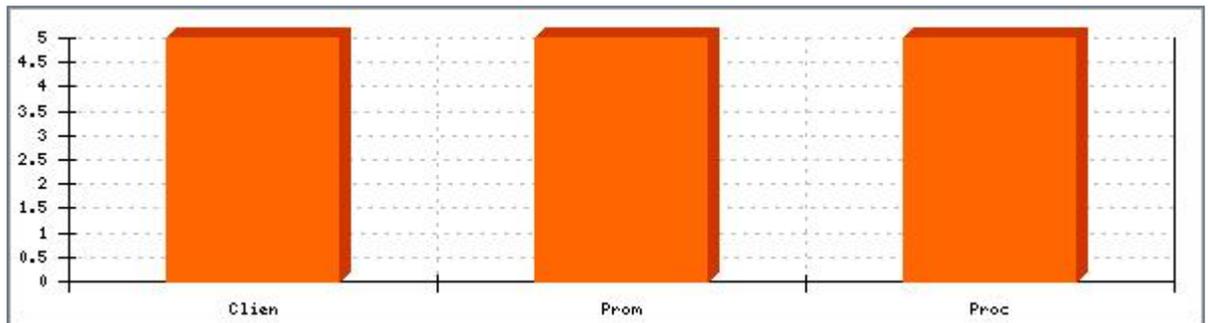
30.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



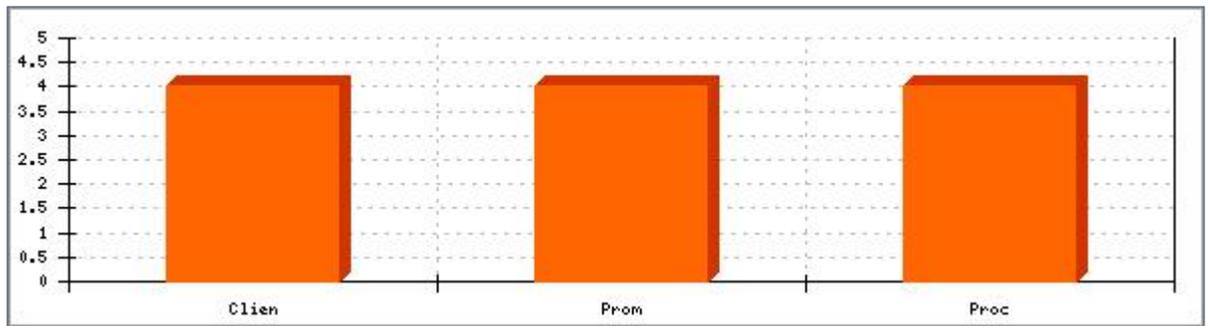
31.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



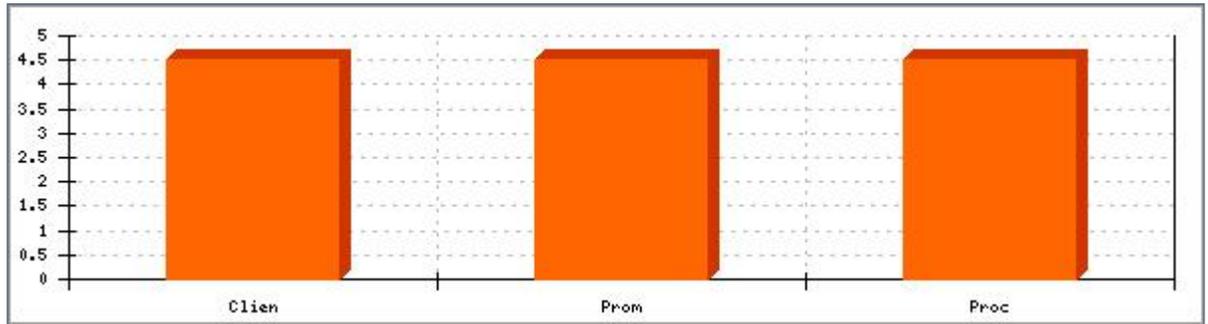
32.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



33.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (4.50)

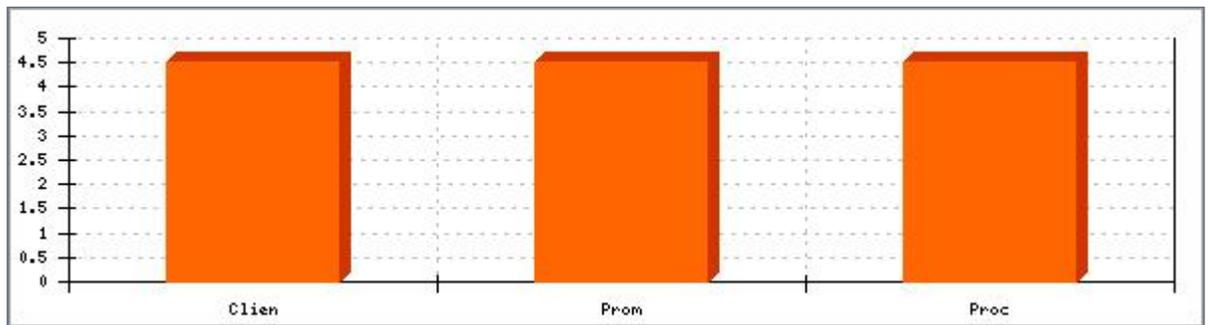
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Orden y Calidad

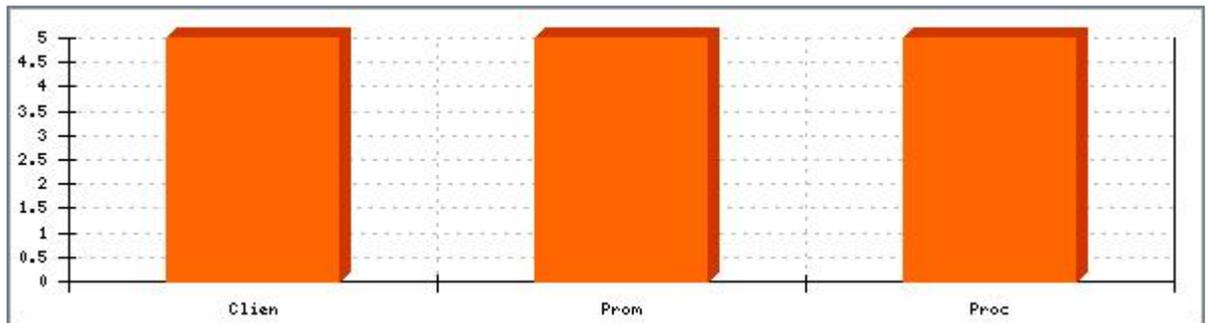
34.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



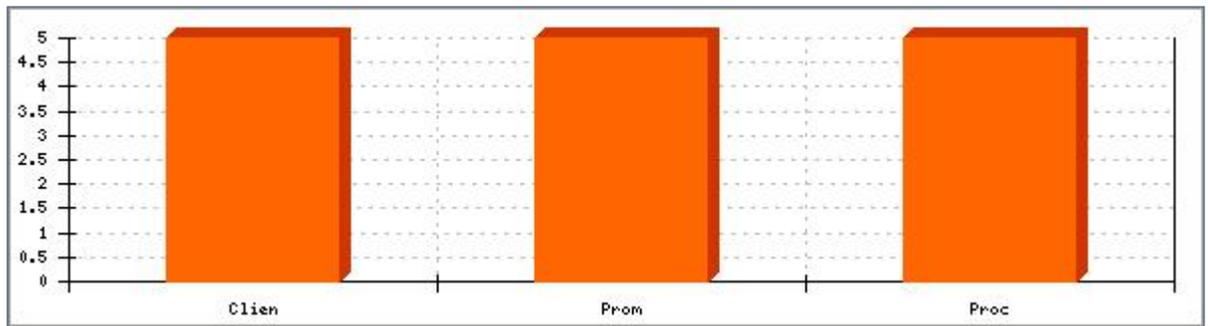
35.- Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



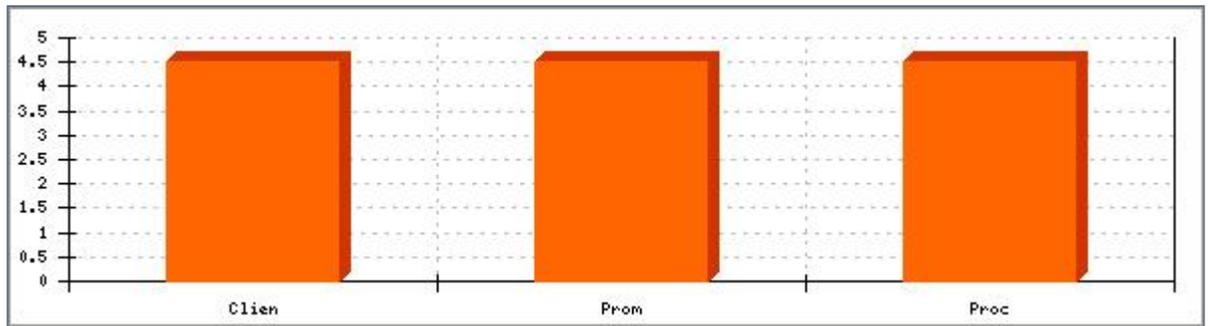
36.- Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



37.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.50)

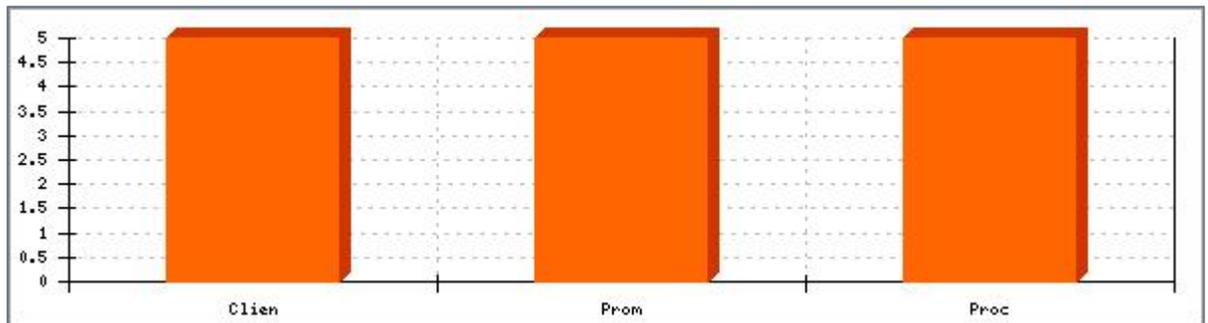
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Orientación al logro

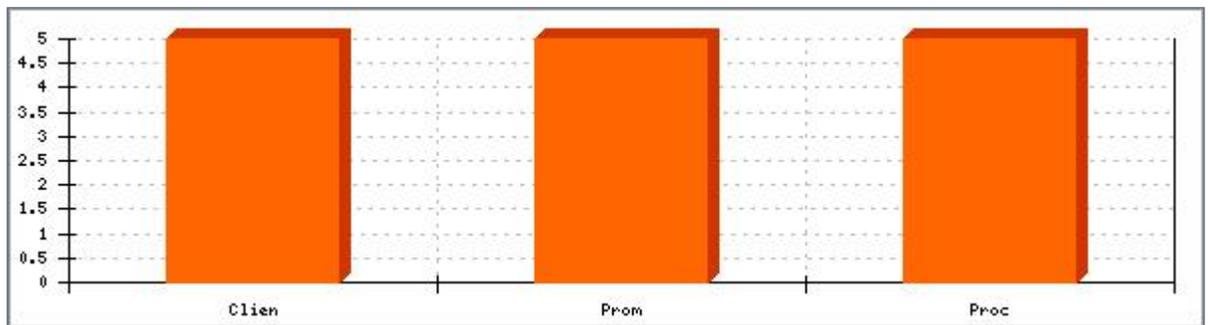
38.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



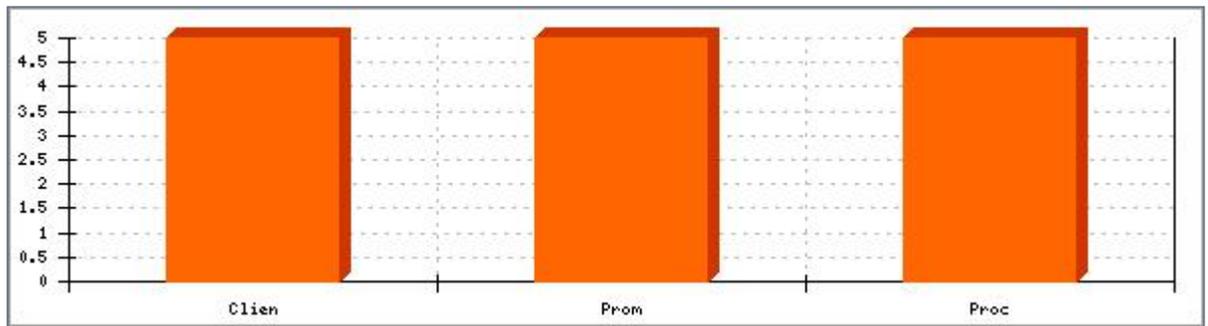
39.- Cumple con los objetivos planificados. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



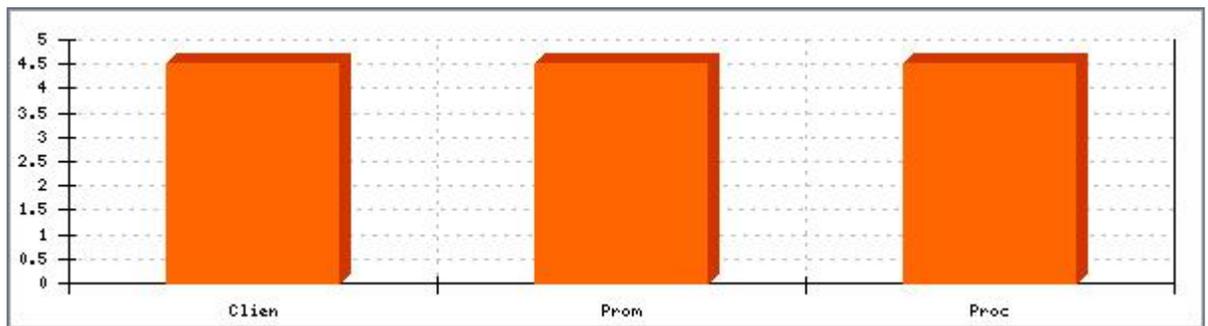
40.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



41.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (4.50)

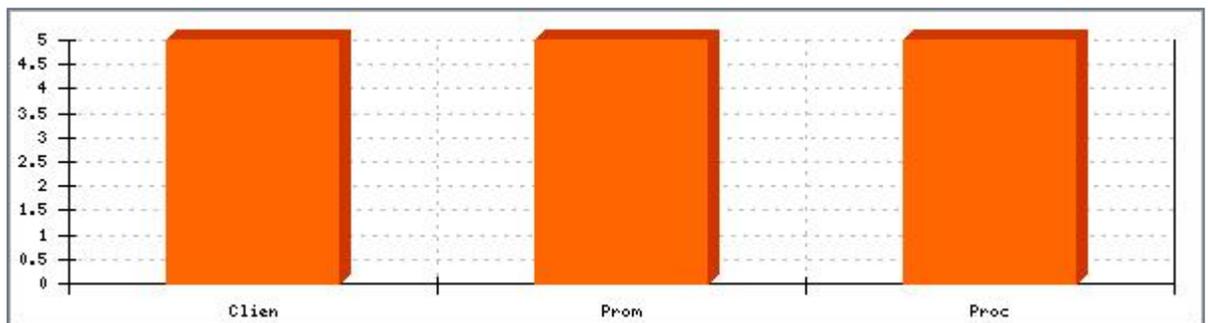
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Orientación hacia el Cliente

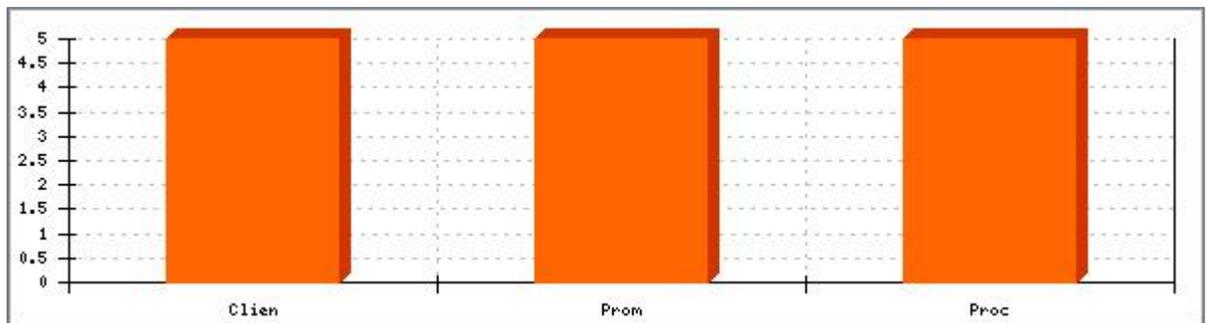
42.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



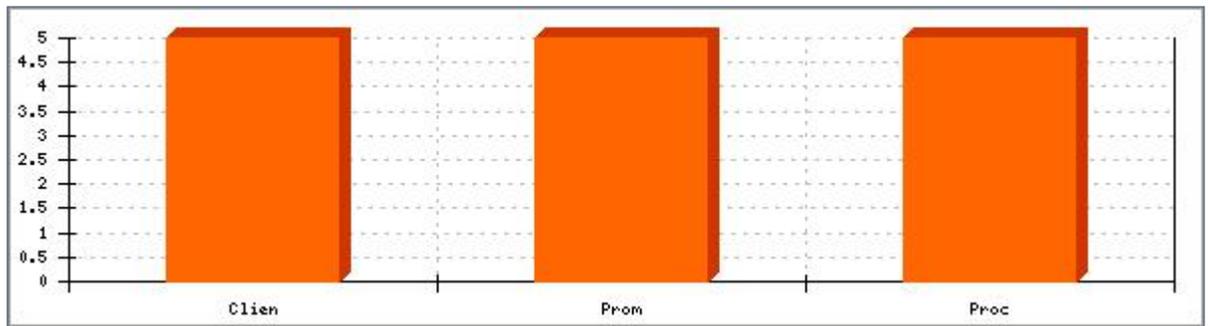
43.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



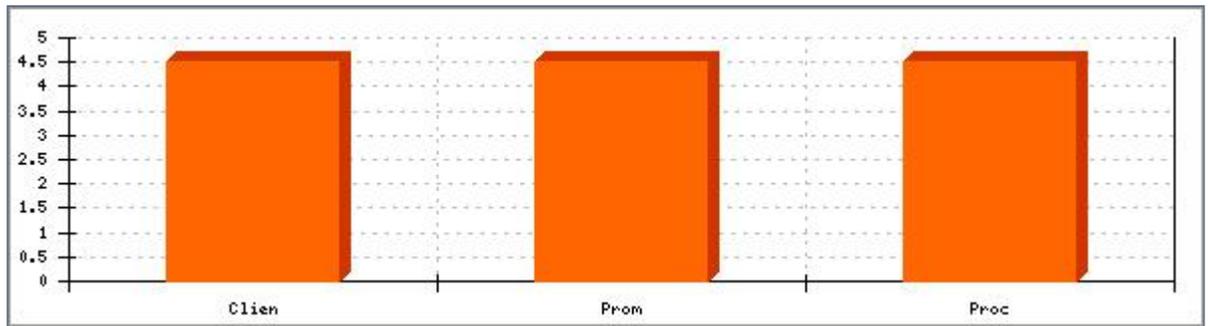
44.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



45.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.50)

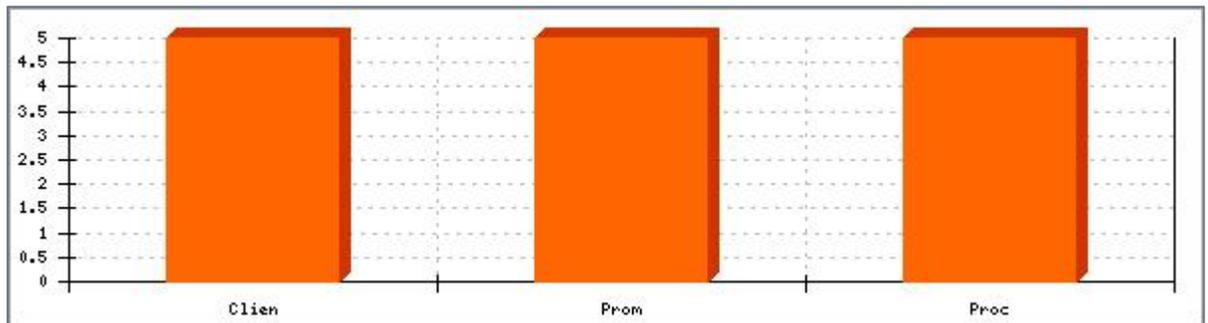
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Pensamiento Analítico

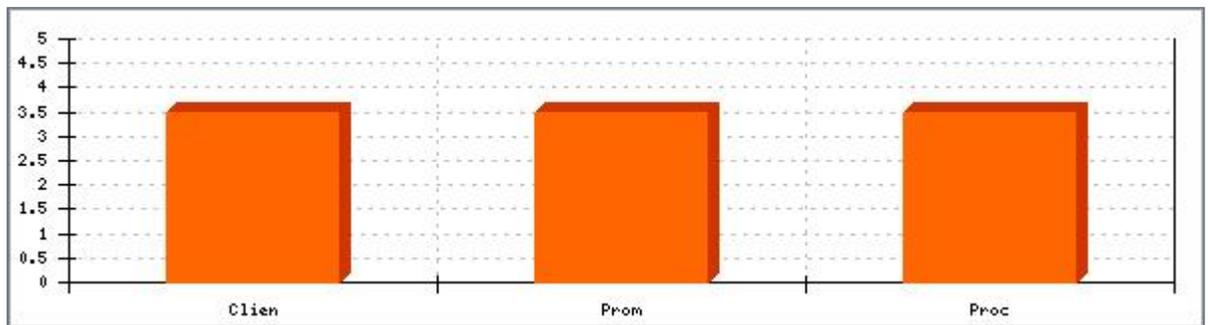
46.- Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



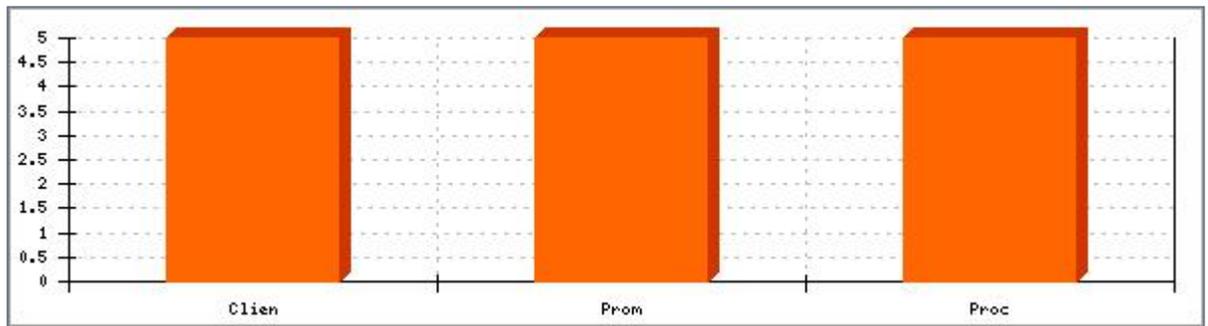
47.- Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. (3.50)

Relación	Valor
Cliente	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



48.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (5.00)

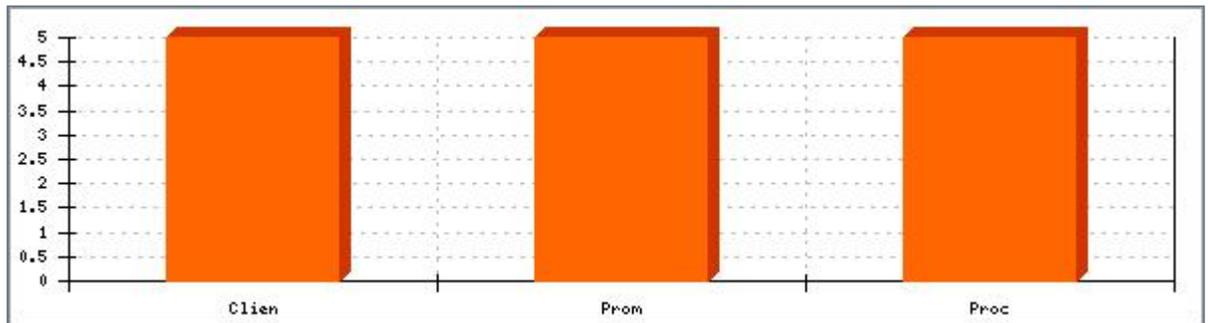
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Persistencia

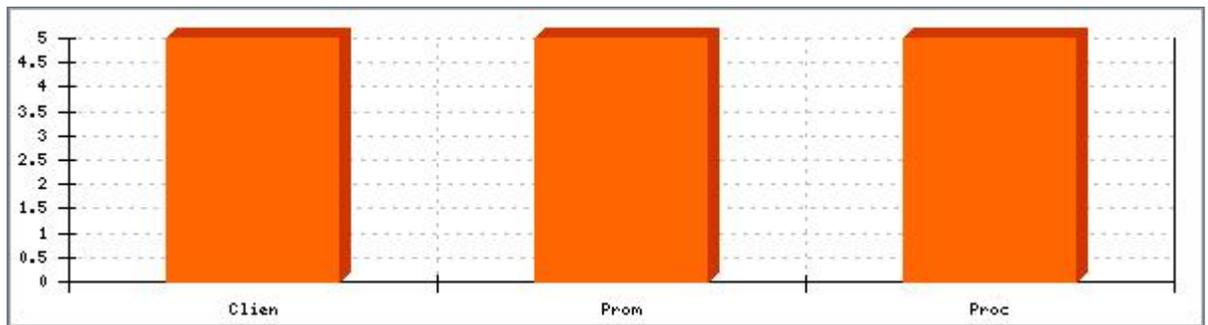
49.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



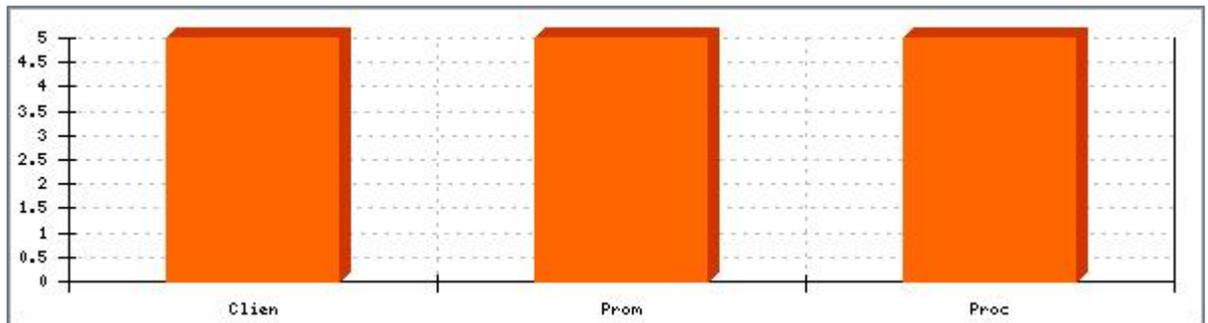
50.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



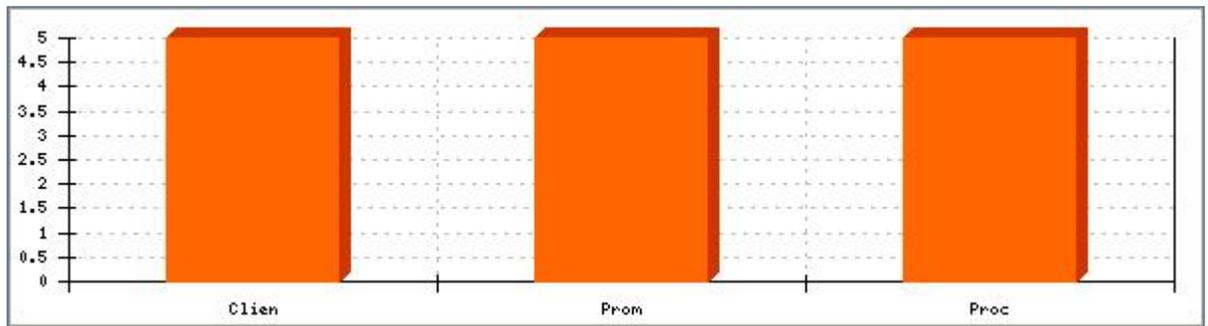
51.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



52.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (5.00)

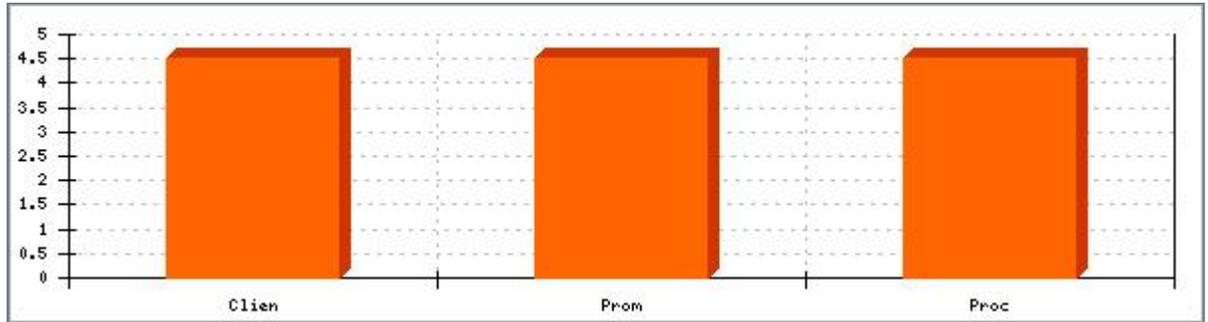
Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



Persuasión e impacto personal

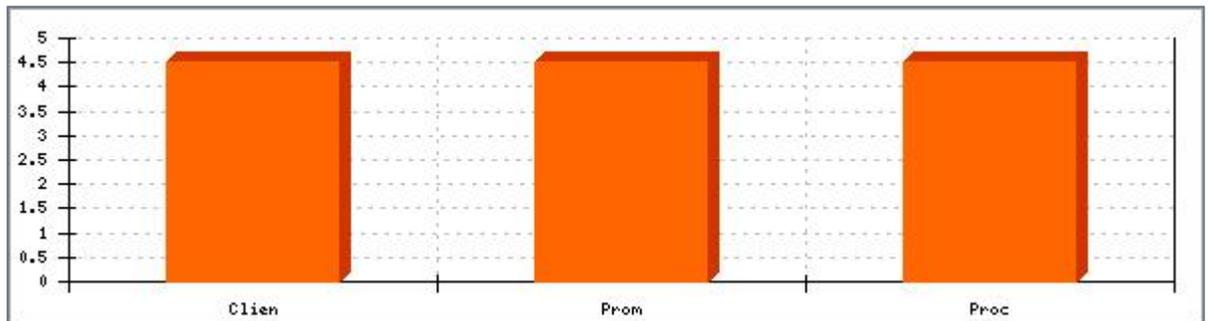
53.- Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



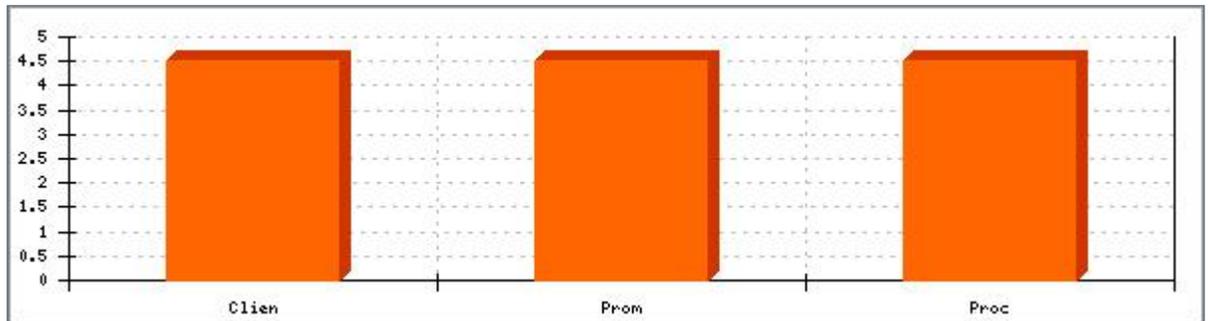
54.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



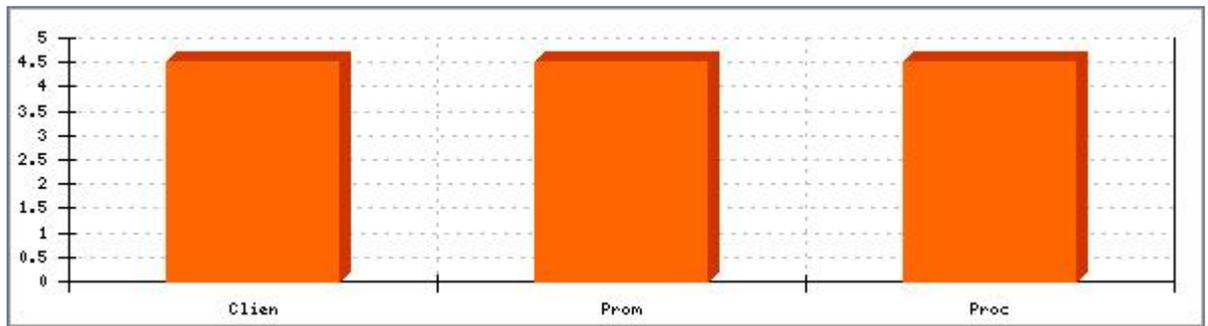
55.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



56.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (4.50)

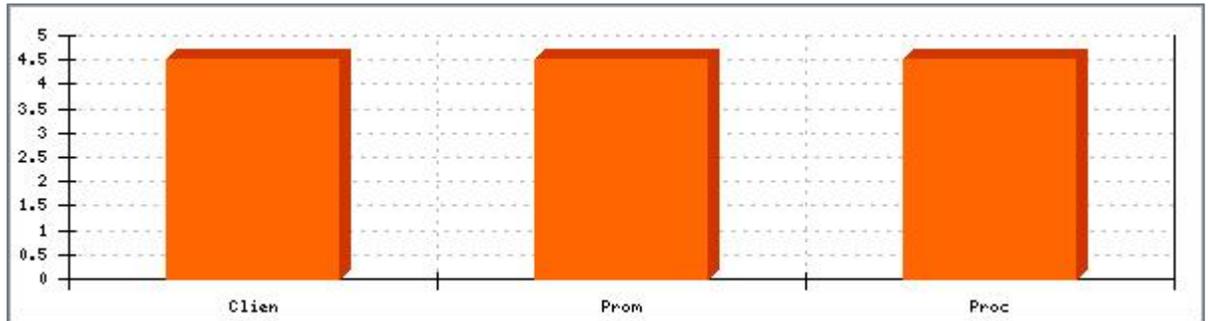
Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Trabajo en equipo

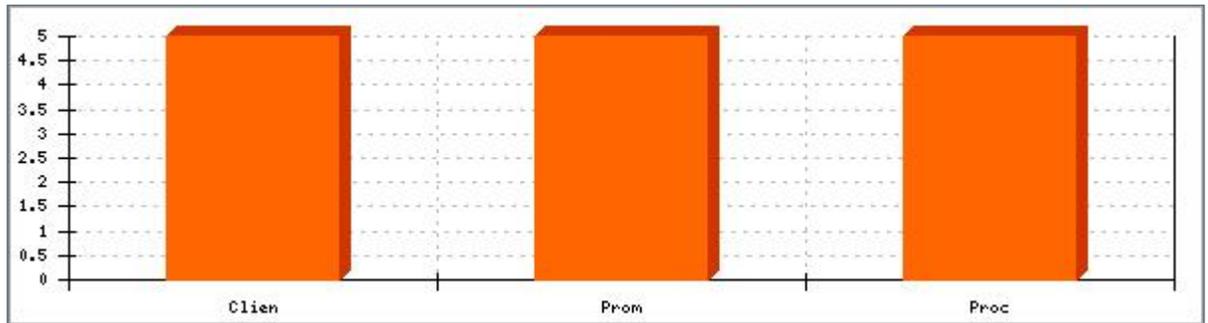
57.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.50)

Relación	Valor
Cliente	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



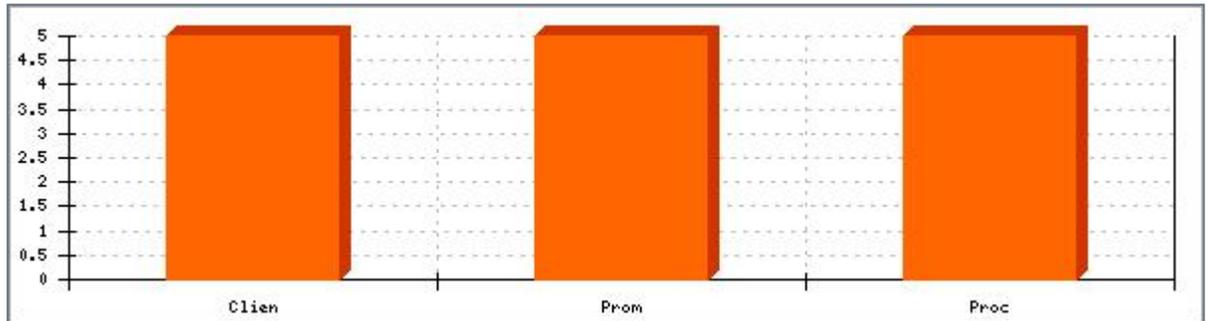
58.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



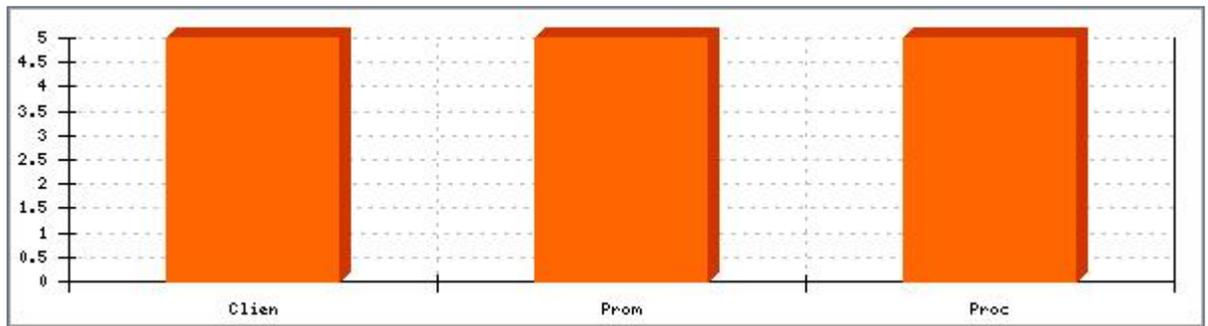
59.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



60.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



EVALUACION DE DESEMPEÑO ROSANGELA AYALA EVALUACION 360 EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	100.00%
(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	100.00%
(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	100.00%
(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	100.00%
(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	100.00%
(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	100.00%
(Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	100.00%
(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo.	100.00%
(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	100.00%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	100.00%
(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	100.00%
(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	100.00%
(Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	100.00%
(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	100.00%
(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	100.00%
(Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	100.00%
(Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	100.00%
(Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos.	100.00%
(Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	100.00%
(Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	100.00%
(Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	100.00%
(Comprensión Interpersonal) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	100.00%
(Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa.	100.00%
(Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo.	100.00%
(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	100.00%
(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	100.00%
(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	100.00%
(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	100.00%
(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	100.00%
(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	100.00%
(Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	100.00%
(Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	100.00%
(Pensamiento Analítico) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos.	100.00%

(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	100.00%
(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	100.00%
(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	100.00%
(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	100.00%
(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	87.50%
(Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	87.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	87.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	87.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	87.50%
(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	87.50%
(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	87.50%
(Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	87.50%
(Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	87.50%
(Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	87.50%
(Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	87.50%
(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	87.50%
(Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	87.50%
(Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	87.50%
(Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	87.50%
(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	87.50%
(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	87.50%
(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	87.50%
(Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	87.50%
(Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	75.00%
(Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo.	75.00%
(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	75.00%
(Pensamiento Analítico) Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados.	62.50%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

