

## Introducción

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR

EVALUACION DESEMPEÑO COMERCIAL EVALUAR - [2]

---

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 **2016-12-02 04:58:50** hasta el **2016-12-05 11:44:48**

## Datos Personales

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR EVALUACIÓN EVD

No. Identificación :	0921686838
Nombres :	LUIS FRANCISCO
Apellidos :	DIAZ SABANDO
Dirección :	ALBORADA 11AVA ETAPA MZ. 9 VILLA 11
Teléfono :	042233823
Celular :	0985099542
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	COMERCIAL
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	VENTAS INTERNACIONALES/EXPORTACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1983-02-22

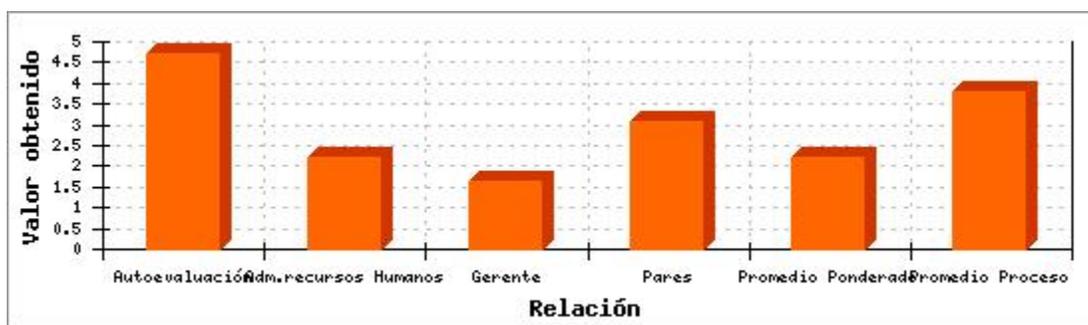
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	20.00%	6	6
Gerente	50.00%	2	2
Adm.recursos Humanos	25.00%	1	1

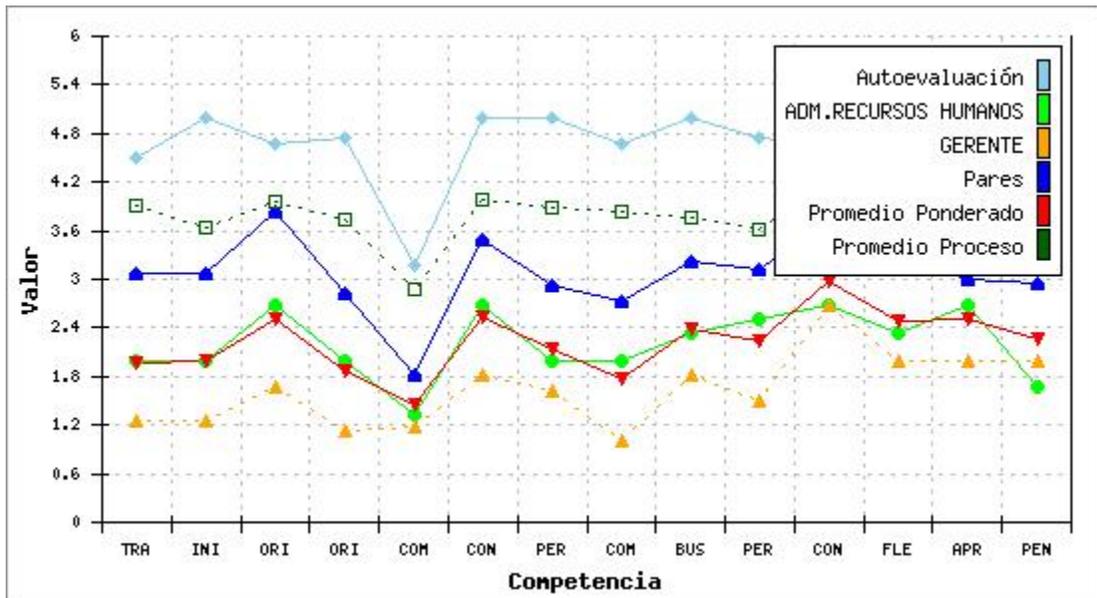
## Resumen General

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR EVALUACIÓN EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.73
Adm.recursos Humanos	2.20
Gerente	1.64
Pares	3.08
Promedio Ponderado	2.22
Promedio Proceso	3.78



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Adm.recursos Humanos	Valor Gerente	Valor Pares	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	TRABAJO EN EQUIPO	4.50	2.00	1.25	3.08	1.97	3.91
2	INICIATIVA	5.00	2.00	1.25	3.08	1.99	3.64
3	ORIENTACION AL CLIENTE	4.67	2.67	1.67	3.83	2.50	3.95
4	ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.75	2.00	1.13	2.83	1.87	3.75
5	COMERCIAL	3.17	1.33	1.17	1.81	1.44	2.88
6	CONFIANZA EN SI MISMO	5.00	2.67	1.83	3.50	2.53	3.98
7	PERSISTENCIA	5.00	2.00	1.63	2.92	2.15	3.88
8	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	4.67	2.00	1.00	2.72	1.78	3.84
9	BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN	5.00	2.33	1.83	3.22	2.39	3.77
10	PERSUASIÓN E IMPACTO PERSONAL	4.75	2.50	1.50	3.13	2.24	3.62
11	CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN	4.67	2.67	2.67	3.72	2.98	4.22
12	FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO	5.00	2.33	2.00	3.28	2.49	4.00
13	APRENDIZAJE ACTIVO	5.00	2.67	2.00	3.00	2.52	4.00
14	PENSAMIENTO ANALÍTICO	5.00	1.67	2.00	2.94	2.26	3.46

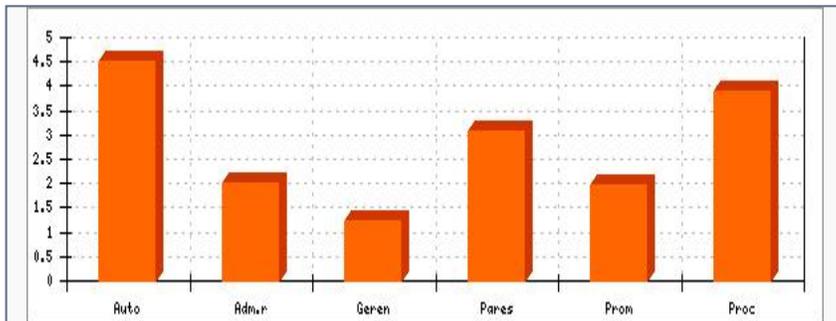


## Análisis por Competencia

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR EVALUACIÓN EVD

#### TRABAJO EN EQUIPO (1.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.25
Pares	3.08
Promedio Ponderado	1.97
Promedio Proceso	3.91



#### INICIATIVA (1.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.25
Pares	3.08
Promedio Ponderado	1.99
Promedio Proceso	3.64



#### ORIENTACION AL CLIENTE (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Adm.recursos Humanos	2.67
Gerente	1.67
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.95



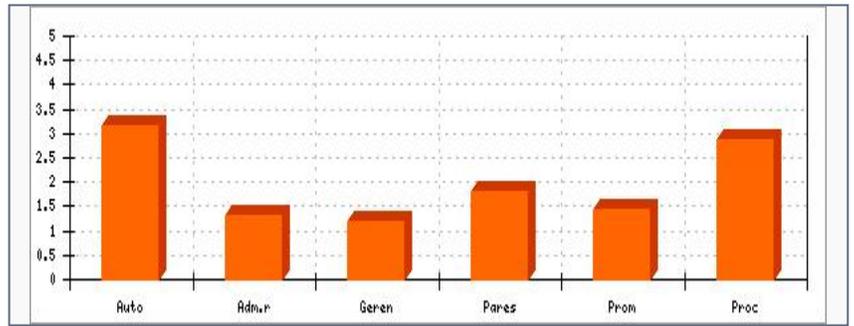
#### ORIENTACIÓN AL LOGRO (1.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.13
Pares	2.83
Promedio Ponderado	1.87
Promedio Proceso	3.75



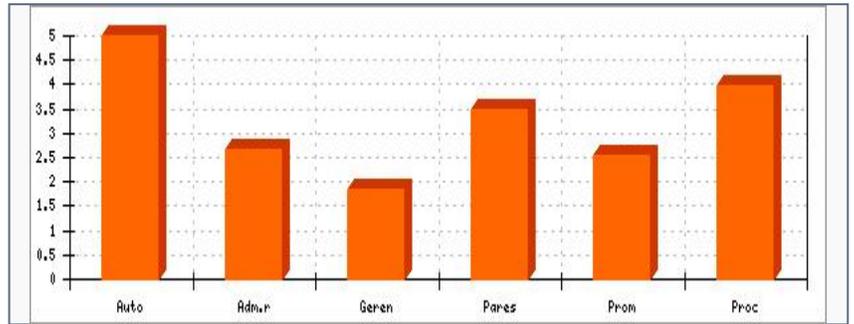
#### COMERCIAL (1.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Adm.recursos Humanos	1.33
Gerente	1.17
Pares	1.81
Promedio Ponderado	1.44
Promedio Proceso	2.88



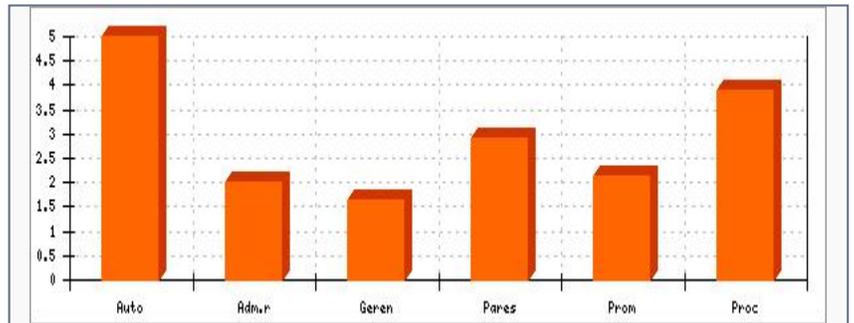
#### CONFIANZA EN SI MISMO (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.67
Gerente	1.83
Pares	3.50
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	3.98



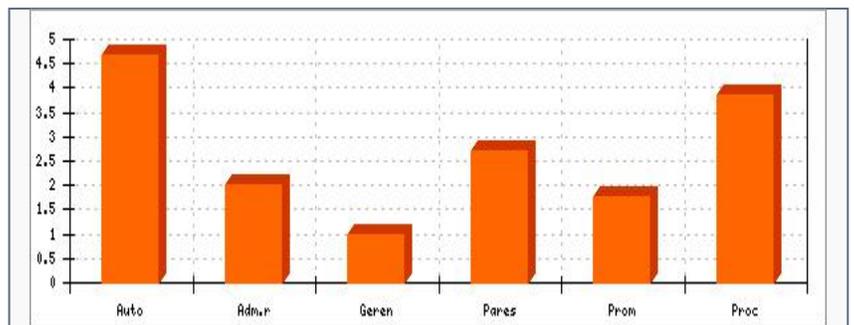
#### PERSISTENCIA (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.63
Pares	2.92
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	3.88



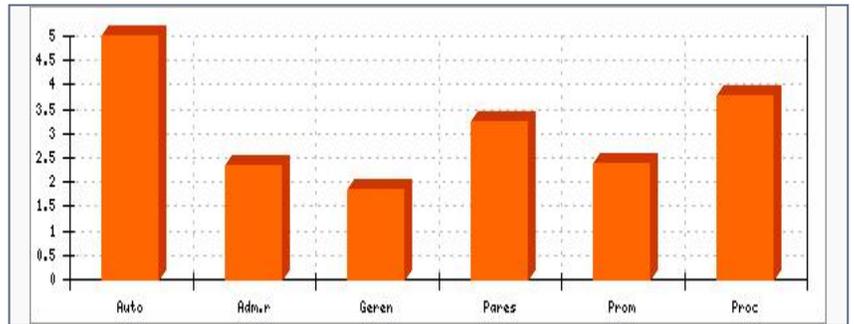
#### COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (1.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.72
Promedio Ponderado	1.78
Promedio Proceso	3.84



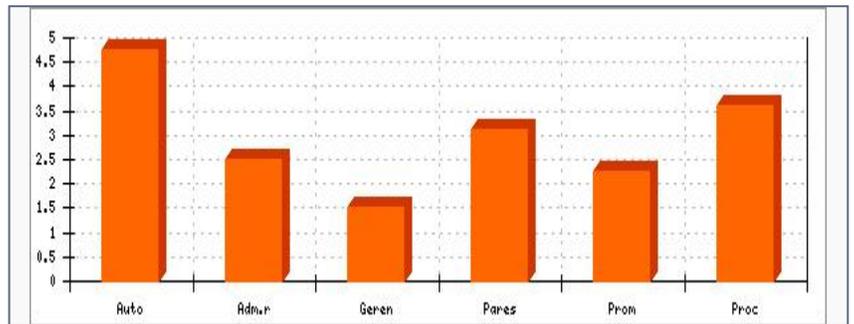
#### BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN (2.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.33
Gerente	1.83
Pares	3.22
Promedio Ponderado	2.39
Promedio Proceso	3.77



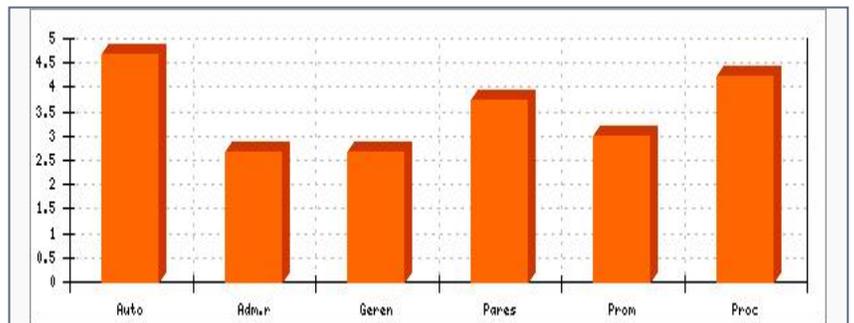
#### PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL (2.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Adm.recursos Humanos	2.50
Gerente	1.50
Pares	3.13
Promedio Ponderado	2.24
Promedio Proceso	3.62



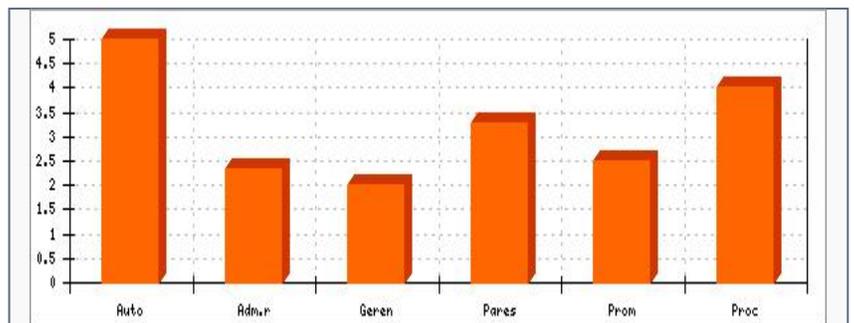
#### CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Adm.recursos Humanos	2.67
Gerente	2.67
Pares	3.72
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	4.22



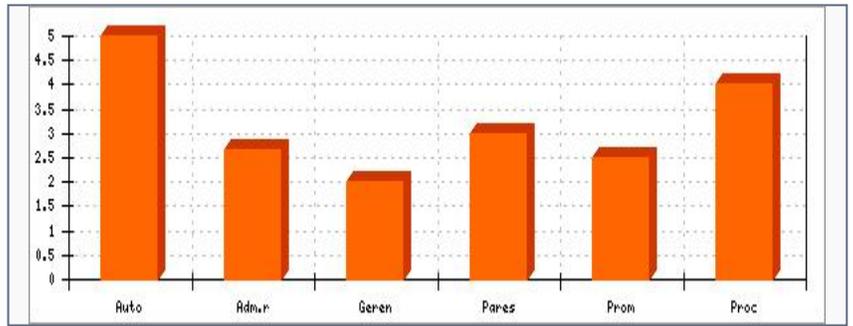
#### FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO (2.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.33
Gerente	2.00
Pares	3.28
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	4.00



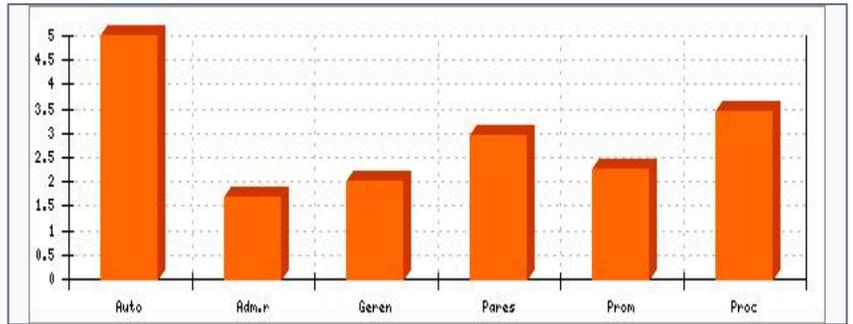
#### APRENDIZAJE ACTIVO (2.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.67
Gerente	2.00
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	4.00



### PENSAMIENTO ANALÍTICO (2.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	1.67
Gerente	2.00
Pares	2.94
Promedio Ponderado	2.26
Promedio Proceso	3.46

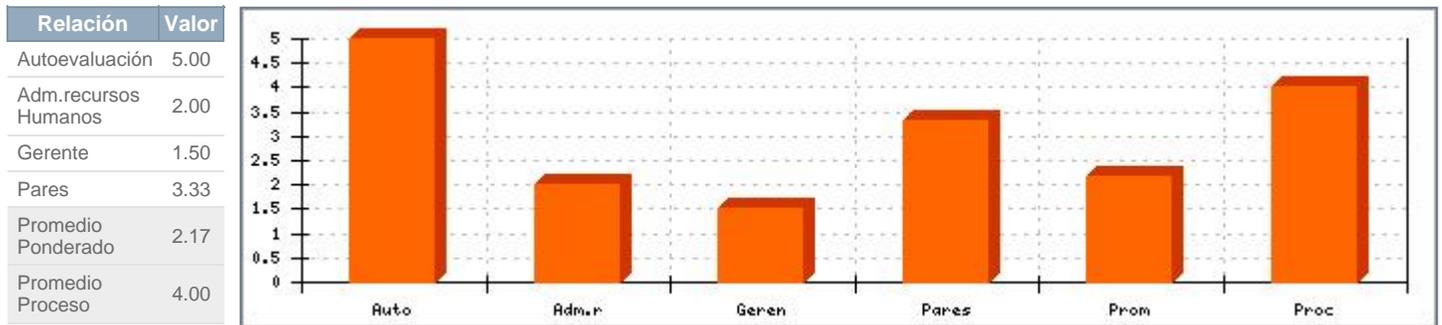


## Análisis por Pregunta

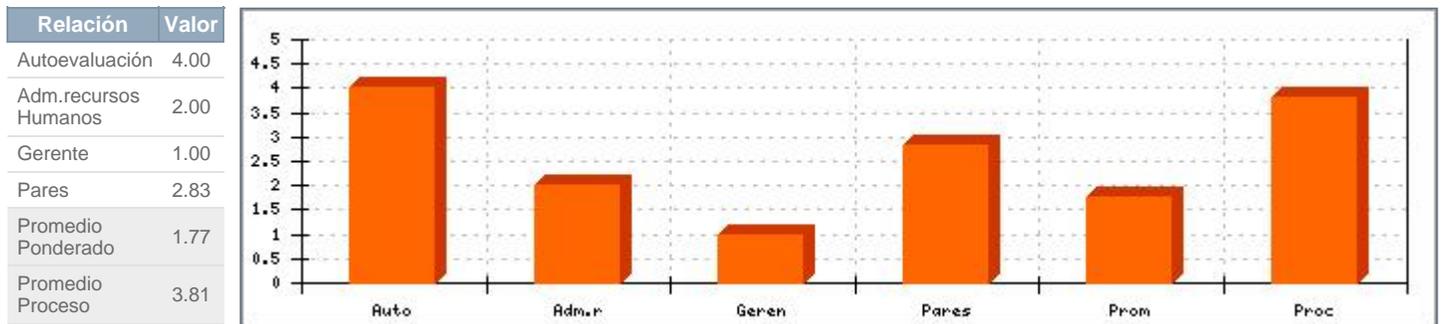
### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR EVALUACIÓN EVD

#### TRABAJO EN EQUIPO

1.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (2.17)

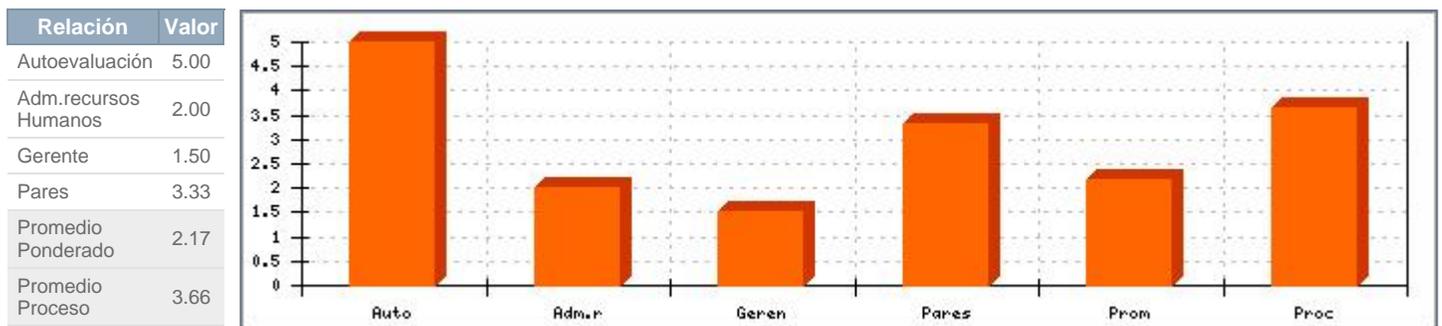


2.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (1.77)



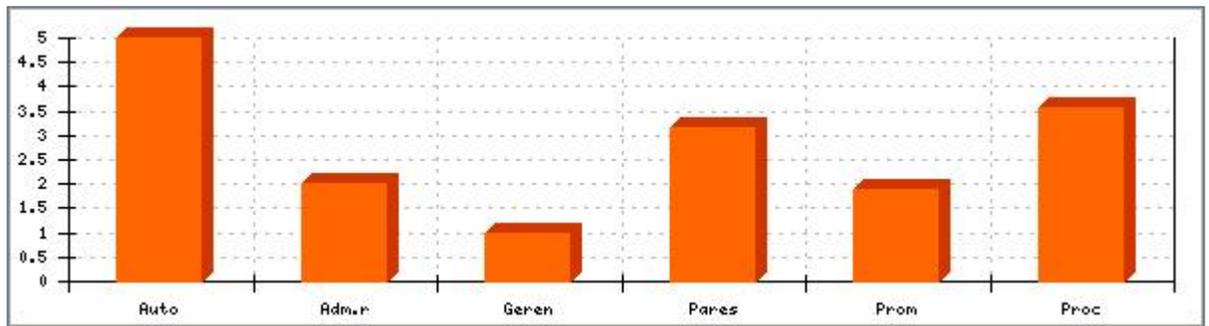
#### INICIATIVA

3.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (2.17)



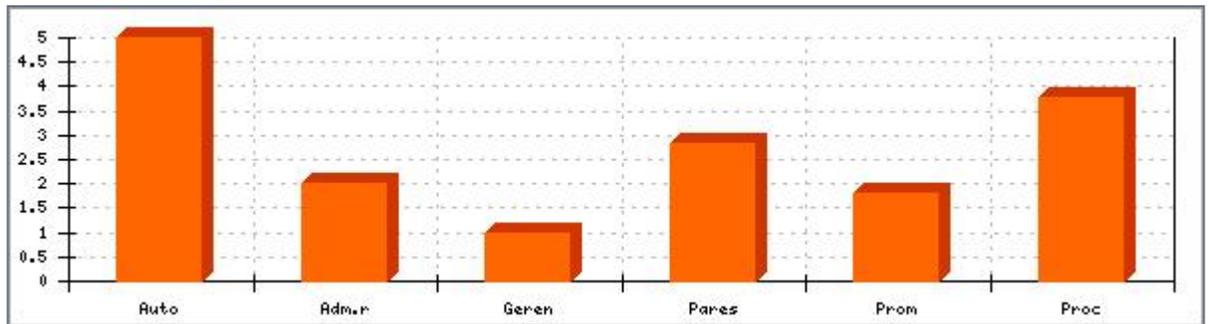
4.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (1.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	1.88
Promedio Proceso	3.56



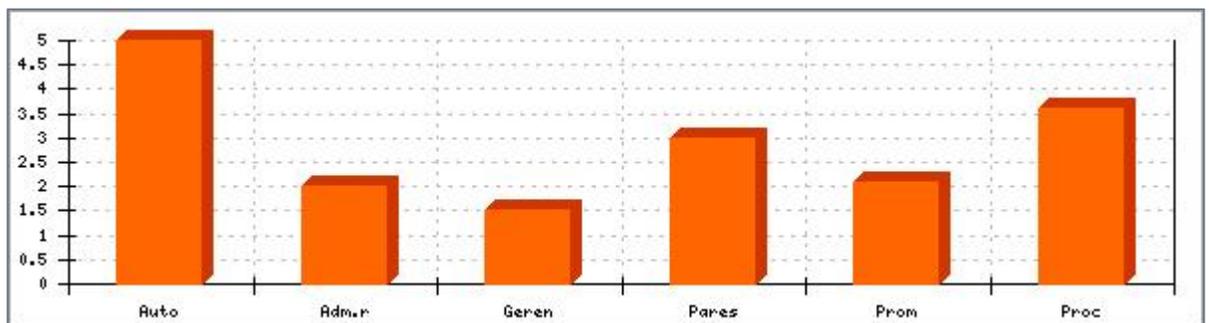
5.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (1.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.83
Promedio Ponderado	1.82
Promedio Proceso	3.76



6.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (2.10)

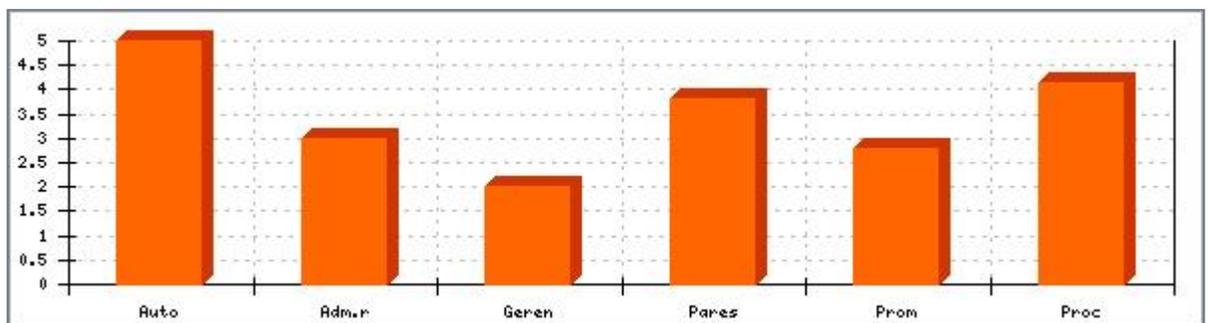
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	3.60



## ORIENTACION AL CLIENTE

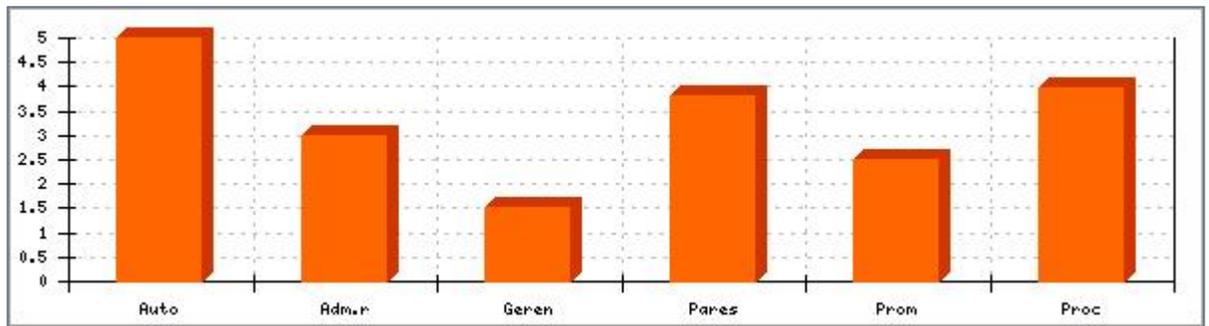
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (2.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.00
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	4.14



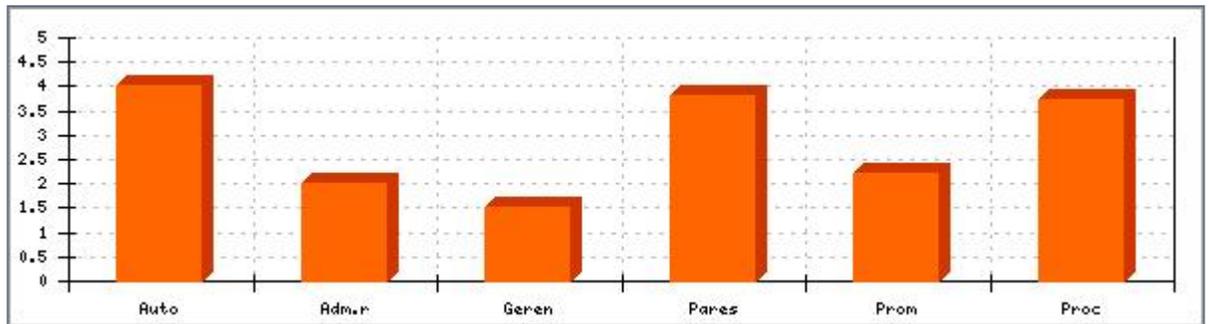
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (2.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	1.50
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	3.97



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (2.22)

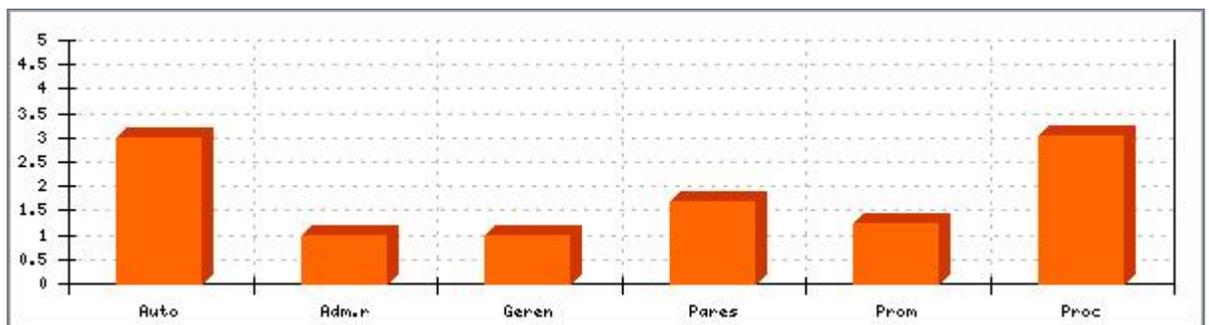
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.22
Promedio Proceso	3.75



## COMERCIAL

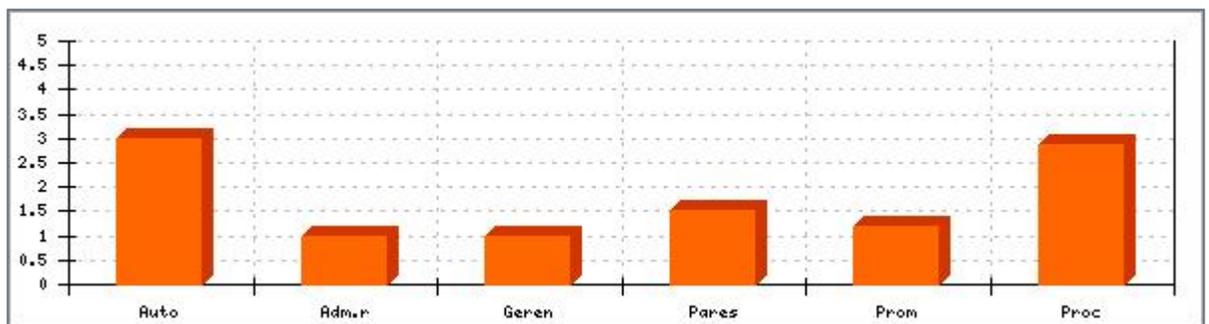
10.- Realiza de manera continua la prospección de clientes nuevos /llamadas (1.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.23
Promedio Proceso	3.02



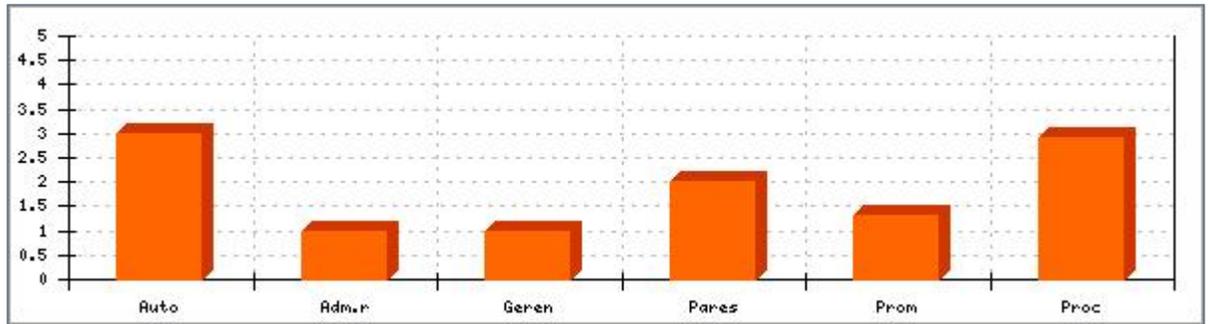
11.- Cumple las 50 citas al mes estipuladas por el area comercial (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	2.86



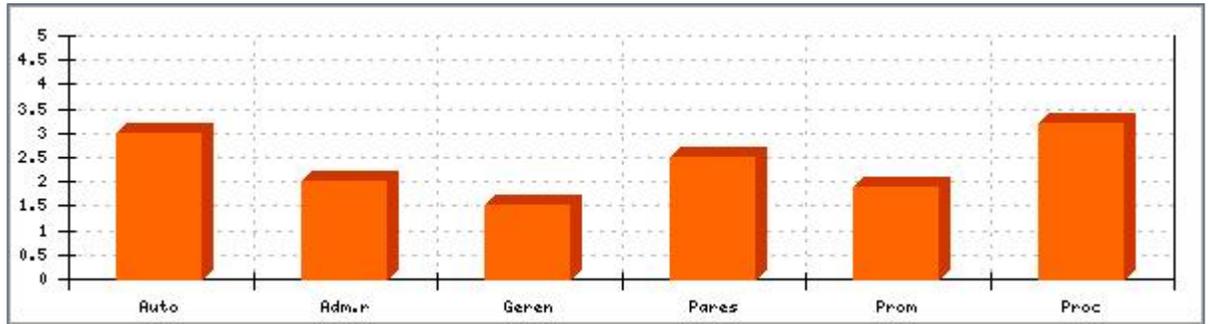
12.- Genera oportunidades de venta con las cotizaciones suficientes y en el tiempo establecido (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	2.90



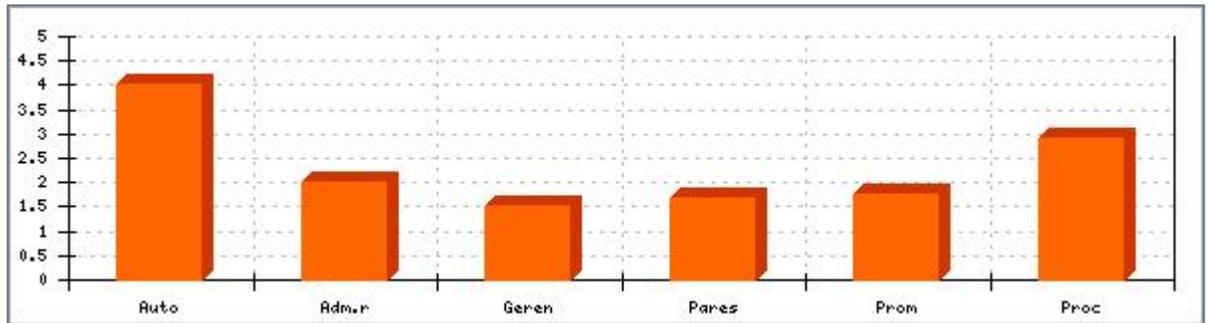
13.- Da el seguimiento comercial adecuado a sus prospectos (1.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	2.50
Promedio Ponderado	1.90
Promedio Proceso	3.18



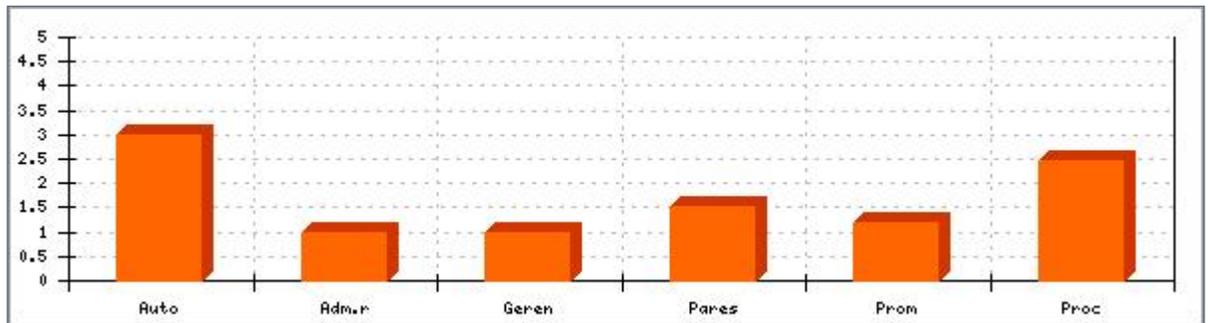
14.- Cumple con el ingreso de toda la información sobre sus prospectos en el CRM de la empresa (1.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.78
Promedio Proceso	2.91



15.- Cumple con los presupuestos establecidos mes a mes (1.20)

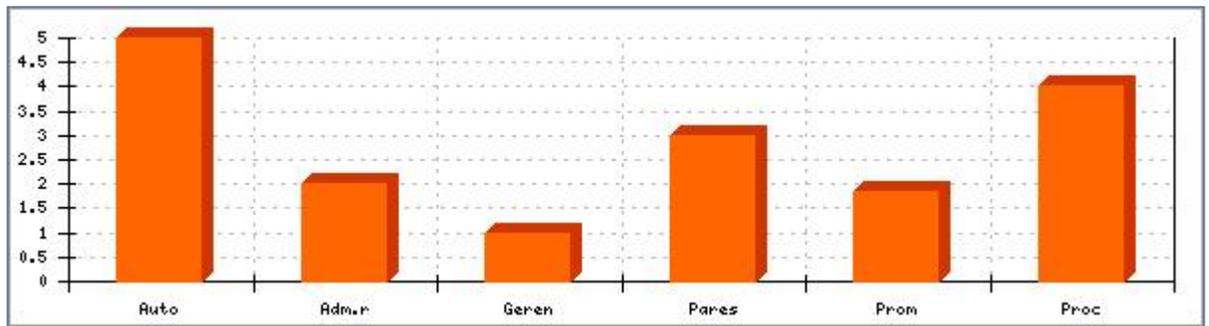
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	2.44



## ORIENTACIÓN AL LOGRO

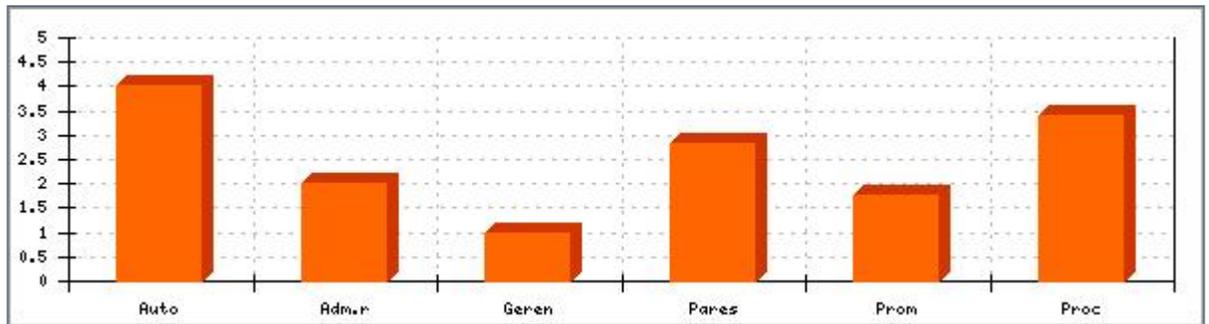
16.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (1.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	3.00
Promedio Ponderado	1.85
Promedio Proceso	4.03



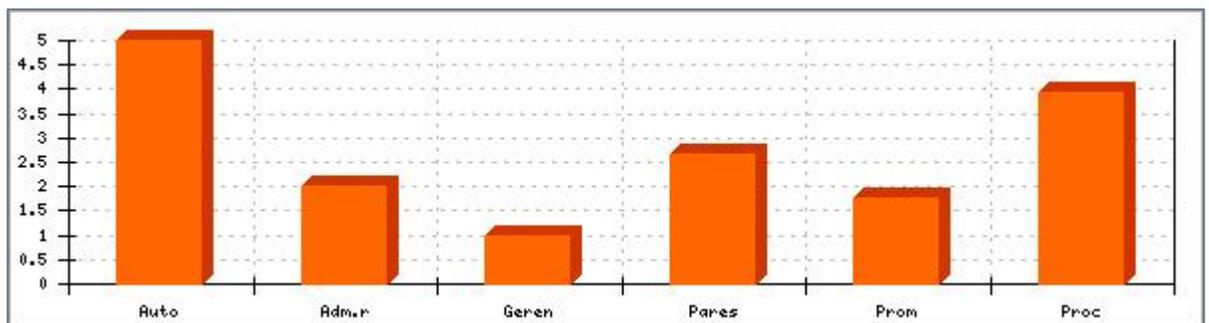
17.- Cumple con los objetivos planificados. (1.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.83
Promedio Ponderado	1.77
Promedio Proceso	3.40



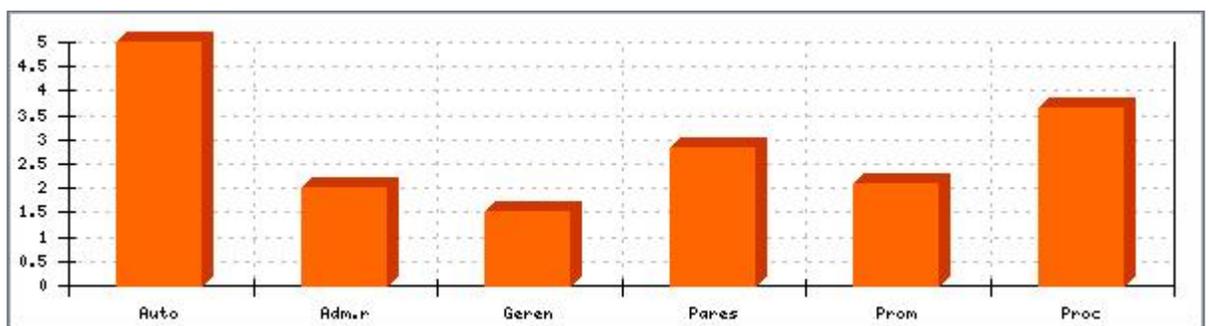
18.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (1.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.67
Promedio Ponderado	1.78
Promedio Proceso	3.94



19.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (2.07)

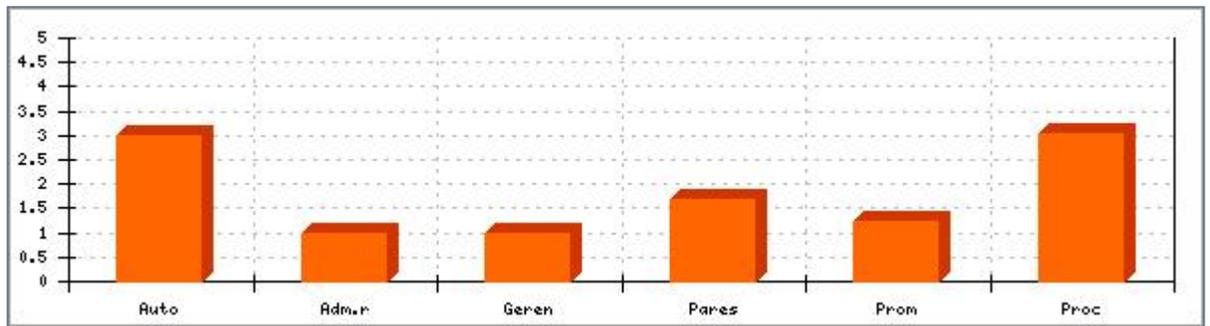
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	2.83
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	3.64



## COMERCIAL

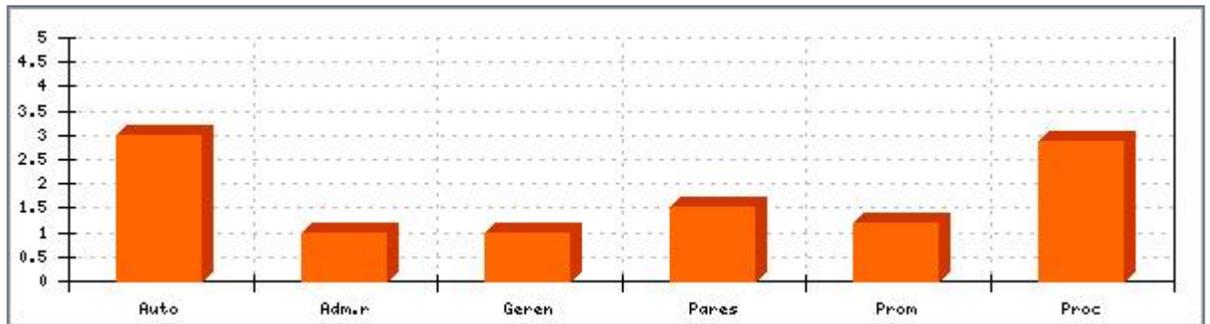
20.- Realiza de manera continua la prospección de clientes nuevos /llamadas (1.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.23
Promedio Proceso	3.02



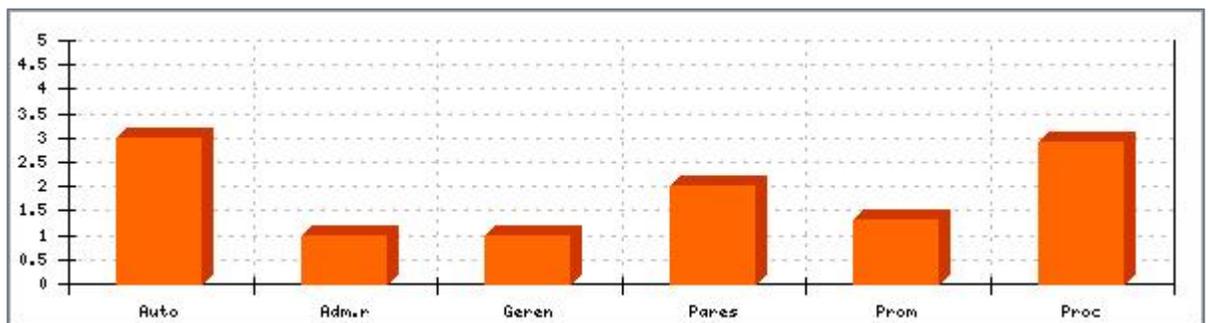
21.- Cumple las 50 citas al mes estipuladas por el area comercial (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	2.86



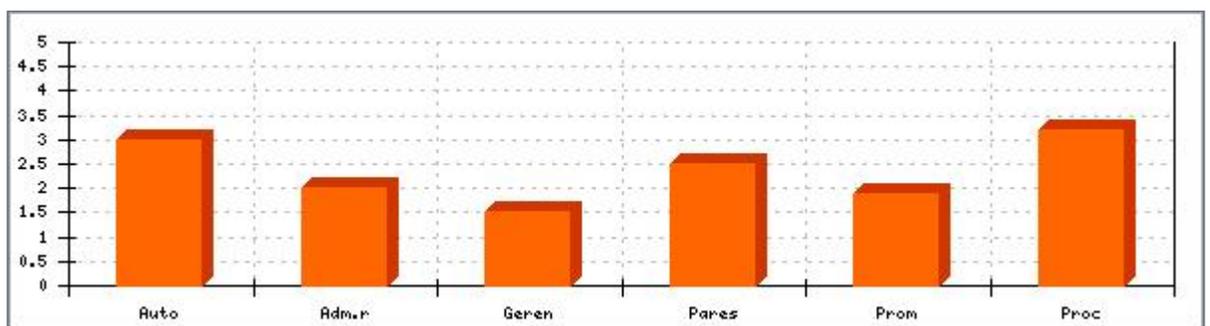
22.- Genera oportunidades de venta con las cotizaciones suficientes y en el tiempo establecido (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	2.00
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	2.90



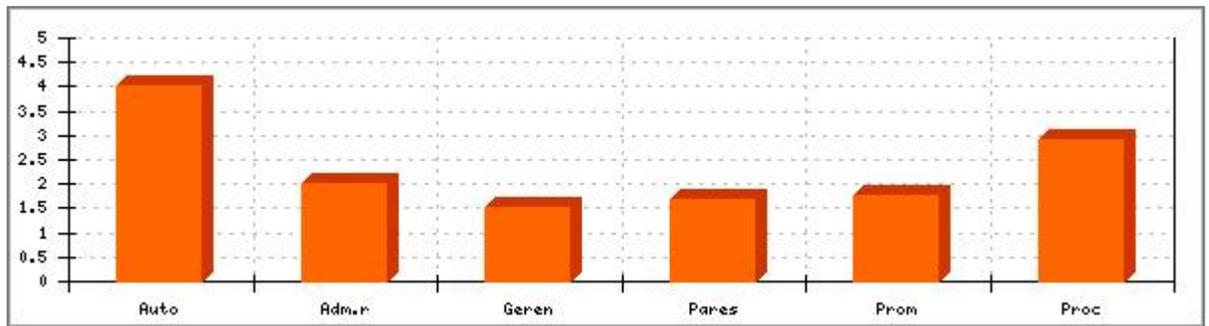
23.- Da el seguimiento comercial adecuado a sus prospectos (1.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	2.50
Promedio Ponderado	1.90
Promedio Proceso	3.18



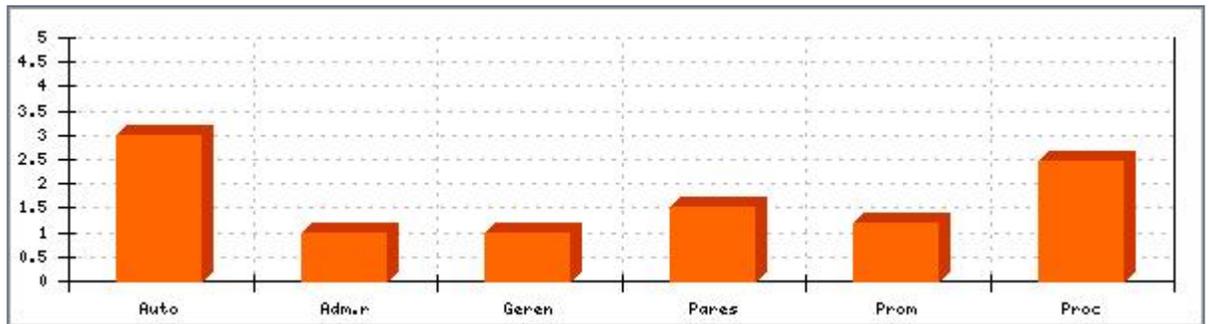
24.- Cumple con el ingreso de toda la información sobre sus prospectos en el CRM de la empresa (1.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	1.67
Promedio Ponderado	1.78
Promedio Proceso	2.91



25.- Cumple con los presupuestos establecidos mes a mes (1.20)

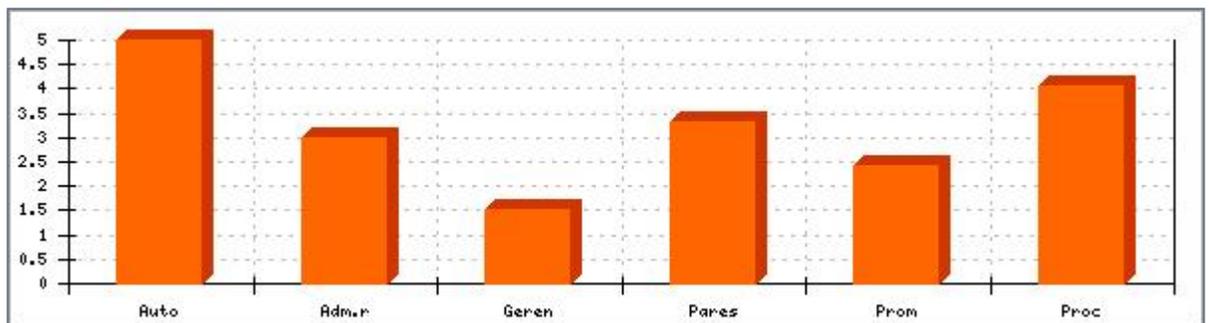
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.00
Pares	1.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	2.44



## CONFIANZA EN SI MISMO

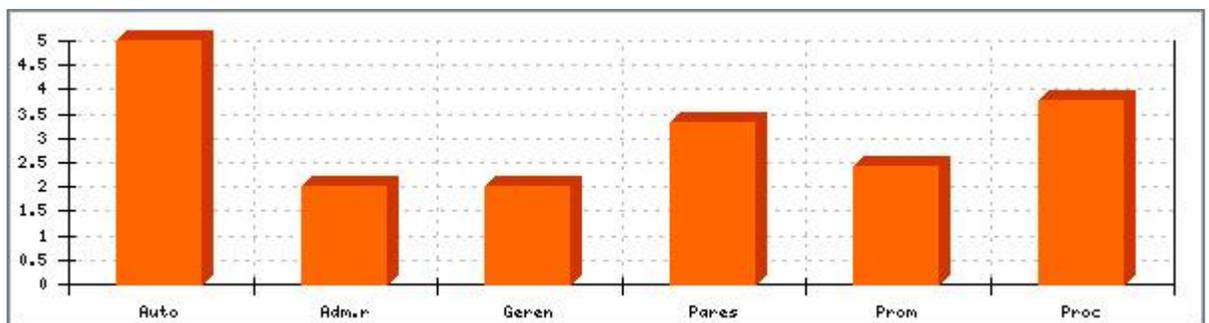
26.- Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. (2.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	1.50
Pares	3.33
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	4.06



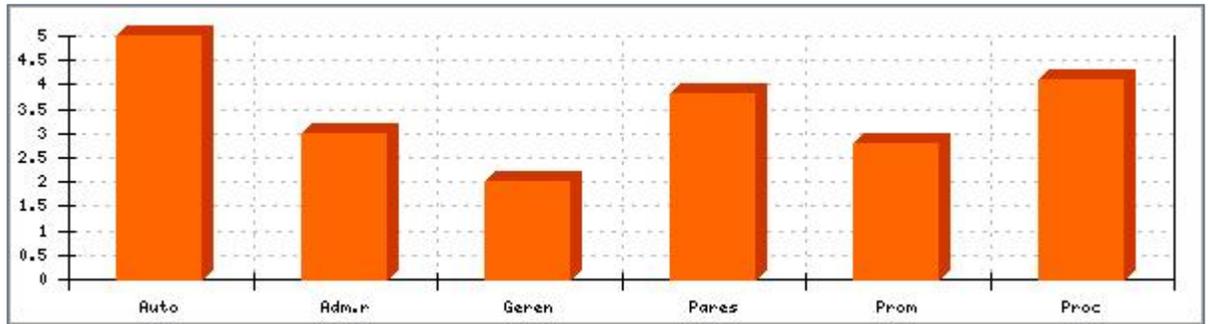
27.- Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. (2.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	2.00
Pares	3.33
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	3.76



28.- Presenta seguridad en sí mismo(a). (2.77)

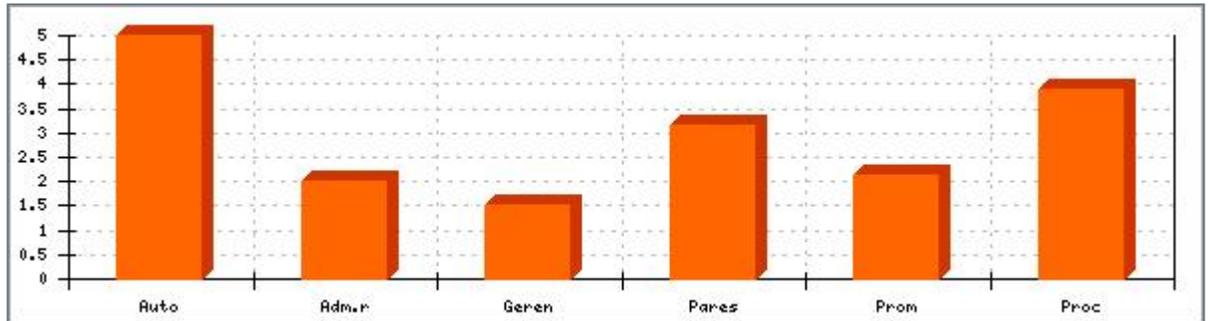
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.00
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	4.11



## PERSISTENCIA

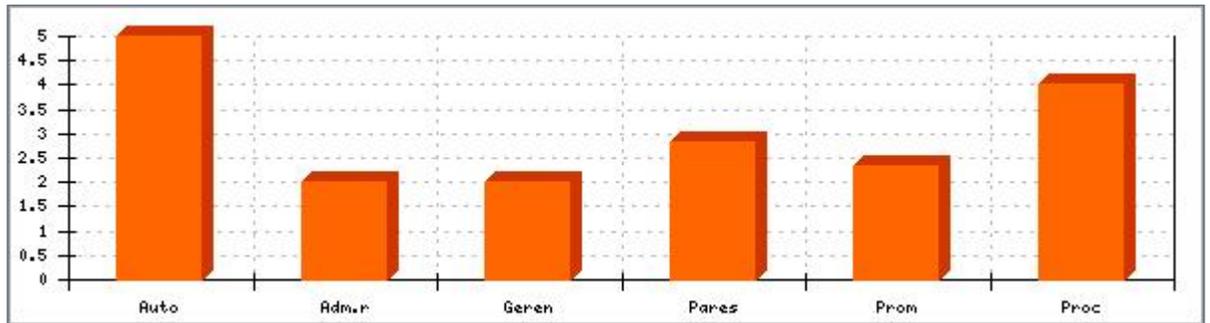
29.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	3.91



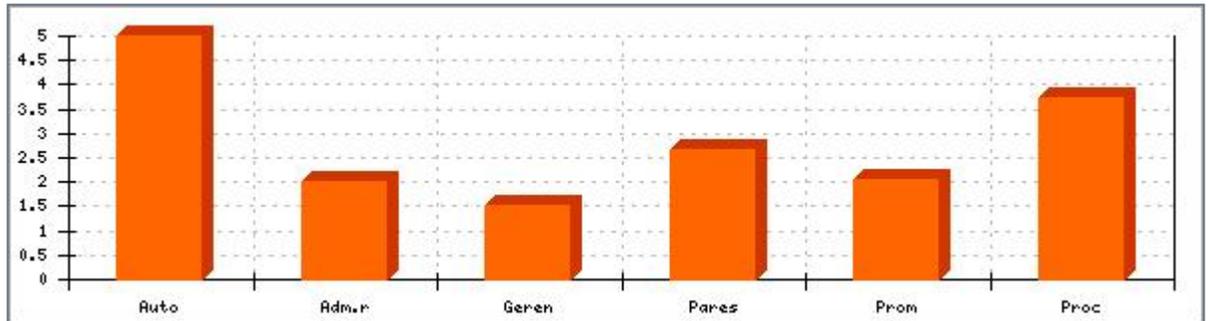
30.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (2.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	2.00
Pares	2.83
Promedio Ponderado	2.32
Promedio Proceso	4.01



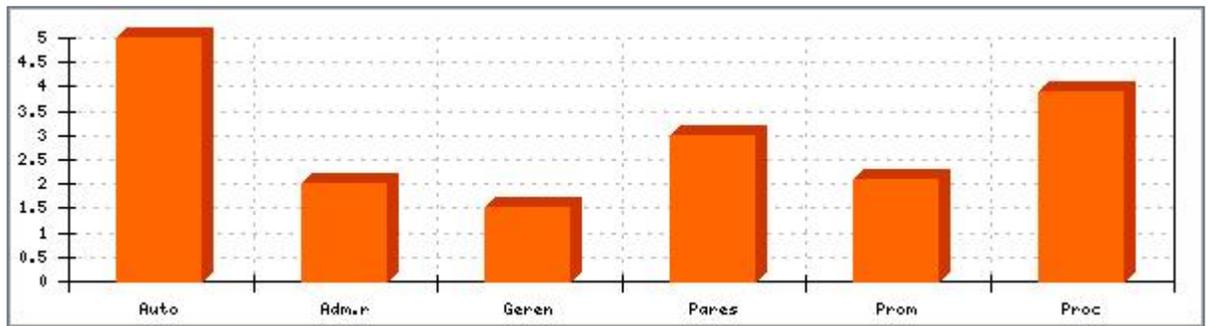
31.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (2.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	2.67
Promedio Ponderado	2.03
Promedio Proceso	3.72



32.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (2.10)

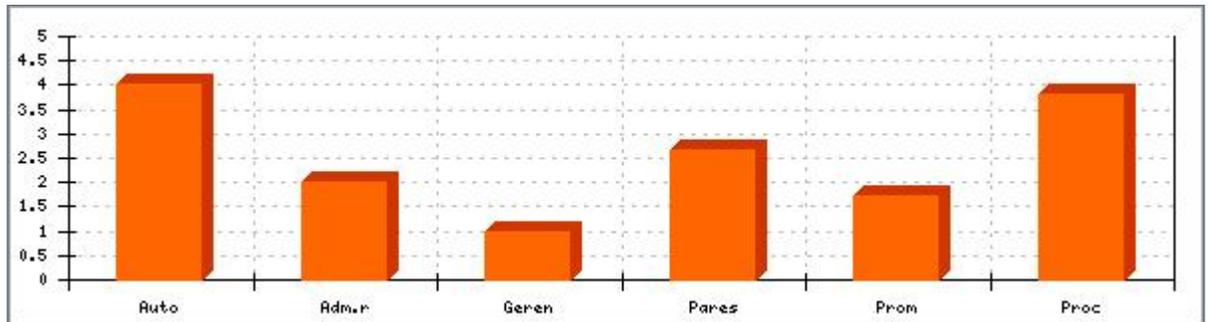
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	3.89



### COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

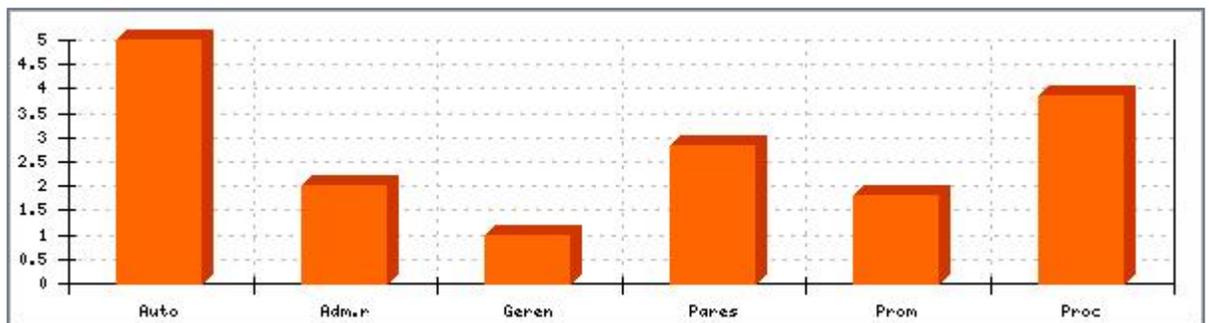
33.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (1.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.67
Promedio Ponderado	1.73
Promedio Proceso	3.83



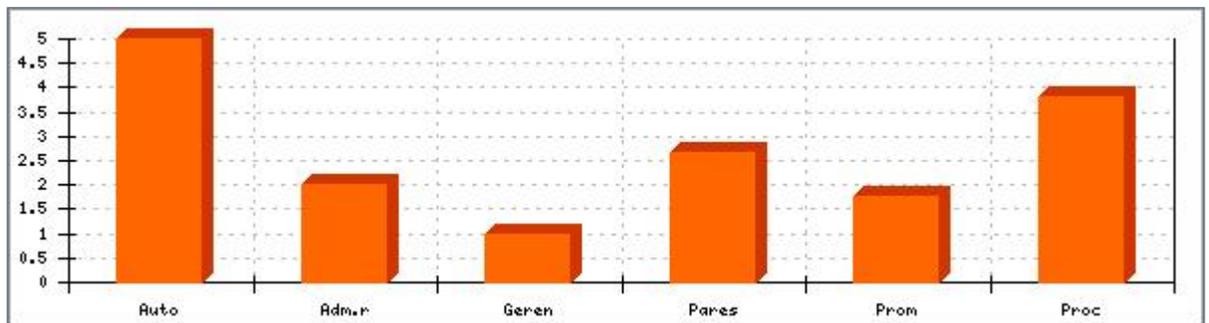
34.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (1.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.83
Promedio Ponderado	1.82
Promedio Proceso	3.87



35.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (1.78)

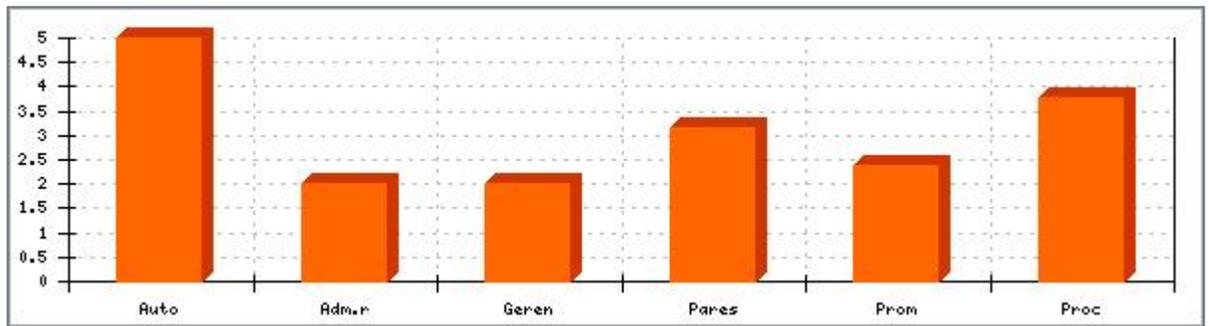
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	2.67
Promedio Ponderado	1.78
Promedio Proceso	3.82



### BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN

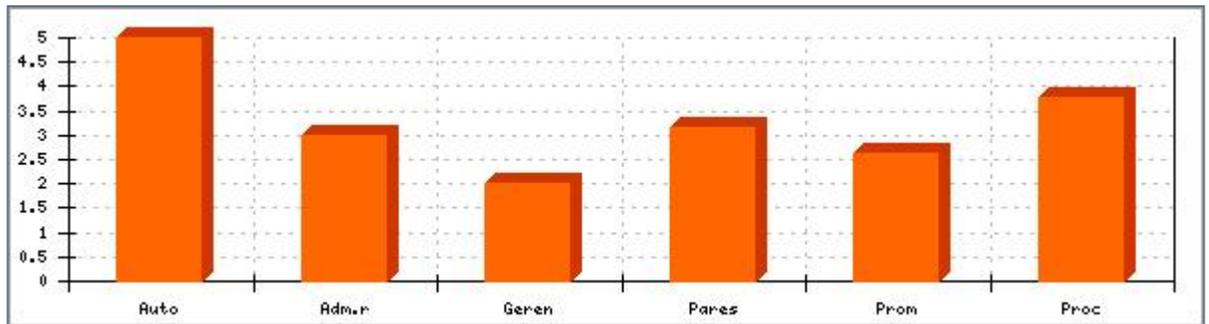
36.- Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. (2.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	2.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	3.78



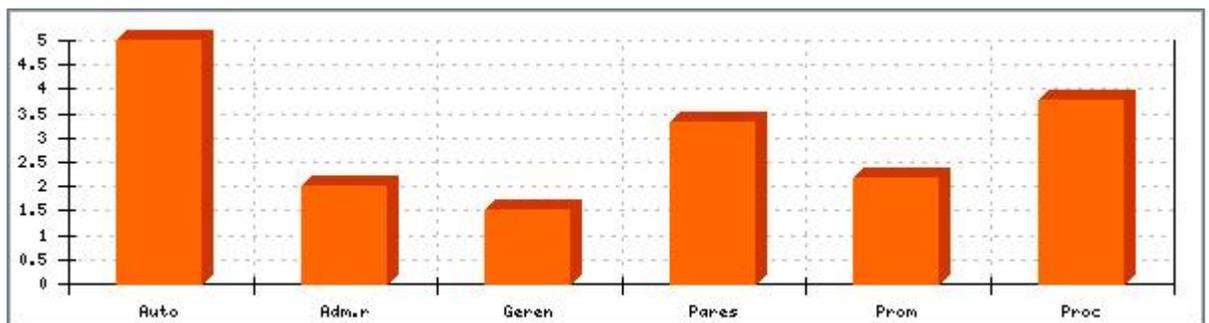
37.- Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	3.78



38.- Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. (2.17)

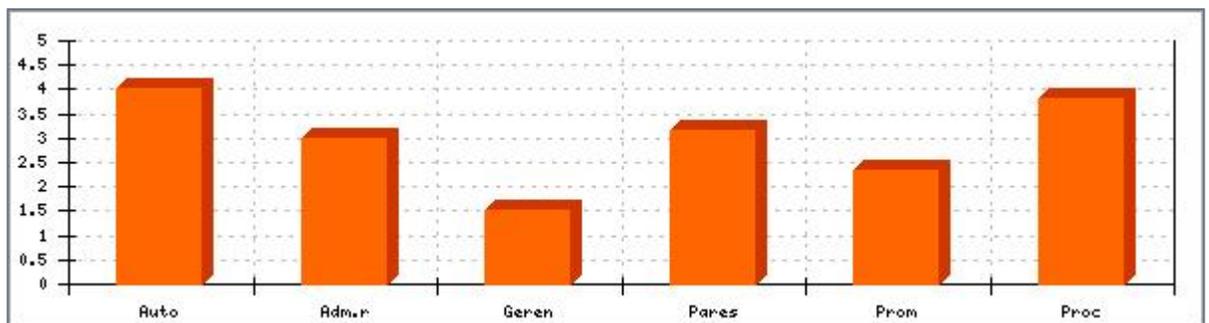
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.33
Promedio Ponderado	2.17
Promedio Proceso	3.76



## PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL

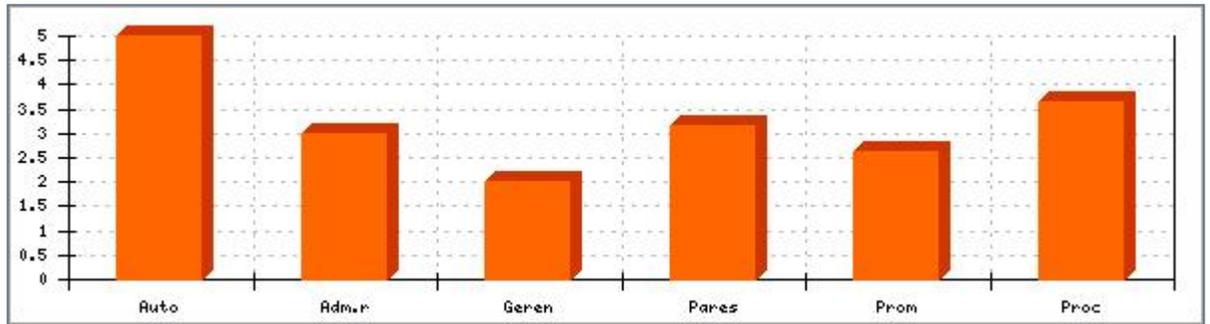
39.- Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	1.50
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.81



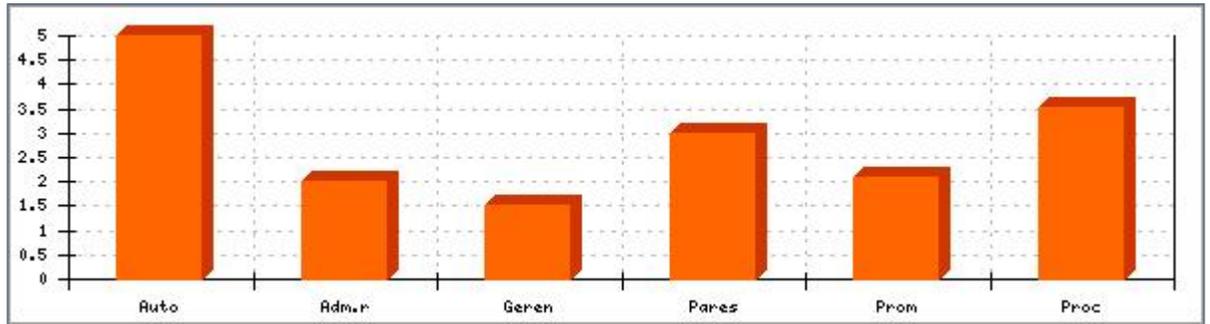
40.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	3.65



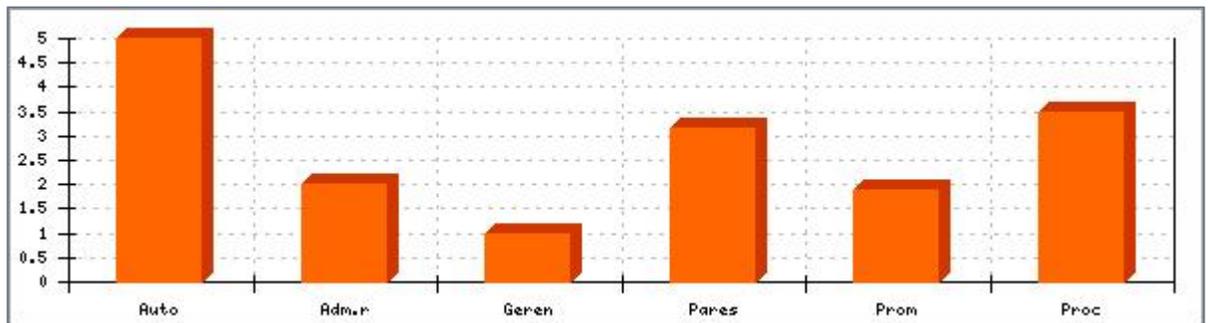
41.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	3.52



42.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (1.88)

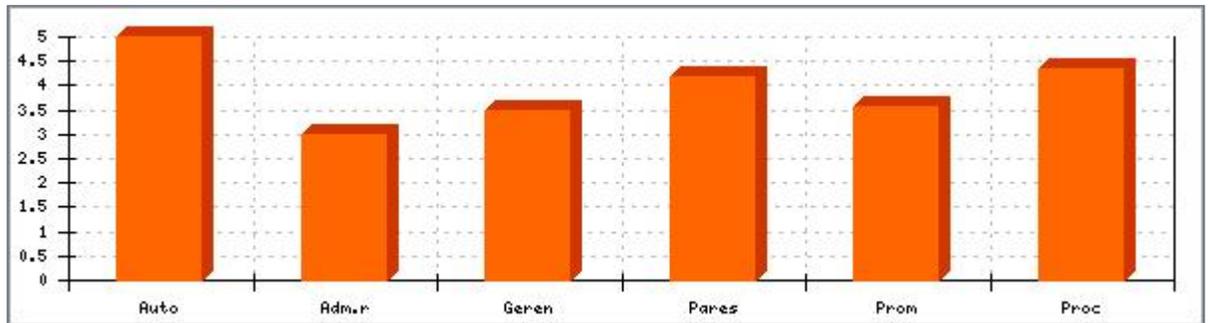
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	1.88
Promedio Proceso	3.50



## CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN

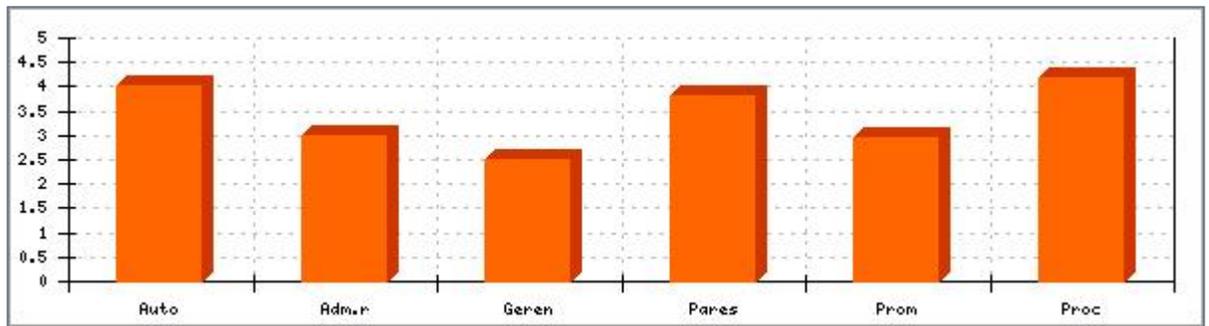
43.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	3.50
Pares	4.17
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	4.34



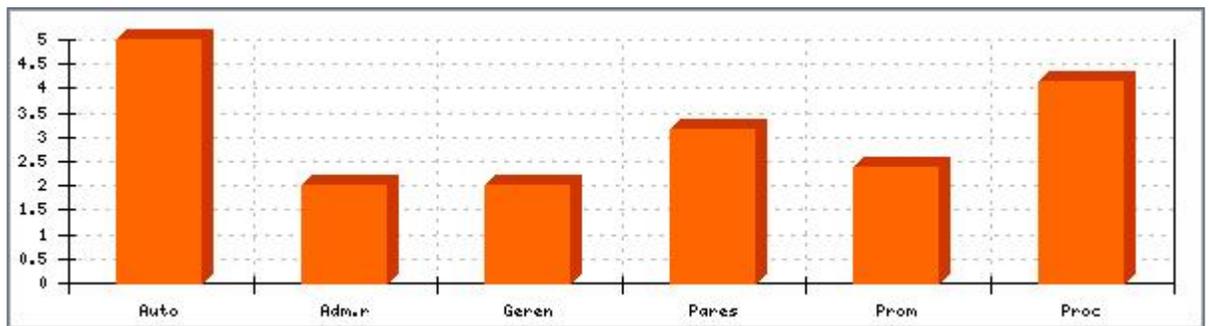
44.- Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa. (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.50
Pares	3.83
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	4.20



44.- Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. (2.38)

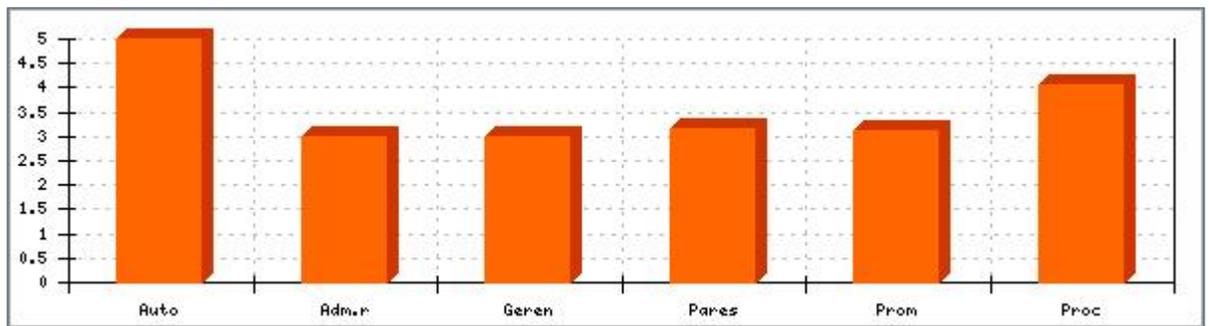
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	2.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	4.12



### FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO

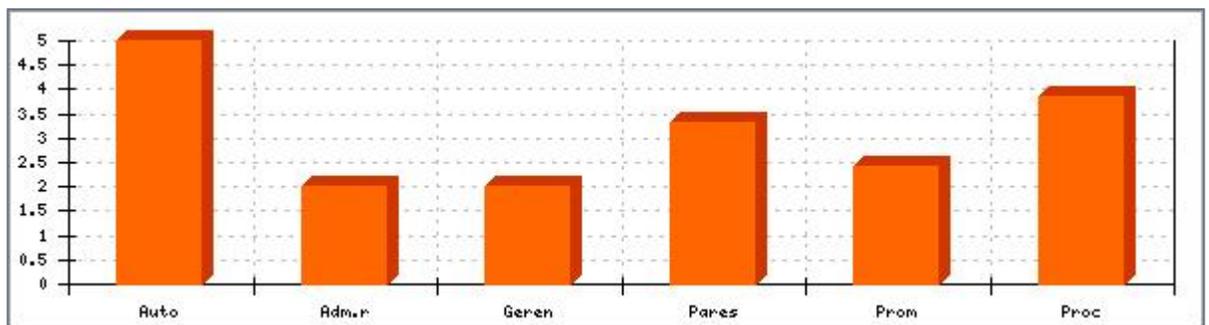
45.- Se adapta con facilidad a los cambios. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	3.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	4.07



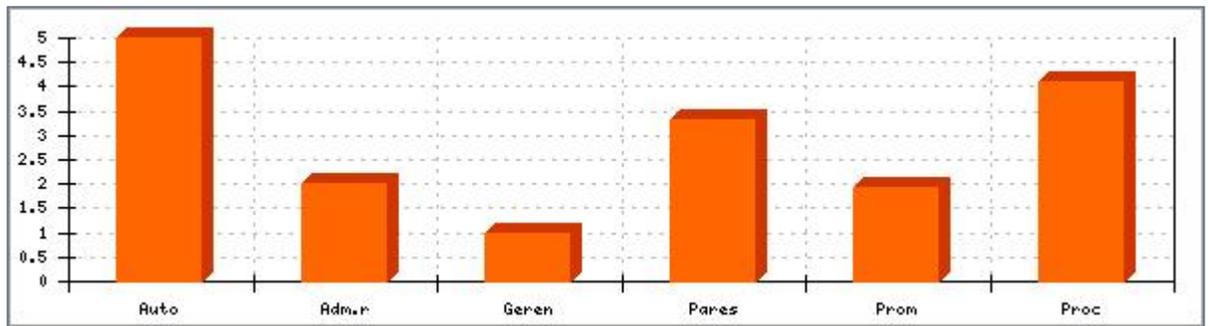
46.- Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. (2.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	2.00
Pares	3.33
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	3.85



47.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (1.92)

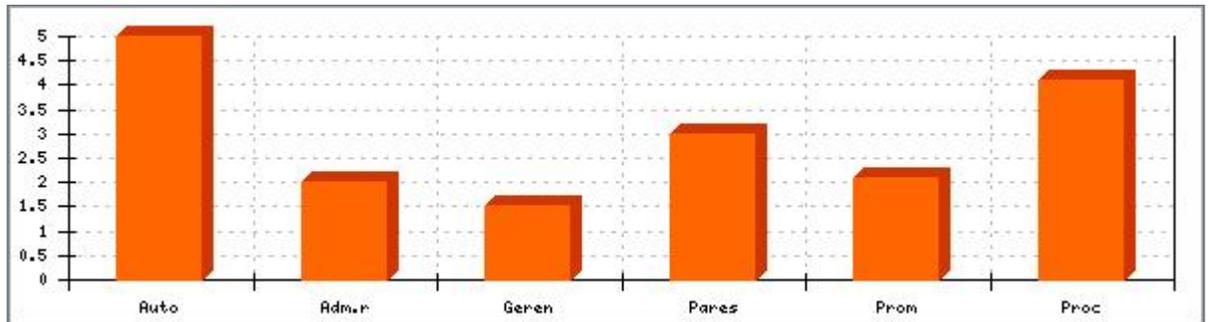
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.00
Pares	3.33
Promedio Ponderado	1.92
Promedio Proceso	4.10



## APRENDIZAJE ACTIVO

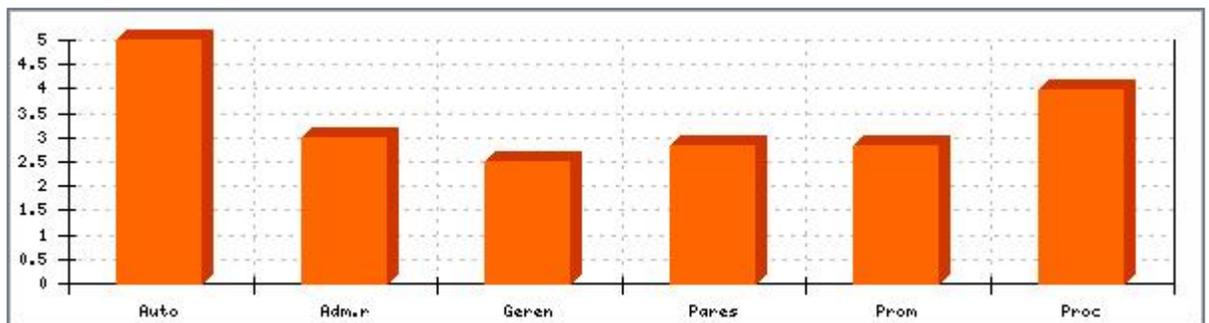
49.- Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	2.00
Gerente	1.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	4.09



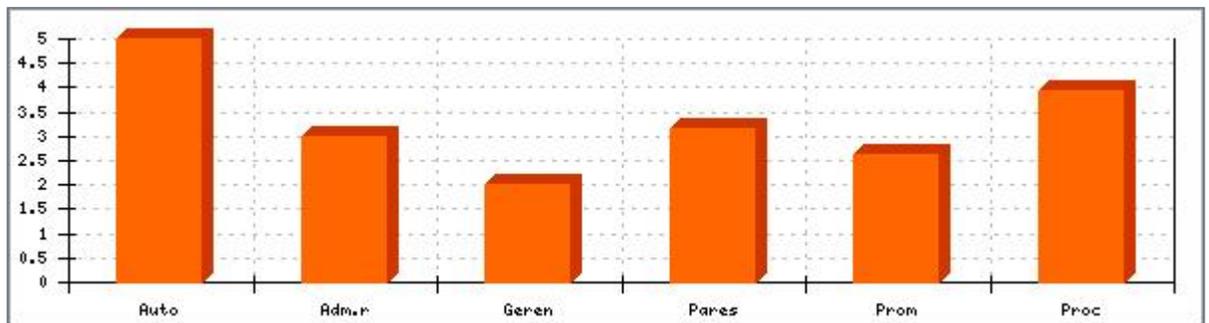
50.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.50
Pares	2.83
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	3.97



51.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. (2.63)

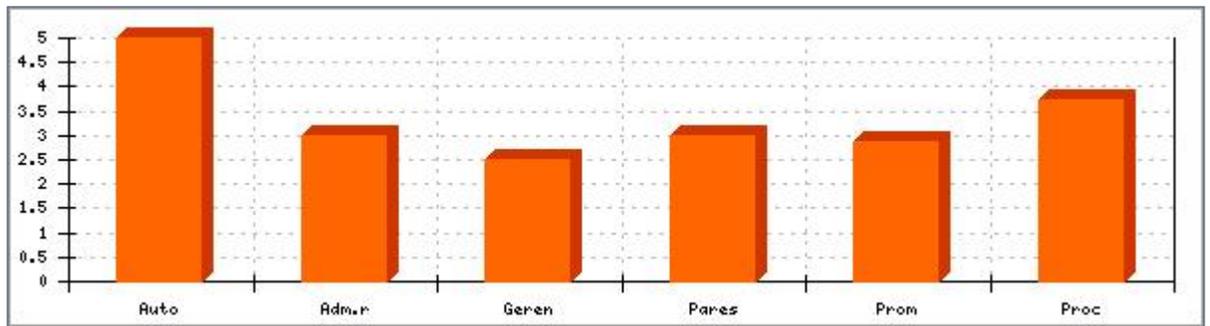
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.00
Pares	3.17
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	3.94



## PENSAMIENTO ANALÍTICO

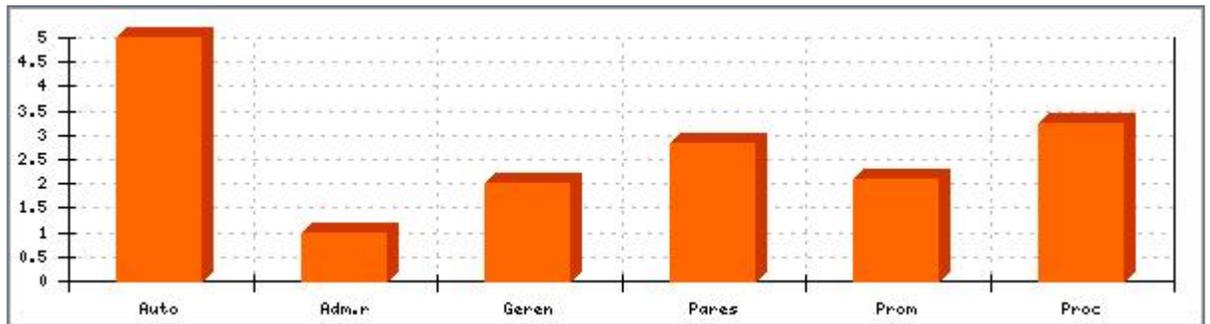
52.- Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	3.00
Gerente	2.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.71



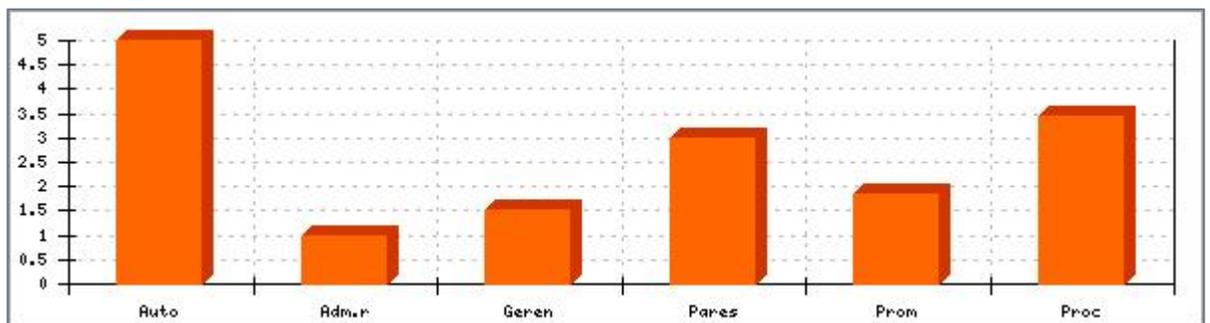
53.- Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. (2.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	2.00
Pares	2.83
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	3.25



54.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (1.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Adm.recursos Humanos	1.00
Gerente	1.50
Pares	3.00
Promedio Ponderado	1.85
Promedio Proceso	3.43



## Análisis GAP

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR EVALUACIÓN EVD

#### TRABAJO EN EQUIPO

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Adm.recursos Humanos	2.00	-2.50
Gerente	1.25	-3.25
Pares	3.08	-1.42

#### INICIATIVA

Predisposición a emprender acciones, mejorar resultados o buscar oportunidades antes de que se lo indiquen.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.00	-3.00
Gerente	1.25	-3.75
Pares	3.08	-1.92

#### ORIENTACION AL CLIENTE

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Adm.recursos Humanos	2.67	-2.00
Gerente	1.67	-3.00
Pares	3.83	-0.84

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

Preocupación e interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Adm.recursos Humanos	2.00	-2.75
Gerente	1.13	-3.62
Pares	2.83	-1.92

#### COMERCIAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.17	--
Adm.recursos Humanos	1.33	-1.84
Gerente	1.17	-2.00
Pares	1.81	-1.36

#### CONFIANZA EN SI MISMO

Convencimiento de su propia capacidad y posibilidades, especialmente en situaciones difíciles que suponen un reto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.67	-2.33
Gerente	1.83	-3.17
Pares	3.50	-1.50

### PERSISTENCIA

Capacidad de persistir en una tarea durante un período largo de tiempo a pesar de los obstáculos y dificultades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.00	-3.00
Gerente	1.63	-3.37
Pares	2.92	-2.08

### COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

Voluntad de orientar su actuación de acuerdo con los principios, prioridades y objetivos de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Adm.recursos Humanos	2.00	-2.67
Gerente	1.00	-3.67
Pares	2.72	-1.95

### BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN

Curiosidad y deseo de obtener información amplia y precisa para llegar al fondo de los asuntos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.33	-2.67
Gerente	1.83	-3.17
Pares	3.22	-1.78

### PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL

Capacidad para convencer o influir sobre los demás, con el fin de lograr que sigan un plan o línea de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Adm.recursos Humanos	2.50	-2.25
Gerente	1.50	-3.25
Pares	3.13	-1.62

### CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN

Capacidad de comprender y utilizar la dinámica (de poder, relaciones e influencias) existente dentro de las organizaciones

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Adm.recursos Humanos	2.67	-2.00
Gerente	2.67	-2.00
Pares	3.72	-0.95

### FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO

Capacidad para adaptarse con facilidad a los cambios, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya propia cuando aparecen nuevas evidencias o datos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.33	-2.67
Gerente	2.00	-3.00
Pares	3.28	-1.72

#### APRENDIZAJE ACTIVO

Capacidad e interés de utilizar, mejorar y ampliar los conocimientos y habilidades necesarios en relación con su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	2.67	-2.33
Gerente	2.00	-3.00
Pares	3.00	-2.00

#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

Capacidad de comprender las situaciones y resolver los problemas a base de separar sus partes constituyentes y reflexionar sobre ellas de una forma lógica y sistemática.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Adm.recursos Humanos	1.67	-3.33
Gerente	2.00	-3.00
Pares	2.94	-2.06

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO EVALUAR

#### EVALUACIÓN EVD

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

- (CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. 64.58%

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

- (ORIENTACION AL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). 37.92%
- (CONFIANZA EN SI MISMO) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. 35.42%
- (CONFIANZA EN SI MISMO) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. 35.42%
- (FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. 35.42%
- (BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. 34.58%
- (CONCIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. 34.58%
- (PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. 33.33%
- (PERSISTENCIA) Es una persona tenaz, constante y perseverante. 32.92%
- (ORIENTACION AL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 30.42%
- (TRABAJO EN EQUIPO) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. 29.17%
- (INICIATIVA) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. 29.17%
- (BUSQUEDA DE LA INFORMACIÓN) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. 29.17%
- (PERSISTENCIA) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. 28.33%
- (INICIATIVA) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. 27.50%
- (PERSISTENCIA) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. 27.50%
- (PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 27.50%
- (APRENDIZAJE ACTIVO) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. 27.50%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. 26.67%
- (PENSAMIENTO ANALÍTICO) Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. 26.67%
- (PERSISTENCIA) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. 25.83%
- (FLEXIBILIDAD Y ADAPTACIÓN AL CAMBIO) Muestra apertura para comprender la posición de los demás. 22.92%
- (COMERCIAL) Da el seguimiento comercial adecuado a sus prospectos 30.00%
- (COMERCIAL) Da el seguimiento comercial adecuado a sus prospectos 30.00%
- (INICIATIVA) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. 22.08%
- (PERSUACIÓN E IMPACTO PERSONAL) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 22.08%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. 21.25%
- (PENSAMIENTO ANALÍTICO) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. 21.25%
- (INICIATIVA) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. 20.42%
- (COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. 20.42%

●(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	19.58%
●(COMERCIAL) Cumple con el ingreso de toda la información sobre sus prospectos en el CRM de la empresa	26.11%
●(COMERCIAL) Cumple con el ingreso de toda la información sobre sus prospectos en el CRM de la empresa	26.11%
●(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	19.58%
●(TRABAJO EN EQUIPO) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	19.17%
●(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con los objetivos planificados.	19.17%
●(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	18.33%
●(COMERCIAL) Genera oportunidades de venta con las cotizaciones suficientes y en el tiempo establecido	10.00%
●(COMERCIAL) Genera oportunidades de venta con las cotizaciones suficientes y en el tiempo establecido	10.00%
●(COMERCIAL) Realiza de manera continua la prospección de clientes nuevos /llamadas	7.78%
●(COMERCIAL) Realiza de manera continua la prospección de clientes nuevos /llamadas	7.78%
●(COMERCIAL) Cumple las 50 citas al mes estipuladas por el area comercial	6.67%
●(COMERCIAL) Cumple las 50 citas al mes estipuladas por el area comercial	6.67%
●(COMERCIAL) Cumple con los presupuestos establecidos mes a mes	6.67%
●(COMERCIAL) Cumple con los presupuestos establecidos mes a mes	6.67%

