



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL)

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL)

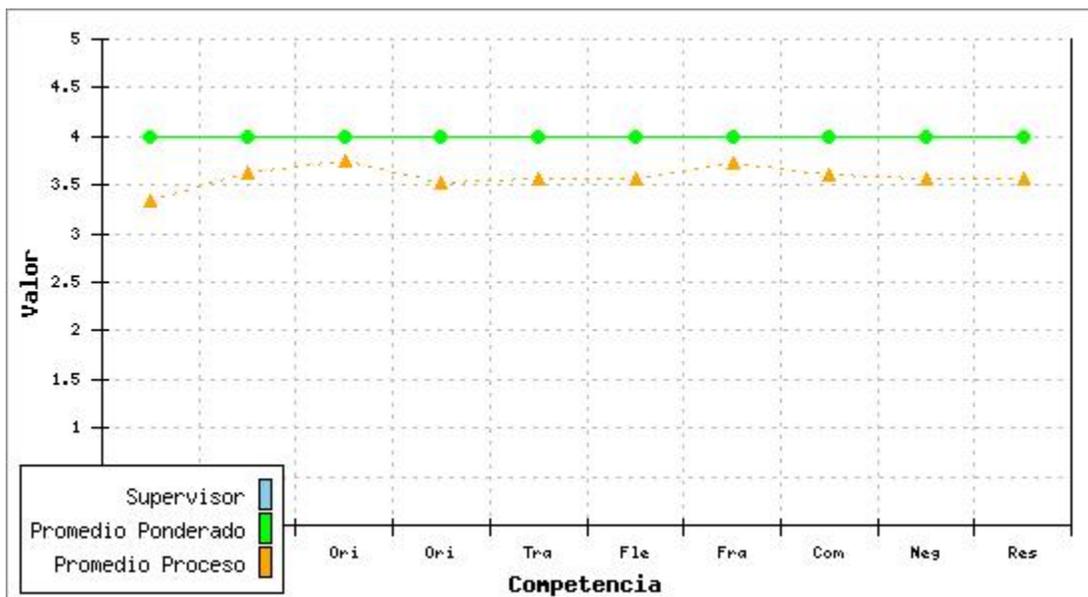
Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2019-11-20 06:04:42** hasta el **2019-11-20 06:04:42**

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



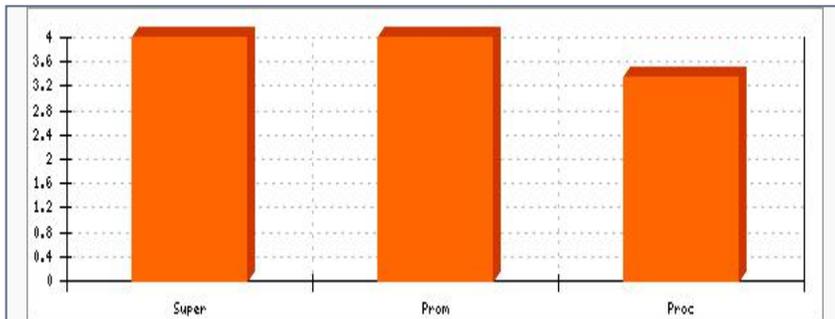
Competencia	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Creatividad	4.00	4.00	3.33
2 Proactividad	4.00	4.00	3.63
3 Orientación al Servicio	4.00	4.00	3.74
4 Orientación a Resultados	4.00	4.00	3.52
5 Trabajo en Equipo	4.00	4.00	3.56
6 Flexibilidad	4.00	4.00	3.56
7 Franqueza – confiabilidad- integridad	4.00	4.00	3.72
8 Comunicación	4.00	4.00	3.61
9 Negociación	4.00	4.00	3.56
10 Resolución de problemas comerciales	4.00	4.00	3.56



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

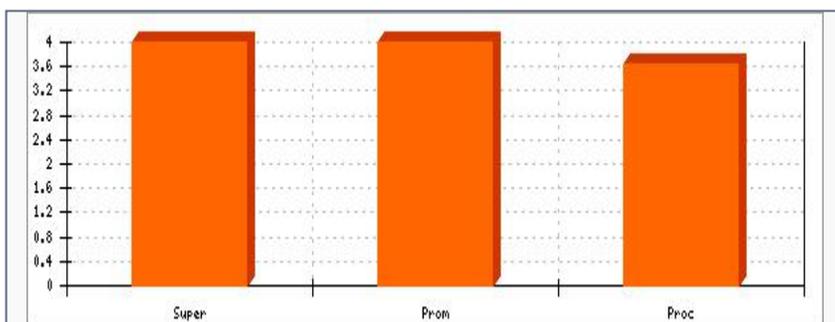
Creatividad (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.33



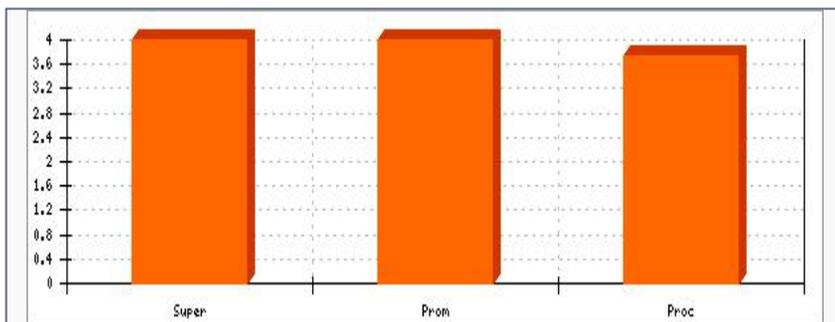
Proactividad (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.63



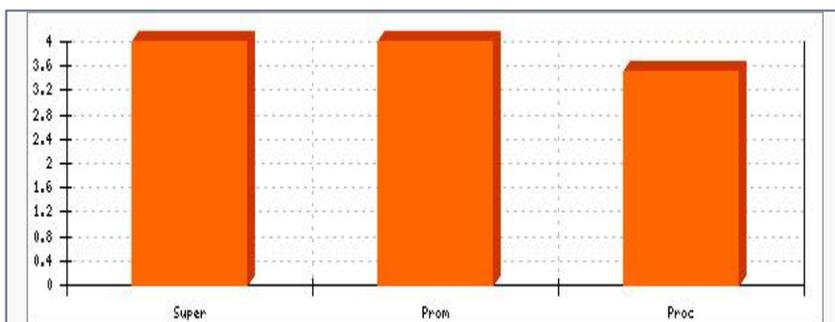
Orientación al Servicio (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.74



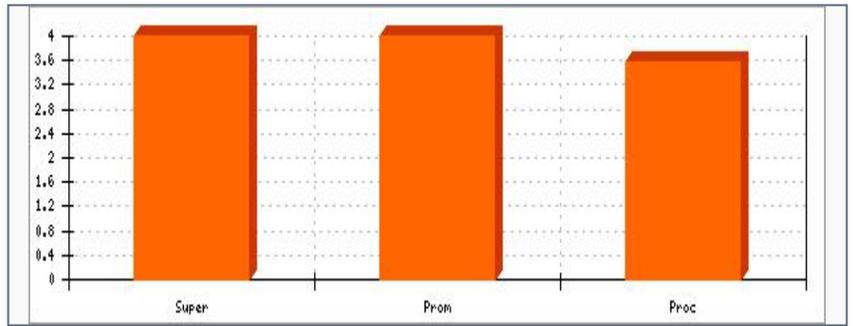
Orientación a Resultados (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.52



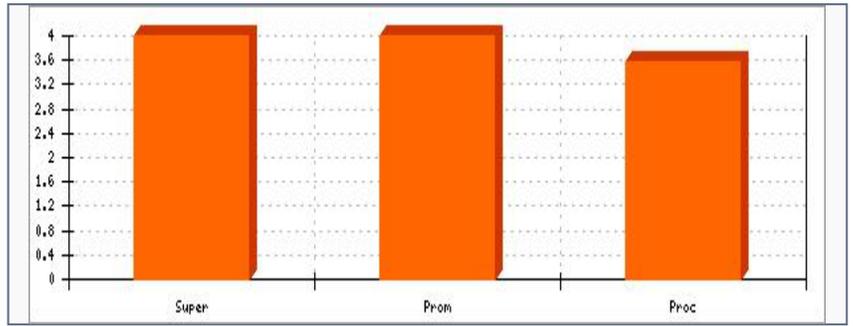
Trabajo en Equipo (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.56



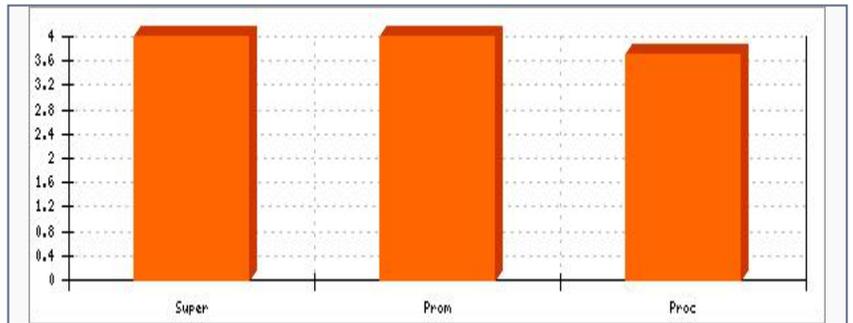
Flexibilidad (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.56



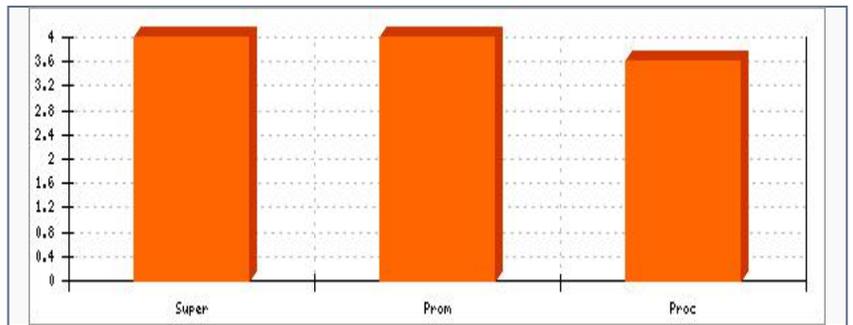
Franqueza – confiabilidad- integridad (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.72



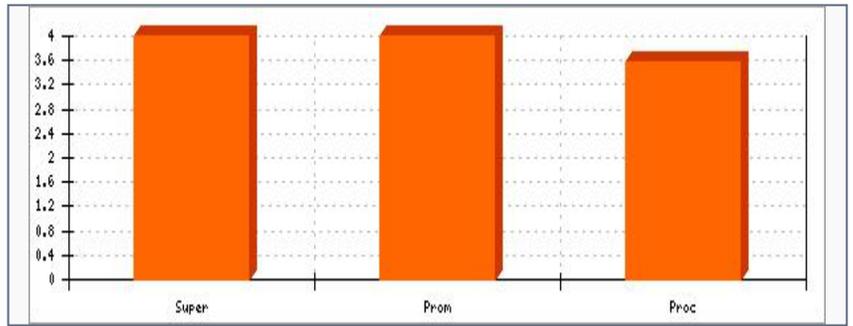
Comunicación (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.61



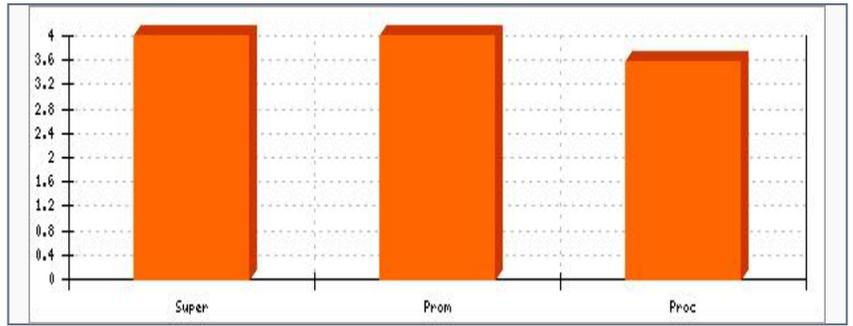
Negociación (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.56



Resolución de problemas comerciales (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.56



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al Servicio) Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo	100.00%
(Orientación al Servicio) Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo.	100.00%
(Orientación al Servicio) Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo	100.00%
(Orientación a Resultados) Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten.	100.00%
(Orientación a Resultados) Busca diversas maneras de cumplir con los resultados.	100.00%
(Orientación a Resultados) Cumple con sus funciones en los tiempos previstos.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área	100.00%
(Trabajo en Equipo) Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	100.00%
(Flexibilidad) Se adapta con facilidad a los cambios.	100.00%
(Flexibilidad) Tiene apertura para comprender la opinión de los demás.	100.00%
(Flexibilidad) Muestra buena actitud ante cambios repentinos.	100.00%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	100.00%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	100.00%
(Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	100.00%
(Comunicación) Sabe escuchar a los demás	100.00%
(Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	100.00%
(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	100.00%
(Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	100.00%
(Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	100.00%
(Creatividad) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	100.00%
(Creatividad) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	100.00%
(Creatividad) En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento	100.00%
(Proactividad) Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado.	100.00%
(Proactividad) Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión.	100.00%
(Proactividad) Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

SUPERVISOR

Comentarios

N/A.

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

