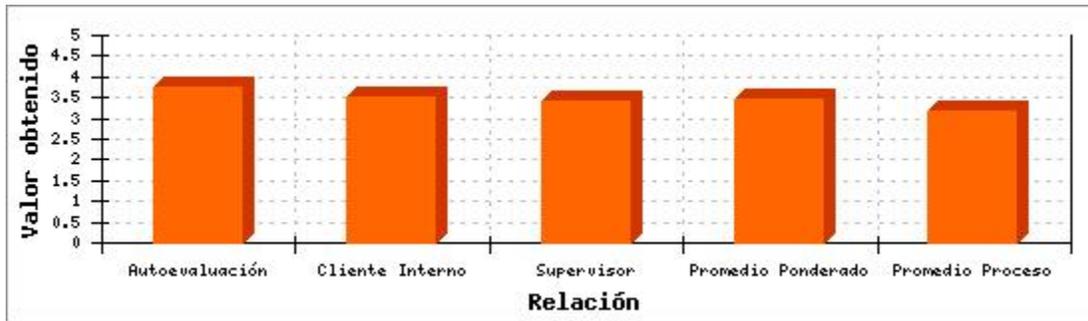


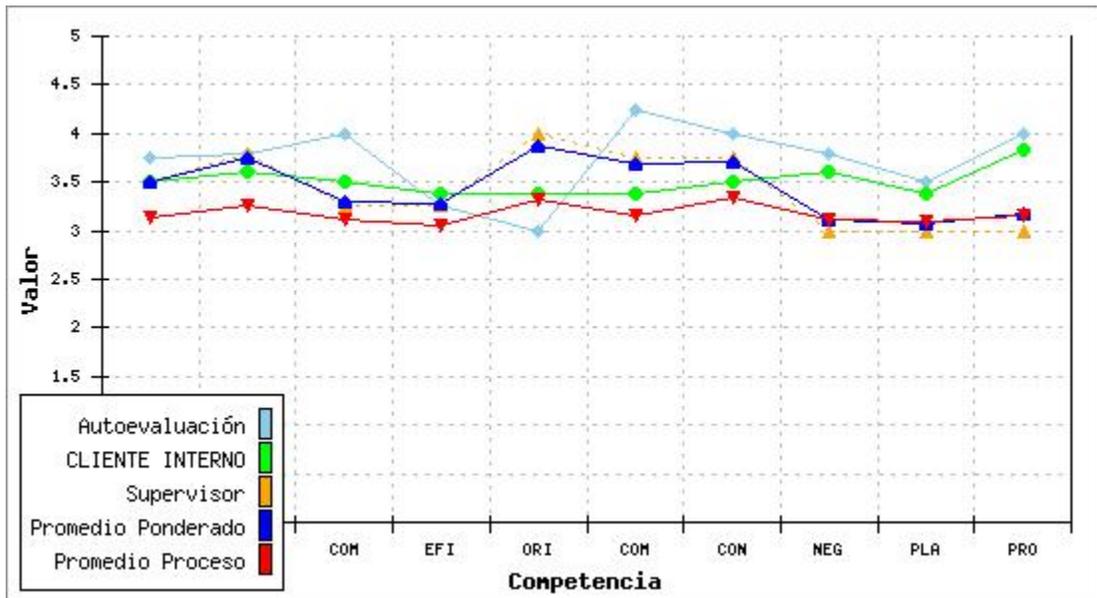
EVALUACIÓN ASESORES

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.73
Cliente Interno	3.50
Supervisor	3.43
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.17



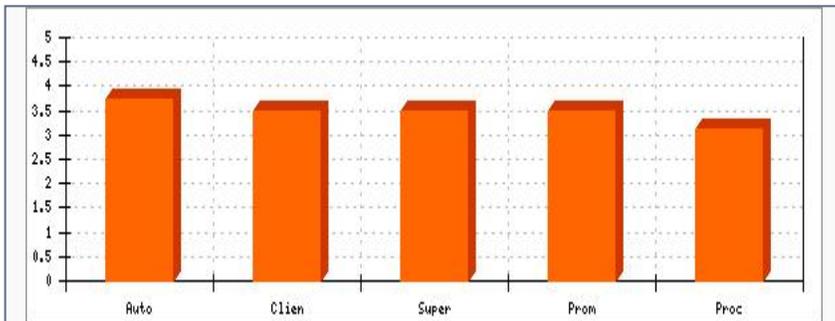
	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	3.75	3.50	3.50	3.50	3.13
2	TRABAJO EN EQUIPO	3.80	3.60	3.80	3.76	3.26
3	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.00	3.50	3.25	3.30	3.12
4	EFICIENCIA	3.25	3.38	3.25	3.28	3.06
5	ORIENTACION AL LOGRO	3.00	3.38	4.00	3.88	3.32
6	COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN	4.25	3.38	3.75	3.68	3.15
7	CONOCIMIENTO DEL PUESTO	4.00	3.50	3.75	3.70	3.34
8	NEGOCIACIÓN EFECTIVA	3.80	3.60	3.00	3.12	3.11
9	PLANIFICACIÓN Y RESOLUCION	3.50	3.38	3.00	3.08	3.09
10	PRODUCTIVIDAD	4.00	3.83	3.00	3.17	3.16



EVALUACIÓN ASESORES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.13



TRABAJO EN EQUIPO (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente Interno	3.60
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.26



COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.12



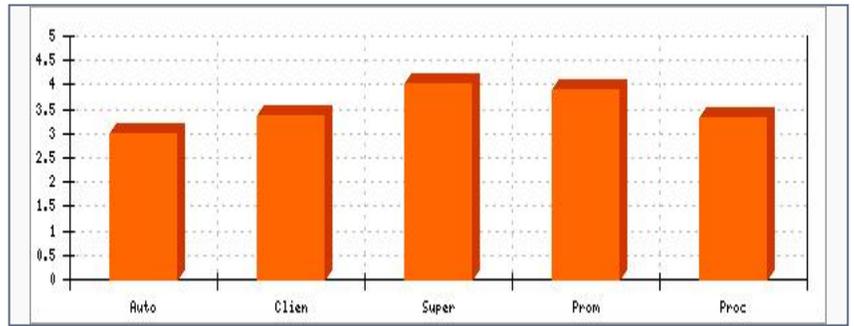
EFICIENCIA (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Cliente Interno	3.38
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.06



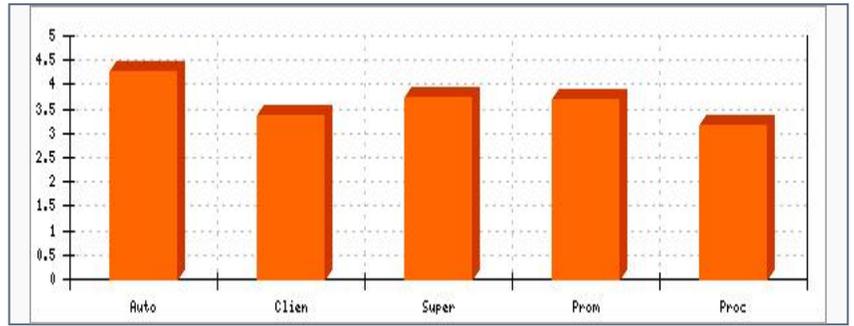
ORIENTACION AL LOGRO (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.38
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.32



COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	3.38
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.15



CONOCIMIENTO DEL PUESTO (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.50
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.34



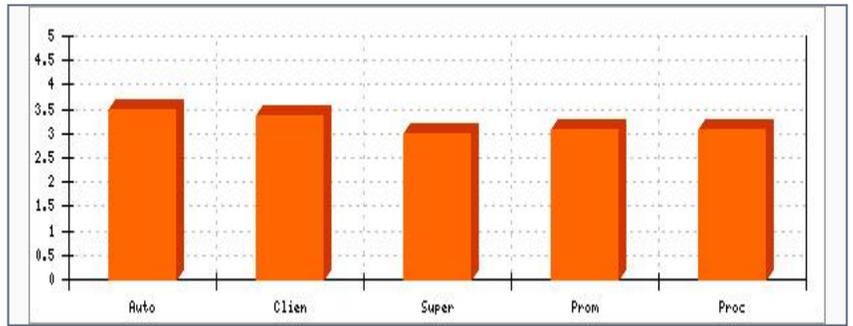
NEGOCIACIÓN EFECTIVA (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente Interno	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	3.11



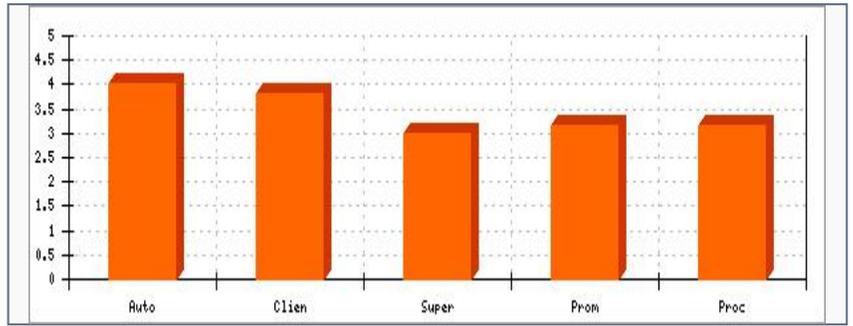
PLANIFICACIÓN Y RESOLUCION (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente Interno	3.38
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.09



PRODUCTIVIDAD (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.83
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.16



EVALUACIÓN ASESORES 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	3.75	--
Cliente Interno	3.50	-0.25
Supervisor	3.50	-0.25

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	3.80	--
Cliente Interno	3.60	-0.20
Supervisor	3.80	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	4.00	--
Cliente Interno	3.50	-0.50
Supervisor	3.25	-0.75

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	3.25	--
Cliente Interno	3.38	0.13
Supervisor	3.25	0.00

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	3.00	--
Cliente Interno	3.38	0.38
Supervisor	4.00	1.00

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	4.25	--
Cliente Interno	3.38	-0.87
Supervisor	3.75	-0.50

CONOCIMIENTO DEL PUESTO

CONCEPTO: Capacidad para desempeñar claramente las funciones que tiene a su cargo. Posee las habilidades y conocimientos necesarios para cubrir sus funciones con un buen desempeño.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.50	-0.50
Supervisor	3.75	-0.25

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

CONCEPTO: 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	3.80	--
Cliente Interno	3.60	-0.20
Supervisor	3.00	-0.80

PLANIFICACIÓN Y RESOLUCION

CONCEPTO: Capacidad de determinar eficazmente las metas y prioridades de cada área/proyecto estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos. Incluye la instrumentación de mecanismos de seguimiento y verificación de la información. Requiere una preocupación constante por el cumplimiento de lo asignado, aun sobre los propios intereses, demostrando altos niveles de compromiso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente Interno	3.38	-0.12
Supervisor	3.00	-0.50

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	4.00	--
Cliente Interno	3.83	-0.17
Supervisor	3.00	-1.00

EVALUACIÓN ASESORES

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(NEGOCIACIÓN EFECTIVA) Cuenta con las habilidades necesarias para cerrar negocios importantes para la empresa.	92.50%
•(PRODUCTIVIDAD) Consigue los objetivos que le son encomendados.	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Responde a las demandas actuales de los clientes, brindándoles satisfacción más allá de lo esperado.	72.50%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Colabora dentro de su área o equipo de trabajo para mantener un ambiente apropiado para el servicio adecuado de los clientes.	72.50%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Sabe trabajar en equipo.	72.50%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Ayuda al equipo para lograr los objetivos comunes del área.	72.50%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Participa activamente en las decisiones de su área.	72.50%
•(TRABAJO EN EQUIPO) Es una persona dispuesta a cooperar con todas las personas del equipo.	72.50%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Mantiene una buena comunicación con los compañeros de su área.	72.50%
(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.	72.50%
(ORIENTACION AL LOGRO) Respeta los tiempos planteados para la realización de diversas tareas y logra su cumplimiento en el lapso establecido.	72.50%
•(ORIENTACION AL LOGRO) Cumple con su trabajo, según aquello que le ha sido requerido.	72.50%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se compromete con los objetivos de la empresa por encima de sus intereses personales	72.50%
(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Muestra una actitud dedicada y comprometida con la empresa dando así el ejemplo a su equipo de trabajo.	72.50%
•(COMPROMISO CON LA ORGANIZACIÓN) Se identifica con los valores de la empresa.	72.50%
•(CONOCIMIENTO DEL PUESTO) Entiende las funciones y responsabilidades del puesto.	72.50%
•(CONOCIMIENTO DEL PUESTO) Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto.	72.50%
•(CONOCIMIENTO DEL PUESTO) Se preocupa por desempeñar a cabalidad sus funciones directas.	72.50%
•(PLANIFICACIÓN Y RESOLUCION) Reacciona rápidamente ante las dificultades.	72.50%
•(EFICIENCIA) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	70.00%
•(ORIENTACION AL LOGRO) Genera información para el control de la gestión que brinda a solicitud.	70.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(PRODUCTIVIDAD) Es capaz de manejar varias tareas / proyectos a la vez que le son encomendados.	32.50%
•(PLANIFICACIÓN Y RESOLUCION) Requiere una supervisión mínima.	30.00%
•(NEGOCIACIÓN EFECTIVA) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	12.50%

