Datos Personales

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	06618918
Nombres :	CARLOS
Apellidos :	RAMIREZ GONZALES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRAL
Departamento :	CONTABILIDAD
Cargo :	CONTADOR GRAL.CORPORATIVO
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	ELIAS PEDRO TOVAR PINTO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Subordinado	11.11%	1	1
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	77.78%	1	1
Clienteinterno	11.11%	1	0

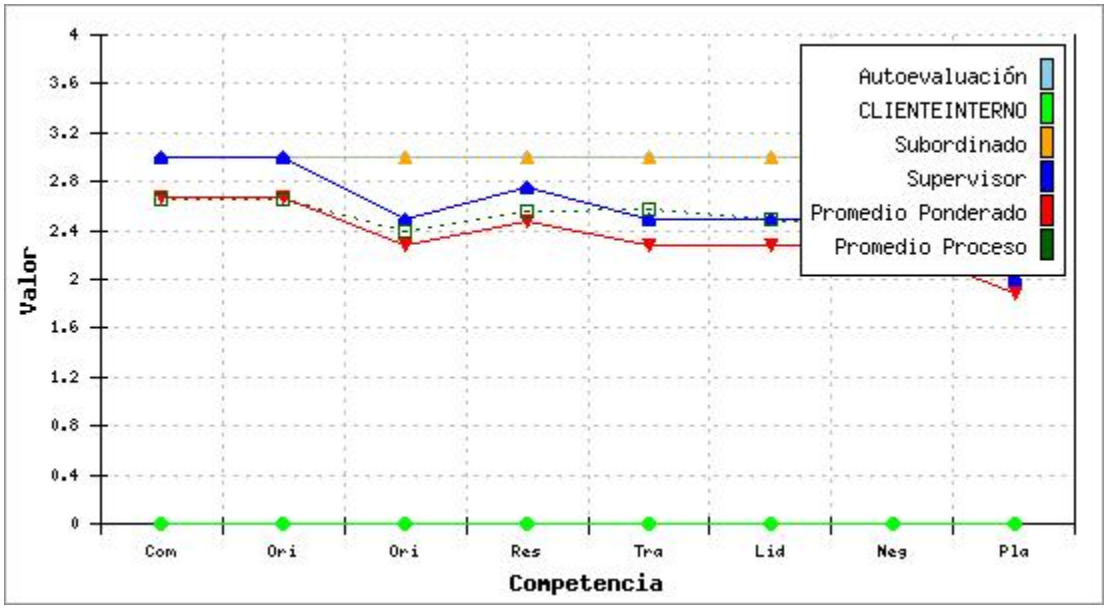
Resumen General

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.94
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.59
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	2.49

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Clienteinterno	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación Efectiva	3.00	0.00	3.00	3.00	2.67	2.66
2	Orientación al cliente	3.00	0.00	3.00	3.00	2.67	2.65
3	Orientación a resultados	3.00	0.00	3.00	2.50	2.28	2.40
4	Responsabilidad	3.00	0.00	3.00	2.75	2.47	2.55
5	Trabajo en Equipo	3.00	0.00	3.00	2.50	2.28	2.57
6	Liderazgo	3.00	0.00	3.00	2.50	2.28	2.50
7	Negociación	3.00	0.00	3.00	2.50	2.28	2.39
8	Planificación y Organización	2.50	0.00	3.00	2.00	1.89	2.18


Autoevaluación
CLIENTEINTERNO
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
4
3.6
3.2
2.8
2.4
2
1.6
1.2
0.8
0.4
0
Com
Ori
Ori
Res
Tra
Lid
Neg
Pla
Competencia

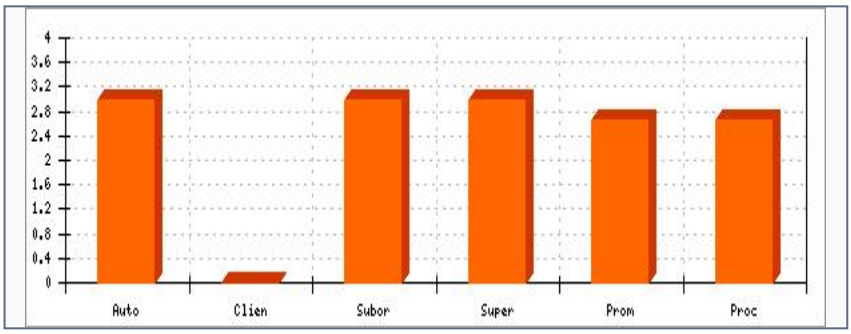
Análisis por Competencia

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

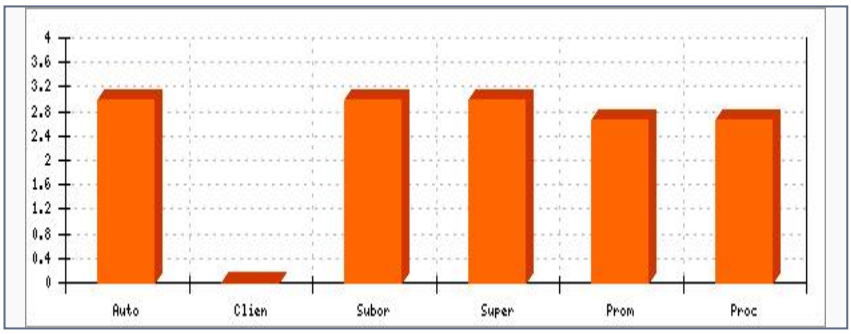
Comunicación Efectiva (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.66



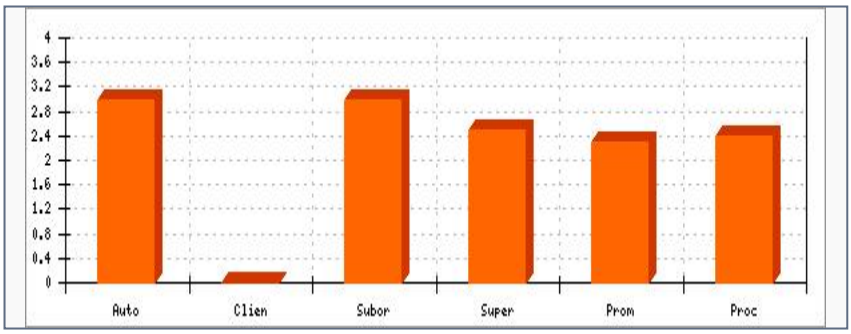
Orientación al cliente (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.65



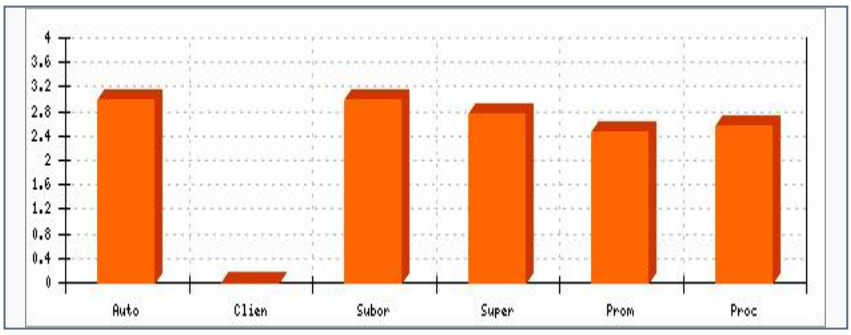
Orientación a resultados (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.40



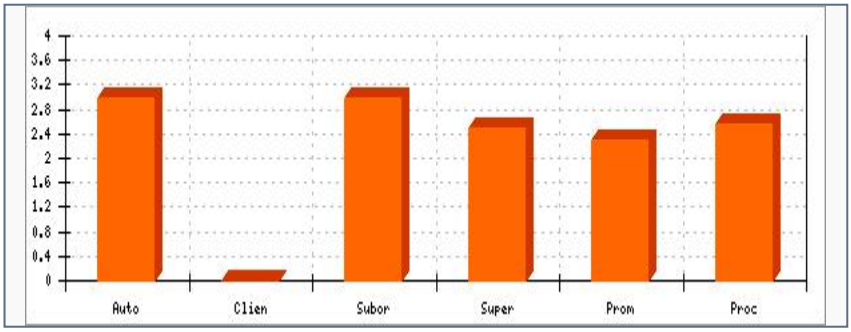
Responsabilidad (2.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.47
Promedio Proceso	2.55



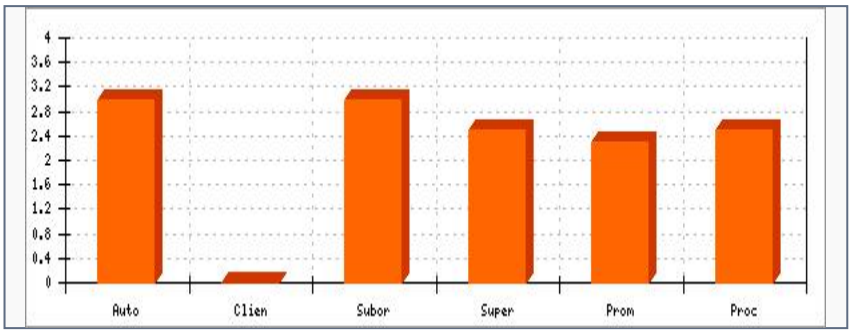
Trabajo en Equipo (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.57



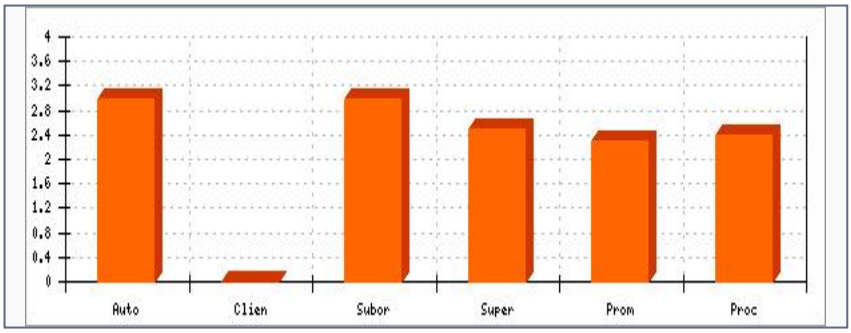
Liderazgo (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.50



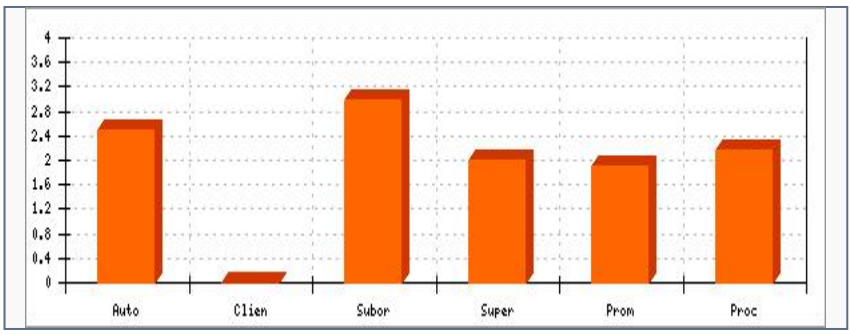
Negociación (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.39



Planificación y Organización (1.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Clienteinterno	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.89
Promedio Proceso	2.18



Análisis GAP

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

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 Geotec, 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	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	3.00	0.00

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	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	3.00	0.00

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 Geotec. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	2.50	-0.50

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 Geotec. 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	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	2.75	-0.25

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 Geotec, 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	3.00	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	2.50	-0.50

Liderazgo

Capacidad para generar compromiso de sus colaboradores con vistas a enfrentar con éxito los desafíos de Geotec. Capacidad para asegurar una adecuada conducción de personas, desarrollar el talento, y lograr y mantener un clima organizacional armónico y desafiante.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	2.50	-0.50

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 Geotec. 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	--
Clienteinterno	0.00	-3.00
Subordinado	3.00	0.00
Supervisor	2.50	-0.50

Planificación y Organización

Capacidad para determinar eficazmente metas y prioridades de su tarea, área o proyecto, y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos estratégicos establecidos por Geotec. Incluye utilizar mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas áreas para mantener el control del proceso y aplicar las medidas correctivas necesarias.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Clienteinterno	0.00	-2.50
Subordinado	3.00	0.50
Supervisor	2.00	-0.50

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

• (Orientación a resultados) Participa proactivamente en la fijación de metas realistas y desafiantes, tanto para sí como para su equipo de trabajo.	29.63%
• (Orientación a resultados) Realiza el buen seguimiento de sus labores y de sus colaboradores a través del eficiente uso de las herramientas disponibles en la empresa.	29.63%
• (Responsabilidad) Diseña normas y políticas organizacionales destinadas a fomentar el cumplimiento de las labores bajo estándares.	29.63%
• (Trabajo en Equipo) Se preocupa por alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, y apoyar el trabajo de todas las áreas que forman parte de la empresa.	29.63%
• (Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de colaboración y cooperación en toda la organización, sabe comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.	29.63%
• (Liderazgo) Propone y diseña procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas.	29.63%
• (Liderazgo) Es un ejemplo dentro de la organización por su liderazgo y capacidad de desarrollar a los otros, con una visión y proyección de mediano plazo.	29.63%
• (Negociación) Utiliza argumentos sólidos con el fin de inclinar y acercar posiciones mediante el ejercicio del razonamiento conjunto para alcanzar el resultado esperado.	29.63%
• (Negociación) Influencia a otros a través de estrategias que permitan construir acuerdos satisfactorios para todos al procurar utilizar técnicas basadas en el concepto ganar-ganar.	29.63%
• (Planificación y Organización) Diseña métodos de trabajo que permitan determinar eficazmente metas para todos los colaboradores y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos.	29.63%
• (Planificación y Organización) Se constituye como un referente en materia de planificación y organización tanto personal como organizacional.	29.63%
• (Planificación y Organización) Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación de los grados de avance de las distintas etapas para mantener el control de los proyectos o procesos.	3.70%

Feedback

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**