



Introducción

DEMO NOBIS ANDRES ROMO EVALUACION DESEMPEÑO NOBIS



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 **2017-05-17 03:08:31** hasta el **2017-05-17 12:49:13**



Datos Personales



DEMO NOBIS ANDRES ROMO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	1000000155
Nombres :	PATRICIA DEL ROCIO
Apellidos :	ROMERO CAJIAO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	GESTIÓN HUMANA
Cargo :	GERENTE DE GESTION HUMANA
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	JEFFERSON SANTANDER VASQUEZ
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

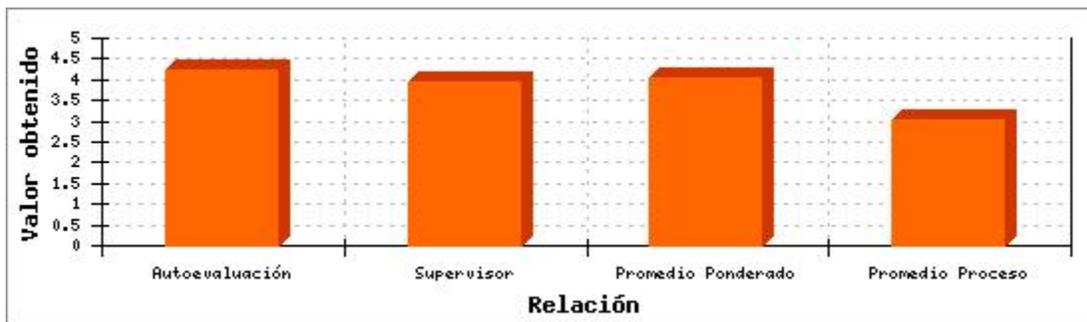
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	66.67%	1	1
Autoevaluación	33.33%	1	1

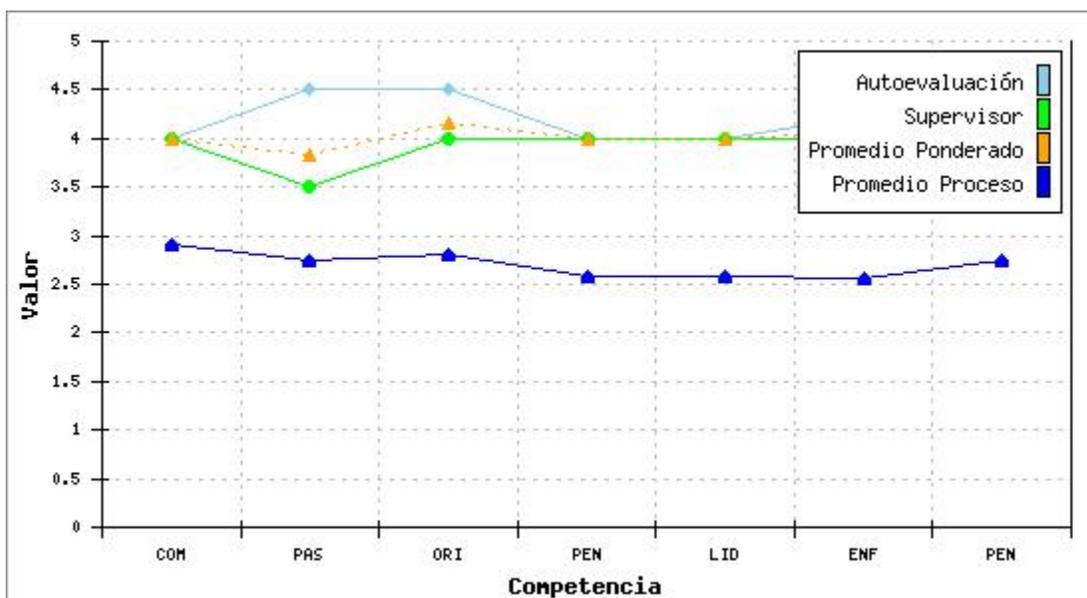
DEMO NOBIS ANDRES ROMO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.21
Supervisor	3.93
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	3.03



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACION EFECTIVA	4.00	4.00	4.00	2.92
2 PASION POR GANAR	4.50	3.50	3.83	2.74
3 ORIENTACION AL SERVICIO	4.50	4.00	4.17	2.81
4 PENSAMIENTO INNOVADOR	4.00	4.00	4.00	2.58
5 LIDERAZGO	4.00	4.00	4.00	2.58
6 ENFOQUE AL MERCADO	4.25	4.00	4.08	2.57
7 PENSAMIENTO ESTRATEGICO	4.25	4.00	4.08	2.74

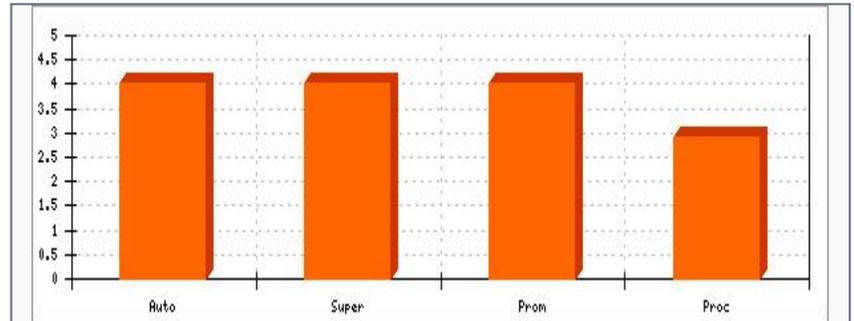


DEMO NOBIS ANDRES ROMO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

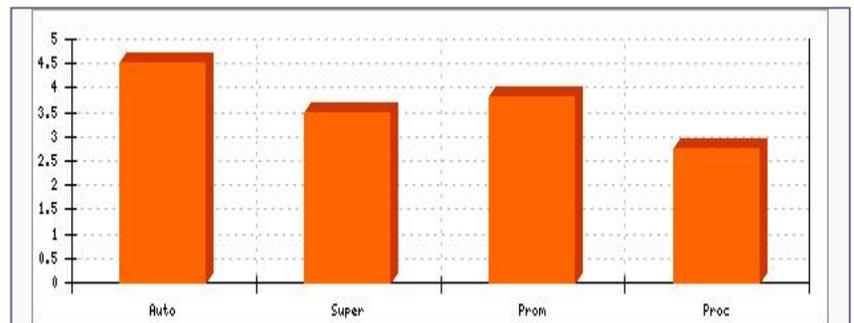
COMUNICACION EFECTIVA (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.92



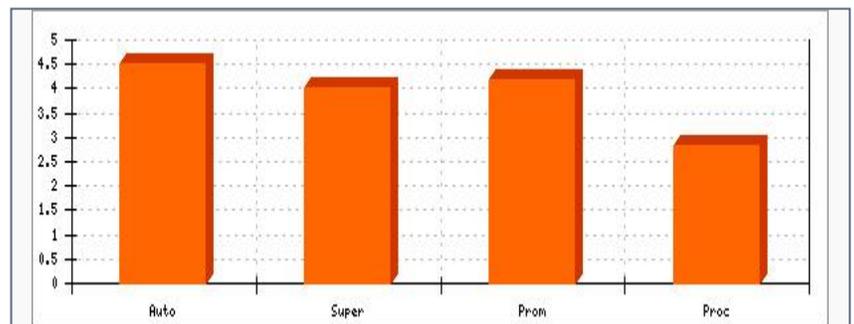
PASION POR GANAR (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	2.74



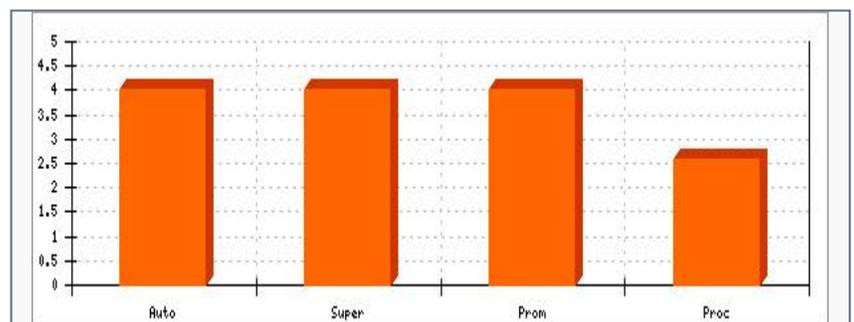
ORIENTACION AL SERVICIO (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	2.81



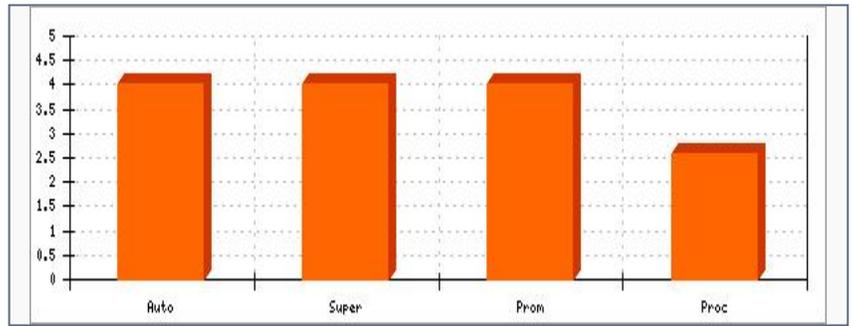
PENSAMIENTO INNOVADOR (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.58



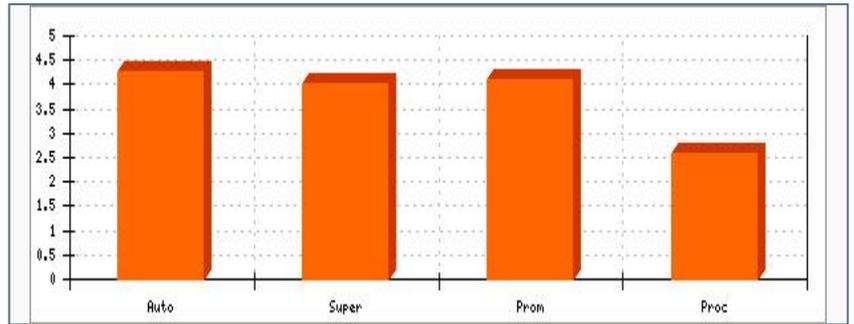
LIDERAZGO (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.58



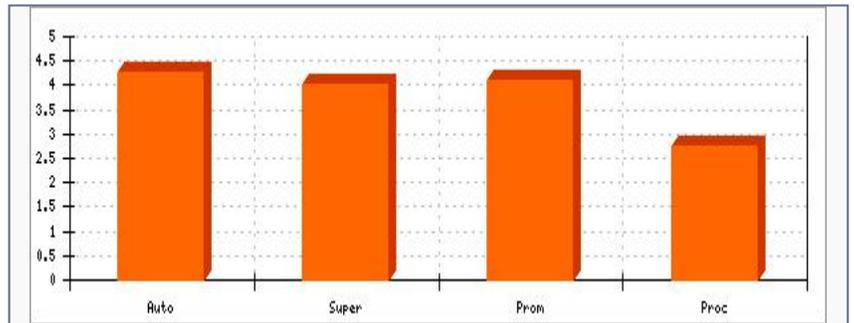
ENFOQUE AL MERCADO (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	2.57



PENSAMIENTO ESTRATEGICO (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	2.74



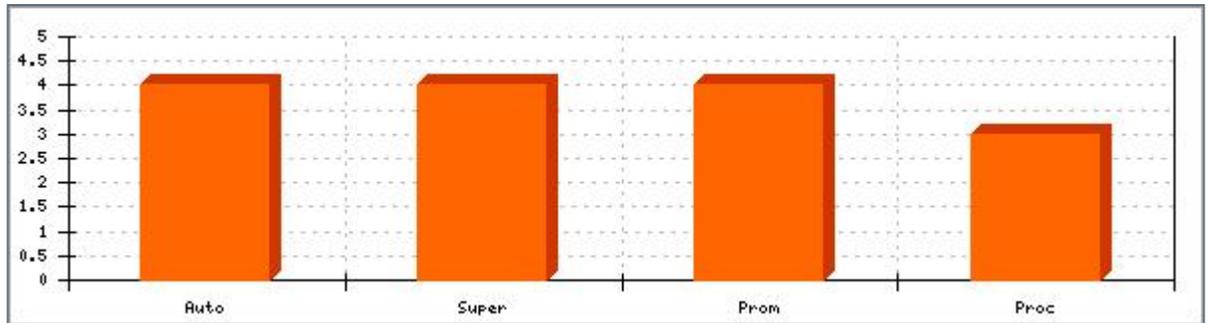
DEMO NOBIS ANDRES ROMO

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COMUNICACION EFECTIVA

1.- Promueve dentro de la organización el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas. (4.00)

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



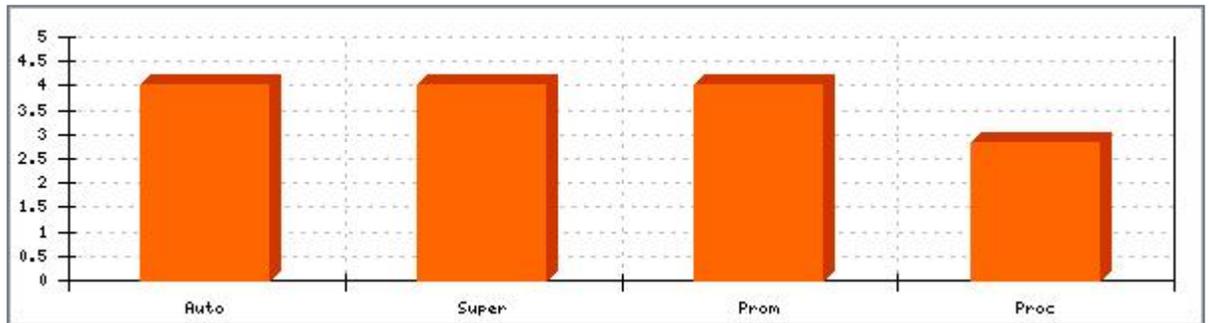
2.- Proporciona información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y que se sientan cómodas dentro de su equipo, área y organización, facilitando la resolución de diferencias que se susciten en su equipo de trabajo. (4.00)

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



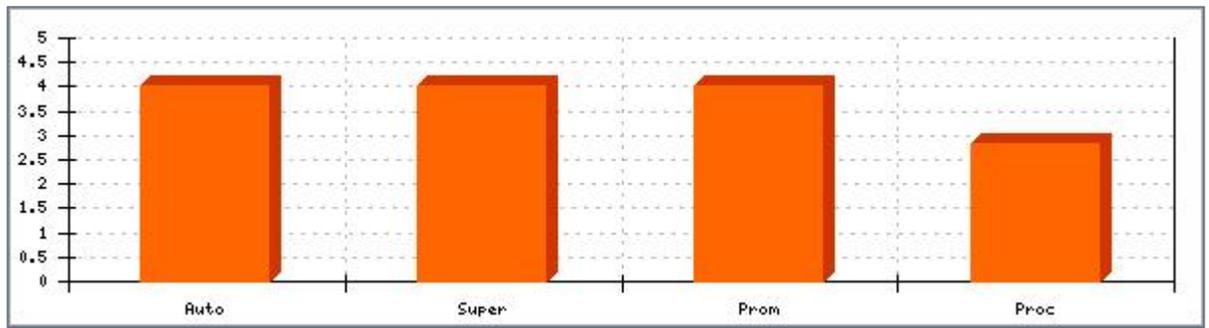
3.- Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



4.- Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas. (4.00)

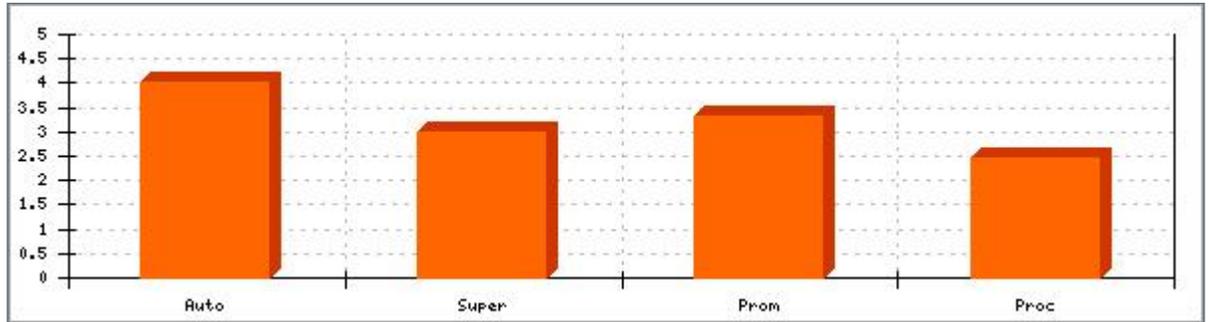
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



PASION POR GANAR

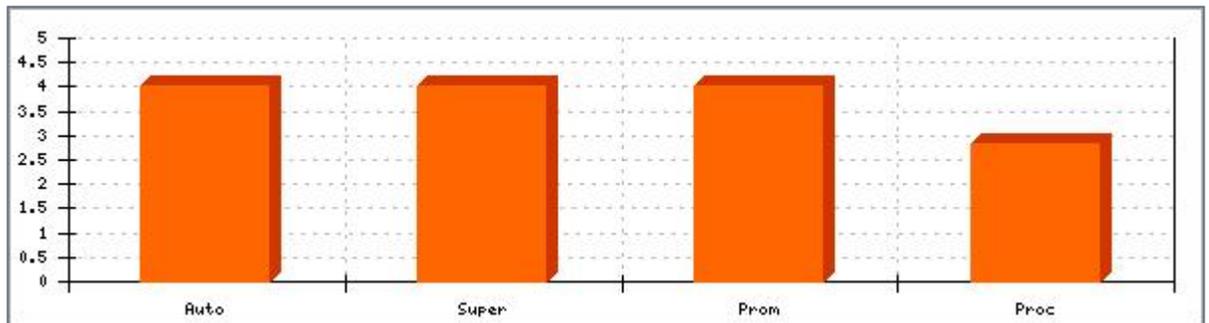
5.- Establece metas retadoras y desafiantes, tanto para sí mismo como para los colaboradores de su área/departamento (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	2.44



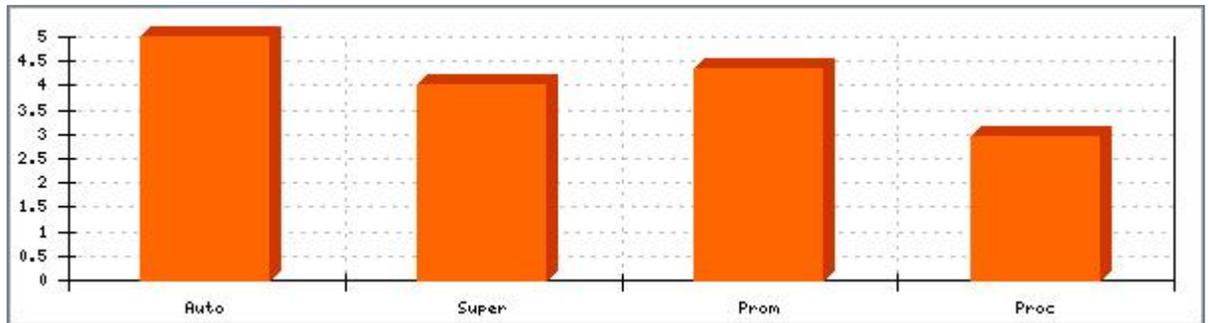
6.- Guía con el ejemplo y contagia comportamientos constantes para lograr los objetivos planteados a toda la organización (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



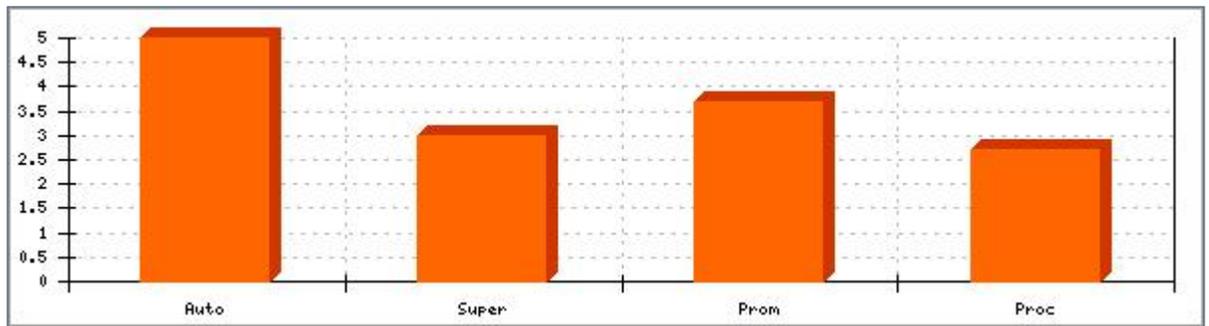
7.- Crea espacios de sinergia para la consecución de los objetivos (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	2.94



8.- Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales. (3.67)

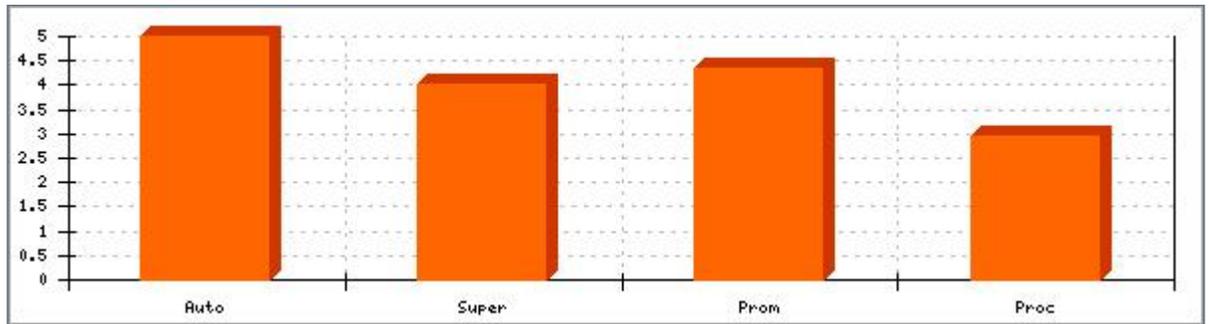
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	2.72



ORIENTACION AL SERVICIO

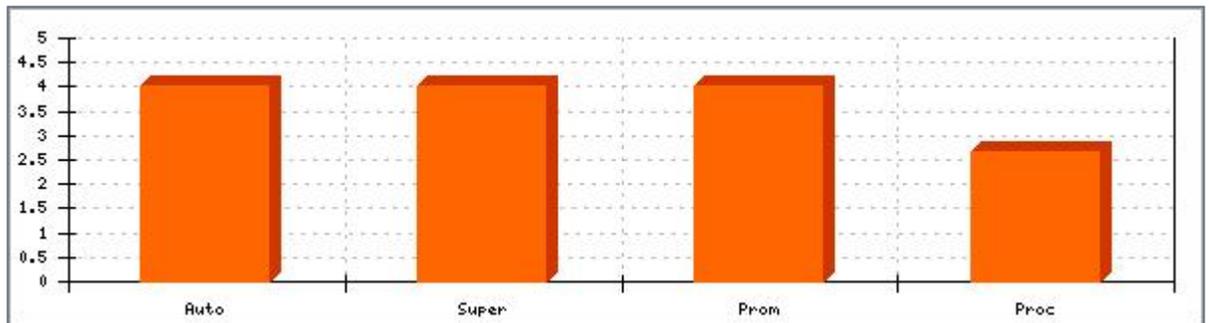
9.- Se anticipa a las necesidades de clientes actuales y potenciales (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	2.94



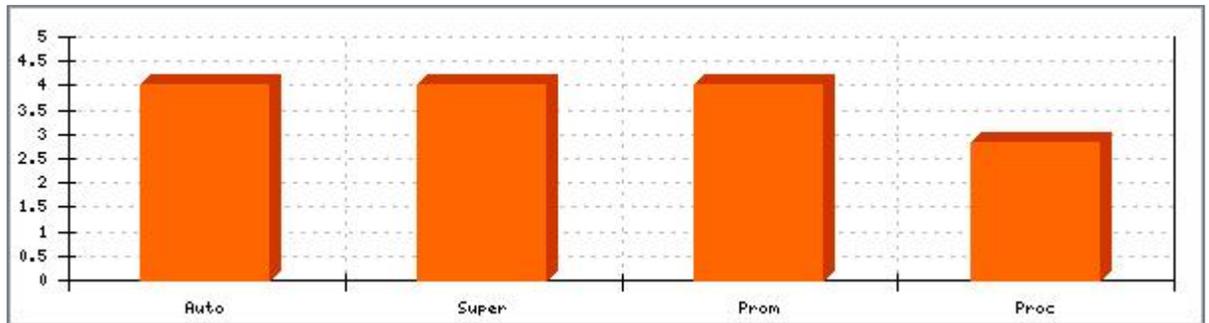
10.- Monitorea constantemente la calidad de servicio para la mejora continua (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



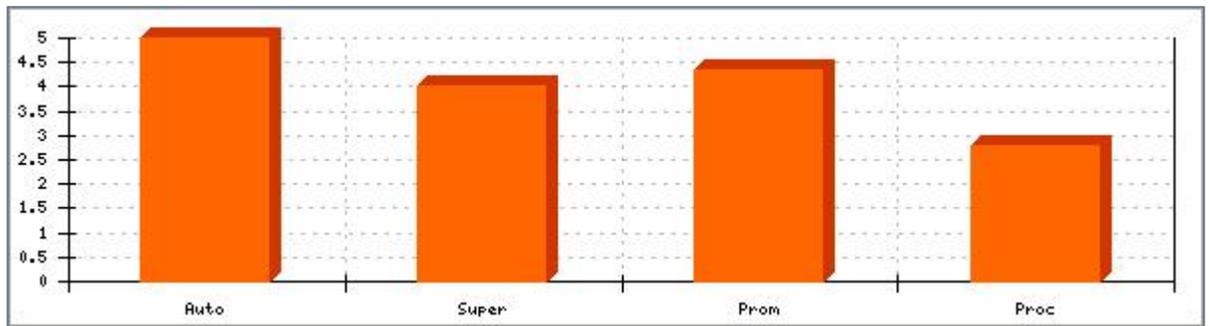
11.- Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



12.- Establece relaciones a largo plazo que generan confianza (4.33)

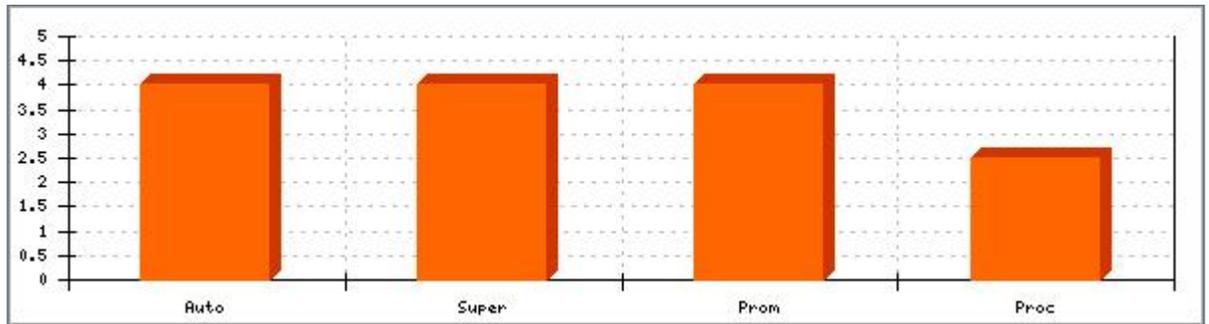
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	2.78



PENSAMIENTO INNOVADOR

13.- Auspicia y brinda los lineamientos en la organización para la mejora continua (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



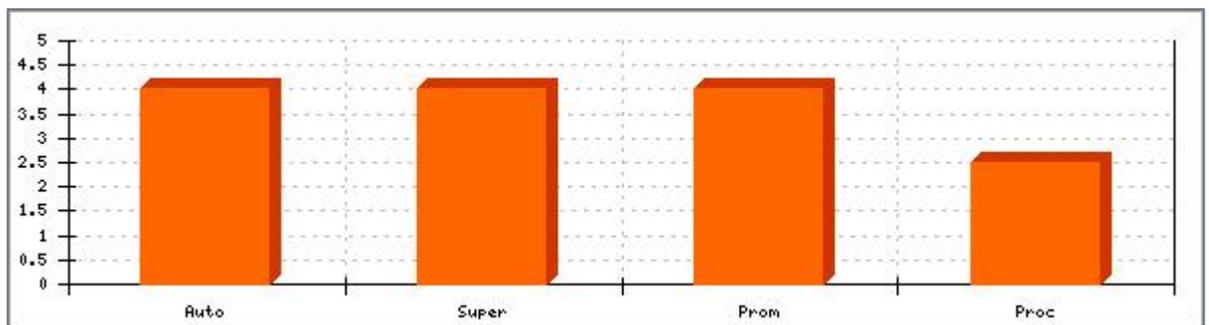
14.- Las soluciones nuevas y originales que presenta exceden su nivel de responsabilidad, son fáciles de aplicar y posicionan su gestión en un rol de liderazgo (4.00)

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



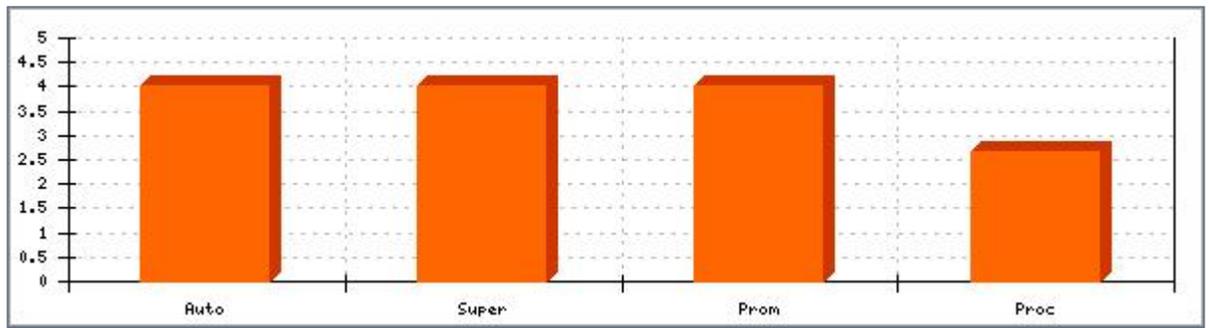
15.- Contagia a su equipo la predisposición y apertura a brindar ideas innovadoras. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



16.- Presenta soluciones innovadoras y creativas a situaciones diversas, generando oportunidades relevantes para su equipo (4.00)

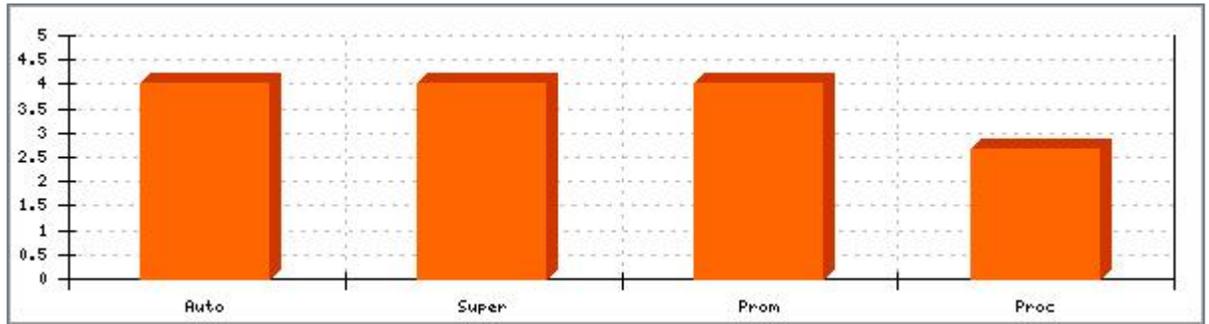
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



LIDERAZGO

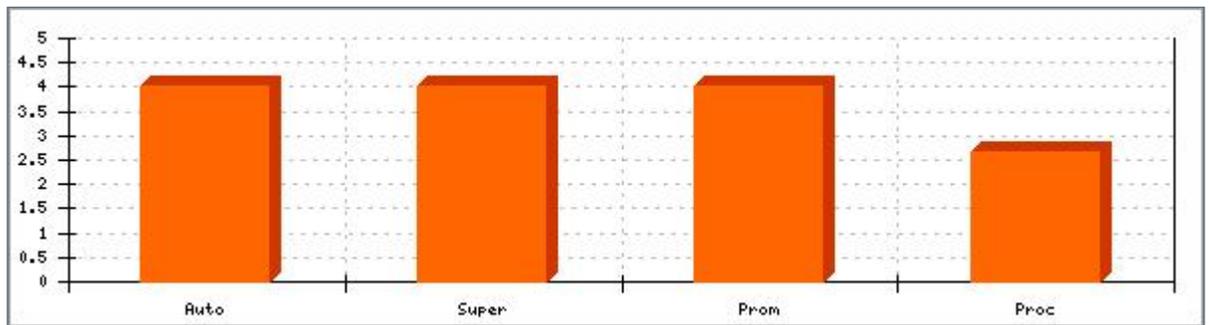
17.- Genera retos para expandir sus conocimientos al equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



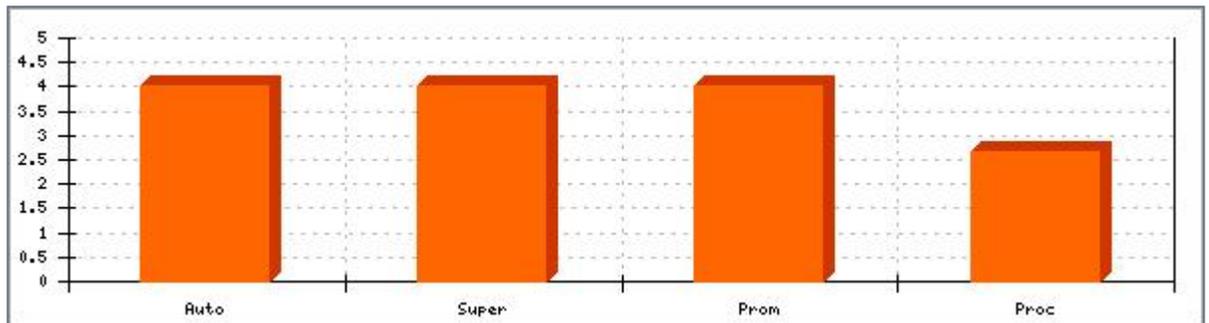
18.- Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



19.- Cuestiona y redirige las acciones hacia la consecución de objetivos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



20.- Asegura la sostenibilidad del negocio a largo plazo (4.00)

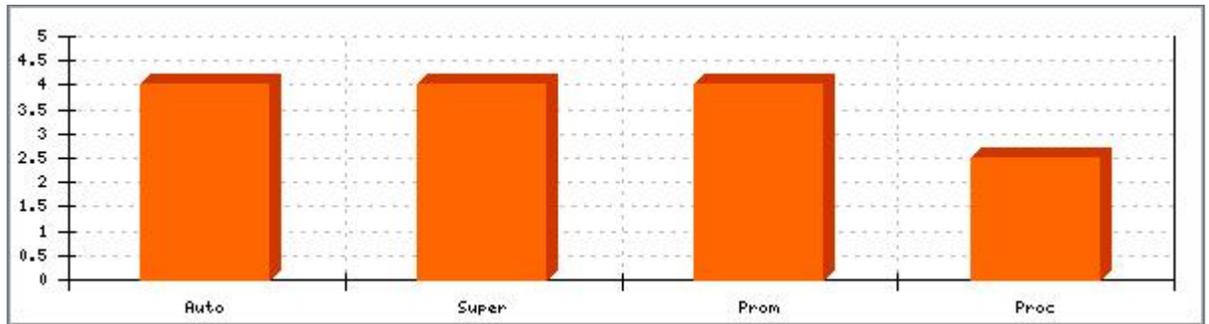
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.33



ENFOQUE AL MERCADO

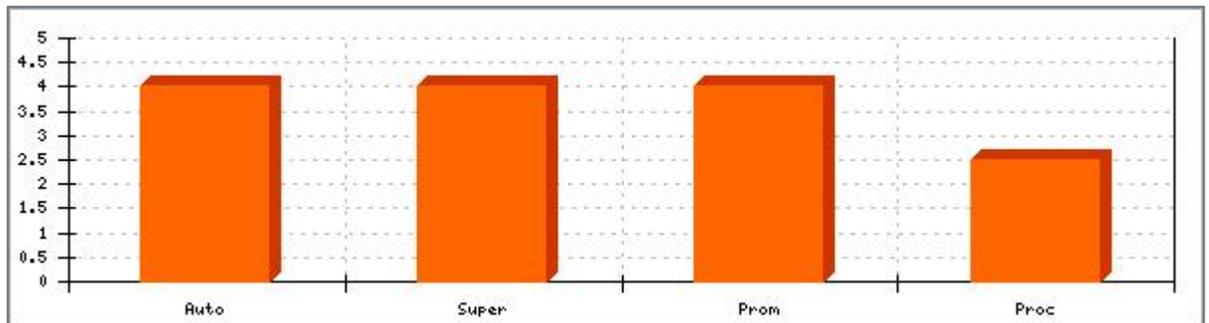
21.- Detecta y comprende las necesidades de sus clientes basado en el conocimiento del mercado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



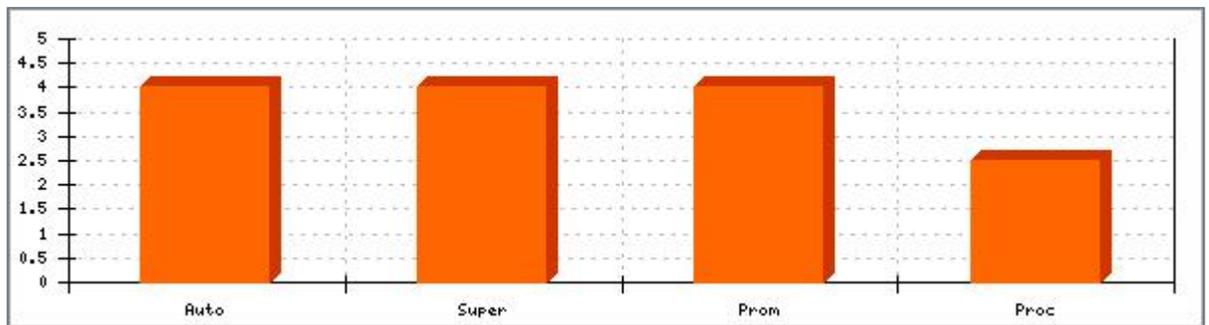
22.- Incentiva al personal de la organización para que aporten con ideas para mejorar un proceso o el producto con relación al mercado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



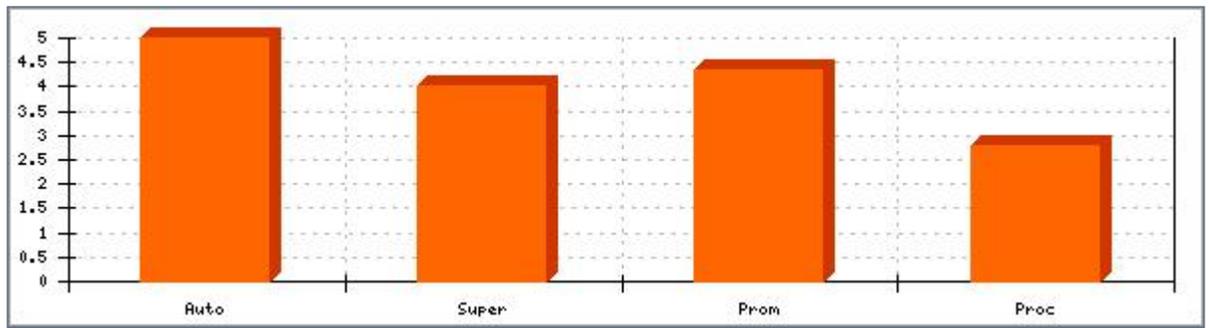
23.- Utiliza diferentes métodos para analizar una situación o problema e identifica sus componentes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



24.- Se involucra en el negocio de los clientes para ofrecerles soluciones a sus problemas actuales y/o futuros con una perspectiva de largo plazo. (4.33)

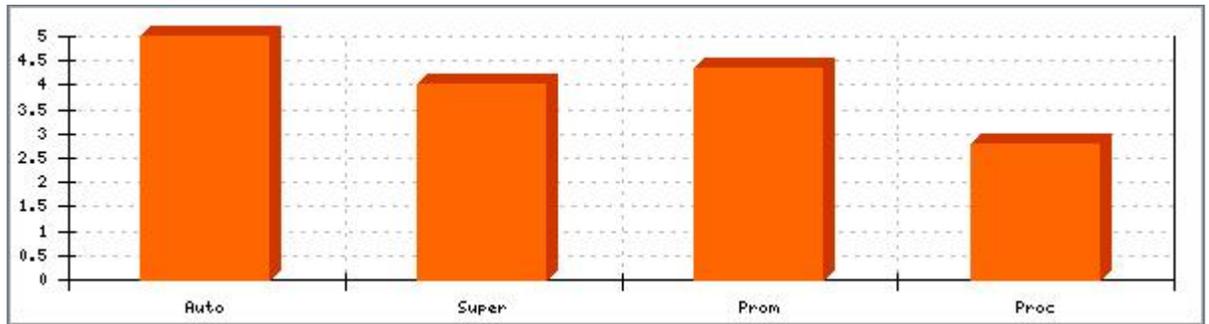
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	2.78



PENSAMIENTO ESTRATEGICO

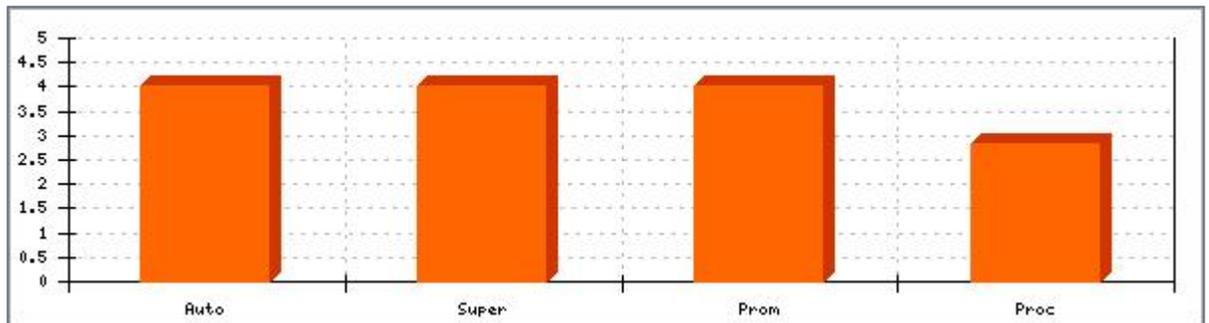
25.- Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	2.78



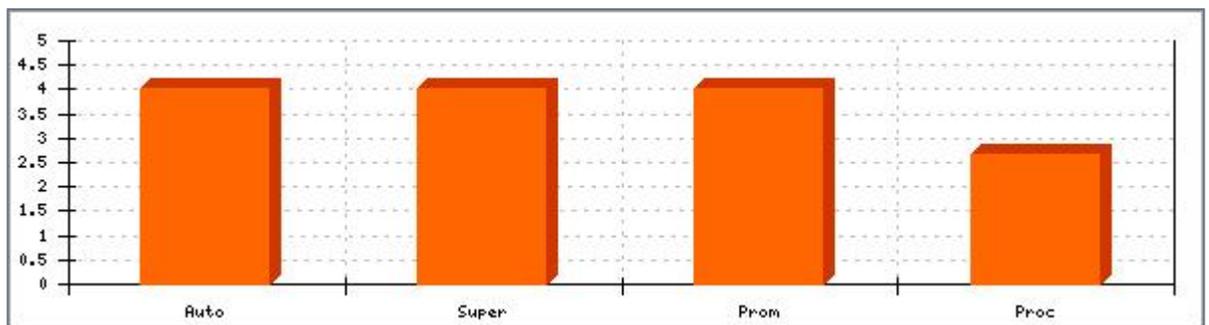
26.- Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



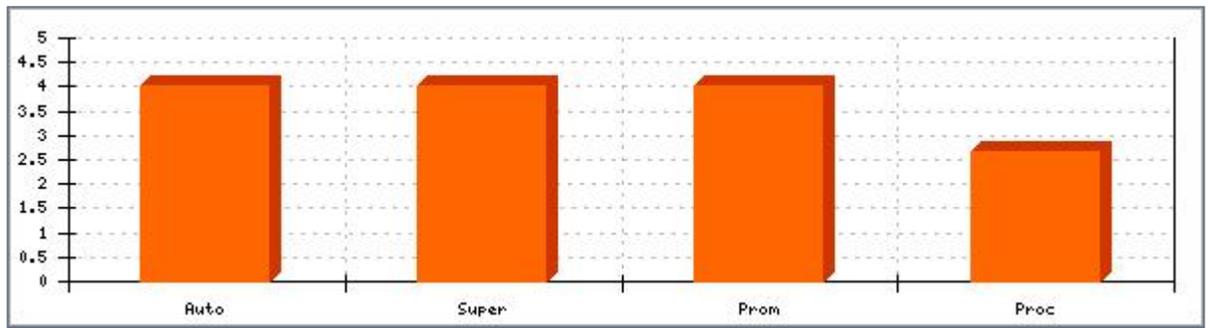
27.- Prevé los problemas y las dificultades estableciendo objetivos y puntos importantes de control; mide el rendimiento según los objetivos y evalúa los resultados generales de la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



28.- Fija la visión de la organización y conduce a esta como un sistema integral, para lograr objetivos y metas retadoras, que se reflejen positivamente en los resultados corporativos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.67



DEMO NOBIS ANDRES ROMO
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COMUNICACION EFECTIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

PASION POR GANAR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Supervisor	3.50	-1.00

ORIENTACION AL SERVICIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Supervisor	4.00	-0.50

PENSAMIENTO INNOVADOR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

ENFOQUE AL MERCADO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Supervisor	4.00	-0.25

PENSAMIENTO ESTRATEGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Supervisor	4.00	-0.25

DEMO NOBIS ANDRES ROMO EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(PASION POR GANAR) Crea espacios de sinergia para la consecución de los objetivos	83.33%
•(ORIENTACION AL SERVICIO) Se anticipa a las necesidades de clientes actuales y potenciales	83.33%
•(ORIENTACION AL SERVICIO) Establece relaciones a largo plazo que generan confianza	83.33%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Se involucra en el negocio de los clientes para ofrecerles soluciones a sus problemas actuales y/o futuros con una perspectiva de largo plazo.	83.33%
•(PENSAMIENTO ESTRATEGICO) Promueve en otros la habilidad para identificar y comprender los cambios en el entorno.	83.33%
•(COMUNICACION EFECTIVA) Promueve dentro de la organización el intercambio permanente de información, con el propósito de mantener a todas las personas adecuadamente informadas.	75.00%
•(COMUNICACION EFECTIVA) Proporciona información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y que se sientan cómodas dentro de su equipo, área y organización, facilitando la resolución de diferencias que se susciten en su equipo de trabajo.	75.00%
•(COMUNICACION EFECTIVA) Reafirma la veracidad de la información para una adecuada ejecución de las tareas y el logro de los objetivos.	75.00%
•(COMUNICACION EFECTIVA) Gestiona los canales de comunicación tanto formales como informales con el fin de vincular a las partes interesadas.	75.00%
•(PASION POR GANAR) Guía con el ejemplo y contagia comportamientos constantes para lograr los objetivos planteados a toda la organización	75.00%
•(ORIENTACION AL SERVICIO) Monitorea constantemente la calidad de servicio para la mejora continua	75.00%
•(ORIENTACION AL SERVICIO) Aclara y comprende las necesidades y requerimientos de clientes internos y externos. Atiende y da soluciones a los mismos	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Auspicia y brinda los lineamientos en la organización para la mejora continua	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Las soluciones nuevas y originales que presenta exceden su nivel de responsabilidad, son fáciles de aplicar y posicionan su gestion en un rol de liderazgo	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Contagia a su equipo la predisposición y apertura a brindar ideas innovadoras.	75.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Presenta soluciones innovadoras y creativas a situaciones diversas, generando oportunidades relevantes para su equipo	75.00%
•(LIDERAZGO) Genera retos para expandir sus conocimientos al equipo	75.00%
•(LIDERAZGO) Actúa de forma justa y transparente generando compromiso constante en el equipo	75.00%
•(LIDERAZGO) Cuestiona y dirige las acciones hacia la consecución de objetivos	75.00%
•(LIDERAZGO) Asegura la sostenibilidad del negocio a largo plazo	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Detecta y comprende las necesidades de sus clientes basado en el conocimiento del mercado.	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Incentiva al personal de la organización para que aporten con ideas para mejorar un proceso o el producto con relación al mercado.	75.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Utiliza diferentes métodos para analizar una situación o problema e identifica sus componentes.	75.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATEGICO) Examina todas las posibilidades de un asunto o desafío de sus áreas de competencia y toma acción sobre las mismas.	75.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATEGICO) Prevé los problemas y las dificultades estableciendo objetivos y puntos importantes de control; mide el rendimiento según los objetivos y evalúa los resultados generales de la empresa.	75.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATEGICO) Fija la visión de la organización y conduce a esta como un sistema integral, para lograr objetivos y metas retadoras, que se reflejen positivamente en los resultados corporativos.	75.00%
•(PASION POR GANAR) Fomenta el compromiso entre sus colaboradores para la consecución de objetivos departamentales y organizacionales.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



DEMO NOBIS ANDRES ROMO
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

