Introducción

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIÓN DESEMPEñO-ASIS. AUX. PRACT- NOVOPAN

Una evaluación de desempeño consiste, en un proceso sistemático y periódico que sirve para estimar, cuantificar el grado de eficacia y eficiencia de las personas en el desempeño de sus puestos de trabajo, mostrándoles sus puntos fuertes y débiles con el fin de ayudarles a mejorar.

El objetivo principal es poder identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para establecer planes de formación, reforzar sus técnicas de trabajo y gestionar el desarrollo profesional de sus trabajadores.

La evaluación se basa en actividades que afectan al éxito de la organización, no a caracterísctcas de la persona que no tienen que ver con su rendimiento como son la edad, el sexo, o la antiguedad en la organización. Por ello, se deben d contestar las preguntar de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos para todos.

Con la aplicación de la evaluación de desempeño los evaluados tienen la oportunidad de conocer los aspectos que deben mejorar para ser más eficaces y aumentar sus posibilidades de promoción y desarrollo.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

Competencias Transversales

- Orientación al cliente interno y/externo
- Trabajo en Equipo
- Comunicación Efectiva
- Eficiencia
- Orientación al Logro
- Compromiso con la Organización

Competencias Específicas

- Orden y calidad
- Aprendizaje Continuo
- Productividad

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2018-11-15 08:09:22** hasta el **2018-11-25 10:51:32**

Datos Personales

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	70088927
Nombres :	EDITH
Apellidos :	RIVERO SALAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LURIN
Departamento :	COMERCIAL SOPORTE
Cargo :	COORDINADOR VENTAS
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR
Jefe Inmediato :	PATRICIA MURILLO MIRANDA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

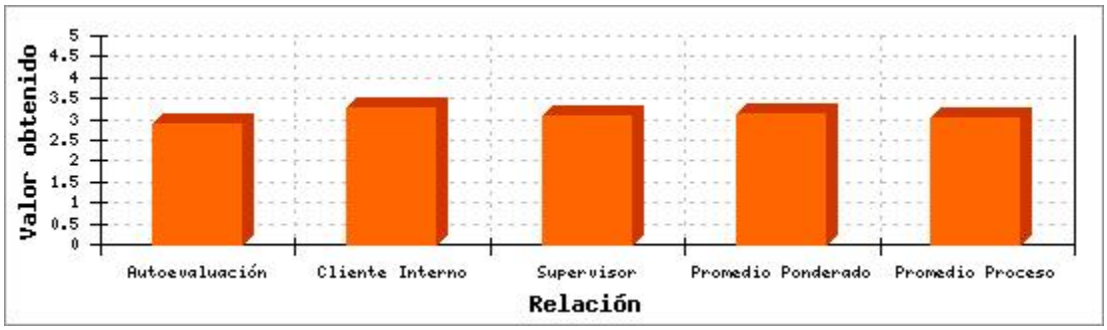
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	76.92%	1	1
Cliente Interno	23.08%	6	5

Resumen General

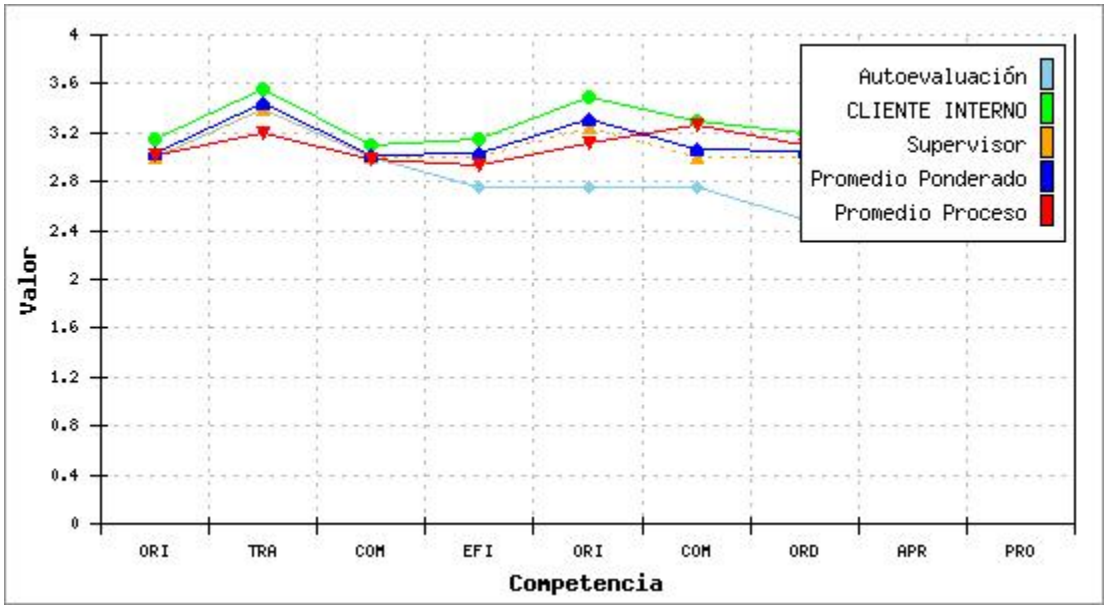
EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.87
Cliente Interno	3.27
Supervisor	3.07
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.01



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	3.00	3.15	3.00	3.03	3.01
2	TRABAJO EN EQUIPO	3.40	3.56	3.40	3.44	3.20
3	COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.00	3.10	3.00	3.02	2.98
4	EFICIENCIA	2.75	3.15	3.00	3.03	2.94
5	ORIENTACION AL LOGRO	2.75	3.50	3.25	3.31	3.12
6	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	2.75	3.30	3.00	3.07	3.27
7	ORDEN Y CALIDAD	2.50	3.20	3.00	3.05	3.10
8	APRENDIZAJE CONTINUO	3.00	3.10	3.00	3.02	3.08
9	PRODUCTIVIDAD	2.67	3.40	3.00	3.09	2.91


Autoevaluación
CLIENTE INTERNO
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
ORI
TRA
COM
EFI
ORI
COM
ORD
APR
PRO
Competencia

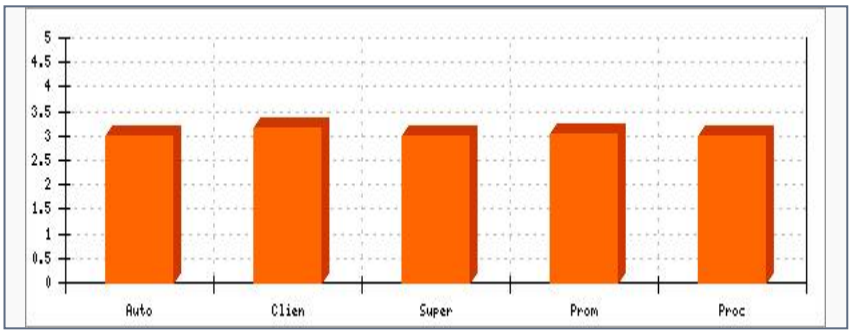
Análisis por Competencia

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

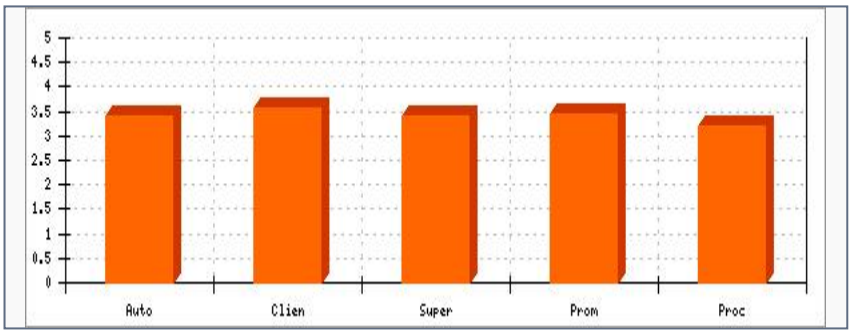
ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.15
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.01



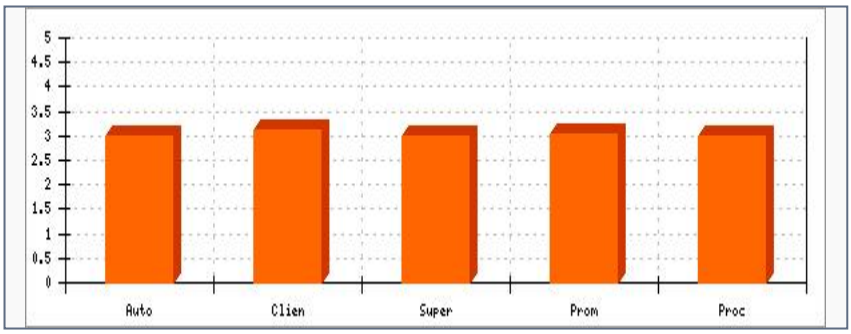
TRABAJO EN EQUIPO (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Cliente Interno	3.56
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.20



COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.10
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	2.98

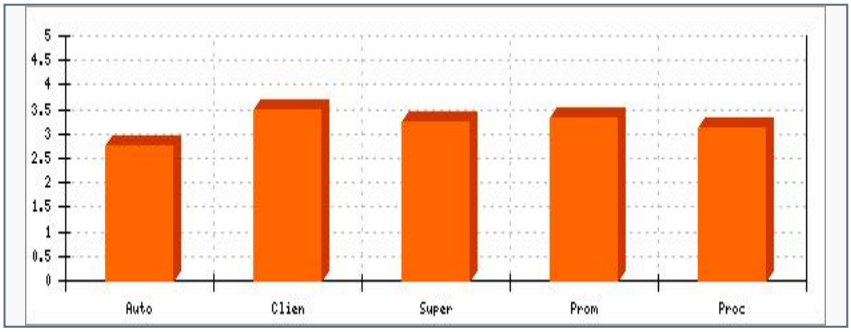


EFICIENCIA (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Cliente Interno	3.15
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.94

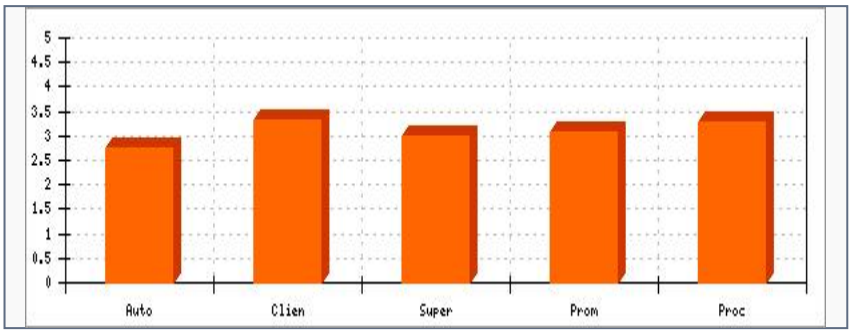
ORIENTACION AL LOGRO (3.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Cliente Interno	3.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.31
Promedio Proceso	3.12



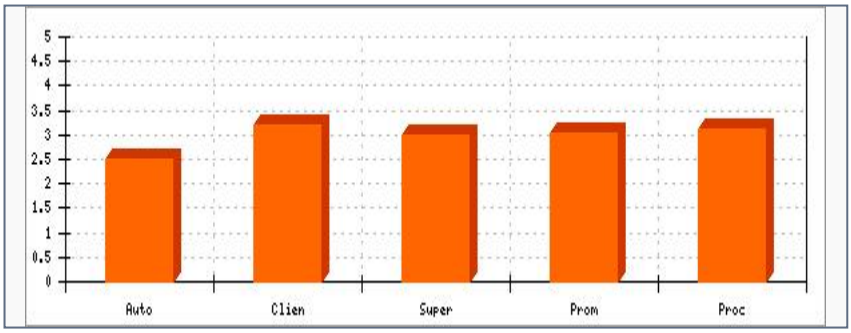
COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Cliente Interno	3.30
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.27



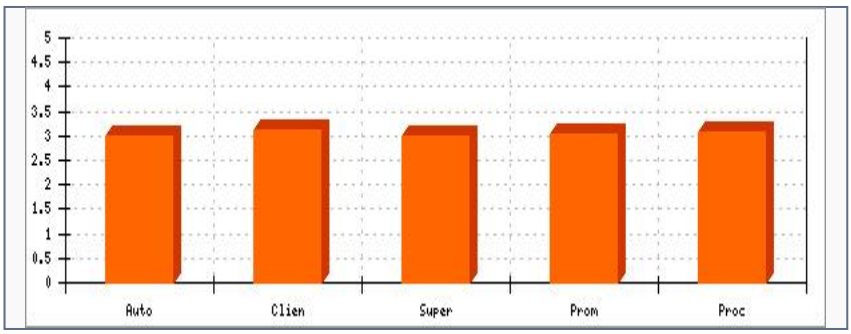
ORDEN Y CALIDAD (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.10



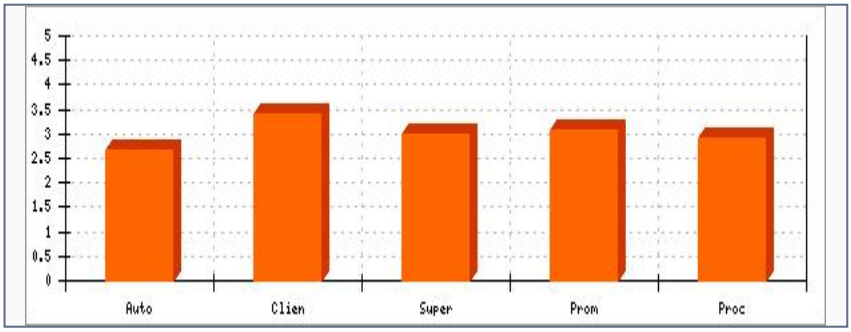
APRENDIZAJE CONTINUO (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.10
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	3.08



PRODUCTIVIDAD (3.09)

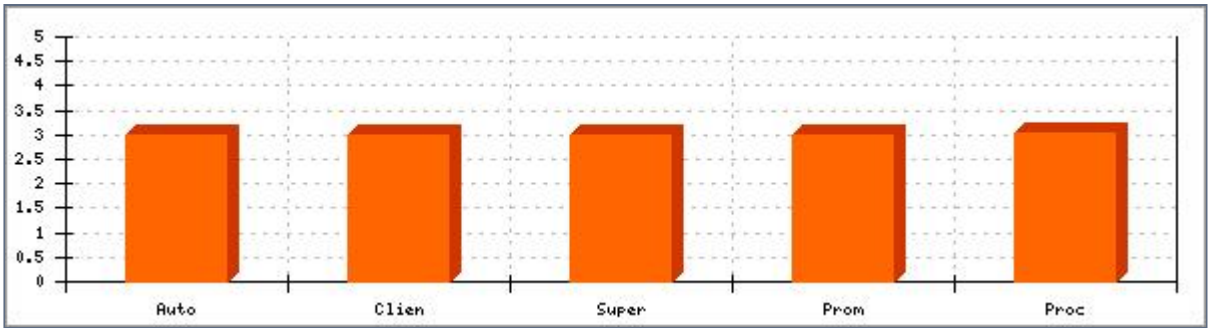
Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	2.91



ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

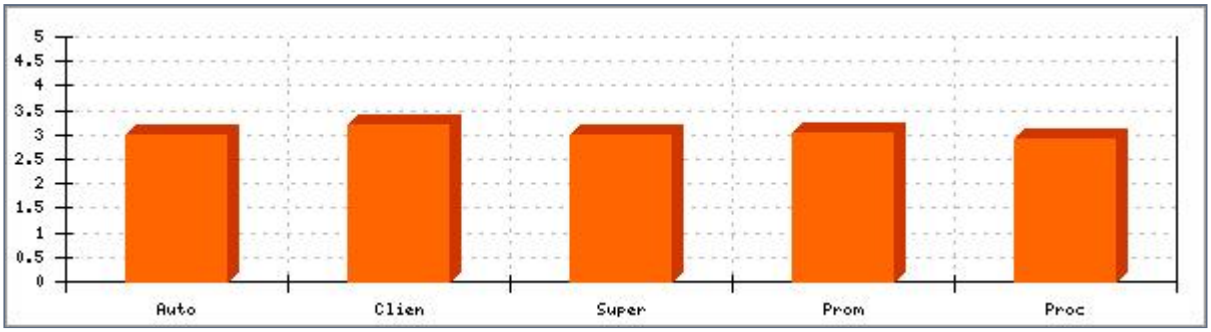
1.- Ejecuta la parte que le corresponde en la estrategia elaborada para el cuidado de la relación con el cliente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.04



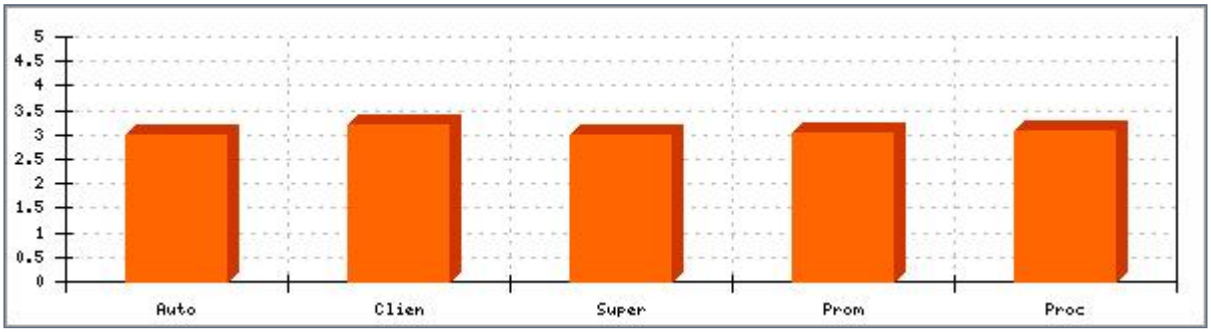
2.- Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.93



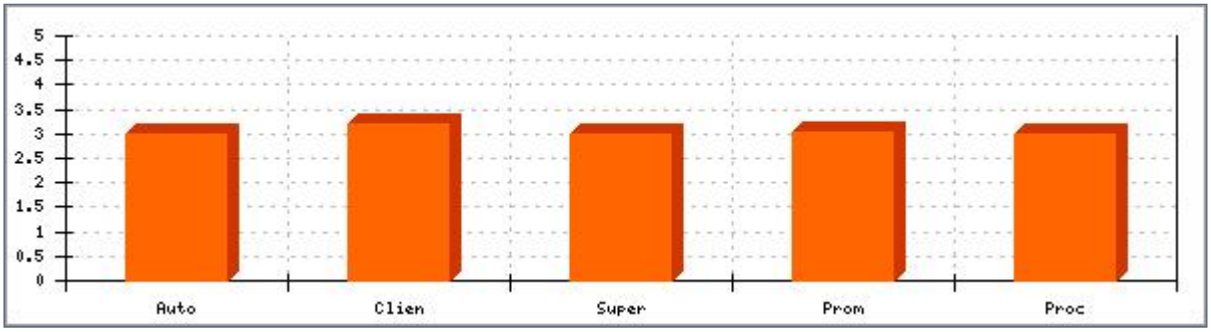
3.- Colabora dentro de su área o equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.08



4.- Dedica tiempo a conocer a los clientes con los que tiene contacto para poder brindarles un mejor servicio. (3.05)

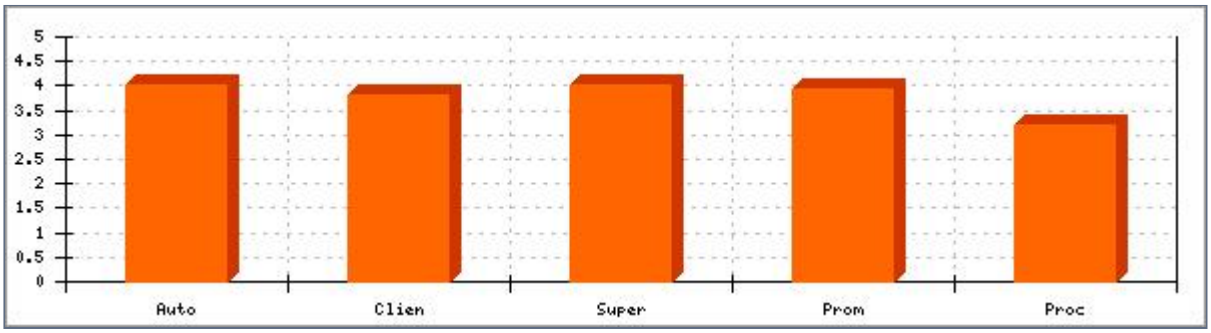
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.99



TRABAJO EN EQUIPO

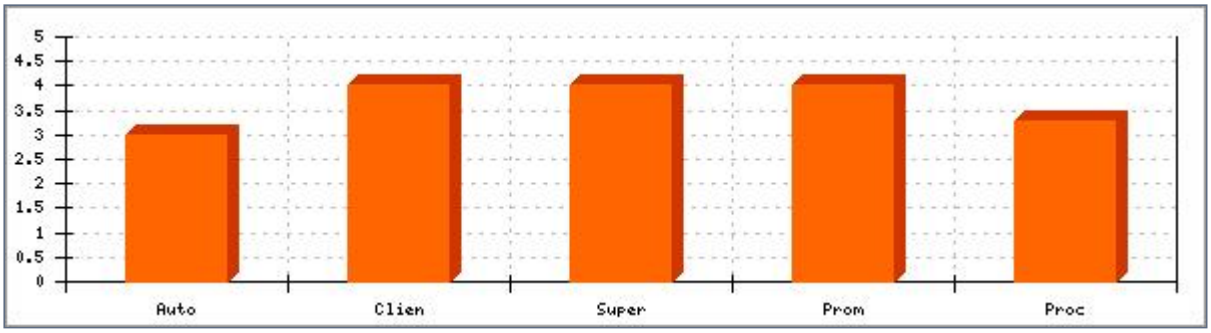
5.- Sabe trabajar en equipo. (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.20



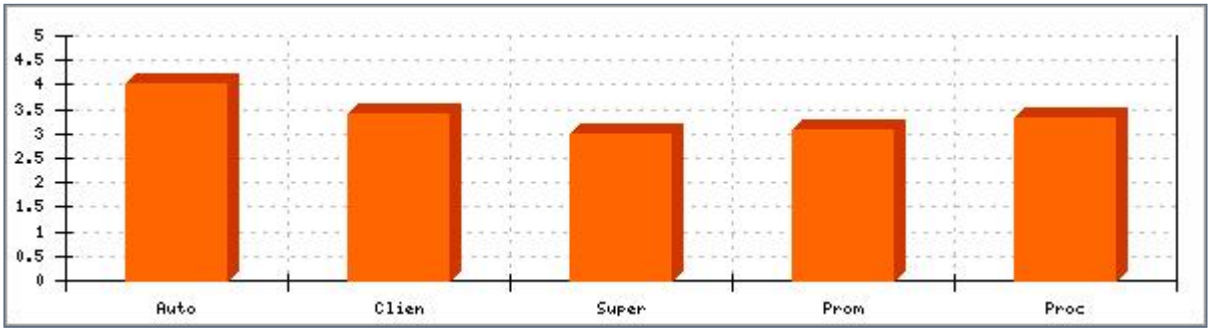
6.- Ayuda al equipo para lograr los objetivos comunes del área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.26



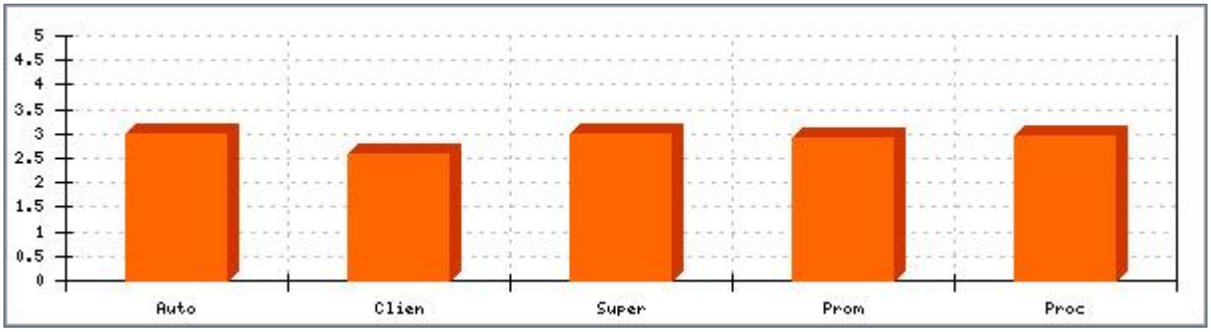
7.- Sabe relacionarse con distintos tipos de personal a todo nivel de jerarquía. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.30



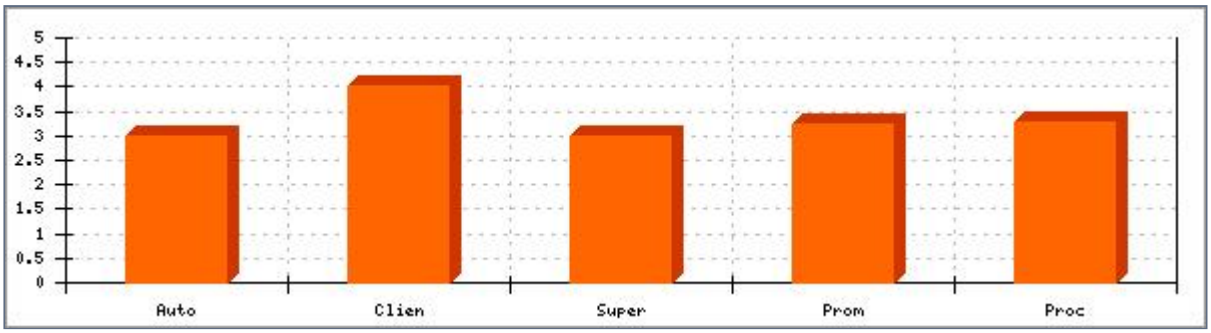
8.- Participa activamente en las decisiones de su área. (2.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.91
Promedio Proceso	2.97



9.- Es una persona dispuesta a cooperar con todas las personas del equipo. (3.23)

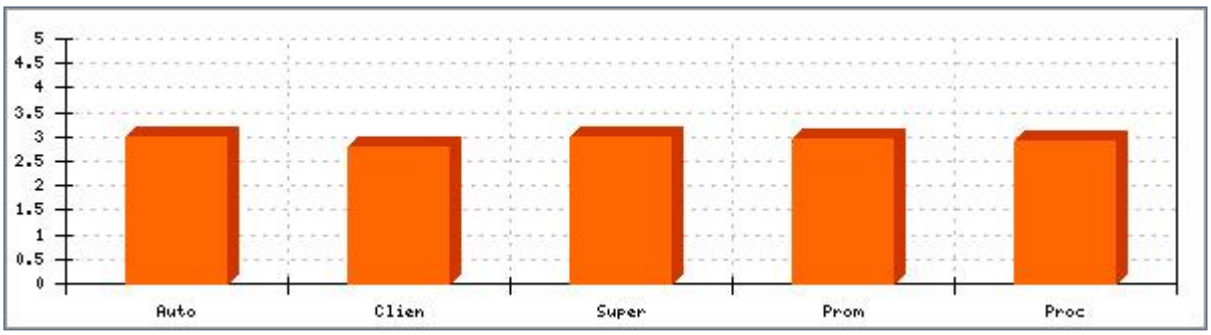
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.26



COMUNICACIÓN EFECTIVA

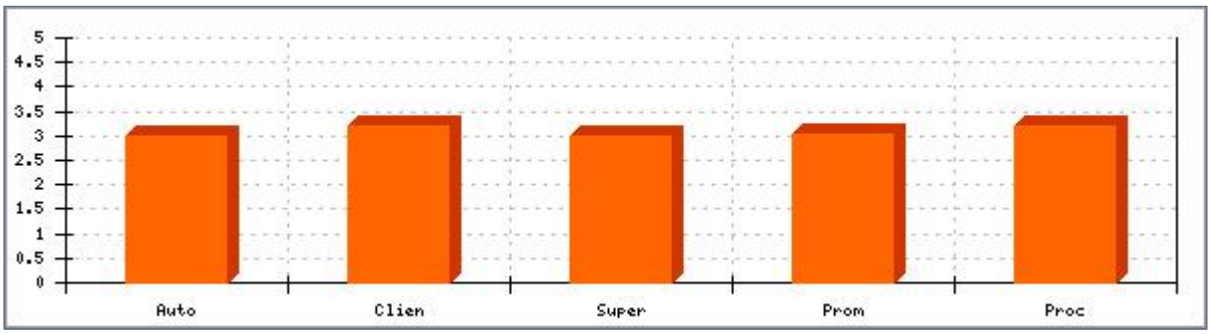
10.- Articula y genera ideas de forma eficaz. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.90



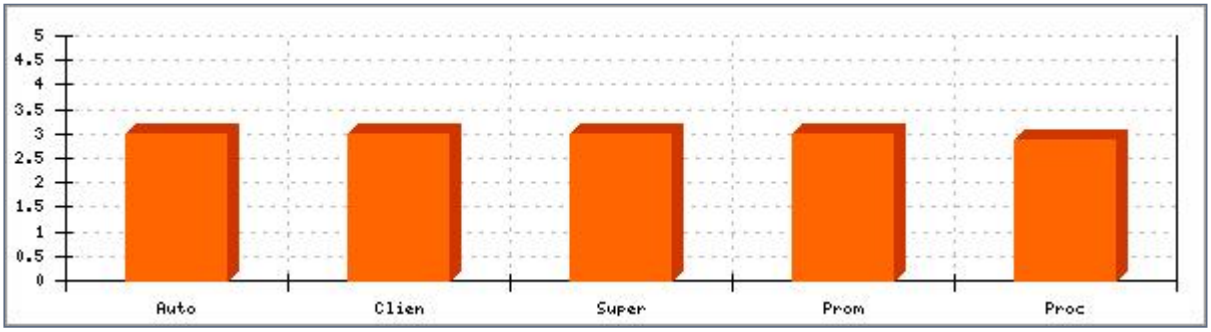
11.- Sabe escuchar los requerimientos de su jefe y compañeros. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.18



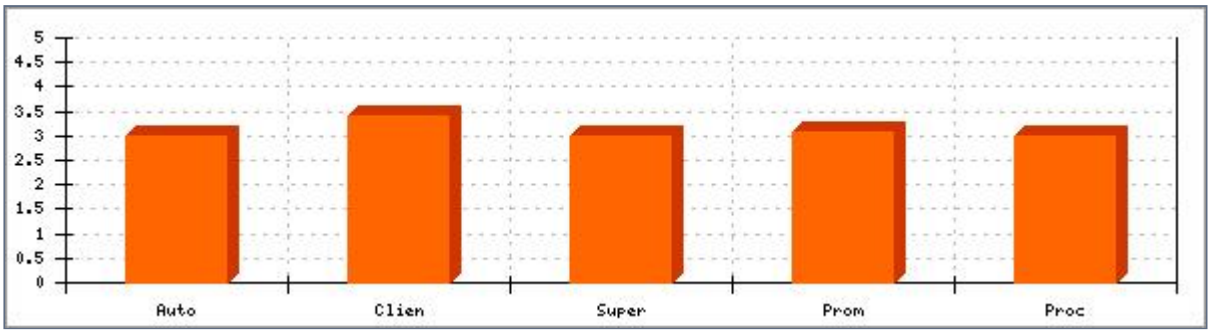
12.- Tiene influencia positiva entre sus compañeros en beneficio del cumplimiento de los objetivos del área. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.85



13.- Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área. (3.09)

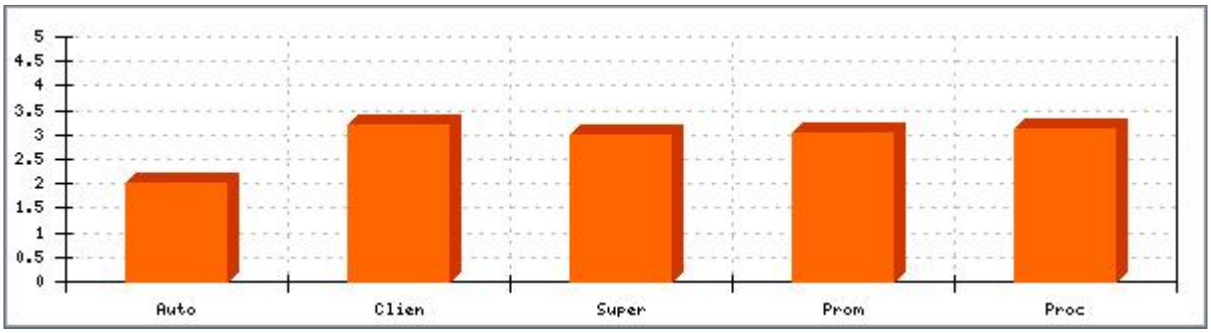
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	2.98



EFICIENCIA

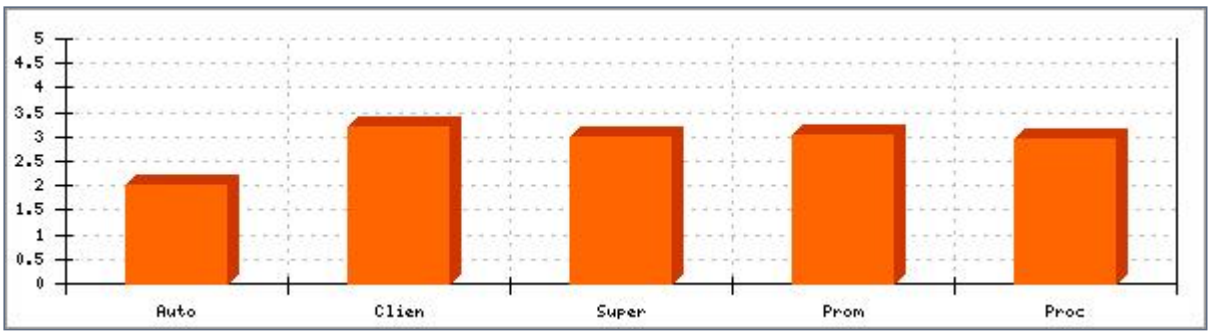
14.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.10



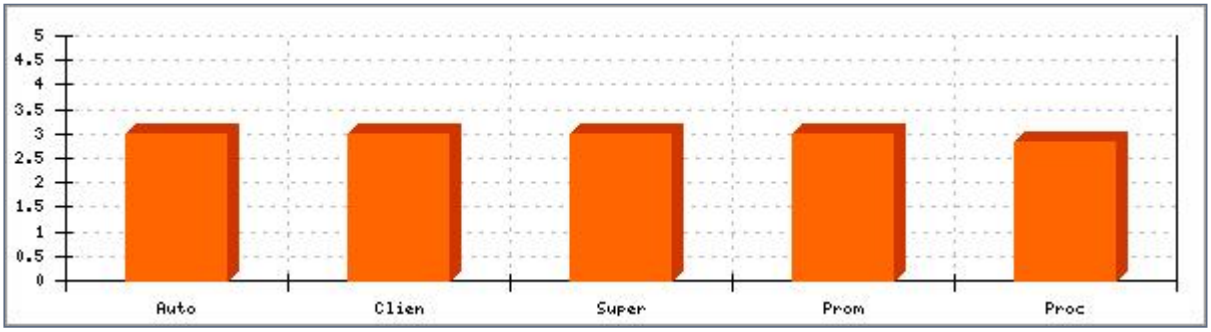
15.- Demuestra consistencia entre sus acciones, labores y tareas siendo esta la mejor forma de llevar a cabo las funciones. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.96



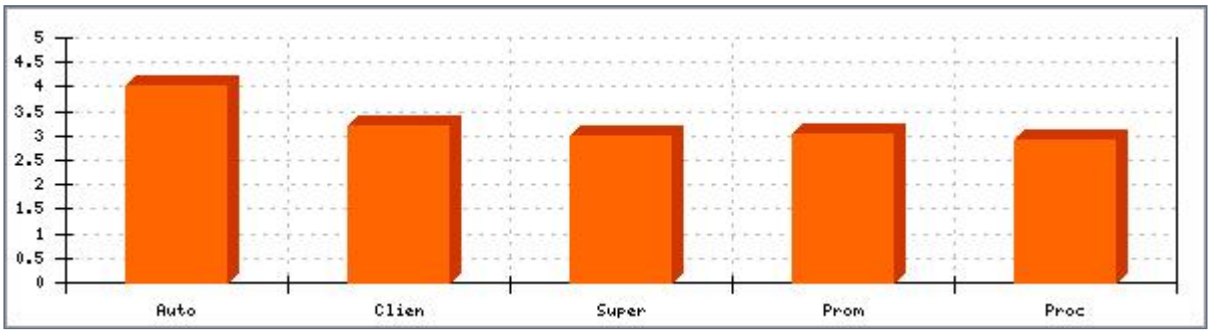
16.- Sabe priorizar y establecer los cursos de acción en función de cumplir eficientemente con lo que se le ha asignado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.82



17.- Lo caracteriza la velocidad y el sentido de urgencia en su gestión. (3.05)

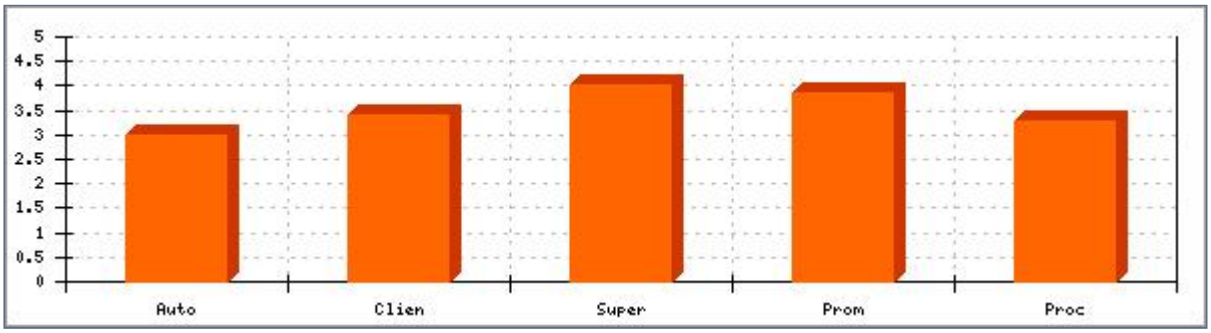
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.89



ORIENTACION AL LOGRO

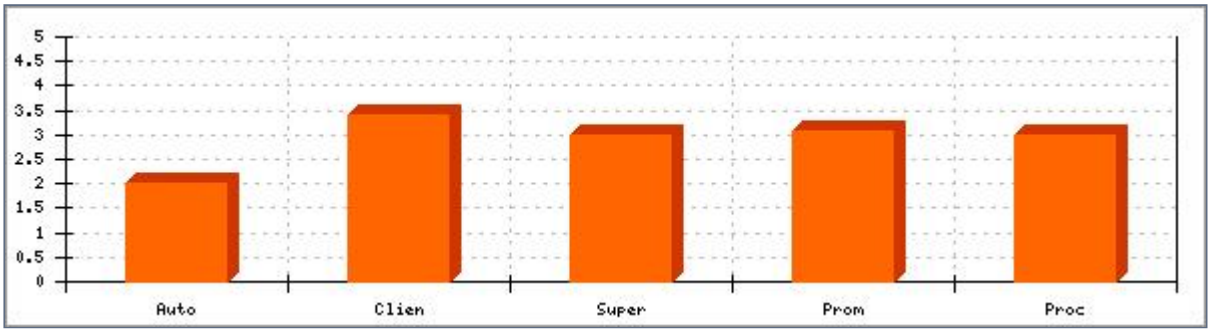
18.- Se ocupa de realizar adecuadamente su trabajo, considerando que ello es necesario y suficiente para el logro de los objetivos y las acciones esperadas. (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.27



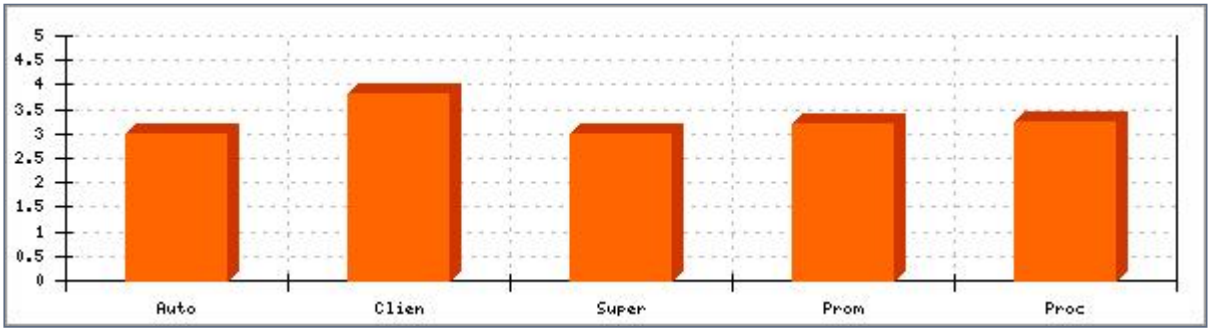
19.- Respeta los tiempos planteados para la realización de diversas tareas y logra su cumplimiento en el lapso establecido. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.00



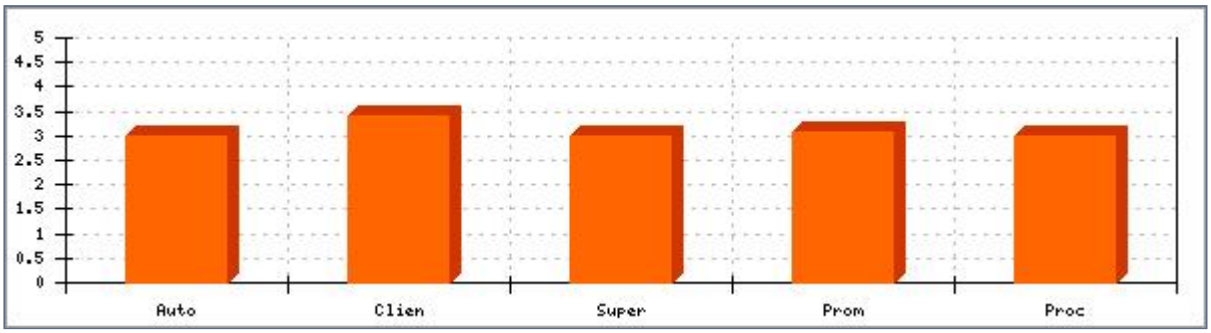
20.- Cumple con su trabajo, según aquello que le ha sido requerido. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.23



21.- Genera información para el control de la gestión que brinda a solicitud. (3.09)

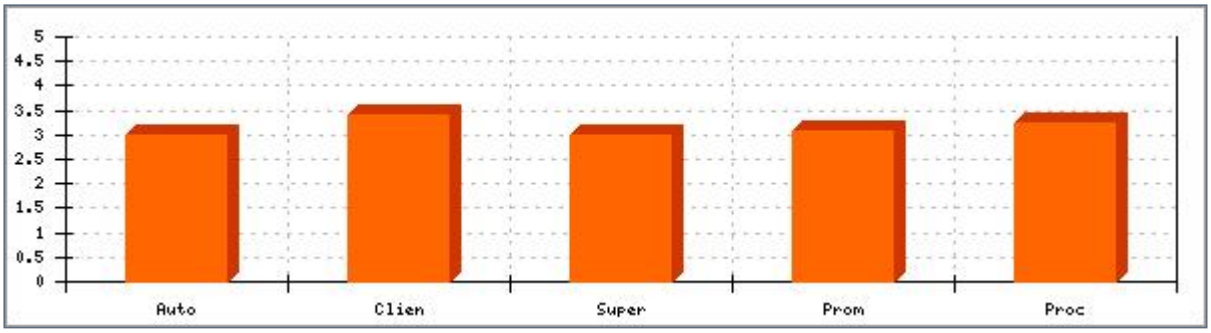
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.00



COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

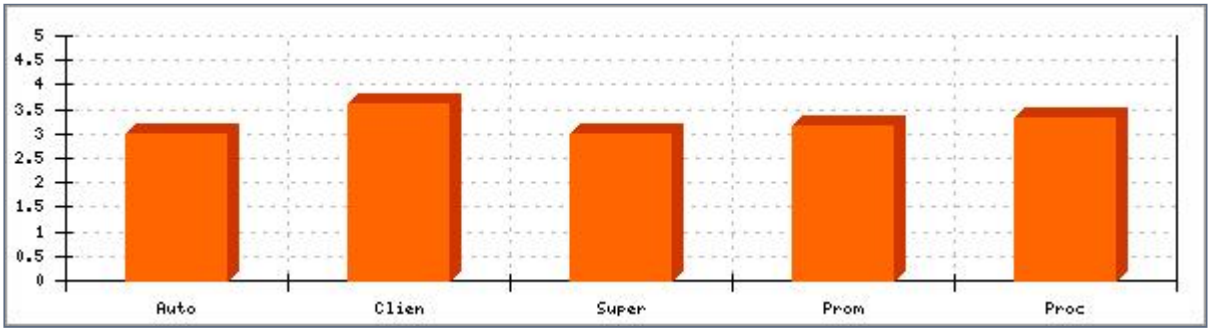
22.- Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.23



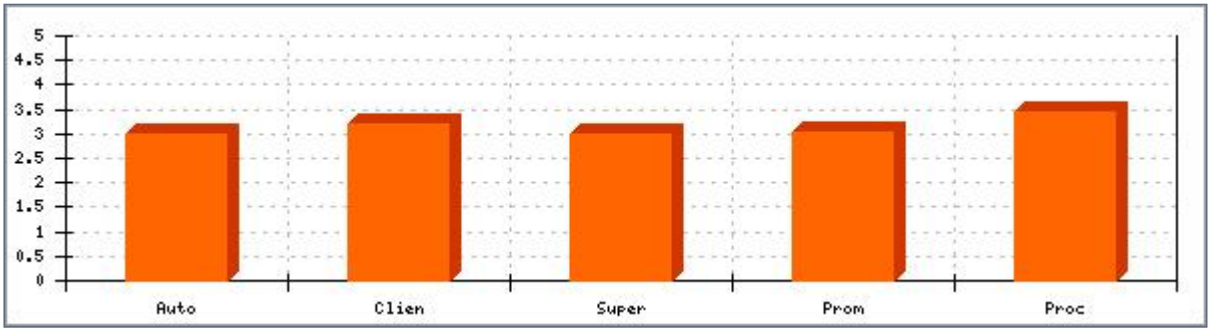
23.- Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.32



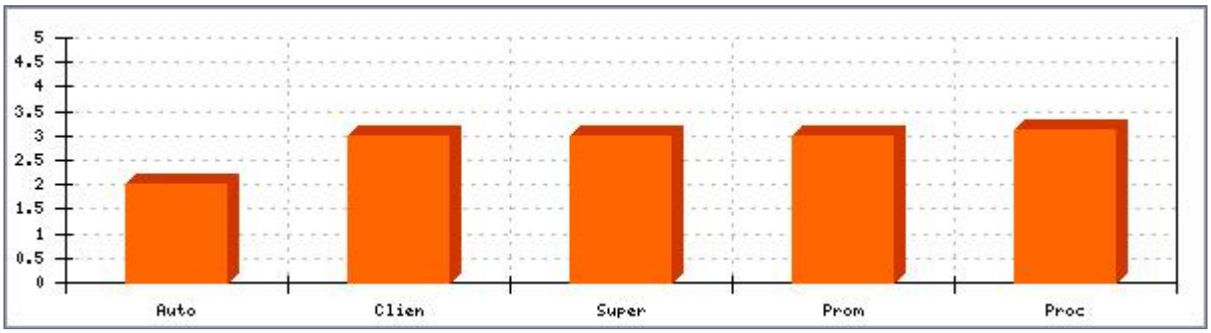
24.- Se identifica con los valores de la empresa. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.44



25.- Es un referente dentro la organización por su disciplina personal y alta productividad. (3.00)

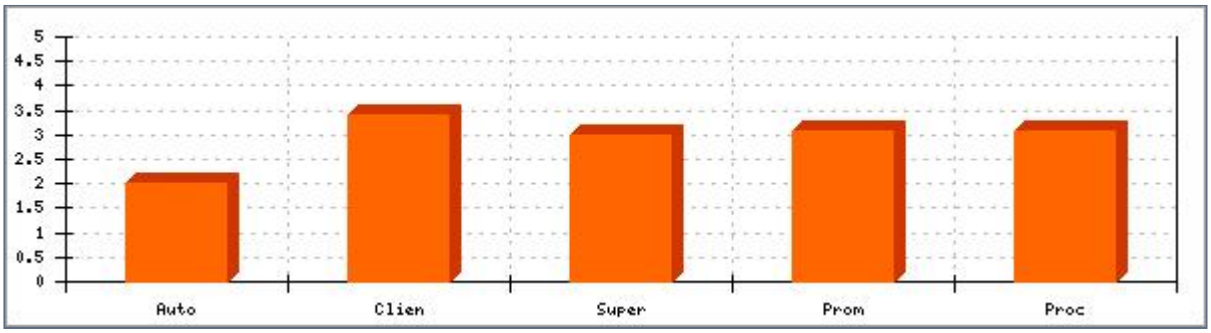
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.11



ORDEN Y CALIDAD

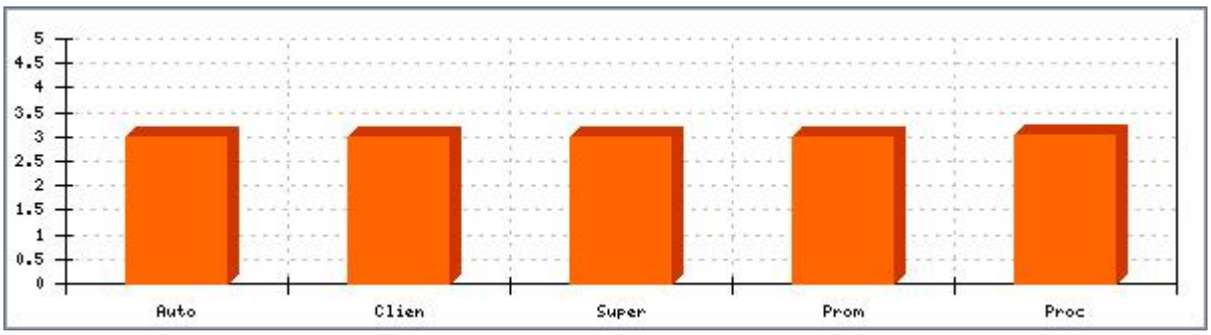
26.- Realiza sus actividades en base a procedimientos ordenados. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.08



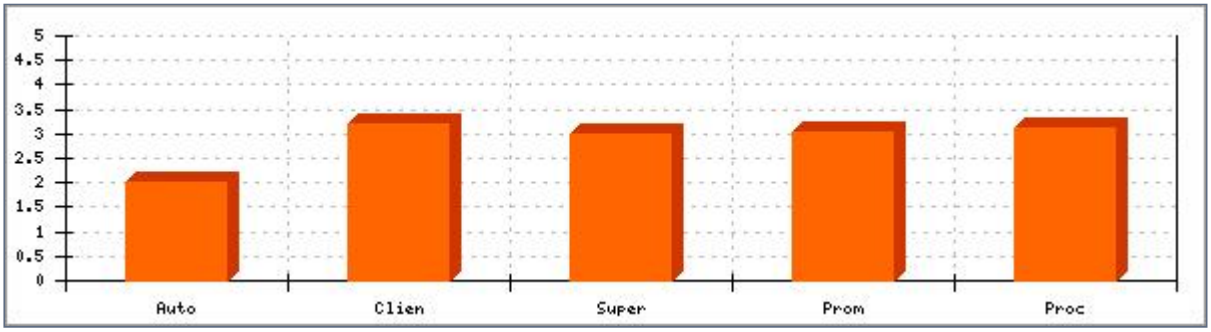
27.- Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.03



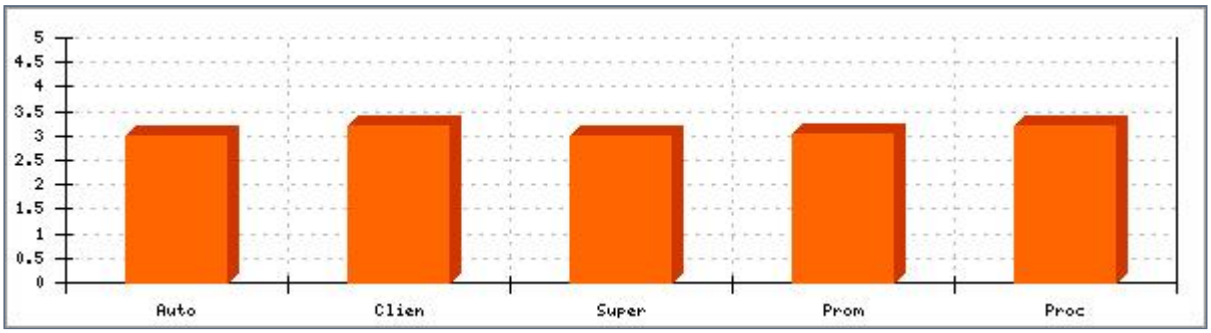
28.- Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.10



29.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (3.05)

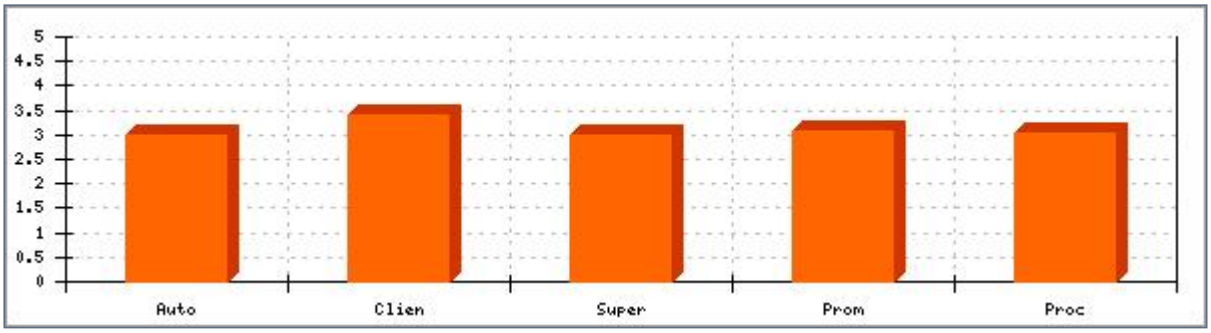
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.19



APRENDIZAJE CONTINUO

30.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.03

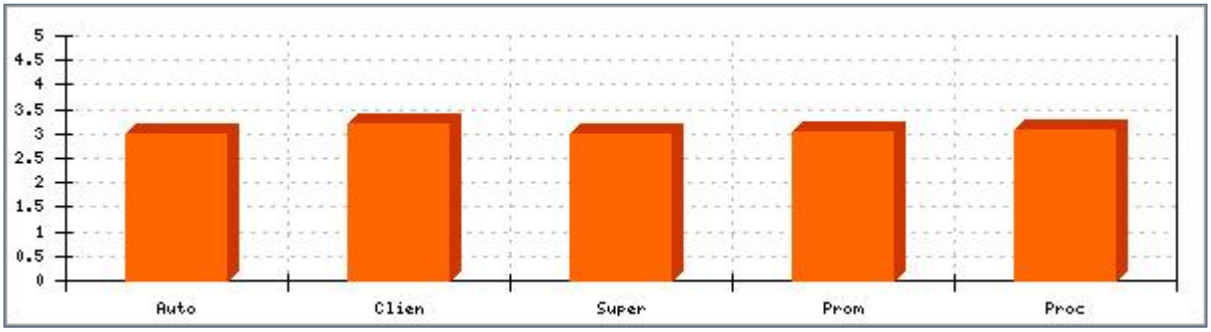


31.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17

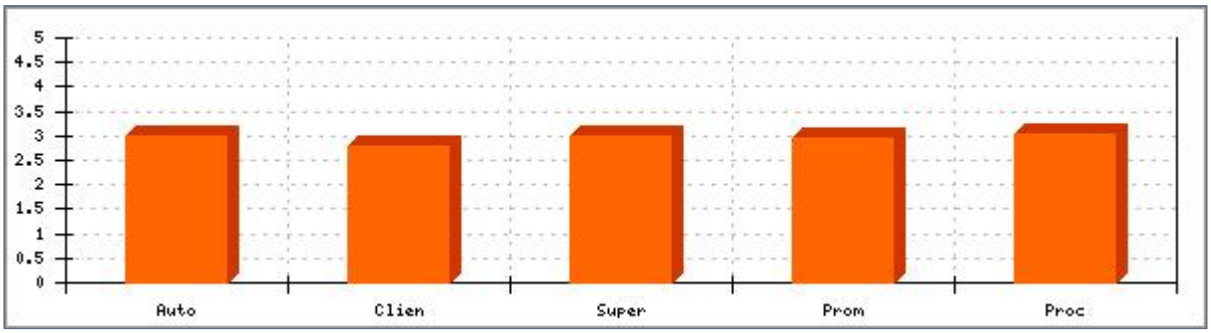
32.- Le gusta adquirir conocimientos, tiene una permanente preocupación por aprender y actualizarse en temas que sean útiles para la empresa. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.09



33.- Busca y comparte información útil para la solución de problemas. (2.95)

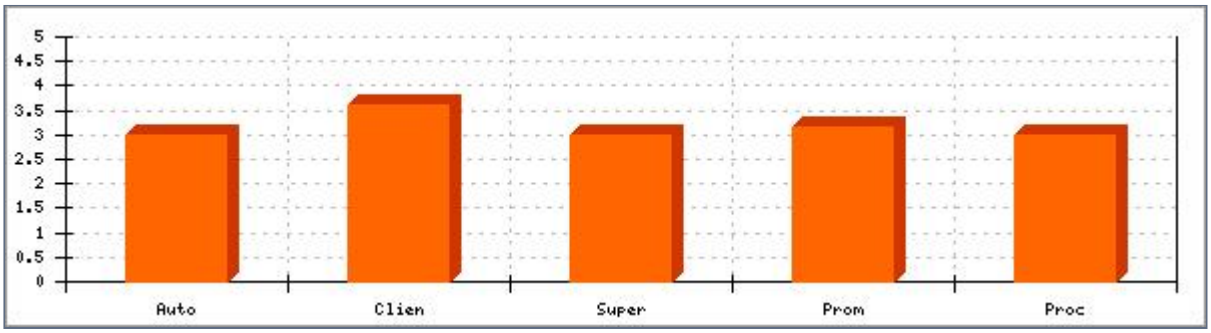
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.02



PRODUCTIVIDAD

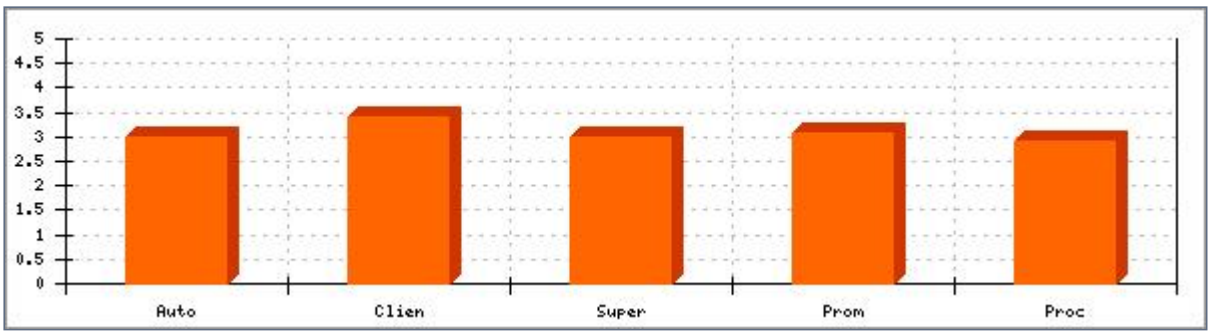
34.- Consigue los objetivos que le son encomendados. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.01



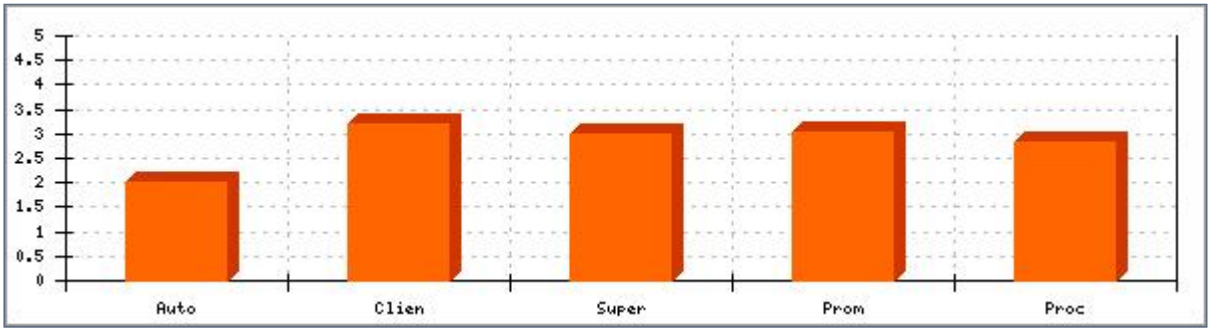
35.- Es capaz de manejar varias tareas / proyectos a la vez que le son encomendados. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	2.89



36.- Es capaz de conseguir los estándares de productividad que la empresa tiene trazados. (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.82



Análisis GAP

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

CONCEPTO: Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades. Asimismo, incluye esforzarse por conocer y resolver los problemas actuales del cliente; así como también, ejecutar acciones que ayuden a prevenir inconvenientes futuros. Implica una actitud permanente de servicio lo cual implica el mantener al cliente como eje de cada actividad a planificar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.15	0.15
Supervisor	3.00	0.00

TRABAJO EN EQUIPO

CONCEPTO: Capacidad de fomentar e integrar un ambiente colaborativo y de comunicación abierta. Desarrollar una relación de confianza con los demás miembros del equipo, respetando las ideas, buscando el compromiso, valorando y reconociendo las contribuciones de los demás. Orientado a la búsqueda del logro de objetivos comunes, y no solo de los propios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.40	--
Cliente Interno	3.56	0.16
Supervisor	3.40	0.00

COMUNICACIÓN EFECTIVA

CONCEPTO: Capacidad para comunicarse con los demás con transparencia y centrándose en los objetivos. Presenta la información de manera objetiva. Puede convencer a otras personas de sus ideas y perspectivas y obtener su apoyo para alcanzar los objetivos compartidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.10	0.10
Supervisor	3.00	0.00

EFICIENCIA

CONCEPTO: Capacidad de determinar y/o realizar eficazmente las metas y prioridades de cada área/proyecto. Asimismo, involucra la ejecución sistemática de tareas bajo un orden y una programación que aportan a la eficiencia y rapidez de las operaciones o trámites. Así como también, una preocupación constante por el cumplimiento de lo asignado, aun sobre los propios intereses, demostrando altos niveles de compromiso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Cliente Interno	3.15	0.40
Supervisor	3.00	0.25

ORIENTACION AL LOGRO

CONCEPTO: Capacidad de encaminar todos los actos hacia el logro de los objetivos organizacionales, actuando con velocidad y sentido de urgencia ante decisiones importantes, necesarias para cumplir o superar las expectativas. Asimismo, se trata de la capacidad de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados, fijando metas desafiantes, mejorando y manteniendo altos niveles de rendimiento, en el marco de las estrategias de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Cliente Interno	3.50	0.75
Supervisor	3.25	0.50

COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN

CONCEPTO: Habilidad de actuar conforme a los valores corporativos, de manera tal que sea posible conseguir los objetivos de la organización. Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Cliente Interno	3.30	0.55
Supervisor	3.00	0.25

ORDEN Y CALIDAD

CONCEPTO: Es la preocupación continua por comprobar y controlar el trabajo y la información. Implica también una insistente necesidad de entregar las tareas verificando la calidad de las mismas. Capacidad para llevar a cabo las actividades, funciones y responsabilidades inherentes al puesto de trabajo bajo estándares de actualización y calidad.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Cliente Interno	3.20	0.70
Supervisor	3.00	0.50

APRENDIZAJE CONTINUO

CONCEPTO: Capacidad e interés de utilizar, mejorar y ampliar los conocimientos y habilidades necesarios en relación con su trabajo. Asimismo, es la habilidad para buscar y compartir información útil para la solución de negocios, utilizando todo el potencial de sus conocimientos y de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente Interno	3.10	0.10
Supervisor	3.00	0.00

PRODUCTIVIDAD

CONCEPTO: Capacidad para conseguir los objetivos trazados tanto por la empresa como los propios con un trabajo constante. Alta capacidad para poder hacer varias tareas al mismo tiempo, logrando los resultados esperados por la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Cliente Interno	3.40	0.73
Supervisor	3.00	0.33

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (TRABAJO EN EQUIPO) Ayuda al equipo para lograr los objetivos comunes del área. 75.00%
- (TRABAJO EN EQUIPO) Sabe trabajar en equipo. 73.85%
- (ORIENTACION AL LOGRO) Se ocupa de realizar adecuadamente su trabajo, considerando que ello es necesario y suficiente para el logro de los objetivos y las acciones esperadas. 71.54%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Feedback

EVALUACIóN ASISTENTES

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**