

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COMPEL 180° 2019**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

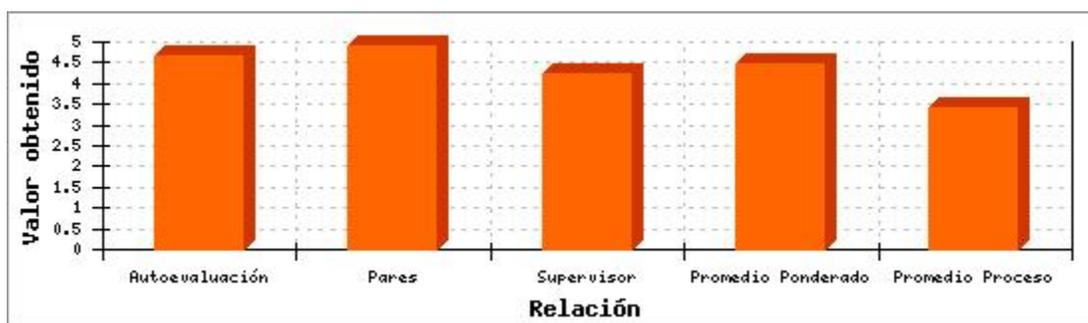
No. Identificación :	1307590834
Nombres :	RAFAEL ELIAS
Apellidos :	EMEN VERA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Jefe Inmediato :	MAURICIO JAVIER MINO BUENO
Área de Estudio :	ACUICULTURA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

**Peso de las Evaluaciones:**

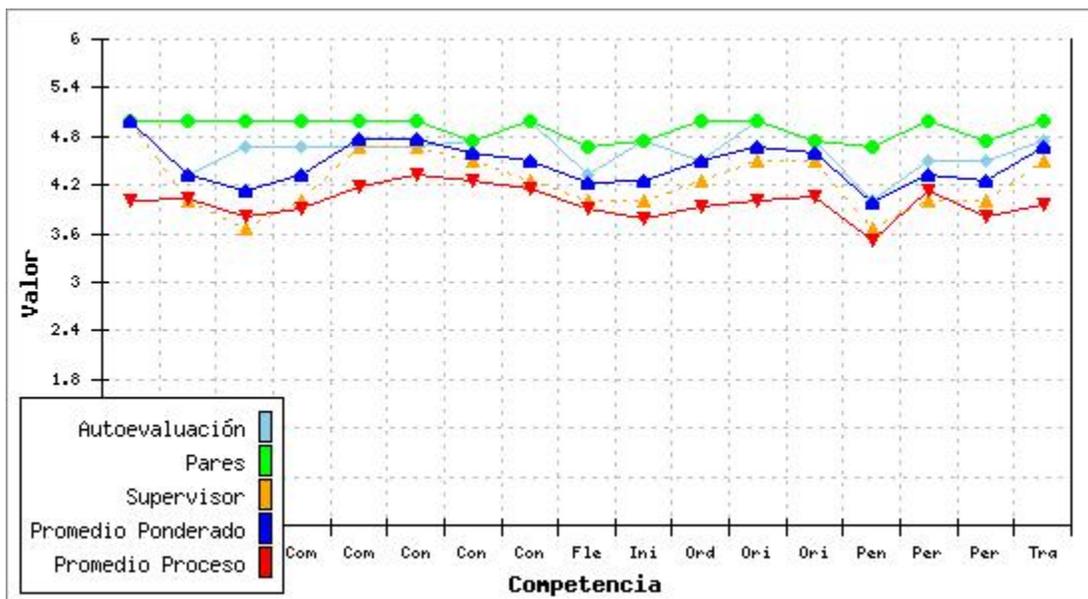
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	30.00%	1	1
Supervisor	65.00%	1	1

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COMPEL 180° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.64
Pares	4.90
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	3.41



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Aprendizaje activo	5.00	5.00	5.00	5.00	4.00
2	Autocontrol	4.33	5.00	4.00	4.32	4.03
3	Búsqueda de Información	4.67	5.00	3.67	4.12	3.80
4	Comprensión Interpersonal	4.67	5.00	4.00	4.33	3.90
5	Compromiso con la Organización	4.67	5.00	4.67	4.77	4.19
6	Conciencia de la organización	4.67	5.00	4.67	4.77	4.34
7	Confianza en sí mismo(a)	4.75	4.75	4.50	4.59	4.26
8	Construcción de Relaciones	5.00	5.00	4.25	4.51	4.16
9	Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.33	4.67	4.00	4.22	3.90
10	Iniciativa	4.75	4.75	4.00	4.26	3.79
11	Orden y Calidad	4.50	5.00	4.25	4.49	3.93
12	Orientación al logro	5.00	5.00	4.50	4.68	4.00
13	Orientación hacia el Cliente	4.75	4.75	4.50	4.59	4.06
14	Pensamiento Analítico	4.00	4.67	3.67	3.98	3.51
15	Persistencia	4.50	5.00	4.00	4.33	4.14
16	Persuasión e impacto personal	4.50	4.75	4.00	4.25	3.81
17	Trabajo en equipo	4.75	5.00	4.50	4.66	3.96



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COMPEL 180° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Aprendizaje activo (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.00



#### Autocontrol (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.03



#### Búsqueda de Información (4.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	5.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	4.12
Promedio Proceso	3.80



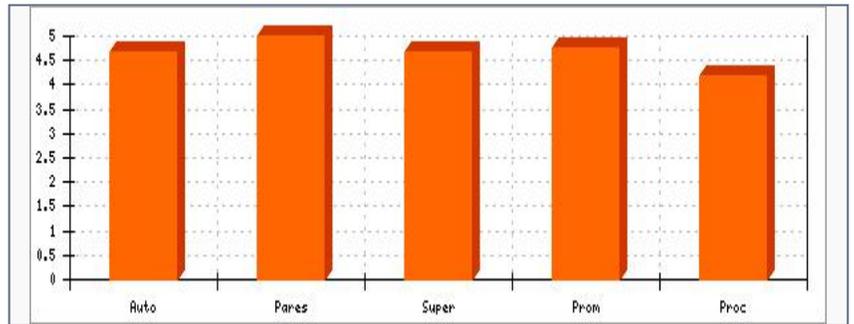
#### Comprensión Interpersonal (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	3.90



#### Compromiso con la Organización (4.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	5.00
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.77
Promedio Proceso	4.19



#### Conciencia de la organización (4.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Pares	5.00
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.77
Promedio Proceso	4.34



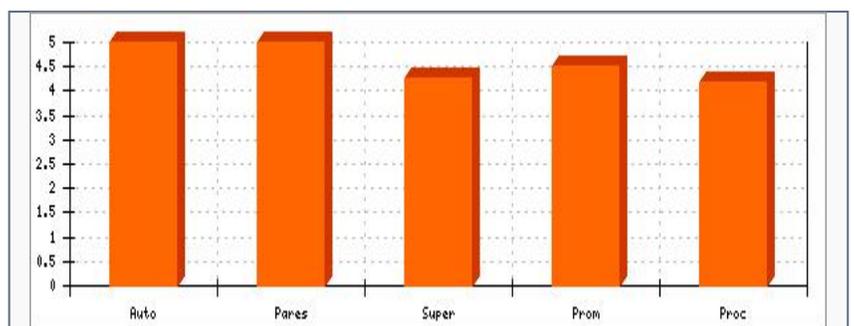
#### Confianza en sí mismo(a) (4.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	4.75
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.59
Promedio Proceso	4.26



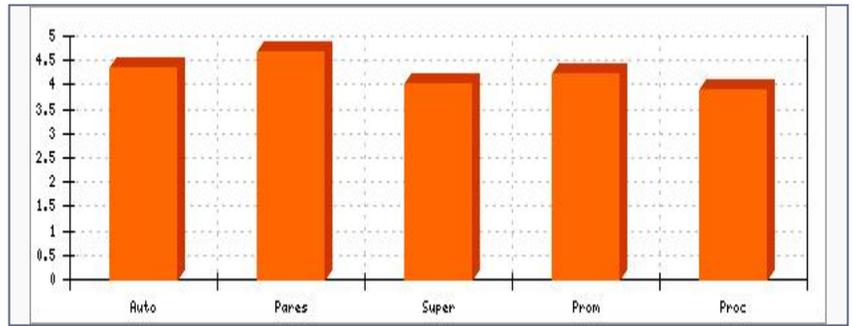
#### Construcción de Relaciones (4.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.51
Promedio Proceso	4.16



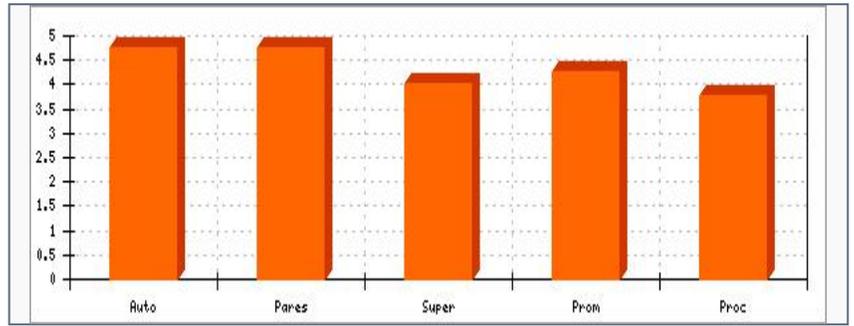
#### Flexibilidad y Adaptación al cambio (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Pares	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	3.90



#### Iniciativa (4.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	3.79



#### Orden y Calidad (4.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Pares	5.00
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.49
Promedio Proceso	3.93



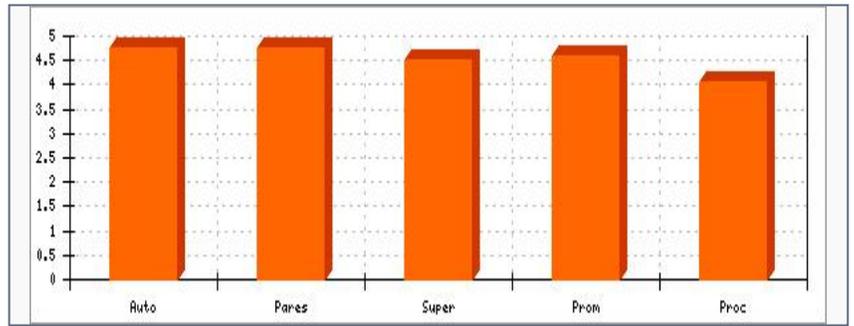
#### Orientación al logro (4.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.68
Promedio Proceso	4.00



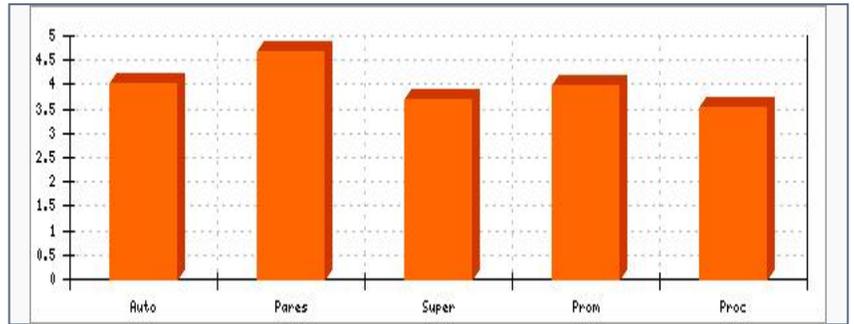
#### Orientación hacia el Cliente (4.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	4.75
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.59
Promedio Proceso	4.06



#### Pensamiento Analítico (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.51



#### Persistencia (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.14



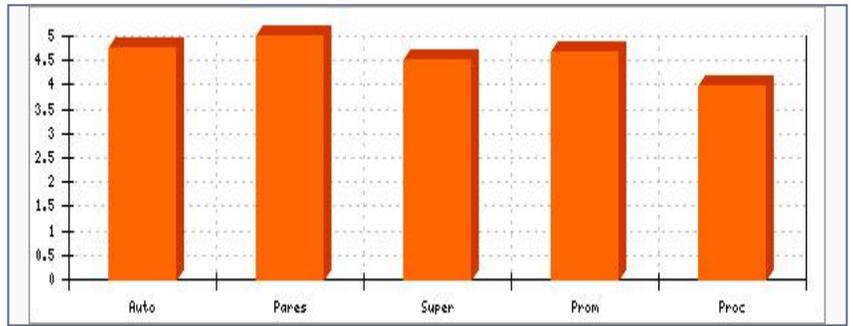
#### Persuasión e impacto personal (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Pares	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	3.81



#### Trabajo en equipo (4.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Pares	5.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.66
Promedio Proceso	3.96



#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	100.00%
(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	100.00%
(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	100.00%
(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	100.00%
(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	100.00%
(Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	100.00%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	100.00%
(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	100.00%
(Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo.	100.00%
(Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	100.00%
(Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa.	100.00%
(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	100.00%
(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	100.00%
(Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores.	100.00%
(Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	100.00%
(Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo.	100.00%
(Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	98.75%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	92.50%
(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	83.75%
(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	83.75%
(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	83.75%
(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	83.75%
(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	83.75%
(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	83.75%
(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	83.75%
(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo.	83.75%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	83.75%
(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	83.75%
(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	83.75%
(Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	83.75%
(Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado.	83.75%
(Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	83.75%
(Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	83.75%

(Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	83.75%
(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	83.75%
(Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo.	83.75%
(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	83.75%
(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	83.75%
(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	83.75%
(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	82.50%
(Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	82.50%
(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	82.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	82.50%
(Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	82.50%
(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	82.50%
(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	82.50%
(Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	82.50%
(Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	82.50%
(Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	82.50%
(Comprensión Interpersonal) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	82.50%
(Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	82.50%
(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	82.50%
(Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	82.50%
(Pensamiento Analítico) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos.	82.50%
(Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	75.00%
(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	75.00%
(Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	75.00%
(Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos.	67.50%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COMPEL 180° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR



## Feedback



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COMPEL 180° 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

