



Datos Personales



EVALUACIÓN DESEMPEÑO NIVEL IV

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	47035520
Nombres :	LESLIE
Apellidos :	LA ROSA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	LIMA
Departamento :	COSTOS Y RESERVA
Cargo :	EJECUTIVA DE RESERVA
Nivel Jerárquico :	EJECUTIVO
Jefe Inmediato :	GRACE CAJAHUAMAN
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%	6	6
Supervisor	60.00%	1	1
Clienteinterno	20.00%	3	3

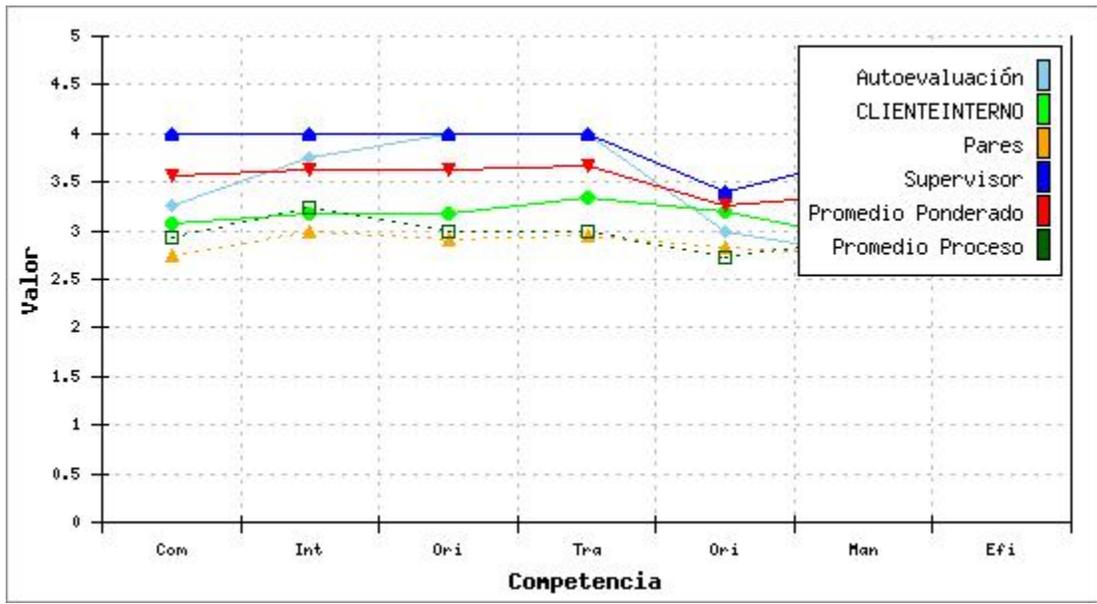
EVALUACIÓN DESEMPEÑO NIVEL IV

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.54
Cliente interno	3.14
Pares	2.85
Supervisor	3.81
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	2.94



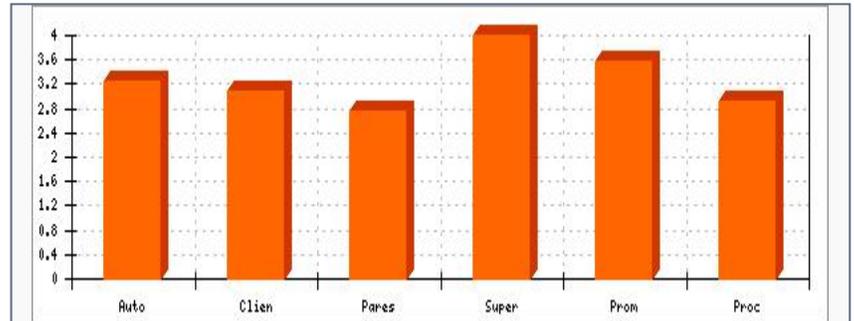
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación	3.25	3.08	2.75	4.00	3.57	2.93
2 Integridad	3.75	3.17	3.00	4.00	3.63	3.24
3 Orientación a resultados	4.00	3.17	2.92	4.00	3.62	2.99
4 Trabajo en equipo	4.00	3.33	2.96	4.00	3.66	3.00
5 Orientación al cliente interno / externo	3.00	3.20	2.83	3.40	3.25	2.73
6 Manejo de situaciones difíciles	2.75	2.92	2.75	3.75	3.38	2.94
7 Eficiencia	4.00	3.08	2.71	3.50	3.26	2.76



EVALUACIÓN DESEMPEÑO NIVEL IV EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

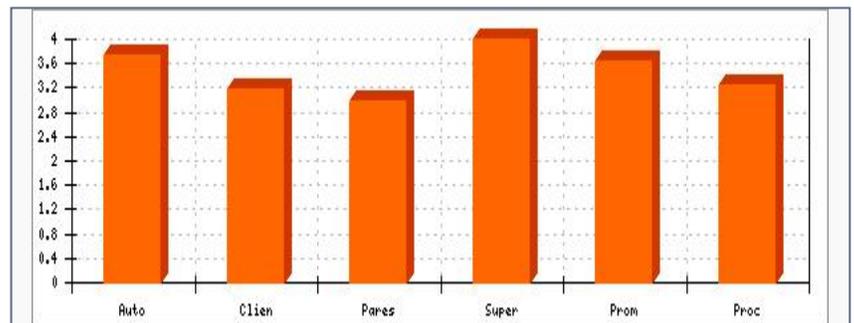
Comunicación (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Cliente interno	3.08
Pares	2.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	2.93



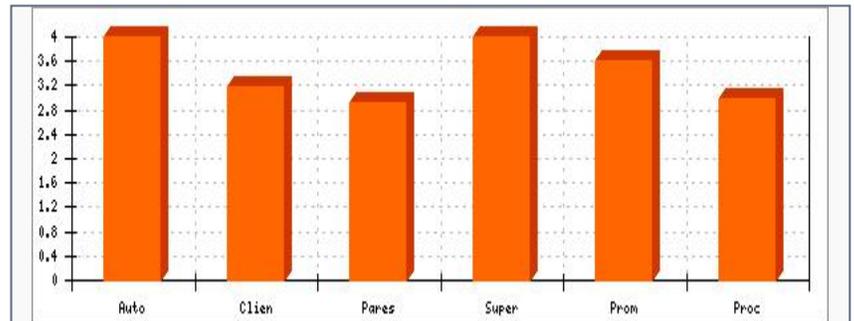
Integridad (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente interno	3.17
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.24



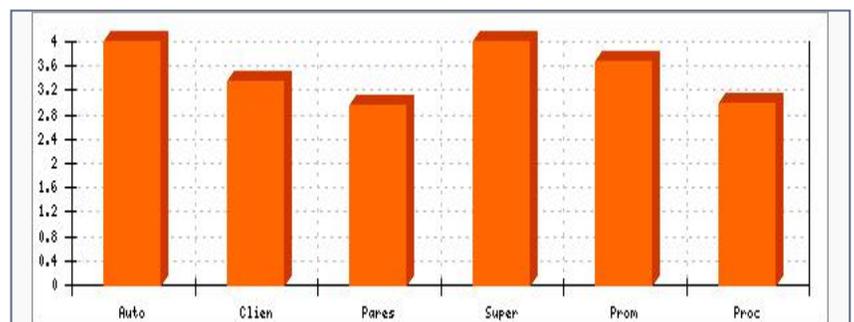
Orientación a resultados (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente interno	3.17
Pares	2.92
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	2.99



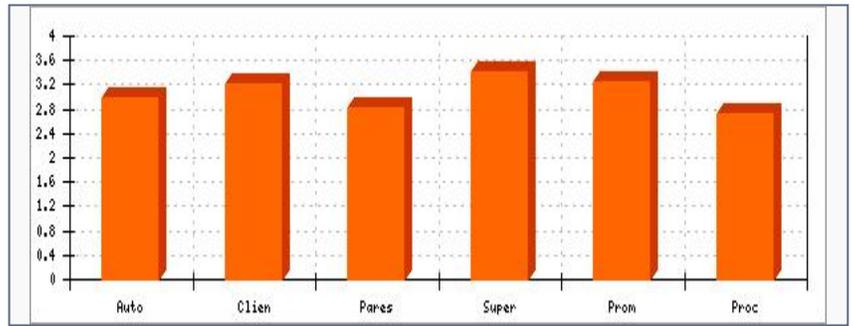
Trabajo en equipo (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente interno	3.33
Pares	2.96
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.00



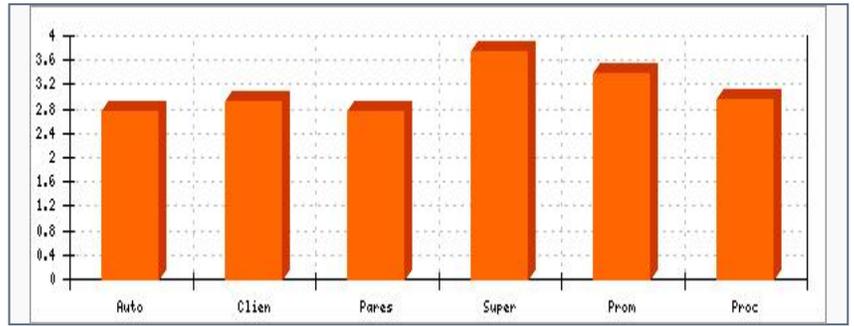
Orientación al cliente interno / externo (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clienteinterno	3.20
Pares	2.83
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	2.73



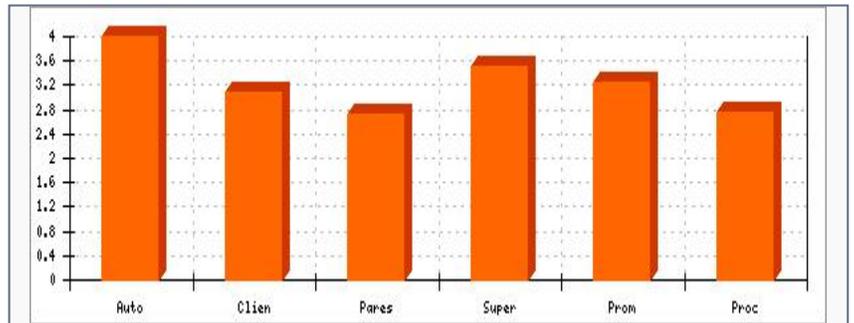
Manejo de situaciones difíciles (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.75
Clienteinterno	2.92
Pares	2.75
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.94



Eficiencia (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clienteinterno	3.08
Pares	2.71
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	2.76



EVALUACIÓN DESEMPEÑO NIVEL IV 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	3.25	--
Clienteinterno	3.08	-0.17
Pares	2.75	-0.50
Supervisor	4.00	0.75

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	3.75	--
Clienteinterno	3.17	-0.58
Pares	3.00	-0.75
Supervisor	4.00	0.25

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	3.17	-0.83
Pares	2.92	-1.08
Supervisor	4.00	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	4.00	--
Clienteinterno	3.33	-0.67
Pares	2.96	-1.04
Supervisor	4.00	0.00

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	3.00	--
Clienteinterno	3.20	0.20
Pares	2.83	-0.17
Supervisor	3.40	0.40

Manejo de situaciones difíciles

Capacidad para identificar y administrar situaciones de presión, contingencia y conflicto, y al mismo tiempo crear soluciones estratégicas, oportunas y adecuadas al marco de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.75	--
Clienteinterno	2.92	0.17
Pares	2.75	0.00
Supervisor	3.75	1.00

Eficiencia

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	4.00	--
Clienteinterno	3.08	-0.92
Pares	2.71	-1.29
Supervisor	3.50	-0.50

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Integridad) Se comporta de acuerdo con los valores morales y buenas prácticas profesionales.	90.00%
•(Trabajo en equipo) Contribuye activamente con el logro de los objetivos del equipo.	90.00%
•(Integridad) Se rige a las políticas y normas dadas por la organización.	88.89%
•(Orientación a resultados) Orienta su trabajo al logro de los resultados esperados, cumpliendo con los estándares de calidad establecidos.	88.89%
•(Orientación a resultados) Es responsable de su trabajo y acepta la necesidad de realizar un esfuerzo para conseguir los mejores resultados posibles	88.89%
•(Trabajo en equipo) Es capaz de cooperar con su equipo para el cumplimiento de los objetivos	88.89%
•(Comunicación) Tiene influencia positiva entre sus compañeros en beneficio del cumplimiento de los objetivos del área	87.78%
•(Integridad) Expresa claramente y abiertamente lo que piensa, de manera positiva, siendo fiel a sus ideas, principios éticos y valores morales.	87.78%
•(Orientación a resultados) Trabaja constantemente para superar los objetivos.	87.78%
•(Trabajo en equipo) Comparte información, opina y sugiere alternativas de mejora con sus compañeros	87.78%
•(Trabajo en equipo) Expresa satisfacción personal por los éxitos de los demás, no importando el área a la que pertenezcan.	87.78%
•(Orientación al cliente interno / externo) Demuestra tener vocación de servicio ante las necesidades de sus clientes internos y/o externos.	87.78%
•(Comunicación) Aporta con información relevante a los miembros de su equipo y en general con los integrantes de la organización	86.67%
•(Orientación al cliente interno / externo) Cumple con los tiempos establecidos según procedimiento para dar respuesta a la incidencias y/o solicitudes de cliente.	86.67%
•(Manejo de situaciones difíciles) Reacciona con predisposición y voluntad para sacar adelante el trabajo aún en situaciones de mucha exigencia.	86.67%
•(Eficiencia) Ejecuta de manera eficiente cada una de las tareas que le encomiendan.	86.67%
•(Comunicación) Demuestra capacidad para escuchar y entender a los demás	85.56%
•(Manejo de situaciones difíciles) Demuestra habilidad para actuar con eficacia aún en situaciones de presión.	85.56%
•(Eficiencia) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	85.56%
•(Integridad) Actúa con seguridad y coherencia entre sus acciones y resultados.	84.44%
•(Orientación a resultados) Organiza y realiza su trabajo de un modo sistemático y eficaz.	83.33%
•(Manejo de situaciones difíciles) Transmite confianza y tranquilidad a su entorno directo, alcanzando los objetivos previstos en calidad y tiempo.	83.33%
•(Comunicación) Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	82.22%
•(Orientación al cliente interno / externo) Entiende las necesidades de los clientes internos y externos	67.78%
•(Orientación al cliente interno / externo) Genera soluciones a las necesidades de los clientes internos y externos.	67.78%
•(Orientación al cliente interno / externo) Es consciente de las necesidades que se puedan presentar de sus clientes y busca darles soluciones eficaces.	64.44%
•(Eficiencia) Se preocupa de siempre estar al tanto de nuevas y mejores fuentes de información.	64.44%
•(Eficiencia) Se abastece de las herramientas necesarias para desarrollar sus funciones a través de investigación sobre métodos, tecnología, formas de llevar a cabo su trabajo.	64.44%
•(Manejo de situaciones difíciles) Crea soluciones rápidas y efectivas antes situaciones complejas propias del negocio.	62.22%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

