Datos Personales

EVALUACION DESEMPEñO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40044345
Nombres :	MARIELA
Apellidos :	CHIARA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LIMA
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	LIDER COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	LUIS SERRANO
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	20.00%	3	3
Subordinado	30.00%	9	9
Supervisor	50.00%	1	1

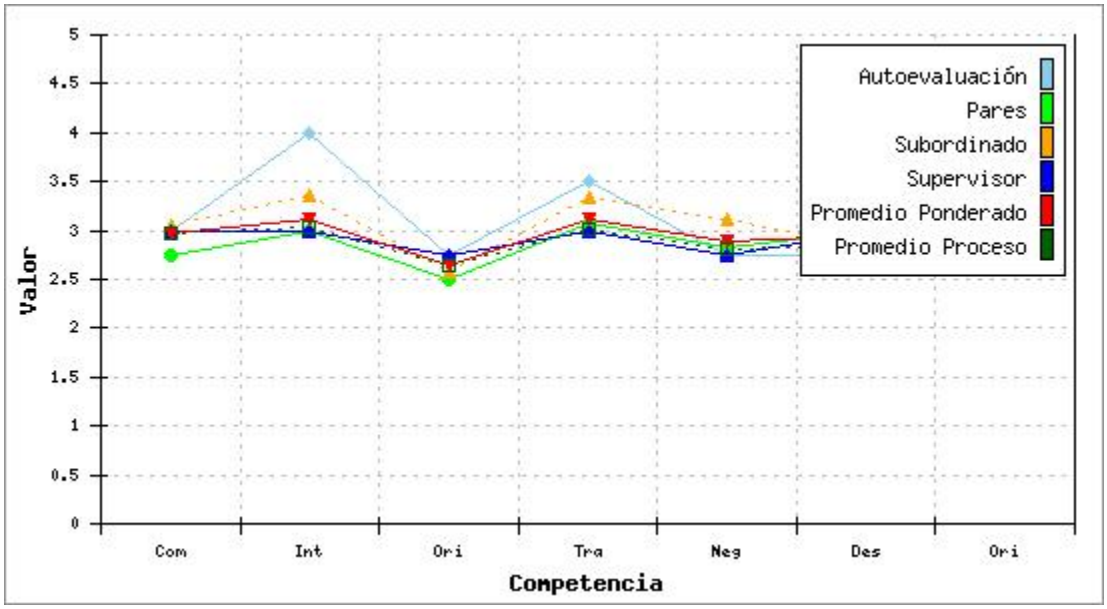
Resumen General

EVALUACION DESEMPEñO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.22
Pares	2.89
Subordinado	3.06
Supervisor	2.93
Promedio Ponderado	2.96
Promedio Proceso	2.90

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación	3.00	2.75	3.06	3.00	2.97	2.97
2	Integridad	4.00	3.00	3.36	3.00	3.11	3.03
3	Orientación a resultados	2.75	2.50	2.58	2.75	2.65	2.65
4	Trabajo en equipo	3.50	3.08	3.33	3.00	3.12	3.02
5	Negociación	2.75	2.83	3.11	2.75	2.88	2.81
6	Desarrollo de personas	2.75	3.00	2.83	3.00	2.95	2.85
7	Orientación al cliente interno / externo	3.80	3.07	3.13	3.00	3.05	2.95


Autoevaluación
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
1.5
1
0.5
0
Com
Int
Ori
Tra
Neg
Des
Ori
Competencia

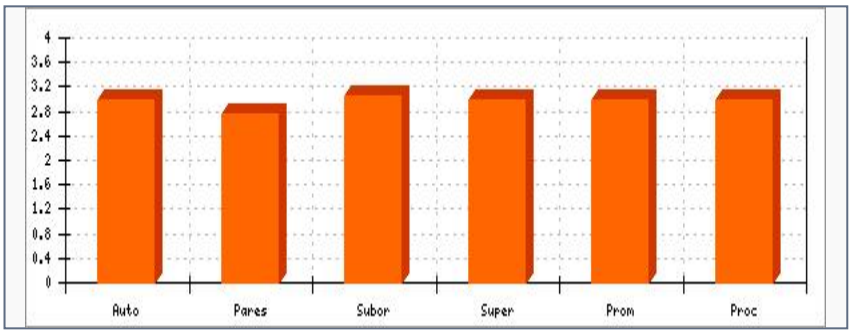
Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEñO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

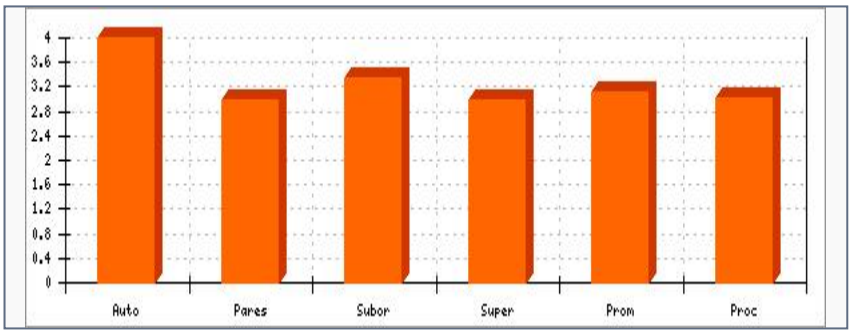
Comunicación (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.06
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	2.97



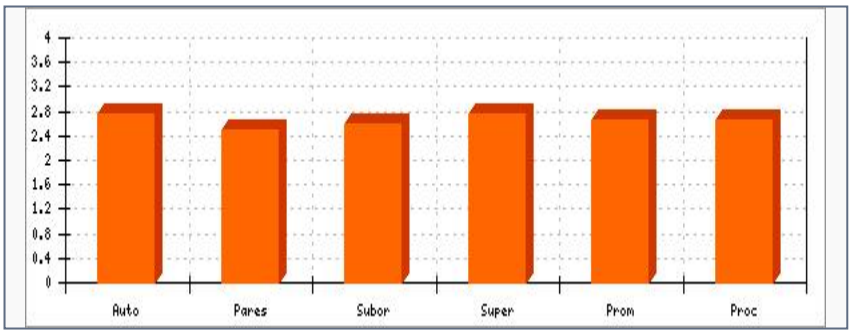
Integridad (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.36
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.03



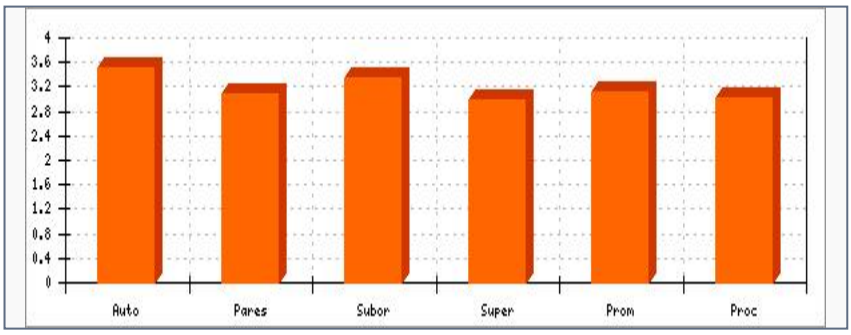
Orientación a resultados (2.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Pares	2.50
Subordinado	2.58
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65



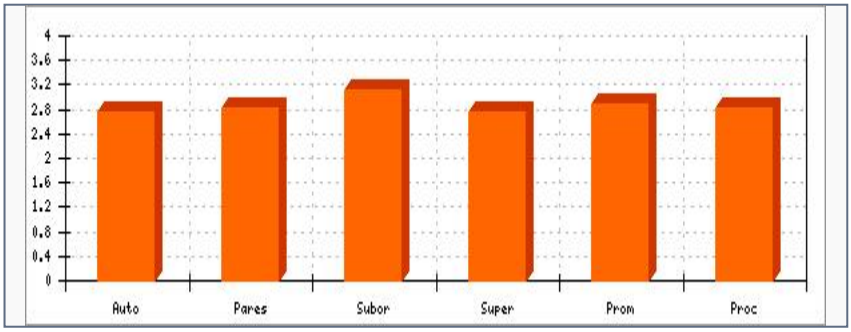
Trabajo en equipo (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.08
Subordinado	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.02



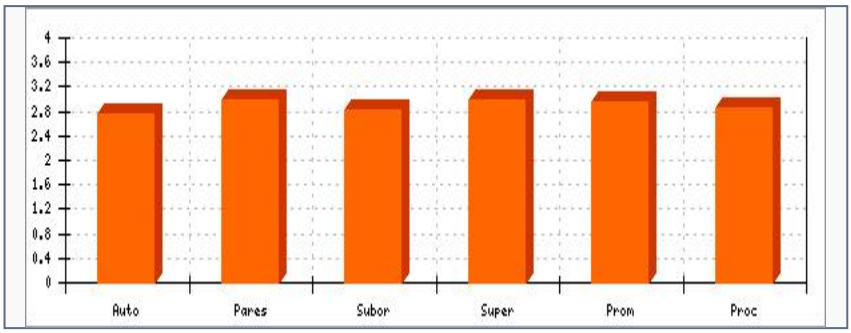
Negociación (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Pares	2.83
Subordinado	3.11
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.81



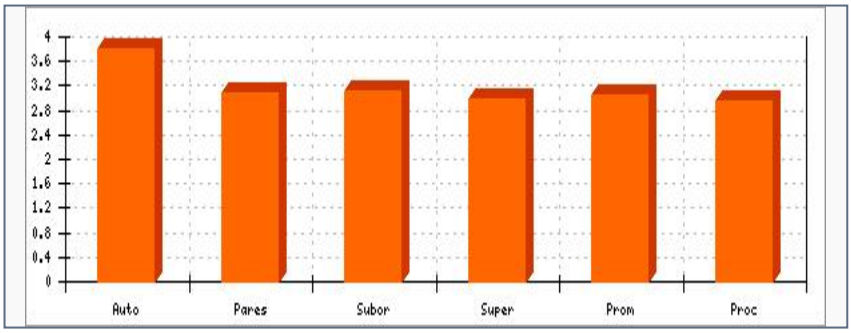
Desarrollo de personas (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Pares	3.00
Subordinado	2.83
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.85



Orientación al cliente interno / externo (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.07
Subordinado	3.13
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.95



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEñO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comunicación

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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.75	-0.25
Subordinado	3.06	0.06
Supervisor	3.00	0.00

Integridad

Capacidad para comportarse de acuerdo con los valores morales, las buenas costumbres y prácticas profesionales, y para actuar con seguridad y congruencia entre el decir y el hacer.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	3.36	-0.64
Supervisor	3.00	-1.00

Orientación a resultados

Capacidad para fijar metas de forma ambiciosa, por encima de los estándares y de las expectativas. Búsqueda de la consecución de resultados positivos más allá de las exigencias de la organización. Impulso alto para conseguir retos y desafíos profesionales, aplicando de forma autodirigida la originalidad de planteamientos novedosos para alcanzar la meta en tiempos predeterminados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Pares	2.50	-0.25
Subordinado	2.58	-0.17
Supervisor	2.75	0.00

Trabajo en equipo

Es la capacidad de cooperar para el cumplimiento de un objetivo común, incluso cuando la colaboración conduce a objetivos que no están directamente relacionada con el interés personal. Habilidad para lograr consenso dentro de su equipo de trabajo, para el cumplimiento de los objetivos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.08	-0.42
Subordinado	3.33	-0.17
Supervisor	3.00	-0.50

Negociación

Capacidad para llegar a acuerdos ventajosos en una situación con disparidad de interés, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas con personas o grupos que puedan representar de alto interés para la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Pares	2.83	0.08
Subordinado	3.11	0.36
Supervisor	2.75	0.00

Desarrollo de personas

Capacidad para construir y potenciar el capital humano de la organización, facilitando el desarrollo profesional de las personas y la aplicación práctica de sus habilidades en áreas donde puedan aportar mayor valor a la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Pares	3.00	0.25
Subordinado	2.83	0.08
Supervisor	3.00	0.25

Orientación al cliente interno / externo

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente y/o conjunto de clientes externos o internos. 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	3.80	--
Pares	3.07	-0.73
Subordinado	3.13	-0.67
Supervisor	3.00	-0.80

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEñO 2018 - NIVEL III OBJ Y COMP

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Trabajo en equipo) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás. 73.33%
- (Trabajo en equipo) Está dispuesto a compartir información con otros colaboradores o pares de su área. 73.33%
- (Negociación) Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la organización. 73.33%
- (Integridad) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia. 72.22%
- (Integridad) Respeta las normas de seguridad establecidas. 72.22%
- (Orientación al cliente interno / externo) Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes. 72.22%
- (Integridad) Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad. 71.11%
- (Orientación al cliente interno / externo) Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente. 71.11%
- (Negociación) Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales. 68.89%
- (Orientación al cliente interno / externo) Logra que los clientes reconozcan a la organización, aprecien el valor agregado que les brinda y la recomienden a otros. 68.89%
- (Trabajo en equipo) Aprecia los aportes y propuestas de los demás, escuchándolos con respeto. 67.78%
- (Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo. 67.78%
- (Comunicación) Escucha y comprende las opiniones de otros; tanto de compañeros de trabajo como de clientes. 66.67%
- (Comunicación) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. 66.67%
- (Orientación a resultados) Se motiva con metas retadoras que buscan hacerlo superarse continuamente. 66.67%
- (Orientación al cliente interno / externo) Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma. 66.67%
- (Integridad) Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales. 65.56%
- (Desarrollo de personas) Asigna nuevos retos a sus subordinados aún si estos implican riesgos. 65.56%
- (Desarrollo de personas) Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la organización. 65.56%
- (Comunicación) Se comunica efectivamente con todas las personas de su entorno, logrando establecer relaciones satisfactorias con ellos. 64.44%
- (Comunicación) Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles. 64.44%
- (Desarrollo de personas) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. 64.44%
- (Desarrollo de personas) Compromete a su equipo de trabajo con el fin de que logre los objetivos del negocio. 64.44%
- (Orientación al cliente interno / externo) Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades. 63.33%
- (Orientación a resultados) Participa proactivamente en la fijación de metas desafiantes para sus colaboradores. 62.22%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Orientación a resultados) Encuentra formas más eficientes de hacer las cosas. 35.56%