
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 **2019-01-22 01:34:28** hasta el **2019-03-13 11:18:26**



Datos Personales



EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO PERSONAL ADMINISTRATIVO FR003 TH EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

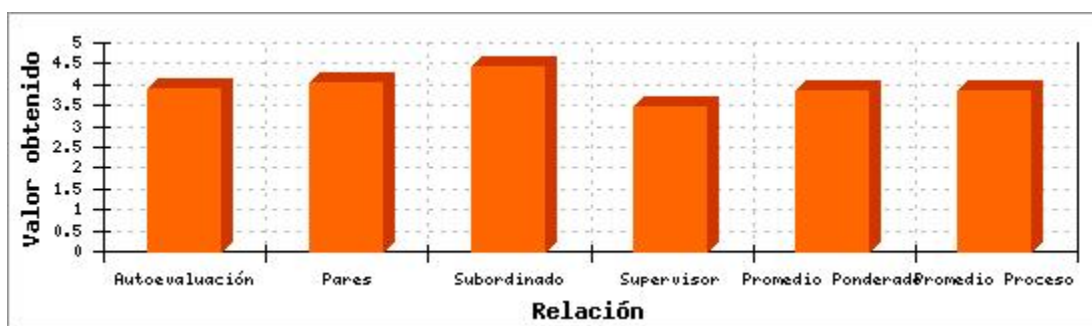
No. Identificación :	1802838266
Nombres :	ALBA CONSUELO
Apellidos :	ABRIL SANTANA
Dirección :	AV DE LOS EUCALIPTOS OE432 Y LAS HIGUERAS
Teléfono :	2476389
Celular :	094474676
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	RENOVALLANTA
Departamento :	FINANZAS
Cargo :	JEFE DE TALENTO HUMANO
Nivel Jerárquico :	GERENCIA GENERAL
Jefe Inmediato :	POZO PALACIOS MILTON GERMAN
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-10-22

Peso de las Evaluaciones:

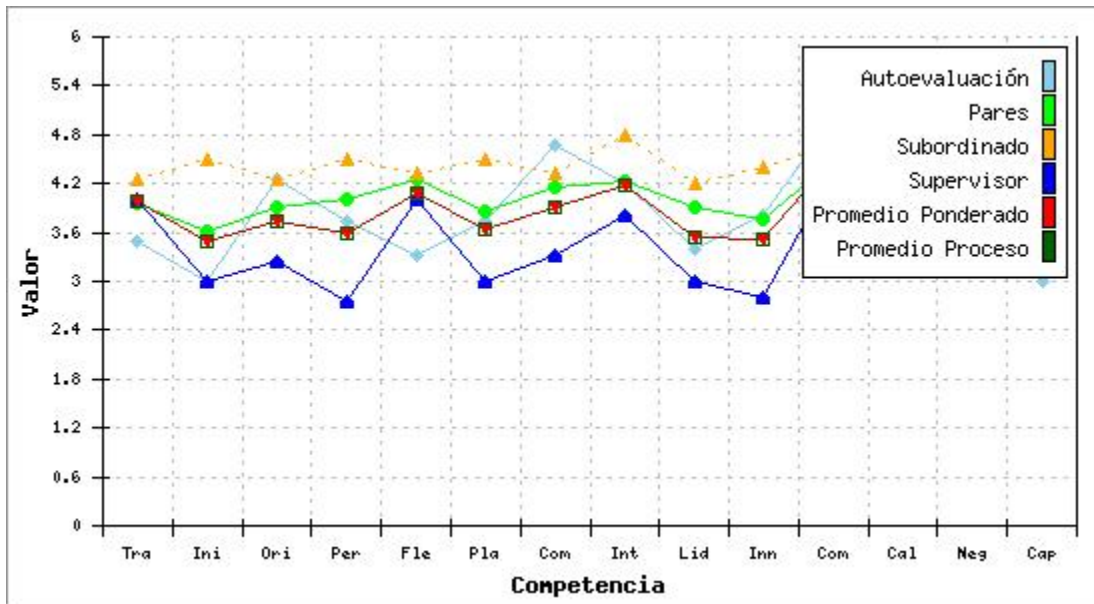
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	11	9
Subordinado	20.00%	1	1
Supervisor	40.00%	1	1

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO PERSONAL ADMINISTRATIVO FR003 TH EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.90
Pares	4.05
Subordinado	4.43
Supervisor	3.44
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	3.50	3.97	4.25	4.00	3.99	3.99
2	Iniciativa	3.00	3.61	4.50	3.00	3.48	3.48
3	Orientación hacia el Cliente	4.25	3.92	4.25	3.25	3.75	3.75
4	Persuasión e impacto personal	3.75	4.00	4.50	2.75	3.58	3.58
5	Flexibilidad y Adaptación al cambio	3.33	4.26	4.33	4.00	4.08	4.08
6	Planificación y Resolución de Problemas	3.75	3.86	4.50	3.00	3.63	3.63
7	Comunicación efectiva	4.67	4.15	4.33	3.33	3.91	3.91
8	Integridad	4.20	4.22	4.80	3.80	4.17	4.17
9	Liderazgo	3.40	3.91	4.20	3.00	3.55	3.55
10	Innovación	3.80	3.76	4.40	2.80	3.51	3.51
11	Compromiso con la Organización	5.00	4.48	4.67	4.33	4.51	4.51
12	Calidad de trabajo	5.00	4.33	4.67	4.33	4.47	4.47
13	Negociación	4.00	4.22	4.67	3.33	3.93	3.93
14	Capacidad del náufrago	3.00	3.94	4.00	3.25	3.58	3.58



EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO PERSONAL ADMINISTRATIVO FR003 TH EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

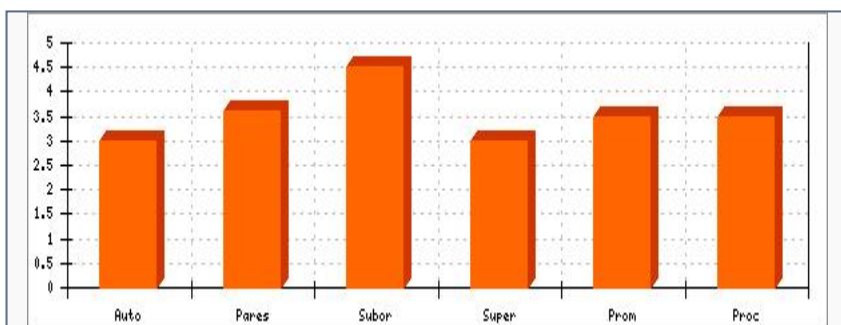
Trabajo en equipo (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.97
Subordinado	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.99



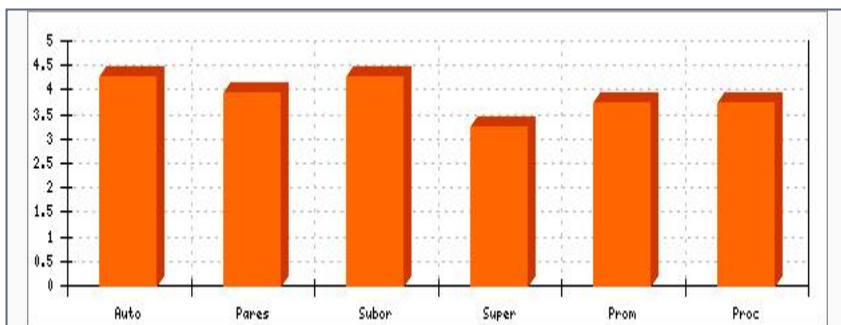
Iniciativa (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.61
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.48



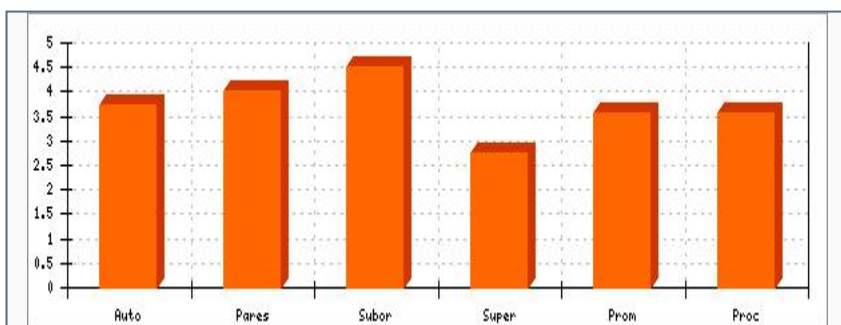
Orientación hacia el Cliente (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Pares	3.92
Subordinado	4.25
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Persuasión e impacto personal (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



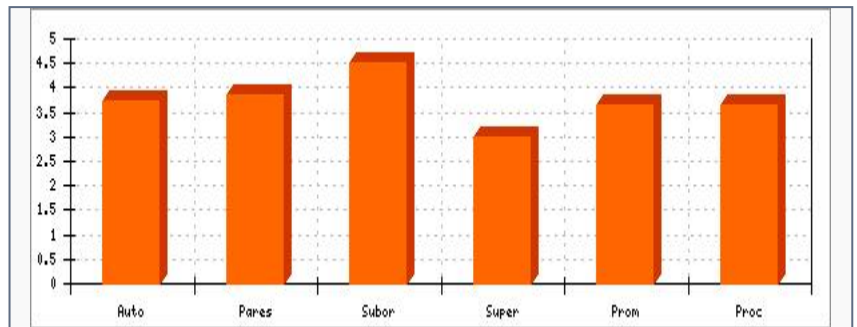
Flexibilidad y Adaptación al cambio (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Pares	4.26
Subordinado	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



Planificación y Resolución de Problemas (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	3.86
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.63



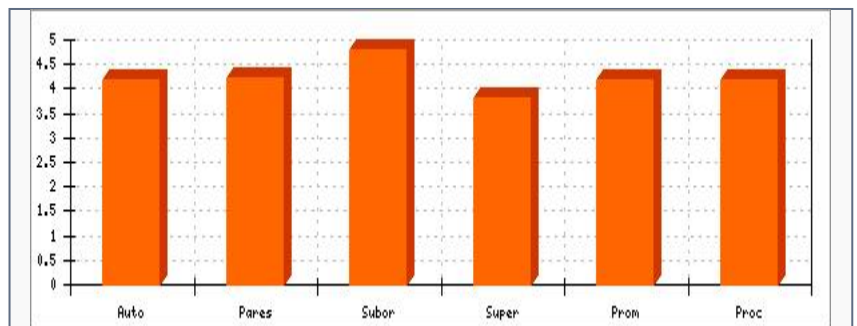
Comunicación efectiva (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	4.15
Subordinado	4.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.91



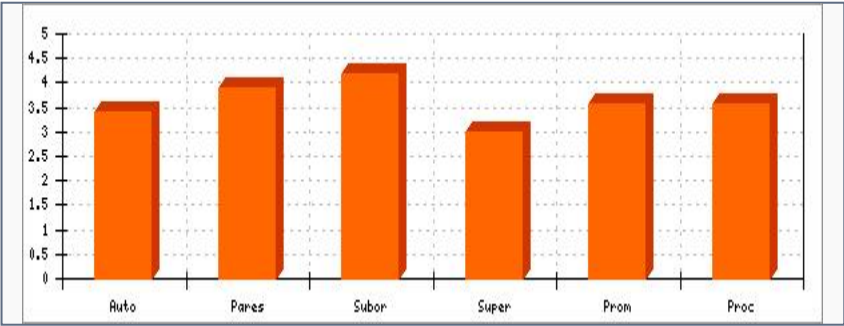
Integridad (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Pares	4.22
Subordinado	4.80
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



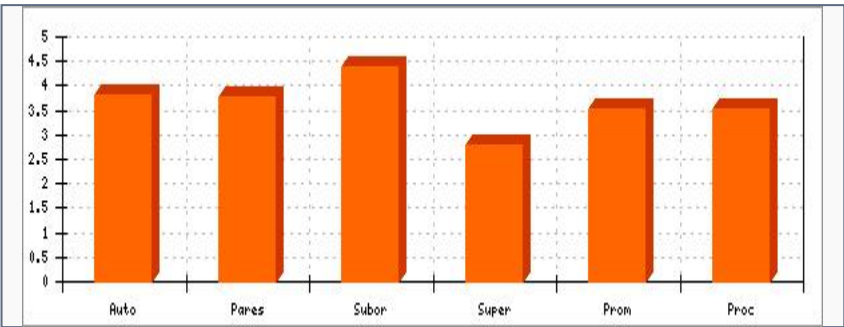
Liderazgo (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Pares	3.91
Subordinado	4.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.55



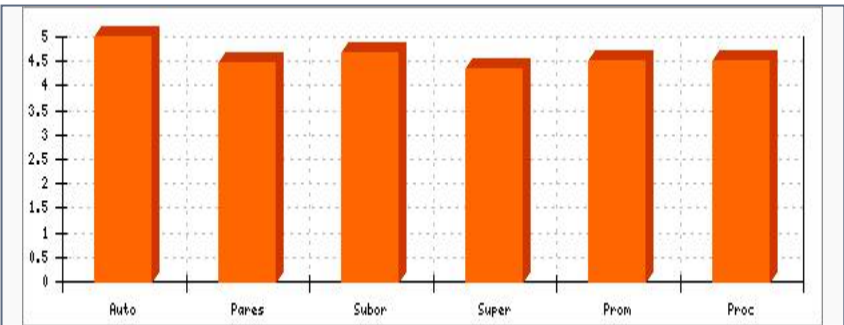
Innovación (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.76
Subordinado	4.40
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.51



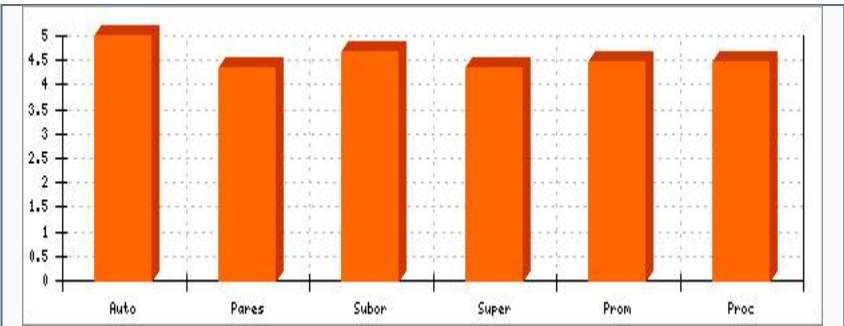
Compromiso con la Organización (4.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.48
Subordinado	4.67
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.51
Promedio Proceso	4.51



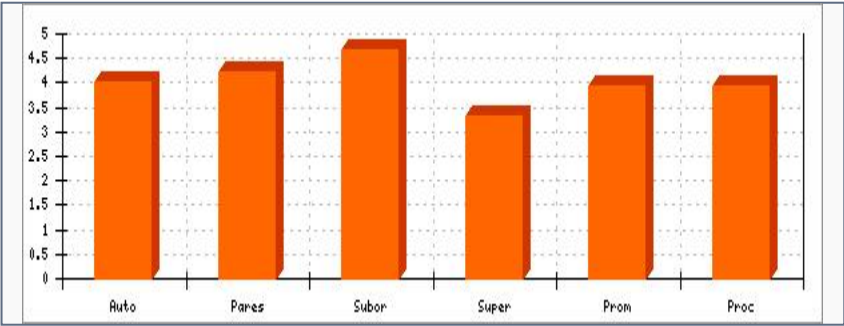
Calidad de trabajo (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.33
Subordinado	4.67
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.47



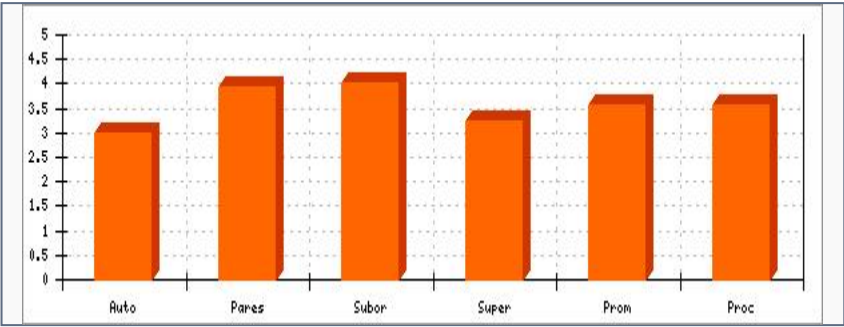
Negociación (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.22
Subordinado	4.67
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



Capacidad del náufrago (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.94
Subordinado	4.00
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO PERSONAL ADMINISTRATIVO FR003 TH

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.97	0.47
Subordinado	4.25	0.75
Supervisor	4.00	0.50

Iniciativa

Predisposición a emprender acciones, mejorar resultados o buscar oportunidades antes de que se lo indiquen.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.61	0.61
Subordinado	4.50	1.50
Supervisor	3.00	0.00

Orientación hacia el Cliente

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Pares	3.92	-0.33
Subordinado	4.25	0.00
Supervisor	3.25	-1.00

Persuasión e impacto personal

Capacidad para convencer o influir sobre los demás, con el fin de lograr que sigan un plan o línea de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	4.50	0.75
Supervisor	2.75	-1.00

Flexibilidad y Adaptación al cambio

Capacidad para adaptarse con facilidad a los cambios, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya propia cuando aparecen nuevas evidencias o datos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Pares	4.26	0.93
Subordinado	4.33	1.00
Supervisor	4.00	0.67

Planificación y Resolución de Problemas

Es la capacidad para programar y distribuir las tareas en un tiempo determinado; así como para establecer objetivos realistas. Identifica y analiza situaciones problemáticas buscando estrategias para su solución.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	3.86	0.11
Subordinado	4.50	0.75
Supervisor	3.00	-0.75

Comunicación efectiva

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Pares	4.15	-0.52
Subordinado	4.33	-0.34
Supervisor	3.33	-1.34

Integridad

Los líderes efectivos demuestran integridad, ética profesional, valentía, honestidad y dedicación. Estas son las bases para construir prácticas efectivas de liderazgo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.20	--
Pares	4.22	0.02
Subordinado	4.80	0.60
Supervisor	3.80	-0.40

Liderazgo

Los líderes efectivos comparten características comunes en una comunicación única de conocimientos, destrezas, actitudes y valores. Tienen una imagen realista de sí mismos, demuestran orientación al logro y toman riesgos medidos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.40	--
Pares	3.91	0.51
Subordinado	4.20	0.80
Supervisor	3.00	-0.40

Innovación

La capacidad de crear soluciones nuevas para problemas desconocidos, contando con elementos inexistentes o inventados. Comprende la capacidad de crear nuevas necesidades, propuestas y metas estratégicas que definan el rumbo a seguir.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	3.76	-0.04
Subordinado	4.40	0.60
Supervisor	2.80	-1.00

Compromiso con la Organización

Voluntad de orientar su actuación de acuerdo con los principios, prioridades y objetivos de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	4.48	-0.52
Subordinado	4.67	-0.33
Supervisor	4.33	-0.67

Calidad de trabajo

Capacidad de buscar voluntariamente la excelencia en el desarrollo del trabajo, orientándolo a conseguir los objetivos establecidos por la Empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	4.33	-0.67
Subordinado	4.67	-0.33
Supervisor	4.33	-0.67

Negociación

Es la habilidad para buscar un acuerdo entre dos o más partes, buscando satisfacer los intereses de todos ellos y logrando compromisos duraderos que fortalezcan la relación.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.22	0.22
Subordinado	4.67	0.67
Supervisor	3.33	-0.67

Capacidad del náufrago

Es la capacidad para sobrevivir y lograr que sobreviva la empresa donde trabaja independientemente de la posición, cargo o nivel que ostenta, especialmente en épocas difíciles y que afecten al propio sector de negocios como a todos en general.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.94	0.94
Subordinado	4.00	1.00
Supervisor	3.25	0.25

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	96.67%
•(Calidad de trabajo) Manifiesta un alto sentido del deber el cual expresa a través de un trabajo comprometido.	96.67%
•(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	95.83%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	85.83%
•(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	85.83%
•(Calidad de trabajo) Cumple con los deberes asignados, los estándares fijados y con los diversos indicadores establecidos por la organización.	84.17%
•(Comunicación efectiva) Sabe escuchar.	82.50%
•(Negociación) Es receptivo y empático con los demás identificando las necesidades propias y las de la otra parte para llegar a un acuerdo	81.67%
•(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	80.83%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	80.83%
•(Calidad de trabajo) Cumple fielmente con las obligaciones en diversas situaciones y escenarios.	79.17%
•(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	78.33%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	78.33%
•(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	75.83%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	75.00%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	75.00%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	75.00%
•(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	74.17%
•(Capacidad del náufrago) Acepta y asume riesgos después de evaluar alternativas	73.33%
•(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	73.33%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	73.33%
•(Innovación) Demuestra habilidades para la ejecución.	71.67%
•(Negociación) Persuade a los demás con la finalidad de hacerles ver las ventajas e inconvenientes de la negociación	71.67%
•(Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	71.67%
•(Planificación y Resolución de Problemas) Requiere una supervisión mínima.	70.00%
•(Comunicación efectiva) Emite su opinión o criterio de forma congruente, directa y equilibrada.	70.00%
•(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	70.00%
•(Innovación) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	69.17%
•(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	69.17%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	68.33%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	68.33%
•(Negociación) Procura que los demás queden satisfechos y convencidos evitando la imposición de criterios	66.67%

•(Orientación hacia el Cliente)	Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	66.67%
•(Planificación y Resolución de Problemas)	Es capaz de identificar problemas.	65.83%
•(Comunicación efectiva)	Expone las ideas de forma clara y concisa.	65.83%
•(Iniciativa)	Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	65.83%
•(Orientación hacia el Cliente)	Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	65.83%
•(Planificación y Resolución de Problemas)	Reacciona rápidamente ante las dificultades.	64.17%
•(Liderazgo)	Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	64.17%
•(Orientación hacia el Cliente)	Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	64.17%
•(Iniciativa)	Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	63.33%
•(Persuasión e impacto personal)	Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	63.33%
•(Planificación y Resolución de Problemas)	Trabaja de forma organizada.	63.33%
•(Liderazgo)	Demuestra una fuerte orientación al éxito.	62.50%
•(Capacidad del náufrago)	Busca explorar y abrir oportunidades que generen nuevas perspectivas para los procesos que maneja.	62.50%
•(Innovación)	Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	61.67%
•(Capacidad del náufrago)	Se esfuerza recurrentemente para salirse de zonas de confort e ir en procura de nuevos retos.	61.67%
•(Capacidad del náufrago)	Genera planes que derivan un valor agregado a la organización	60.83%
•(Iniciativa)	Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

