



Datos Personales



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES -- 15

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	18147582
Nombres :	EMMA ROSA
Apellidos :	FLORIAN ARANA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	COMERCIAL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	SECTORISTA DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	RUDY DANTE AGUILAR ICHO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

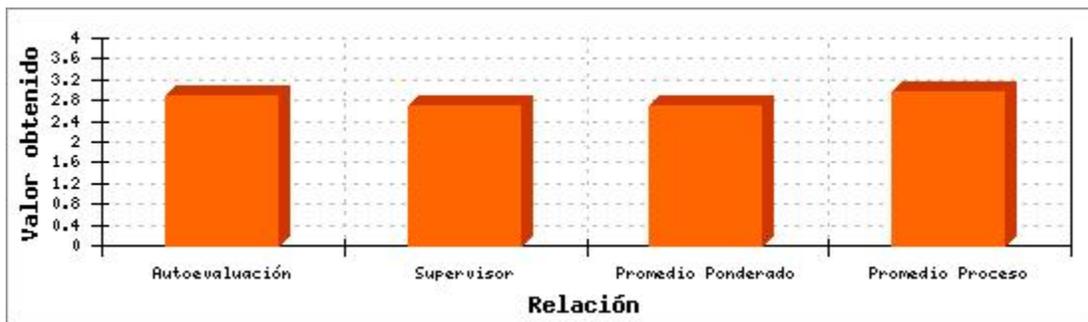
Peso de las Evaluaciones:

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

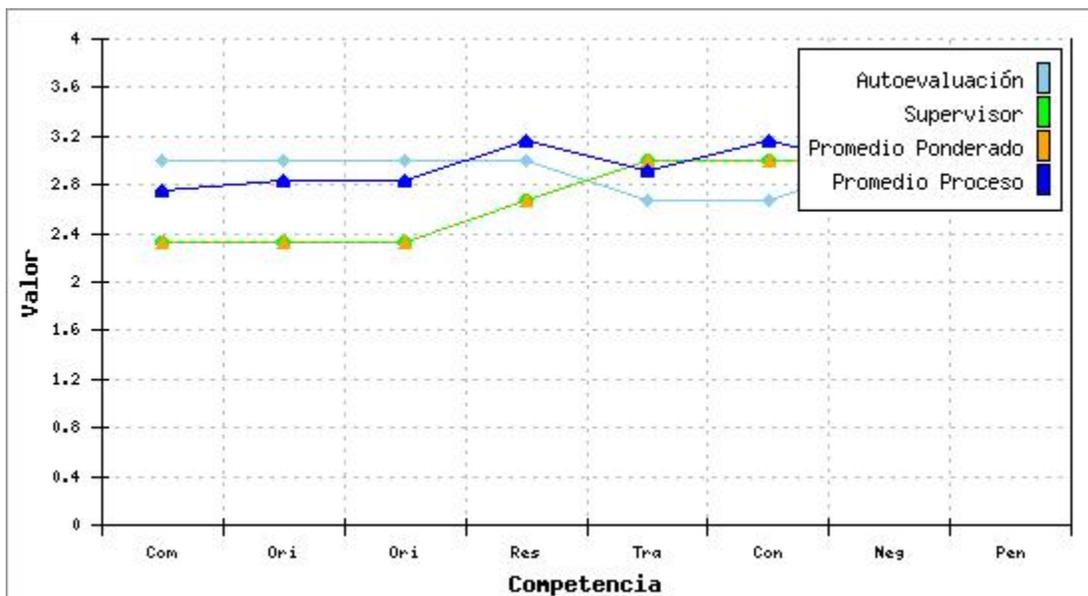
EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES -- 15

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.88
Supervisor	2.71
Promedio Ponderado	2.71
Promedio Proceso	2.95



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	3.00	2.33	2.33	2.75
2 Orientación al cliente	3.00	2.33	2.33	2.83
3 Orientación a resultados	3.00	2.33	2.33	2.83
4 Responsabilidad	3.00	2.67	2.67	3.17
5 Trabajo en Equipo	2.67	3.00	3.00	2.92
6 Construcción de Relaciones de Negocio	2.67	3.00	3.00	3.17
7 Negociación	3.00	3.00	3.00	2.92
8 Pensamiento Analítico	2.67	3.00	3.00	3.00



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES -- 15

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

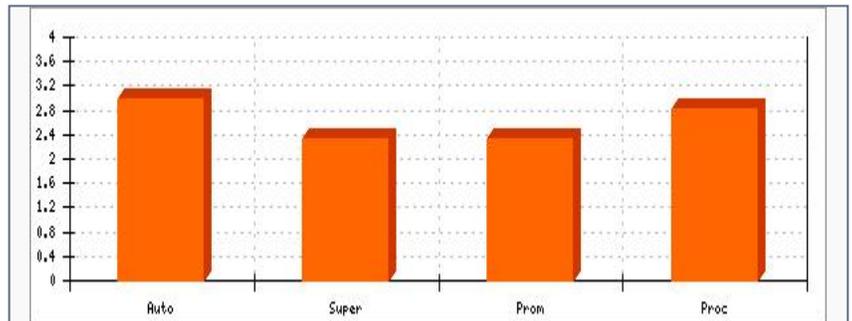
Comunicación Efectiva (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.75



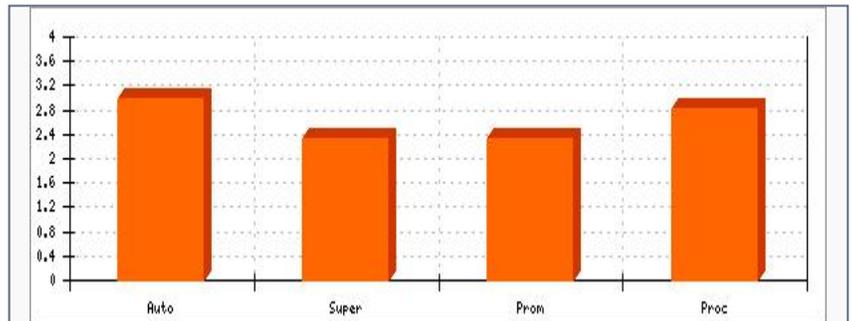
Orientación al cliente (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.83



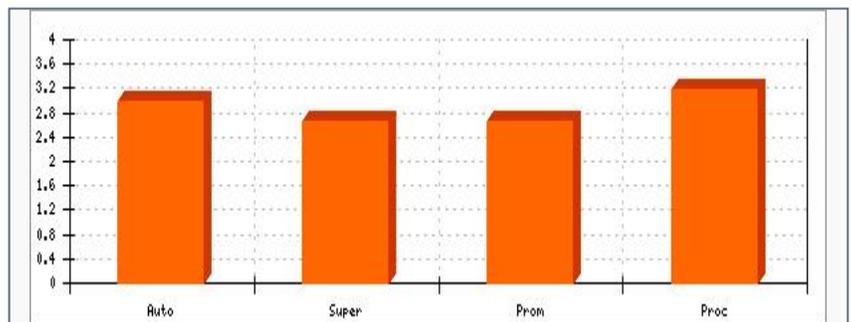
Orientación a resultados (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.83



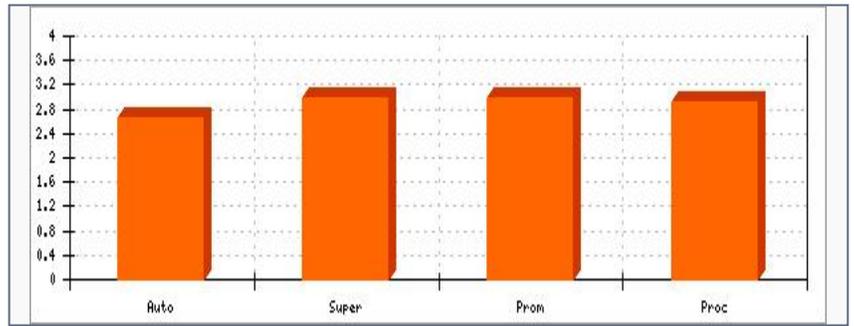
Responsabilidad (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	3.17



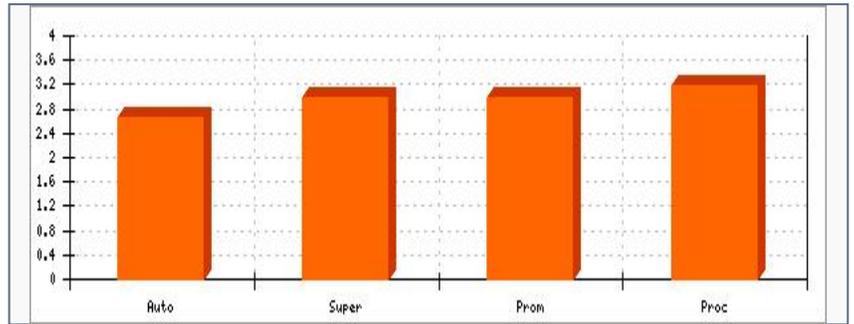
Trabajo en Equipo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.92



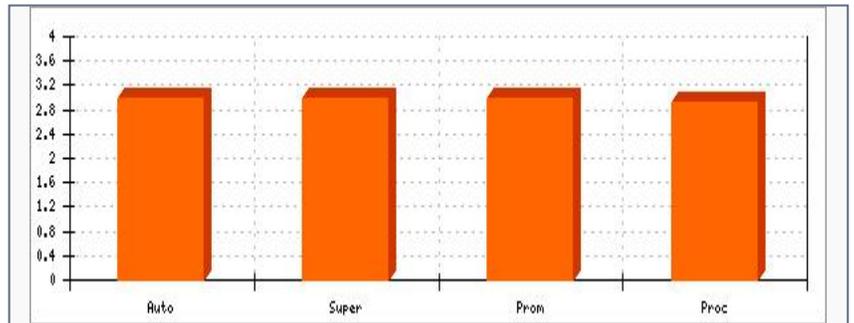
Construcción de Relaciones de Negocio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17



Negociacion (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.92



Pensamiento Analítico (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES -- 15

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Comunicación Efectiva

Capacidad para escuchar y entender al otro, para transmitir en forma clara y oportuna la información requerida por los demás a fin de alcanzar los objetivos de BBD, y para mantener canales de comunicación abiertos y redes de contacto formales e informales, que abarquen los diferentes niveles de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.33	-0.67

Orientación al cliente

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente y/o conjunto de clientes, actuales o potenciales, externos o internos, que se puedan presentar en la actualidad o en el futuro. Implica una vocación permanente de servicio al cliente interno y externo, comprender adecuadamente sus demandas y generar soluciones efectivas a sus necesidades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.33	-0.67

Orientación a resultados

Capacidad para orientar los comportamientos propios y/o de otros hacia el logro o superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos, fijar metas desafiantes, mejorar y mantener altos niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de BBD. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.33	-0.67

Responsabilidad

Capacidad para encontrar satisfacción personal en el trabajo que realiza y en la obtención de buenos resultados. Capacidad para demostrar preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos, con el propósito de contribuir a través de su accionar a la consecución de los objetivos estratégicos de BBD. Capacidad para respetar las normas establecidas y las buenas costumbres tanto en el ámbito de la organización como fuera de ella (zonas aledañas a los proyectos de exploración).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	2.67	-0.33

Trabajo en Equipo

Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, los objetivos estratégicos de BBD, subordinar los intereses personales a los objetivos grupales. Implica tener expectativas positivas respecto de los demás, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	3.00	0.33

Construcción de Relaciones de Negocio

Es la habilidad de involucrarse en el negocio de los clientes para ofrecerles soluciones a sus problemas actuales y/o futuros con una perspectiva de largo plazo. Implica conocer los productos que BBD ofrece al mercado, conocer a los clientes potenciales de la Compañía y el mercado al cual van dirigido sus productos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	3.00	0.33

Negociación

Capacidad para persuadir a otras personas, utilizar argumentos sólidos y honestos, y acertar posiciones mediante el ejercicio del razonamiento conjunto, que contemple los intereses de todas las partes intervinientes y los objetivos de BBD. Implica capacidad para influenciar a otros a través de estrategias que permitan construir acuerdos satisfactorios para todos, mediante la aplicación del concepto ganar - ganar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

Pensamiento Analítico

Capacidad para comprender una situación, identificar sus partes y organizarlas sistemáticamente, a fin de determinar sus interrelaciones y establecer prioridades para actuar. Implica tener conocimiento del negocio y las variables que intervienen en la realidad de BBD.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	3.00	0.33

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Comunicación Efectiva) Sabe aprovechar los canales de comunicación existentes, tanto formales como informales, a fin de obtener la información que necesita para sus tareas.	66.67%
•(Orientación al cliente) Tiene una buena capacidad para entender los pedidos y necesidades de sus clientes, brindando respuestas efectivas.	66.67%
•(Orientación a resultados) Asume metas desafiantes y se orienta a la mejora de los niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de la empresa.	66.67%
•(Responsabilidad) Encuentra satisfacción personal en el trabajo que se realiza y en la obtención de buenos resultados, y fomentar este comportamiento entre sus colaboradores.	66.67%
•(Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Fomenta la colaboración en su área, y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos fijados.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Reconoce los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de cooperación entre sus colaboradores y se preocupa por mantener un buen clima de trabajo.	66.67%
•(Pensamiento Analítico) Es bueno desagregando situaciones complejas para detectar soluciones oportunas.	66.67%
•(Pensamiento Analítico) Identifica las ventajas y desventajas de las decisiones, y marca prioridades en las opciones según su importancia.	66.67%
•(Pensamiento Analítico) Entiende perfectamente el negocio y sabe sacar provecho de sus conocimientos para entregar un trabajo de calidad.	66.67%
•(Construcción de Relaciones de Negocio) Resuelve eficazmente los problemas o exigencias actuales planteados por los clientes.	66.67%
•(Construcción de Relaciones de Negocio) Conoce la realidad de sus clientes, y sobre ello, sabe qué productos de BBD ofrecer.	66.67%
•(Construcción de Relaciones de Negocio) Motiva y orienta al cliente a optar por productos de BBD.	66.67%
•(Negociación) Persuade a otras personas de las que se necesita colaboración, a través de acciones concretas y argumentaciones adecuadas y honestas.	66.67%
•(Negociación) LLeva a cabo negociaciones que persuadan a la contraparte y contempla sus intereses y los de la organización.	66.67%
•(Negociación) Es bueno entablando relaciones duraderas con sus clientes ya que siempre identifica sus reales oportunidades de necesidad.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Comunicación Efectiva) Se comunica de manera clara y concisa, de acuerdo con el tipo de interlocutores con los que debe actuar.	33.33%
•(Comunicación Efectiva) Escucha a los demás y se asegura de comprender exactamente lo que quieren expresar.	33.33%
•(Orientación al cliente) Actúa orientado a la satisfacción del cliente interno y externo.	33.33%
•(Orientación al cliente) Se adelanta a las necesidades de sus clientes internos y externos.	33.33%
•(Orientación a resultados) Mantiene una actitud constante orientada al logro o superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos.	33.33%
•(Orientación a resultados) Se preocupa en realizar seguimiento a sus labores del día a día.	33.33%
•(Responsabilidad) Fomenta la responsabilidad y buenas costumbres organizacionales entre sus compañeros.	33.33%



Feedback



EVALUACION DESEMPEÑO BOYLES -- 15

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

