

La escala de valoración usada es:

**No presenta el comportamiento = 1**

**Presenta ocasionalmente el comportamiento = 2**

**Presenta la mitad del tiempo el comportamiento = 3**

**Presenta frecuentemente el comportamiento = 4**

**Presenta el comportamiento siempre = 5**

---

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 **2016-10-17 07:54:54** hasta el **2016-10-21 05:45:16**

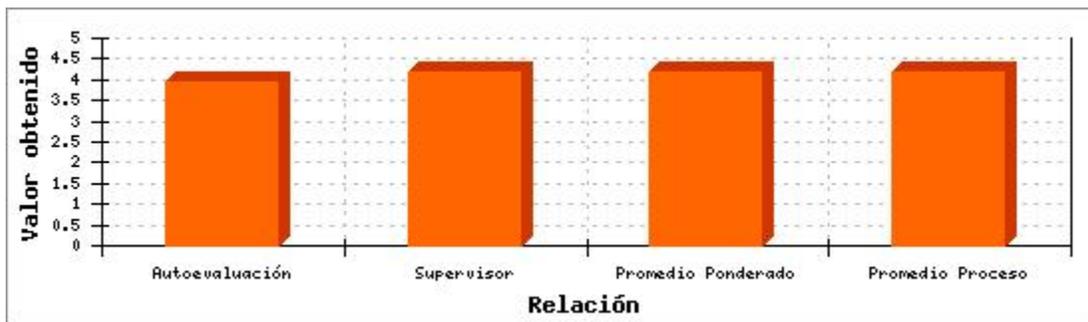


No. Identificación :	43241067
Nombres :	VERONICA
Apellidos :	SOTO TORREJON
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	943558300
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	AGENCIA LIMA
Departamento :	ADMINISTRACION
Cargo :	JEFE DE ADMINISTRACION
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	FIORELLA GARASSINO
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-10-09

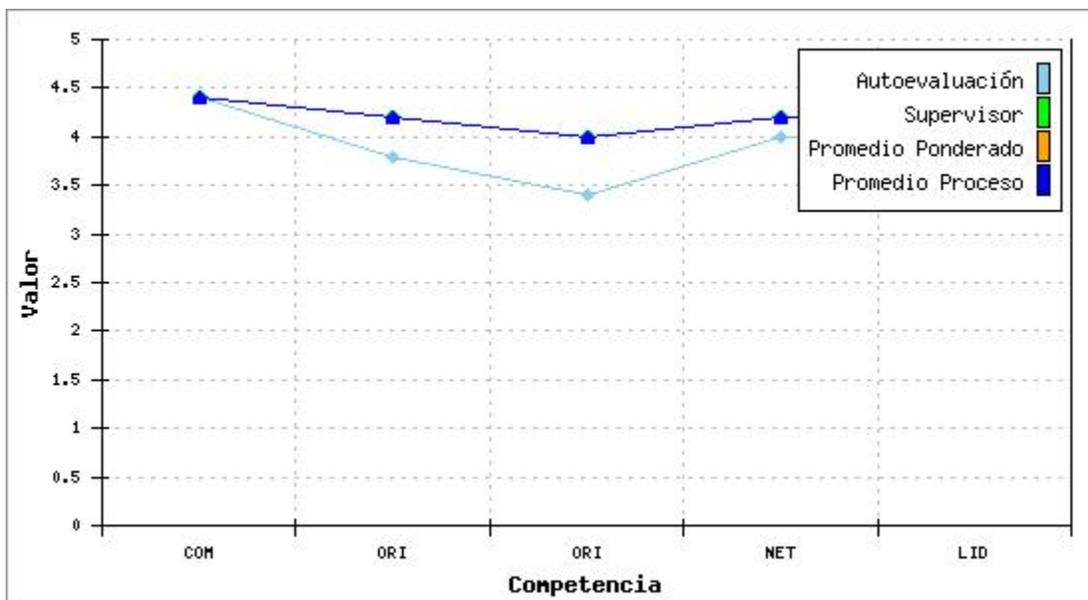
#### Peso de las Evaluaciones:

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

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.92
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.40	4.40	4.40	4.40
2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.80	4.20	4.20	4.20
3 ORIENTACION A LOS RESULTADOS	3.40	4.00	4.00	4.00
4 NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES	4.00	4.20	4.20	4.20
5 LIDERAZGO	4.00	4.20	4.20	4.20



### PRUEBA EVALUACION HABILIDADES DATAIMAGENES EVALUACION DE DESEMPEÑO

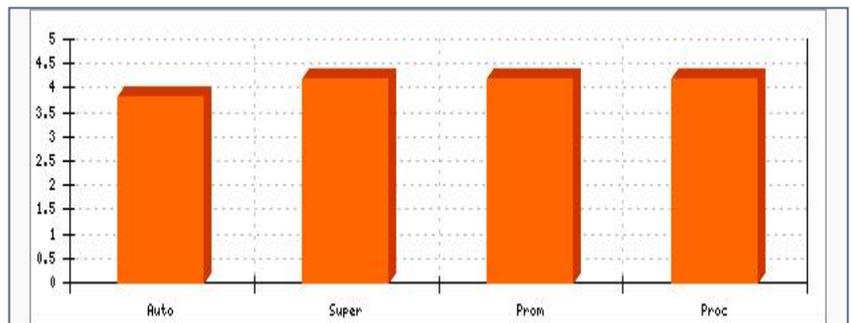
#### COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



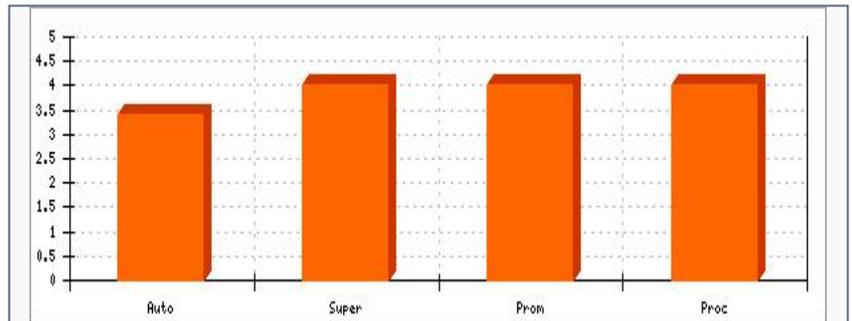
#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



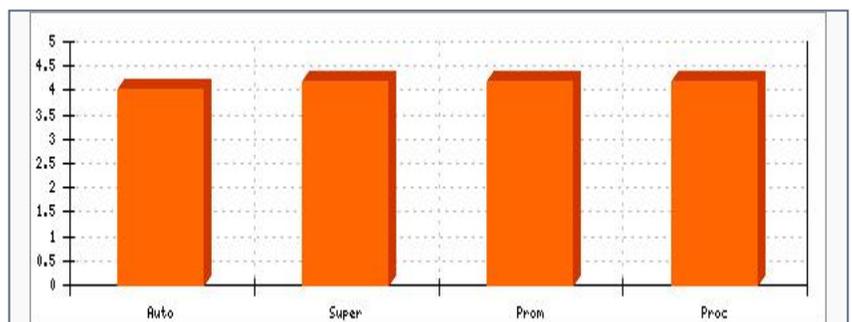
#### ORIENTACION A LOS RESULTADOS (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



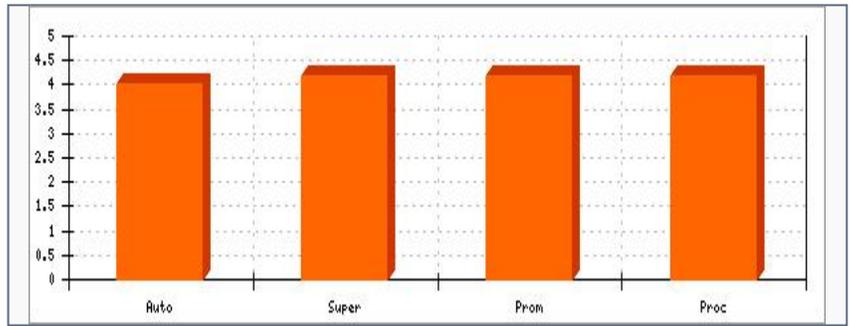
#### NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



#### LIDERAZGO (4.20)

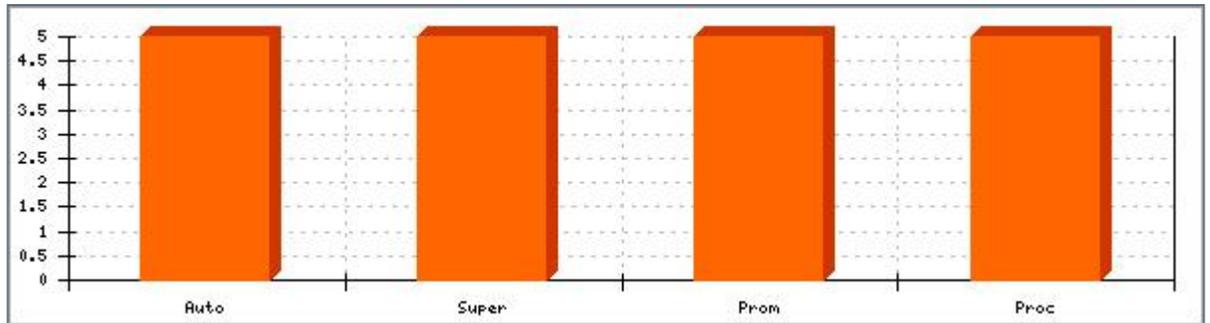
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



#### COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

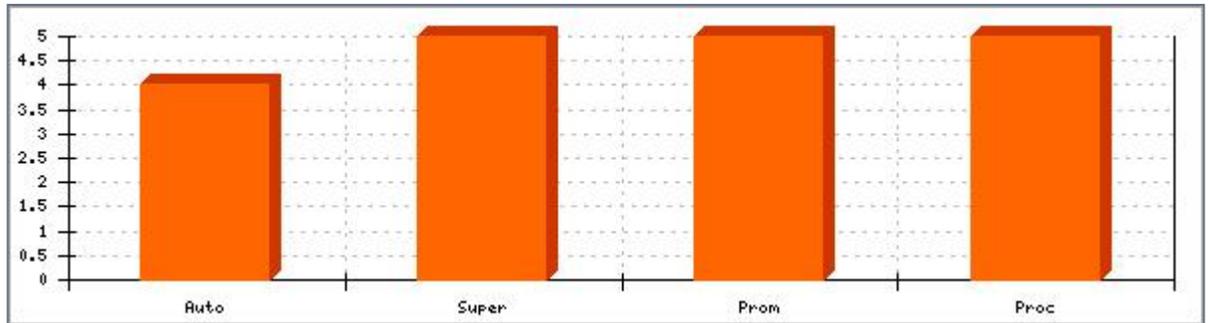
1.- Fomenta el espíritu de colaboración y comunicación abierta en toda la organización. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



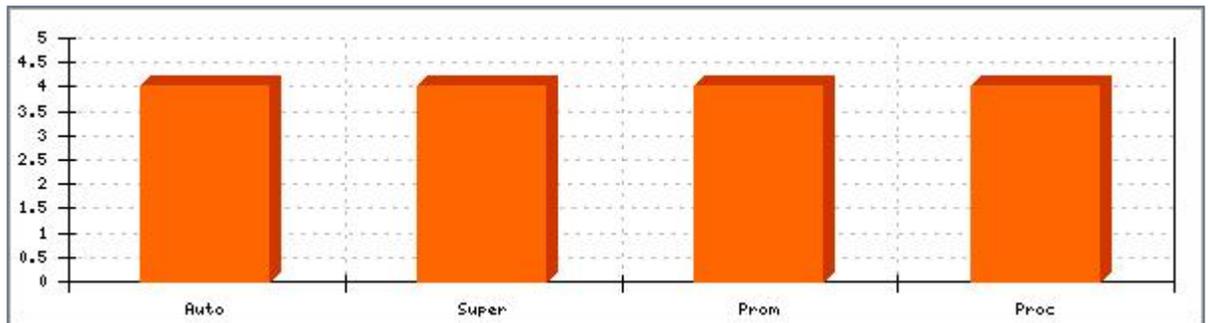
2.- Coordina con todas las áreas de la empresa con el propósito de alcanzar los objetivos de esta. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



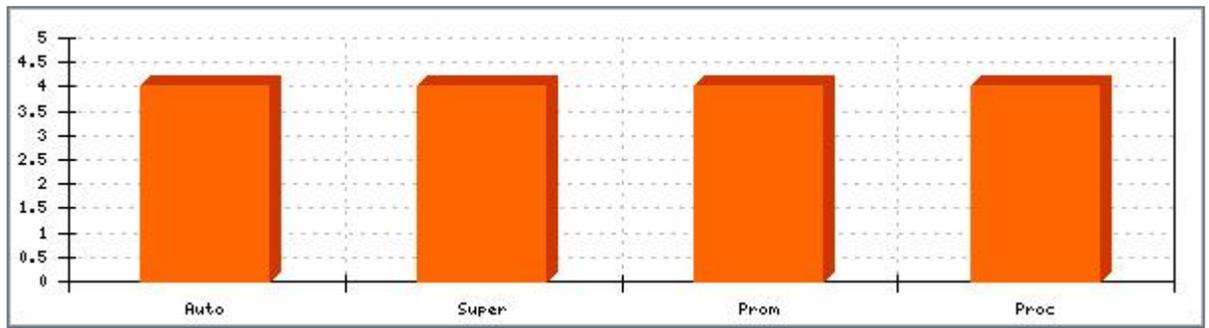
3.- Busca la integración y está atento a las necesidades de su equipo para cubrirlas y maximizar su productividad. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



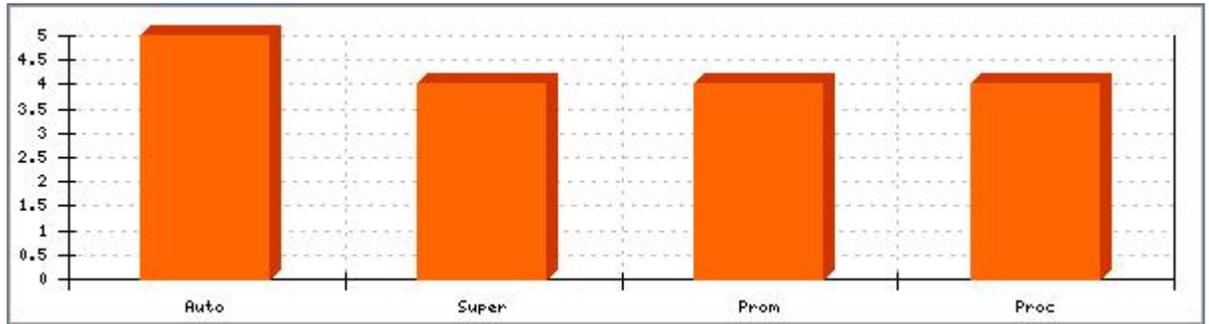
4.- Es un generador de espacios de critica constructiva y el intercambio de ideas para favorecer el crecimiento de la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



5.- Genera confianza y credibilidad por su estilo de comunicación y cooperación a otras áreas. (4.00)

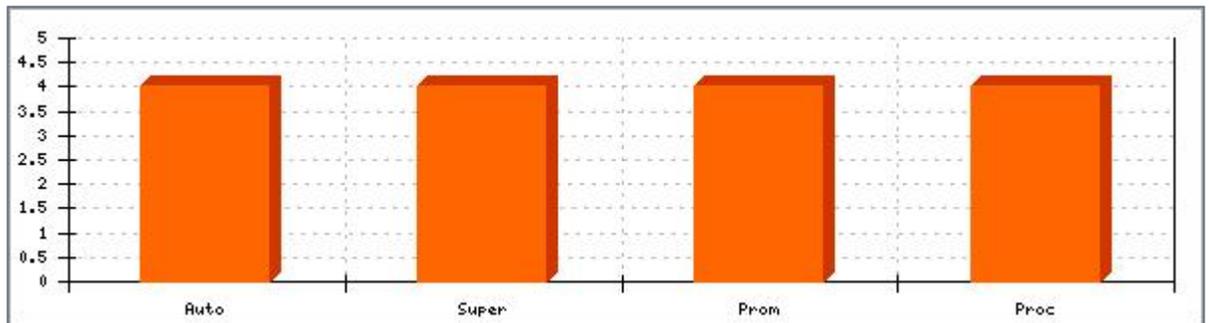
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## ORIENTACIÓN AL CLIENTE

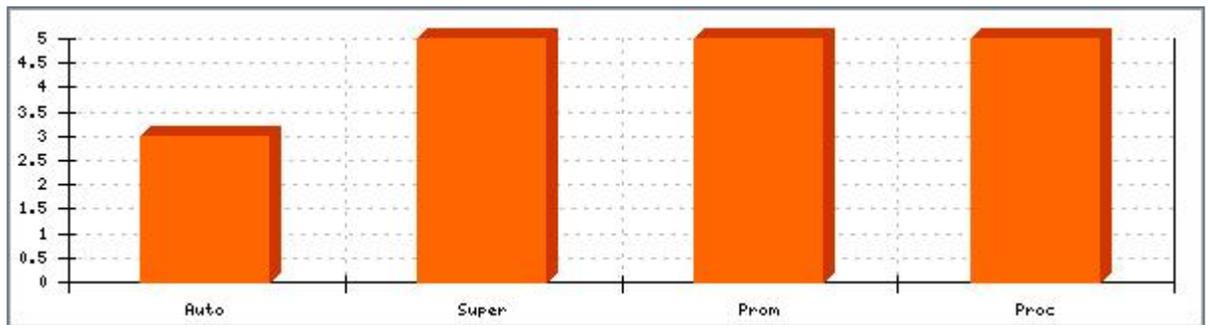
6.- Desarrolla y promueve constantemente proyectos que brinden un mejor servicio al cliente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



7.- Promueve una cultura organizacional dirigida a la atención del cliente, motivando a través del ejemplo y optimizando los procesos y políticas. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



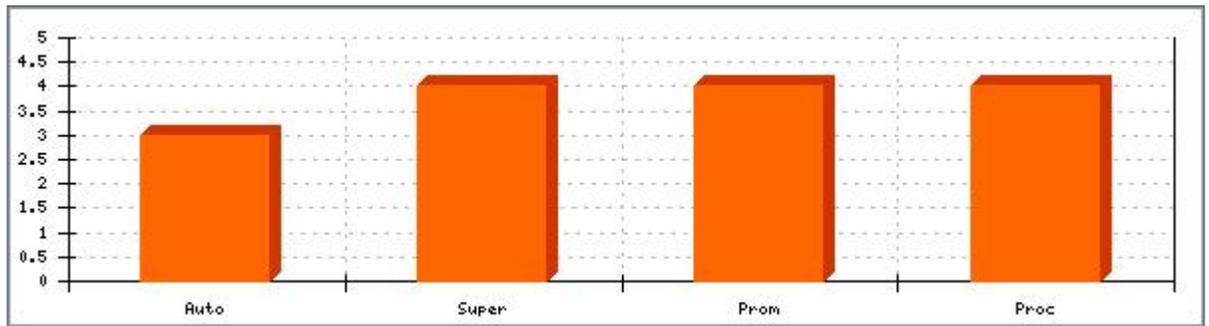
8.- Conoce las necesidades de sus clientes para brindarles un servicio de valor agregado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



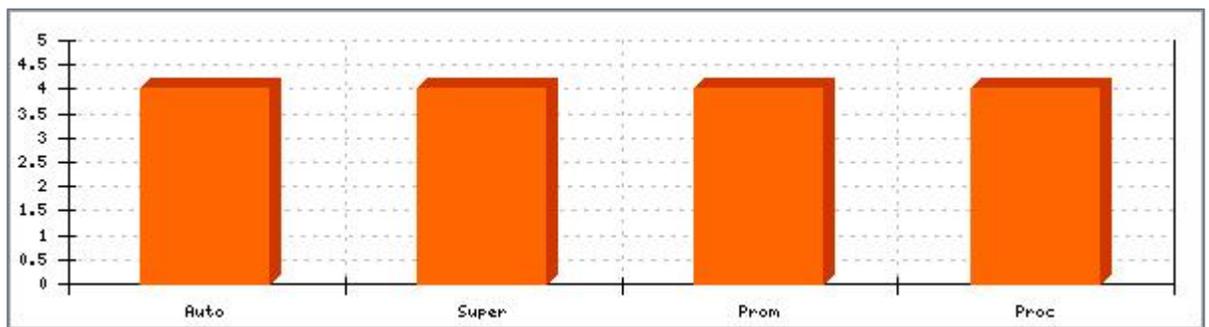
9.- Valida que el servicio brindado cumpla con las expectativas de sus clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



10.- Tiene la capacidad para comunicarse y escuchar al cliente, otorgando una respuesta efectiva. (4.00)

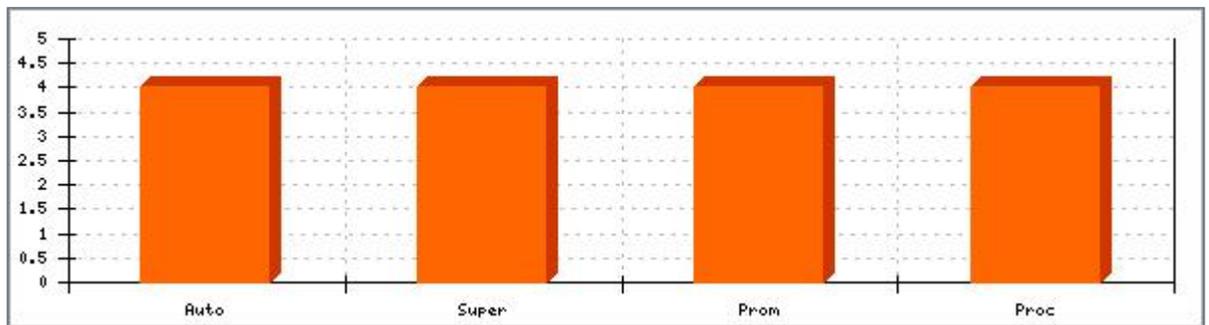
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## ORIENTACION A LOS RESULTADOS

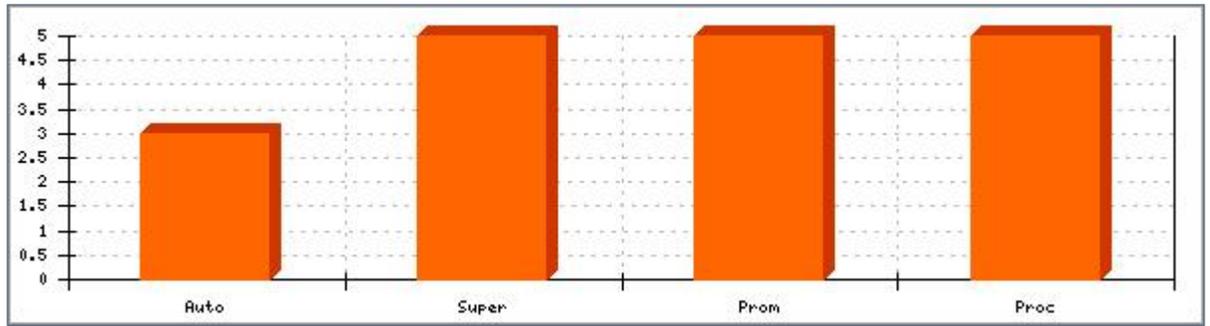
11.- Traza metas para la organización/área alineándose a los objetivos de la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



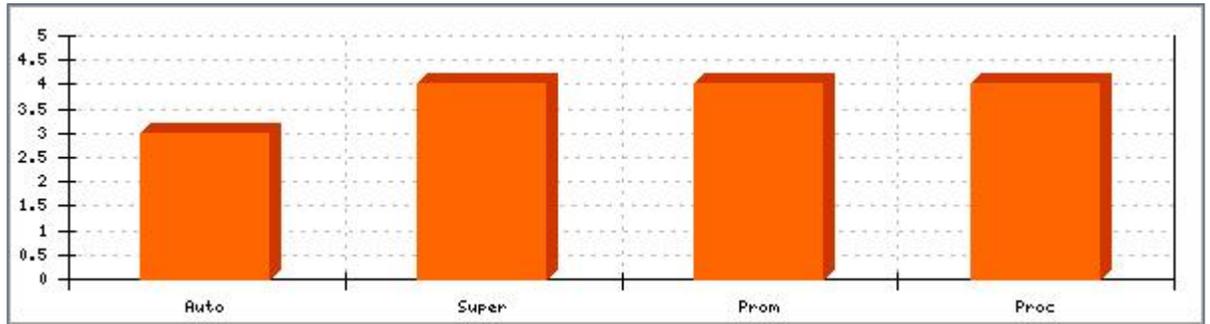
12.- Elabora planes de acción siendo metódico en el control del tiempo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



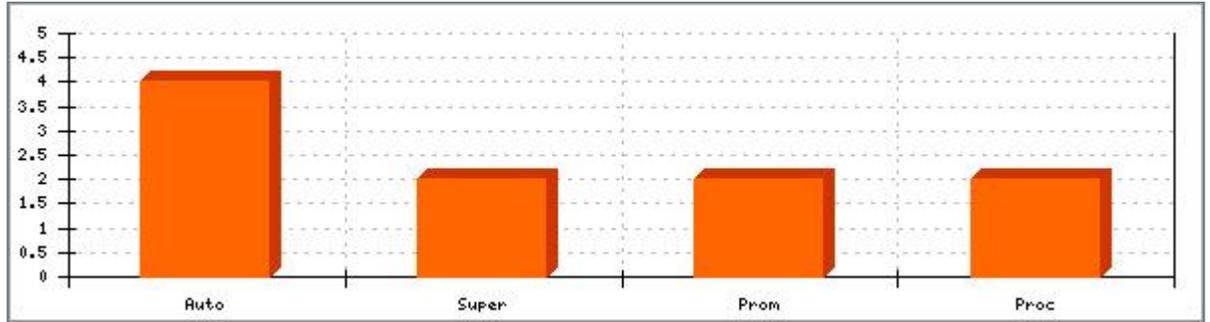
13.- Demuestra ambición por cumplir y sobrepasar los resultados esperados en cada objetivo o meta que se propone. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



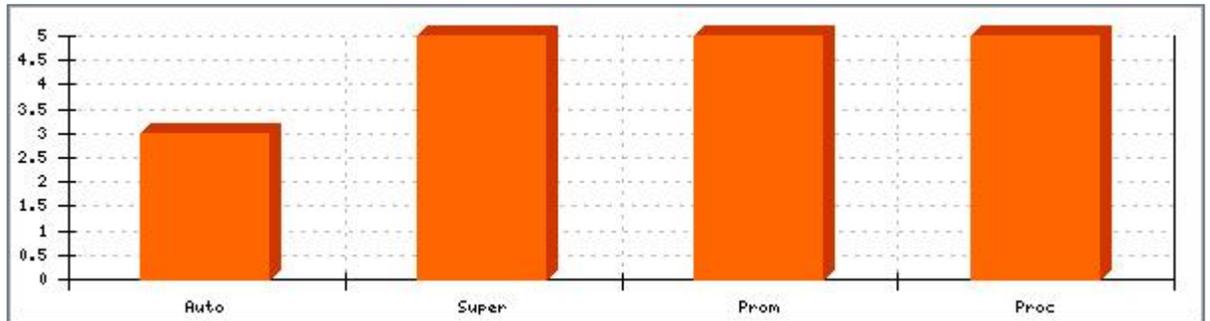
14.- Elabora y hace seguimiento a través de indicadores o herramienta de medición para asegurar el cumplimiento de los objetivos o responder a tiempo a las desviaciones de los mismos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



15.- Incentiva la participación de sus colaboradores en la definición y planificación de los objetivos del área /organización para generar compromiso de equipo. (5.00)

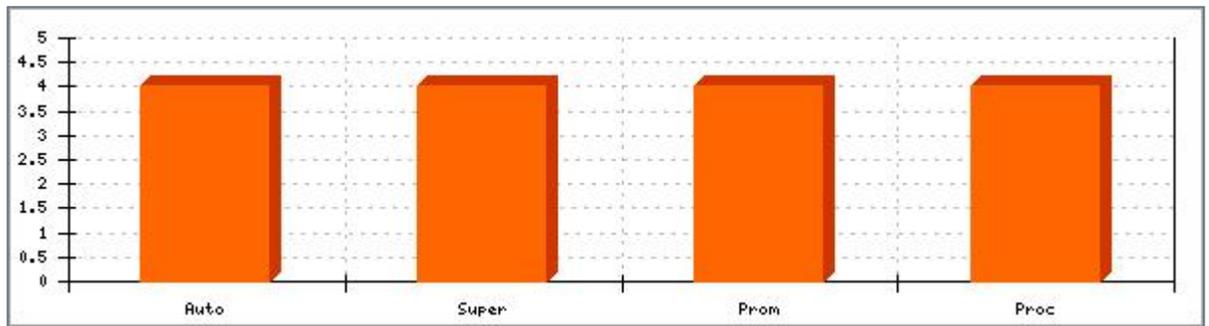
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



## NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES

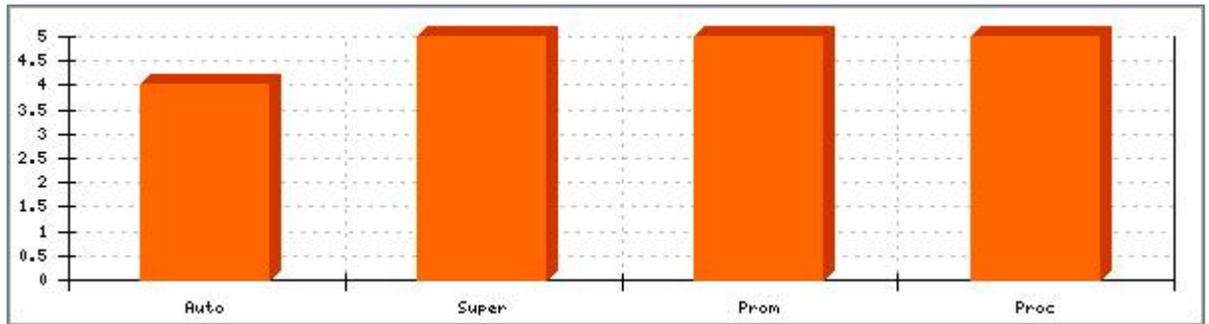
16.- Establece de manera rápida y efectiva relaciones con su entorno para lograr su colaboración. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



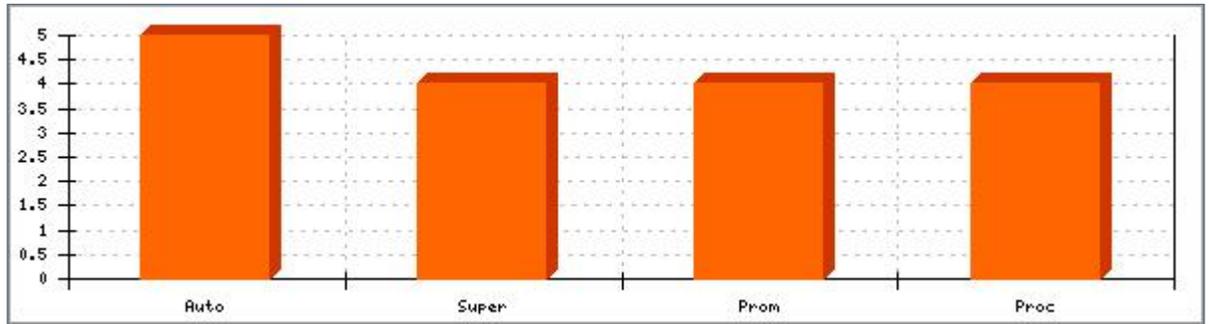
17.- Logra manejarse y vincularse adecuadamente con su entorno indistintamente del nivel jerárquico para obtener sinergia en los esfuerzos que se desarrollan y lograr los objetivos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



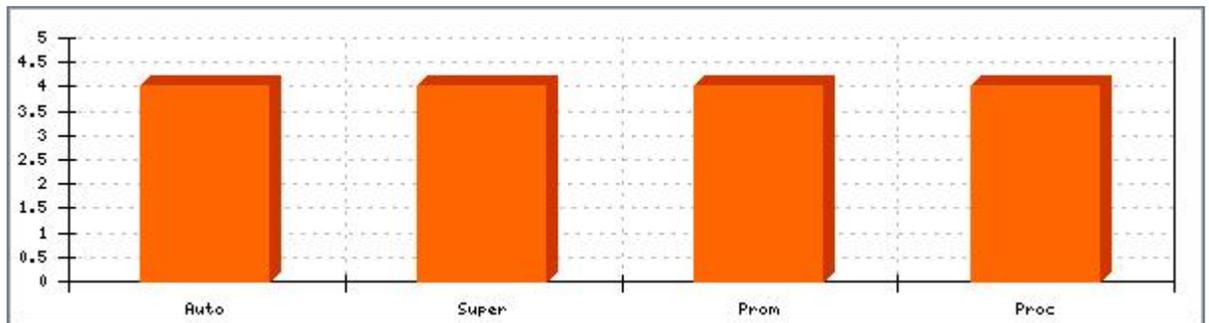
18.- Acude a sus redes cuando necesita resolver o solucionar un problema. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



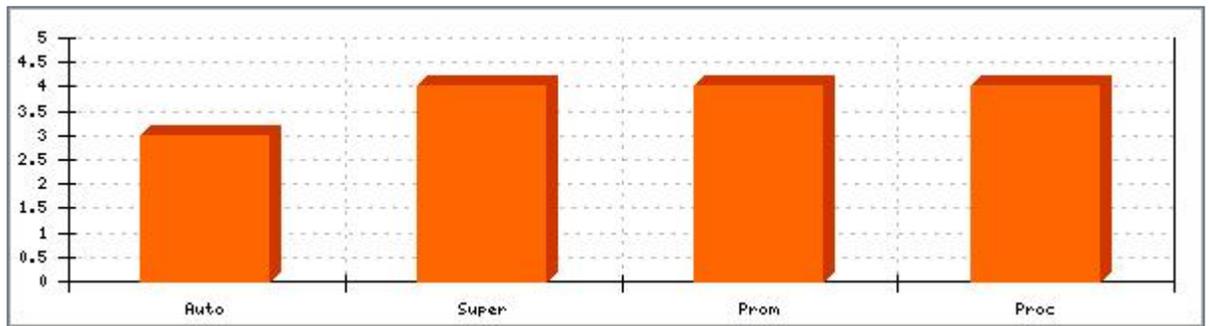
19.- Sus redes de contacto confían en su capacidad de generar vínculos positivos, orientados al logro de los objetivos del área o de la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



20.- Muestra un genuino interés por desarrollar oportunidades y establecer puentes de comunicación y colaboración con su entorno organizacional. (4.00)

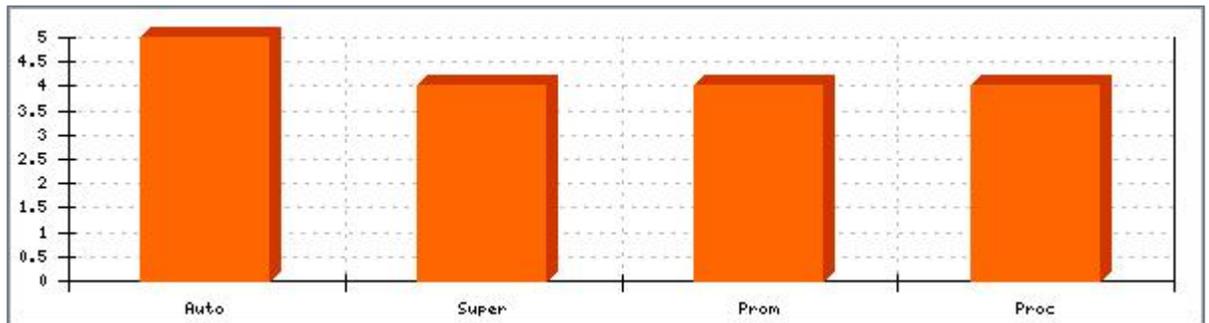
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## LIDERAZGO

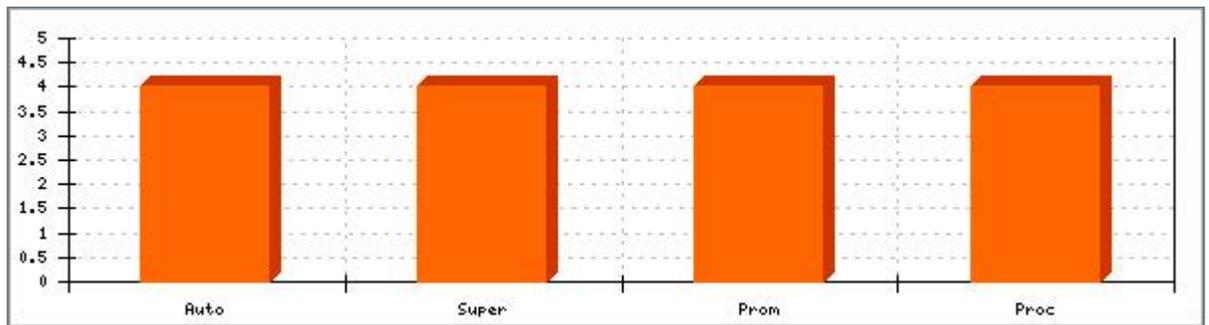
21.- Comunica los objetivos y valores de la organización y los aterriza a los objetivos del área . (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



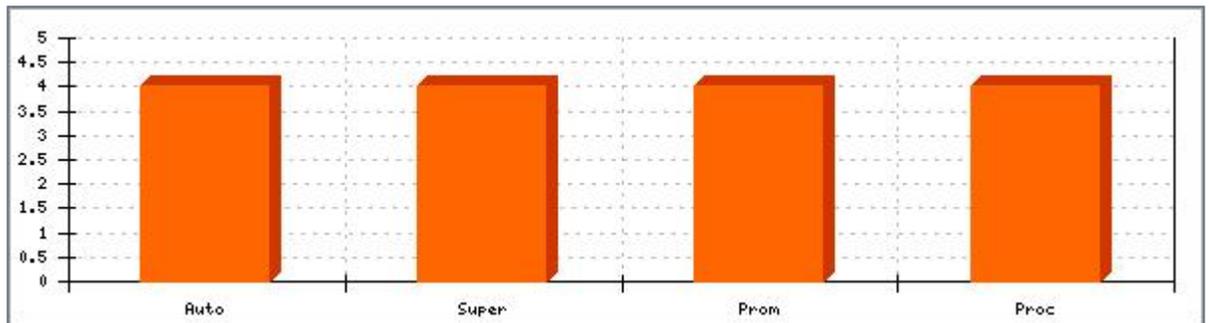
22.- Motiva a los colaboradores a alcanzar los objetivos y promueve la toma de acción en su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



23.- Desarrolla el talento de su equipo de trabajo, rescatando lo mejor de cada integrante , ayudándolo a mejorar sus debilidades. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



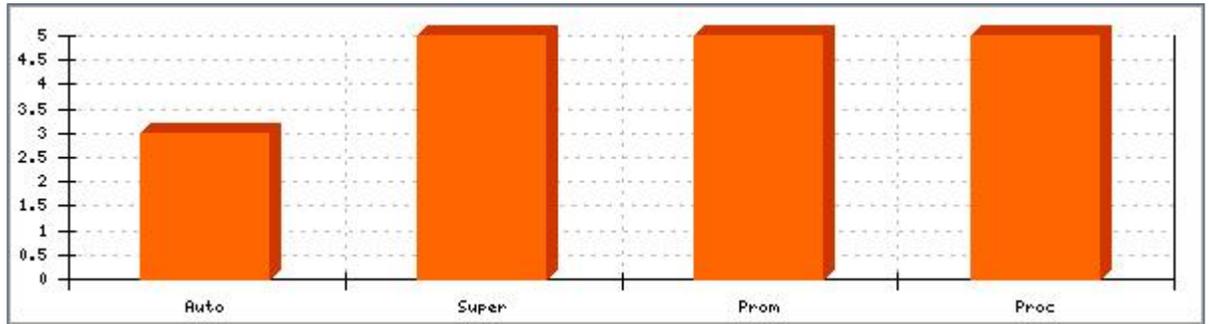
24.- Promueve un clima organizacional armónico y desafiante. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



25.- Posee capacidad para la toma de decisiones con una proyección a mediano y largo plazo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



#### COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Capacidad para cooperar y coordinar con todas las áreas de la empresa. Con el propósito de alcanzar los objetivos de la organización, Implica tener una comunicación abierta, donde exista espacio para la critica constructiva y el intercambio de ideas en pro del crecimiento del equipo y de la organización en general.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.40	--
Supervisor	4.40	0.00

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Capacidad para priorizar al cliente y sus necesidades. Buscando otorgarle un servicio personalizado y singular, que sobrepase las expectativas del mismo. Implica una vocación constante de servicio, entendimiento de las necesidades del cliente para brindarle soluciones efectivas y que den valor agregado.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Supervisor	4.20	0.40

#### ORIENTACION A LOS RESULTADOS

Capacidad para fijarse metas y desarrollar planes de acción que le permitan llegar a las mismas. Cuidando los recursos de la compañía. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.40	--
Supervisor	4.00	0.60

#### NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES

Capacidad para planificar, establecer y desarrollar relaciones con clientes, colegas y compañeros de trabajo. Logra acudir a sus redes de relaciones para mantenerse informado, identificar oportunidades de negocio y de desarrollo cada vez que lo considera necesario.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.20	0.20

#### LIDERAZGO

Capacidad para comunicar la visión estratégica y los valores de la organización a través d eobjetivos concretos, motivando a los colaboradores a alcanzarlos, pormoviendo la toma de decisiones. Promoviendo un clima organizacional armónico y desafiante.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.20	0.20

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

(COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Fomenta el espíritu de colaboración y comunicación abierta en toda la organización.	100.00%
(COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Coordina con todas las áreas de la empresa con el propósito de alcanzar los objetivos de esta.	100.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Promueve una cultura organizacional dirigida a la atención del cliente, motivando a través del ejemplo y optimizando los procesos y políticas.	100.00%
(ORIENTACION A LOS RESULTADOS) Elabora planes de acción siendo metódico en el control del tiempo.	100.00%
(ORIENTACION A LOS RESULTADOS) Incentiva la participación de sus colaboradores en la definición y planificación de los objetivos del área /organización para generar compromiso de equipo.	100.00%
(NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES) Logra manejarse y vincularse adecuadamente con su entorno indistintamente del nivel jerárquico para obtener sinergia en los esfuerzos que se desarrollan y lograr los objetivos.	100.00%
(LIDERAZGO) Posee capacidad para la toma de decisiones con una proyección a mediano y largo plazo.	100.00%
(COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Busca la integración y está atento a las necesidades de su equipo para cubrirlas y maximizar su productividad.	75.00%
(COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Es un generador de espacios de critica constructiva y el intercambio de ideas para favorecer el crecimiento de la empresa.	75.00%
(COMUNICACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera confianza y credibilidad por su estilo de comunicación y cooperación a otras áreas.	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Desarrolla y promueve constantemente proyectos que brinden un mejor servicio al cliente.	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Conoce las necesidades de sus clientes para brindarles un servicio de valor agregado.	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Valida que el servicio brindado cumpla con las expectativas de sus clientes.	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Tiene la capacidad para comunicarse y escuchar al cliente, otorgando una respuesta efectiva.	75.00%
(ORIENTACION A LOS RESULTADOS) Traza metas para la organización/área alineándose a los objetivos de la empresa.	75.00%
(ORIENTACION A LOS RESULTADOS) Demuestra ambición por cumplir y superar los resultados esperados en cada objetivo o meta que se propone.	75.00%
(NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES) Establece de manera rápida y efectiva relaciones con su entorno para lograr su colaboración.	75.00%
(NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES) Acude a sus redes cuando necesita resolver o solucionar un problema.	75.00%
(NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES) Sus redes de contacto confían en su capacidad de generar vínculos positivos, orientados al logro de los objetivos del área o de la empresa.	75.00%
(NETWORKING 7 DESARROLLO DE LAS RELACIONES) Muestra un genuino interés por desarrollar oportunidades y establecer puentes de comunicación y colaboración con su entorno organizacional.	75.00%
(LIDERAZGO) Comunica los objetivos y valores de la organización y los aterriza a los objetivos del área .	75.00%
(LIDERAZGO) Motiva a los colaboradores a alcanzar los objetivos y promueve la toma de acción en su equipo.	75.00%
(LIDERAZGO) Desarrolla el talento de su equipo de trabajo, rescatando lo mejor de cada integrante , ayudándolo a mejorar sus habilidades.	75.00%
(LIDERAZGO) Promueve un clima organizacional armónico y desafiante.	75.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(ORIENTACION A LOS RESULTADOS) Elabora y hace seguimiento a través de indicadores o herramienta de medición para asegurar el cumplimiento de los objetivos o responder a tiempo a las desviaciones de los mismos.	25.00%
---	--------

