

CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	09045268
Nombres :	LUIS ALBERTO
Apellidos :	RODRIGUEZ GUTIERREZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRAL
Departamento :	ALMACÉN CENTRAL
Cargo :	JEFE DE LOGISTICA
Nivel Jerárquico :	JEFATURA
Jefe Inmediato :	MIGUEL ANGEL ARENAS LIZARES QUIÑONES
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

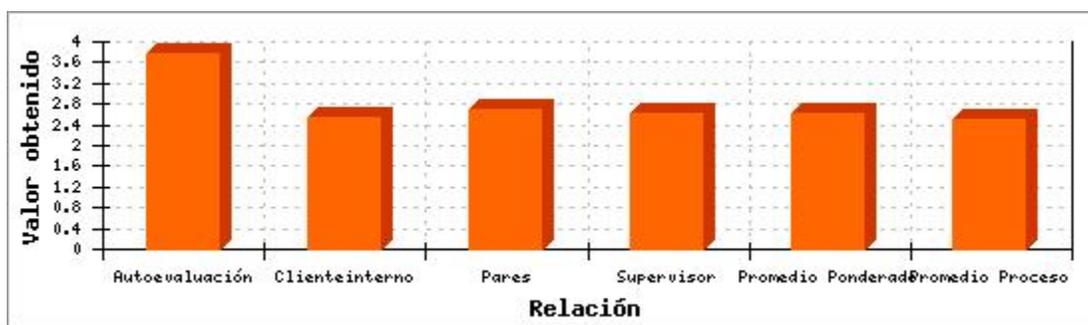
**Peso de las Evaluaciones:**

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	11.11%	3	3
Supervisor	77.78%	2	2
Clienteinterno	11.11%	1	1

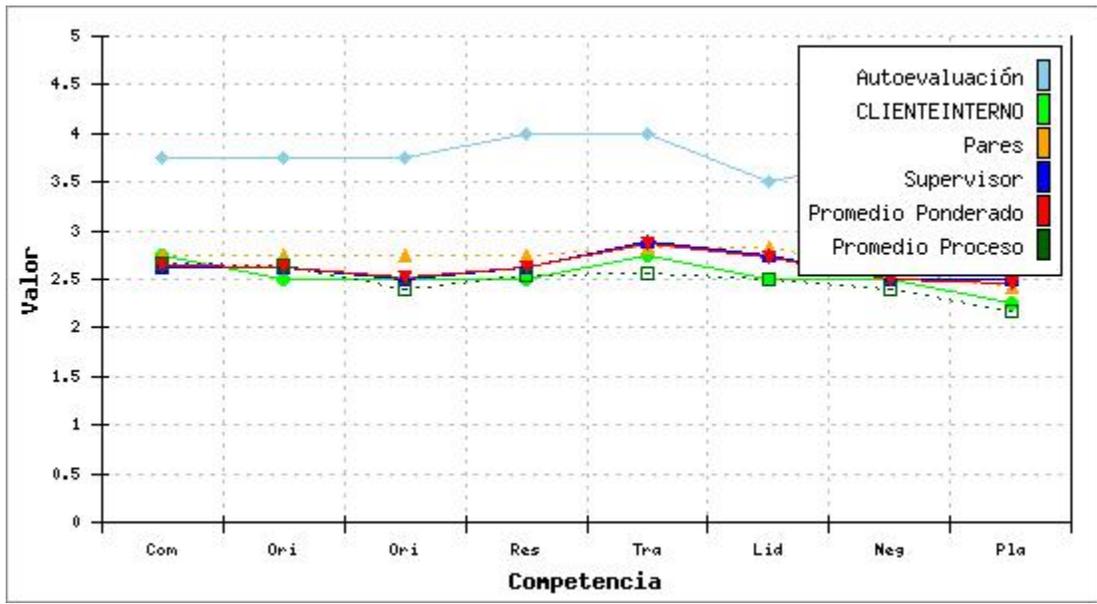
### CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.78
Cienteinterno	2.53
Pares	2.71
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.49



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cienteinterno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	3.75	2.75	2.75	2.63	2.65	2.66
2 Orientación al cliente	3.75	2.50	2.75	2.63	2.63	2.65
3 Orientación a resultados	3.75	2.50	2.75	2.50	2.53	2.40
4 Responsabilidad	4.00	2.50	2.75	2.63	2.63	2.55
5 Trabajo en Equipo	4.00	2.75	2.83	2.88	2.86	2.57
6 Liderazgo	3.50	2.50	2.83	2.75	2.73	2.50
7 Negociación	3.75	2.50	2.58	2.50	2.51	2.39
8 Planificación y Organización	3.75	2.25	2.42	2.50	2.46	2.18

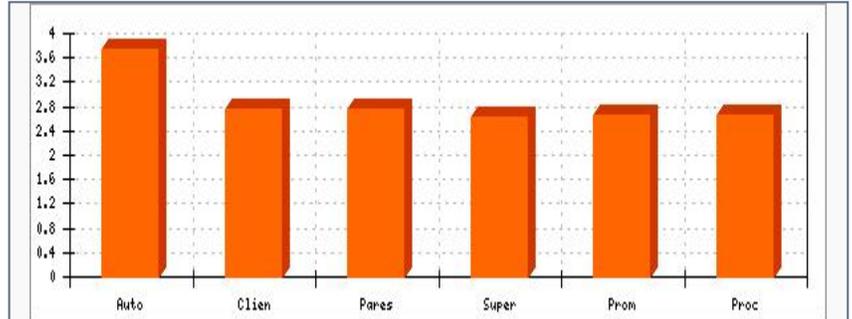


### CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

#### Comunicación Efectiva (2.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	2.75
Pares	2.75
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.66



#### Orientación al cliente (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	2.50
Pares	2.75
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.65



#### Orientación a resultados (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	2.50
Pares	2.75
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	2.40



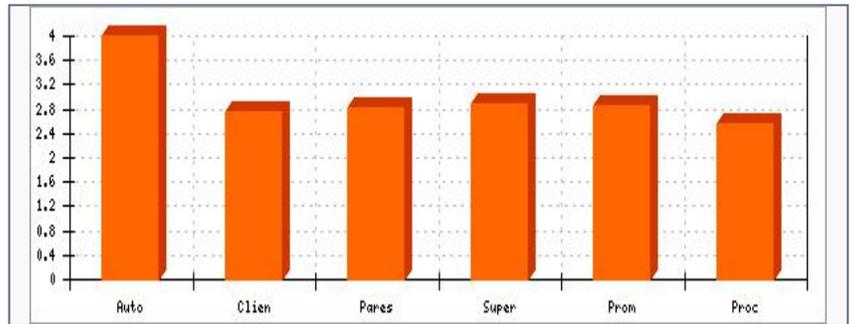
#### Responsabilidad (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	2.50
Pares	2.75
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.55



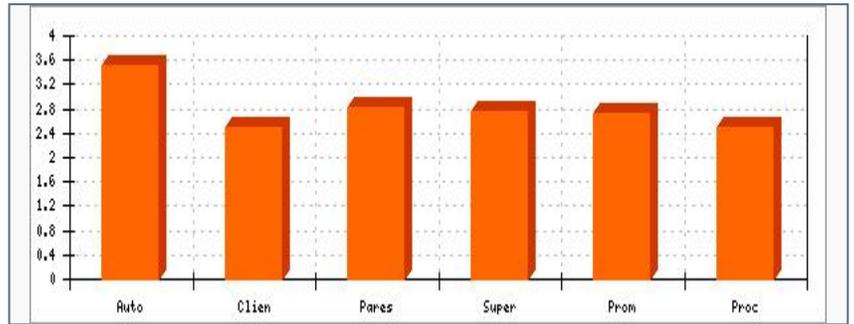
#### Trabajo en Equipo (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	2.75
Pares	2.83
Supervisor	2.88
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	2.57



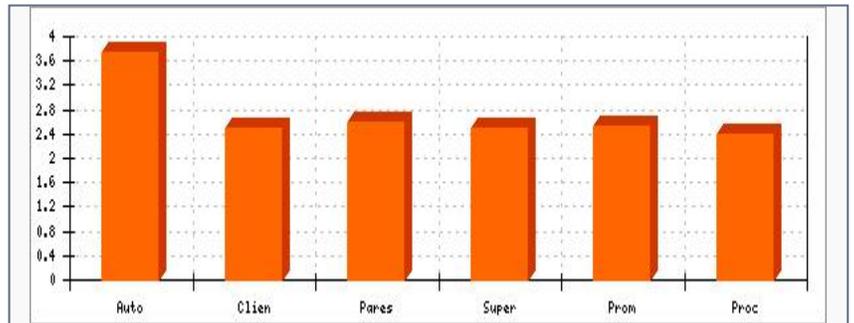
### Liderazgo (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Clienteinterno	2.50
Pares	2.83
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.50



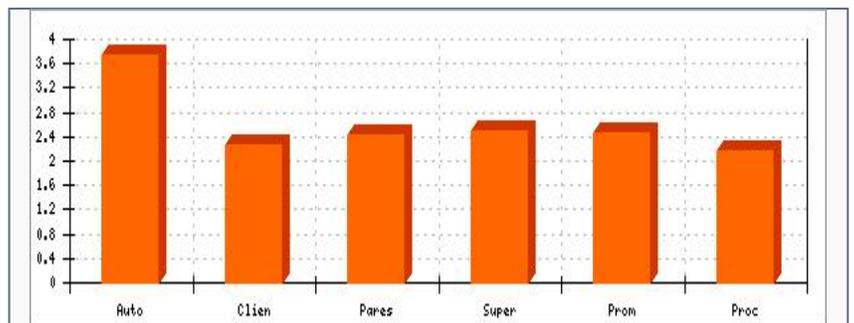
### Negociación (2.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	2.50
Pares	2.58
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.51
Promedio Proceso	2.39



### Planificación y Organización (2.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	2.25
Pares	2.42
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	2.18



**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	3.75	--
Clienteinterno	2.75	-1.00
Pares	2.75	-1.00
Supervisor	2.63	-1.12

**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	3.75	--
Clienteinterno	2.50	-1.25
Pares	2.75	-1.00
Supervisor	2.63	-1.12

**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	3.75	--
Clienteinterno	2.50	-1.25
Pares	2.75	-1.00
Supervisor	2.50	-1.25

**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	4.00	--
Clienteinterno	2.50	-1.50
Pares	2.75	-1.25
Supervisor	2.63	-1.37

**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	4.00	--
Clienteinterno	2.75	-1.25
Pares	2.83	-1.17
Supervisor	2.88	-1.12

### 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	3.50	--
Clienteinterno	2.50	-1.00
Pares	2.83	-0.67
Supervisor	2.75	-0.75

### 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	3.75	--
Clienteinterno	2.50	-1.25
Pares	2.58	-1.17
Supervisor	2.50	-1.25

### 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	3.75	--
Clienteinterno	2.25	-1.50
Pares	2.42	-1.33
Supervisor	2.50	-1.25

### CUESTIONARIO 4 - GEOTEC

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

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

•(Orientación al cliente) Capacidad para establecer con los clientes relaciones duraderas basadas en la confianza.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Fomenta el espíritu de colaboración en su área, orientando el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	66.67%
•(Liderazgo) Busca lograr el compromiso de sus colaboradores y el respaldo de sus superiores a fin de enfrentar con éxito los desafíos propuestos para su área.	66.67%
•(Liderazgo) Busca promover y mantener un clima organizacional armónico y desafiante.	66.67%
•(Planificación y Organización) Identifica de forma oportuna medidas correctivas que resulten necesarias en caso se presenten situaciones complejas.	66.67%
•(Orientación al cliente) Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes.	62.96%
•(Orientación a resultados) Es bueno motivando a sus colaboradores directos a comportarse de igual manera.	62.96%
•(Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos.	62.96%
•(Comunicación Efectiva) Sabe escuchar a los demás y elige los métodos más adecuados a fin de lograr comunicaciones efectivas.	61.73%
•(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.	60.49%

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

•(Orientación al cliente) Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y buscar permanentemente la forma de resolver sus necesidades.	34.57%
•(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.	33.33%



Feedback

**Geotec**

**CUESTIONARIO 4 - GEOTEC**

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

