

### EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	07074544
Nombres :	GABRIEL
Apellidos :	FLORES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LIMA
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	JEFE DE OPERACIONES
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	JANNETTE AVILA
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	15.00%	1	1
Subordinado	20.00%	6	6
Supervisor	50.00%	1	1
Clienteinterno	15.00%	2	2

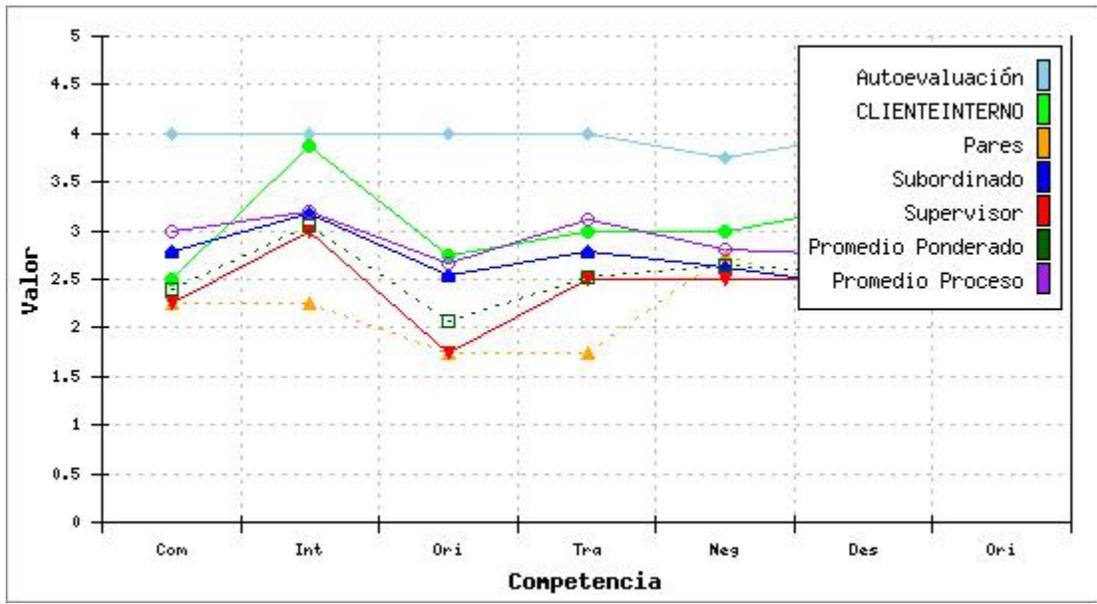
### EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.96
Cliente interno	3.14
Pares	2.20
Subordinado	2.70
Supervisor	2.41
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	2.92



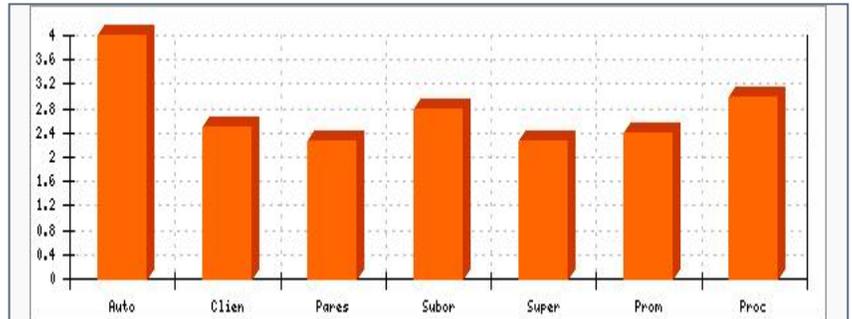
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación	4.00	2.50	2.25	2.79	2.25	2.40	2.99
2 Integridad	4.00	3.88	2.25	3.17	3.00	3.05	3.19
3 Orientación a resultados	4.00	2.75	1.75	2.54	1.75	2.06	2.67
4 Trabajo en equipo	4.00	3.00	1.75	2.79	2.50	2.52	3.12
5 Negociación	3.75	3.00	2.75	2.63	2.50	2.64	2.81
6 Desarrollo de personas	4.00	3.25	2.25	2.42	2.50	2.56	2.75
7 Orientación al cliente interno / externo	4.00	3.60	2.40	2.57	2.40	2.61	2.93



### EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

#### Comunicación (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	2.50
Pares	2.25
Subordinado	2.79
Supervisor	2.25
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.99



#### Integridad (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	3.88
Pares	2.25
Subordinado	3.17
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.19



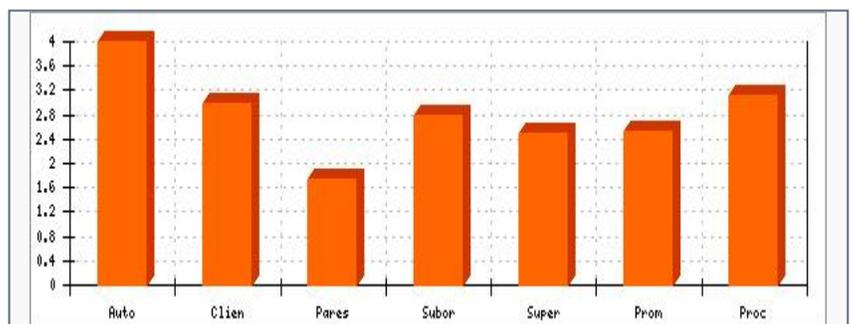
#### Orientación a resultados (2.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	2.75
Pares	1.75
Subordinado	2.54
Supervisor	1.75
Promedio Ponderado	2.06
Promedio Proceso	2.67



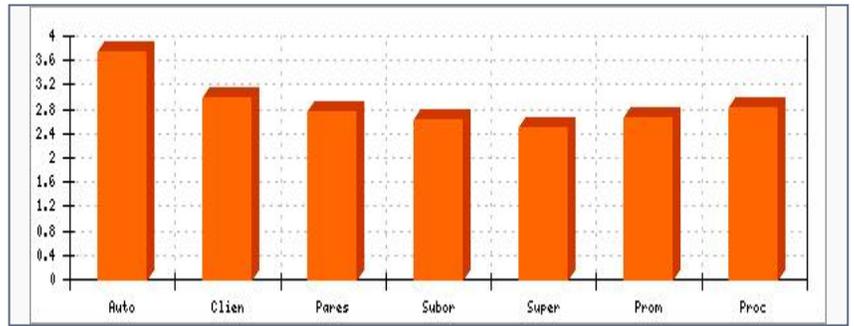
#### Trabajo en equipo (2.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	3.00
Pares	1.75
Subordinado	2.79
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	3.12



#### Negociación (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clienteinterno	3.00
Pares	2.75
Subordinado	2.63
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	2.81



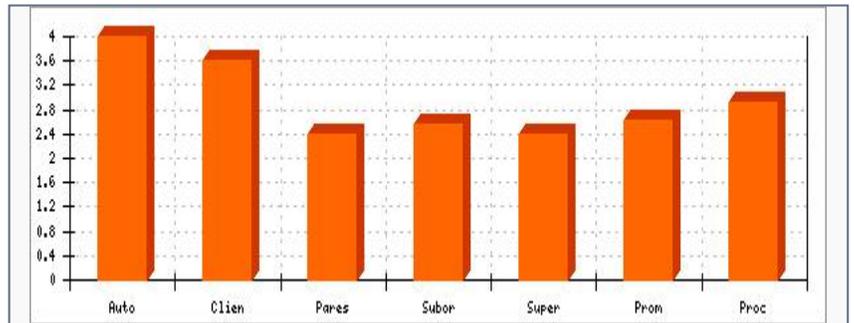
#### Desarrollo de personas (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	3.25
Pares	2.25
Subordinado	2.42
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.75



#### Orientación al cliente interno / externo (2.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	3.60
Pares	2.40
Subordinado	2.57
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.61
Promedio Proceso	2.93



### EVALUACION DESEMPEÑO 2018 - NIVEL III

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

#### 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	4.00	--
Clienteinterno	2.50	-1.50
Pares	2.25	-1.75
Subordinado	2.79	-1.21
Supervisor	2.25	-1.75

#### 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	--
Clienteinterno	3.88	-0.12
Pares	2.25	-1.75
Subordinado	3.17	-0.83
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	4.00	--
Clienteinterno	2.75	-1.25
Pares	1.75	-2.25
Subordinado	2.54	-1.46
Supervisor	1.75	-2.25

#### 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	4.00	--
Clienteinterno	3.00	-1.00
Pares	1.75	-2.25
Subordinado	2.79	-1.21
Supervisor	2.50	-1.50

#### 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	3.75	--
Clienteinterno	3.00	-0.75
Pares	2.75	-1.00
Subordinado	2.63	-1.12
Supervisor	2.50	-1.25

#### 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	4.00	--
Clienteinterno	3.25	-0.75
Pares	2.25	-1.75
Subordinado	2.42	-1.58
Supervisor	2.50	-1.50

#### 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	4.00	--
Clienteinterno	3.60	-0.40
Pares	2.40	-1.60
Subordinado	2.57	-1.43
Supervisor	2.40	-1.60

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

•(Orientación al cliente interno / externo) Demuestra habilidades para establecer relaciones a largo plazo con los clientes.	75.56%
•(Integridad) Respeta las normas de seguridad establecidas.	73.89%
•(Integridad) Induce a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas de la organización y las normas de transparencia.	68.89%
•(Desarrollo de personas) Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente.	68.33%
•(Negociación) Apoya al equipo de trabajo en la generación de propuestas competitivas para los clientes actuales y/o potenciales.	68.06%
•(Integridad) Establece relaciones laborales basadas en el respeto y la equidad.	67.78%
•(Integridad) Expresa clara y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	63.06%
•(Trabajo en equipo) Enfoca su trabajo en compartir sus conocimientos dando sugerencias a los demás.	61.94%
•(Negociación) Demuestra capacidad para convencer a los demás de la certeza de sus ideas.	61.94%
•(Comunicación) Escucha y comprende las opiniones de otros; tanto de compañeros de trabajo como de clientes.	60.56%

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

•(Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y entusiasmo con el equipo de trabajo.	38.89%
•(Desarrollo de personas) Pone a su equipo de trabajo en posiciones que les permiten crecer y desarrollar dentro de la organización.	38.33%
•(Negociación) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	38.06%
•(Comunicación) Comunica oportunamente los sucesos en el momento y a la persona indicada para evitar situaciones difíciles.	36.67%
•(Orientación a resultados) Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del equipo a cargo.	20.00%

