

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

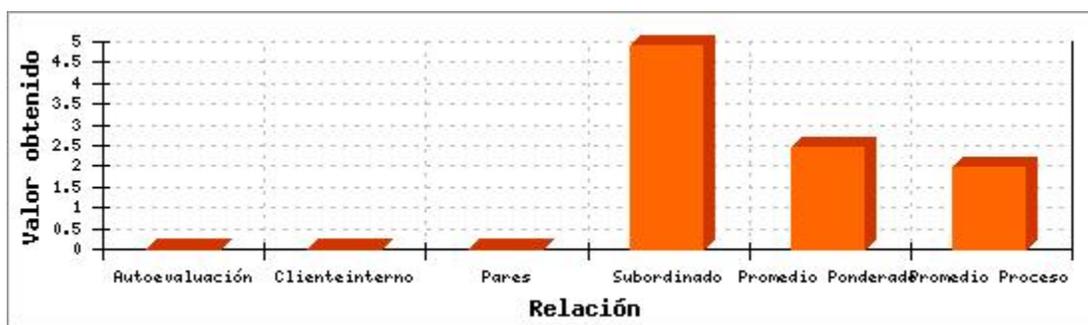
No. Identificación :	09944407
Nombres :	ELIAS PEDRO
Apellidos :	TOVAR PINTO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRAL
Departamento :	ADMINISTRACIÓN
Cargo :	GTE. CORPORATIVO ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
Nivel Jerárquico :	GERENCIA Y JEFATURAS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

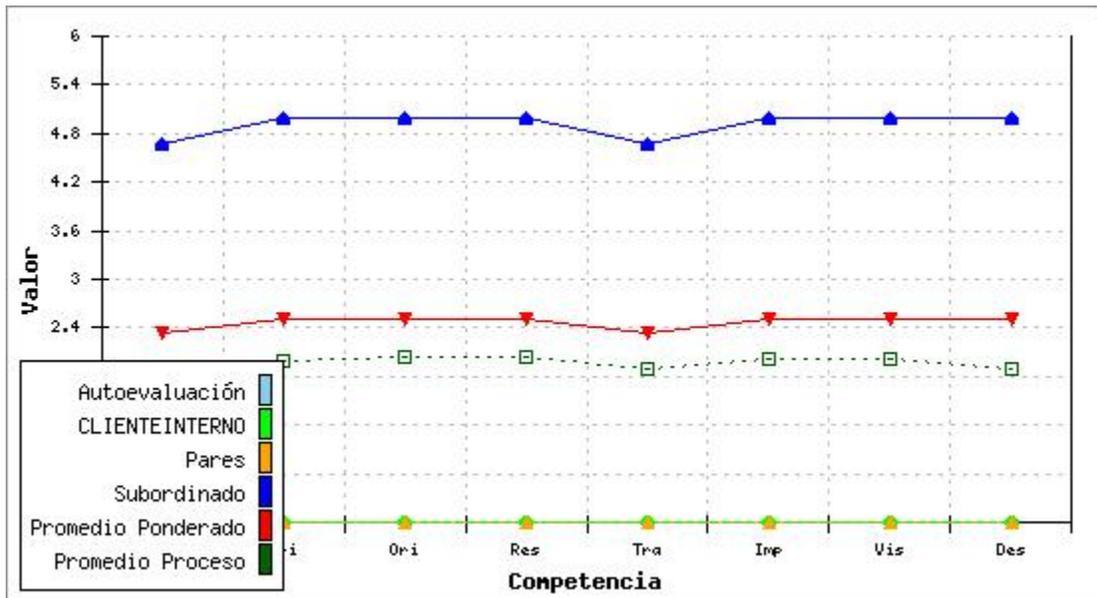
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	0
Pares	12.50%	1	0
Subordinado	50.00%	3	1
Cienteinterno	37.50%	1	0

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	0.00
Cliente interno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.92
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	1.97



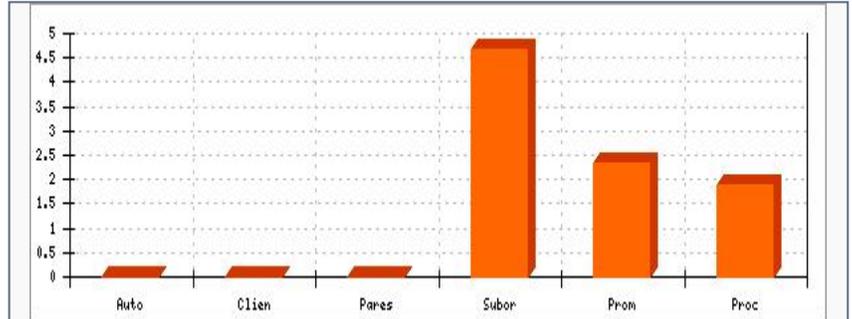
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	0.00	0.00	0.00	4.67	2.33	1.90
2 Orientación al cliente	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	1.98
3 Orientación a resultados	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	2.05
4 Responsabilidad	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	2.03
5 Trabajo en equipo	0.00	0.00	0.00	4.67	2.33	1.90
6 Impacto e influencia	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	2.01
7 Visión de negocios	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	2.01
8 Desarrollo de personas	0.00	0.00	0.00	5.00	2.50	1.90



NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

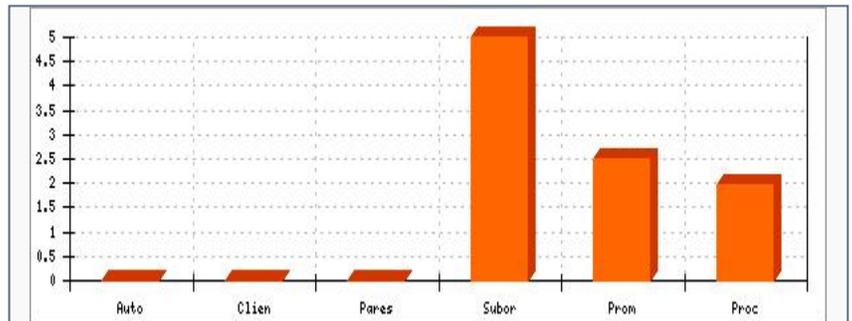
Comunicación Efectiva (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	1.90



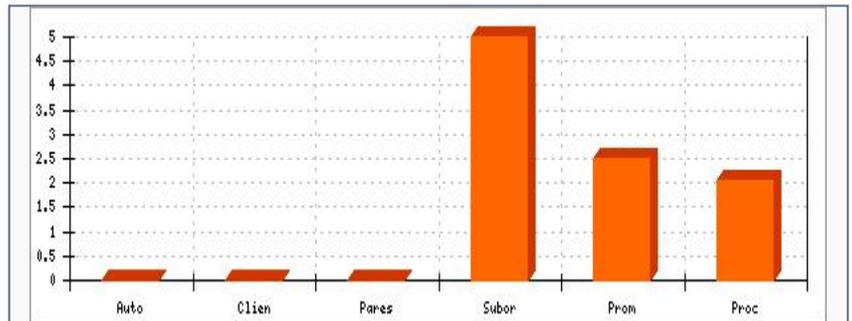
Orientación al cliente (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	1.98



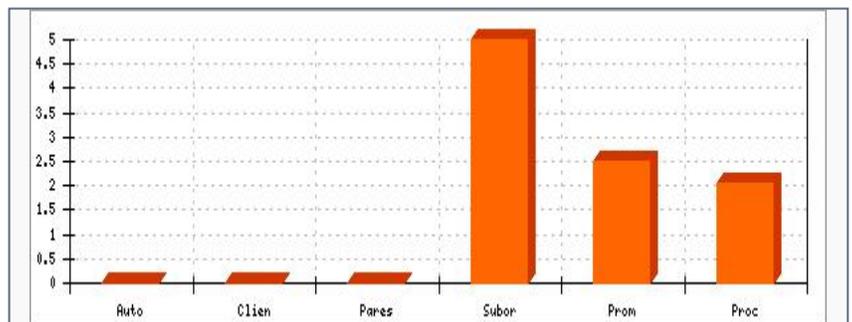
Orientación a resultados (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.05



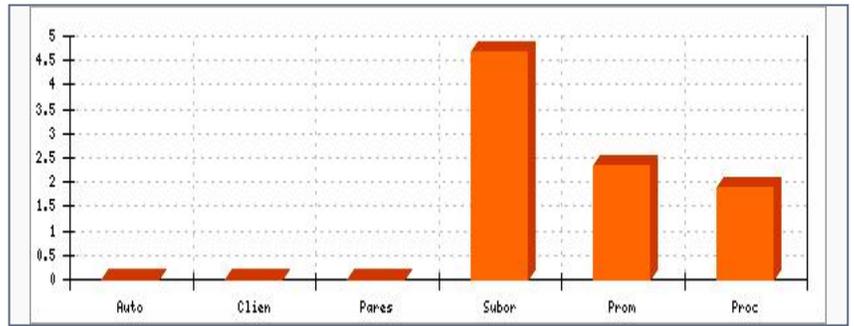
Responsabilidad (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.03



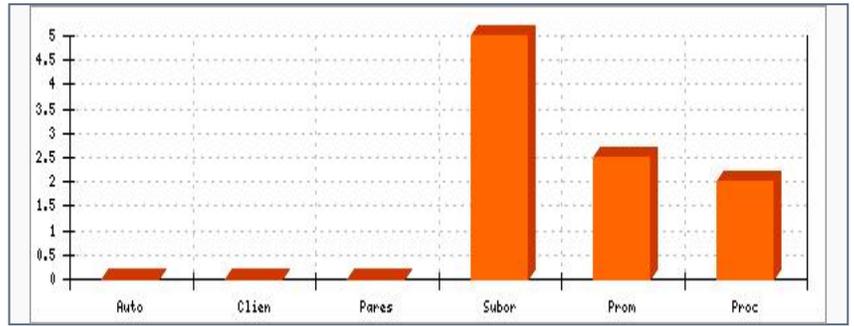
Trabajo en equipo (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	1.90



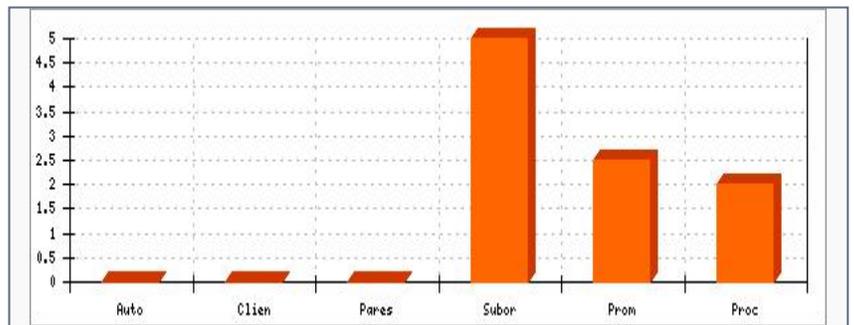
Impacto e influencia (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.01



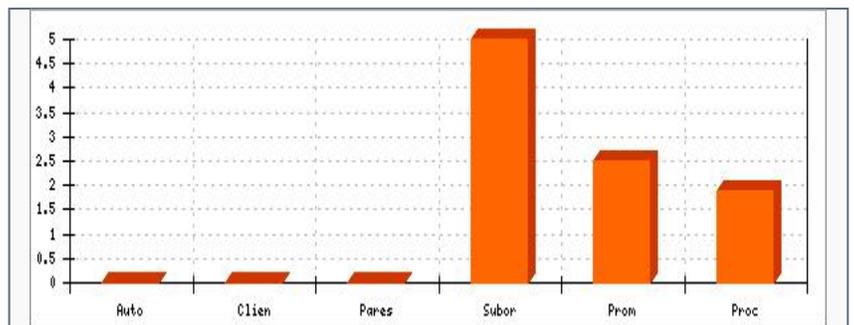
Visión de negocios (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.01



Desarrollo de personas (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Clienteinterno	0.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	1.90



NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Comunicación Efectiva

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.67	4.67

Orientación al cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Responsabilidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.67	4.67

Impacto e influencia

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Visión de negocios

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Desarrollo de personas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Clienteinterno	0.00	0.00
Pares	0.00	0.00
Subordinado	5.00	5.00

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- **(Comunicación Efectiva)** Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y lo que se espera de ellos. **37.50%**
- **(Comunicación Efectiva)** Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. **37.50%**
- **(Orientación al cliente)** Implementa mejoras en los procesos o sistemas de trabajo a fin de mejorar la atención al cliente (interno / externo). **37.50%**
- **(Orientación al cliente)** Evalúa la satisfacción de su cliente (interno / externo) con respecto a los servicios ofrecidos. **37.50%**
- **(Orientación al cliente)** Prioriza y fomenta relaciones a largo plazo con todos sus clientes (interno / externo). **37.50%**
- **(Orientación a resultados)** Trabaja para superar los estándares definidos en los tiempo previstos y con los recursos que se le asigna. **37.50%**
- **(Orientación a resultados)** Hace seguimiento al cumplimiento de los objetivos. Utiliza indicadores de gestión para medir y comparar los resultados obtenidos. **37.50%**
- **(Orientación a resultados)** Optimiza el uso de los recursos para lograr los objetivos. **37.50%**
- **(Responsabilidad)** Cumple con los compromisos y obligaciones en la fecha establecida, bajo los estándares de la empresa y el cliente. **37.50%**
- **(Responsabilidad)** Hace seguimiento al trabajo de su equipo, velando porque se cumplan los objetivos planteados. **37.50%**
- **(Responsabilidad)** Realiza un esfuerzo adicional para cumplir y superar el resultado esperado. **37.50%**
- **(Trabajo en equipo)** Desarrolla vínculos de confianza en los miembros de su equipo. **37.50%**
- **(Trabajo en equipo)** Conoce las habilidades (técnicas e interpersonales) de los miembros de su equipo e identifica roles en los que mejor desarrollen dichas habilidades. **37.50%**
- **(Impacto e influencia)** Inspira confianza a través de sus decisiones. **37.50%**
- **(Impacto e influencia)** Tiene capacidad de influencia, logra que su entorno le siga en aquello que se propone. **37.50%**
- **(Impacto e influencia)** Utiliza argumentos bien sustentados y convincentes para lograr la aceptación. **37.50%**
- **(Visión de negocios)** Tiene conocimiento amplio del negocio, por tanto establece alianzas en miras de impulsar el logro de objetivos. **37.50%**
- **(Visión de negocios)** Genera nuevas ideas/soluciones que son implementadas exitosamente en el negocio. **37.50%**
- **(Visión de negocios)** Fija objetivos para su área en concordancia con los objetivos estratégicos de la organización. **37.50%**
- **(Desarrollo de personas)** Promueve espacios para compartir conocimientos en el equipo. **37.50%**
- **(Desarrollo de personas)** Prepara al equipo antes de delegar para asumir eficientemente nuevas responsabilidades. **37.50%**
- **(Desarrollo de personas)** Da retroalimentación (feedback) constructiva y oportuna a sus colaboradores a fin de obtener una mejora en el desenvolvimiento de los mismos. **37.50%**
- **(Comunicación Efectiva)** Demuestra capacidad para escuchar y entender a su equipo de trabajo. **25.00%**
- **(Trabajo en equipo)** Demuestra motivación personal y transmite motivación a su equipo de trabajo por el logro de los objetivos. **25.00%**

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

SUBORDINADO

¿Cuál es la cualidad más sobresaliente de esta persona?

RESPONSABLE Y METÓDICO

¿Cuál cree usted que debería ser la prioridad número 1 de esta persona, para su desarrollo?

PLANIFICACION

Adicione cualquier comentario final que usted considere necesario.

PARA QUE EL PUEDA CUMPLIR CON SUS OBJETIVOS TIENE QUE TENER LA INFORMACIÓN EN SU TIEMPO

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback

Geotec

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

