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 **2019-11-24 11:19:11** hasta el **2019-11-24 11:19:11**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1103744528
Nombres :	ALEX MAURICIO
Apellidos :	CARRION MORA
Dirección :	CALLE MANZANOS 258-152 Y LAURELES
Teléfono :	2102441
Celular :	0984885595
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Agencia :	CUENCA
Departamento :	VENTAS
Cargo :	ASESOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	COMERCIAL
Jefe Inmediato :	BEATRIZ VICTORIA RAMIREZ SANMARTIN
Área de Estudio :	BACHILLER
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1979-01-05

Peso de las Evaluaciones:

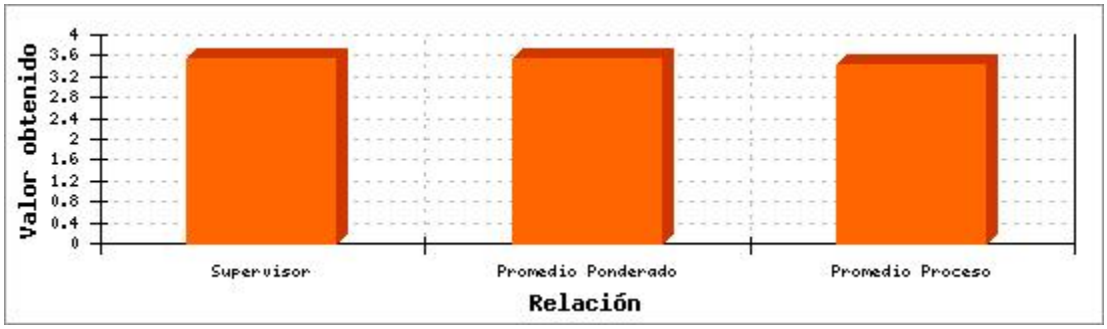
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

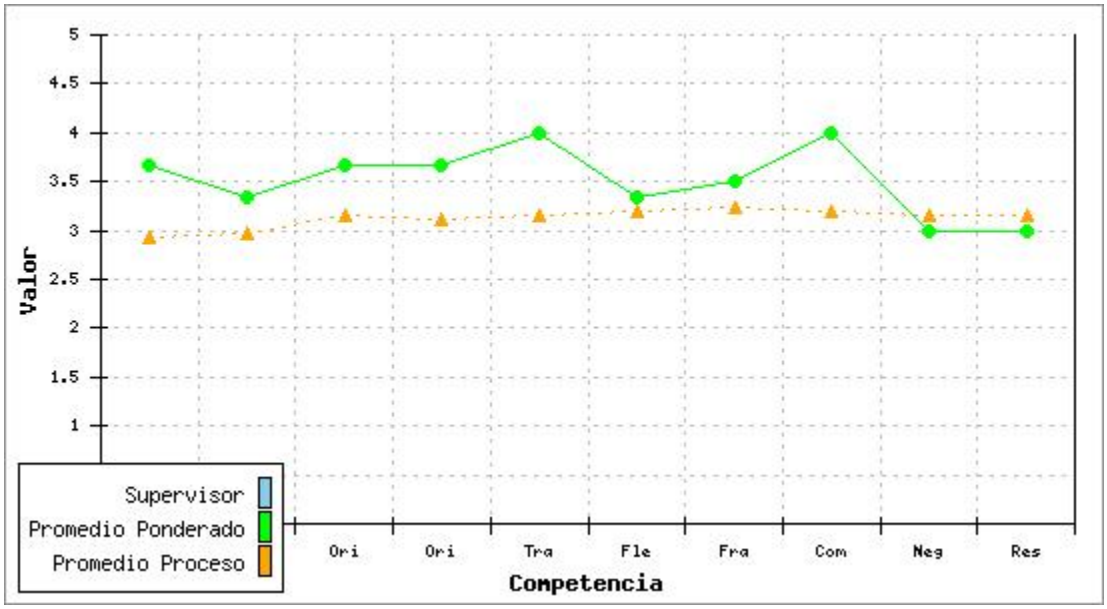
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Supervisor	3.52
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	3.41



	Competencia	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	3.67	3.67	2.93
2	Proactividad	3.33	3.33	2.98
3	Orientación al Servicio	3.67	3.67	3.15
4	Orientación a Resultados	3.67	3.67	3.12
5	Trabajo en Equipo	4.00	4.00	3.16
6	Flexibilidad	3.33	3.33	3.19
7	Franqueza – confiabilidad- integridad	3.50	3.50	3.24
8	Comunicación	4.00	4.00	3.20
9	Negociación	3.00	3.00	3.15
10	Resolución de problemas comerciales	3.00	3.00	3.16

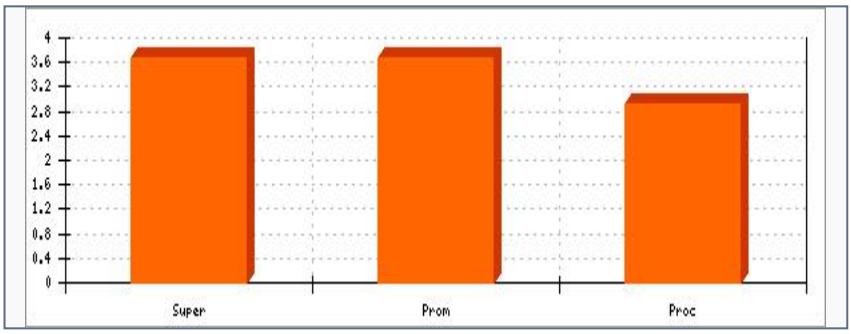


EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (PERSONAL COMERCIAL)

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

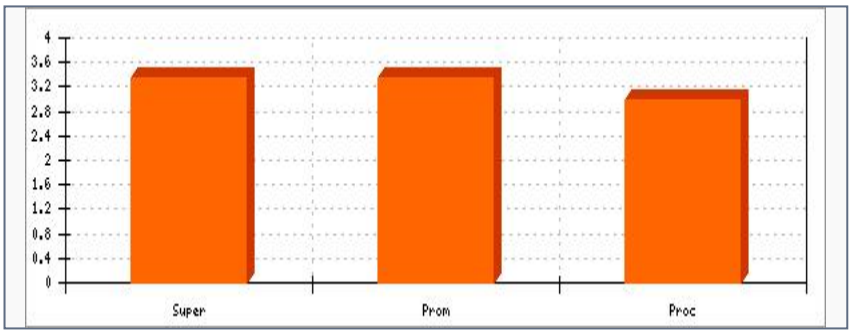
Creatividad (3.67)

Relación	Valor
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	2.93



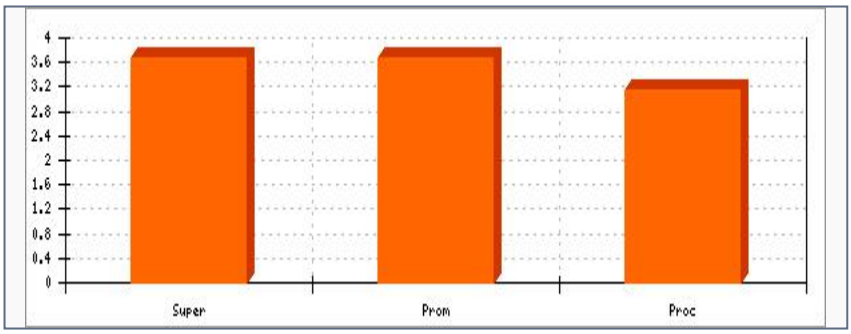
Proactividad (3.33)

Relación	Valor
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	2.98



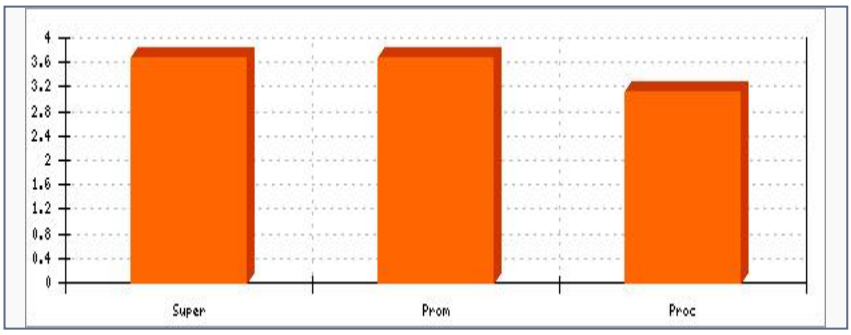
Orientación al Servicio (3.67)

Relación	Valor
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.15



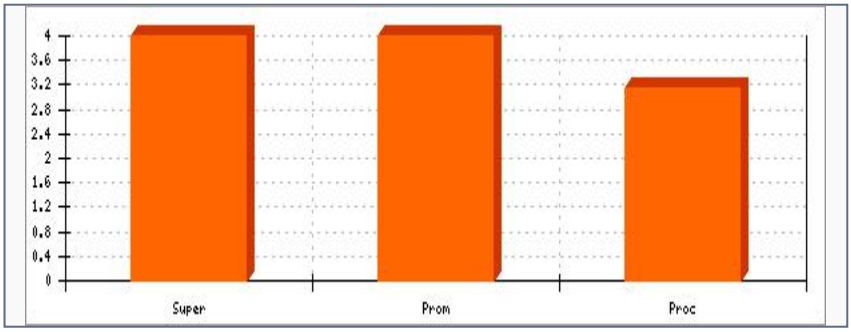
Orientación a Resultados (3.67)

Relación	Valor
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.12



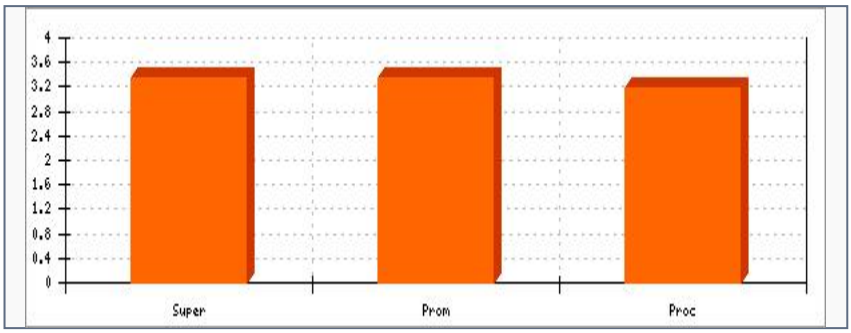
Trabajo en Equipo (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.16



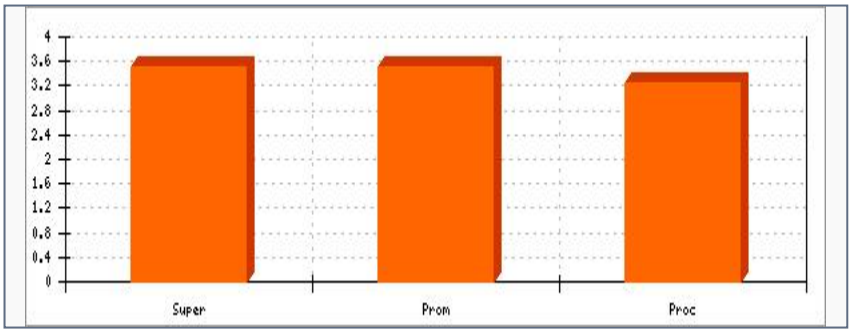
Flexibilidad (3.33)

Relación	Valor
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.19



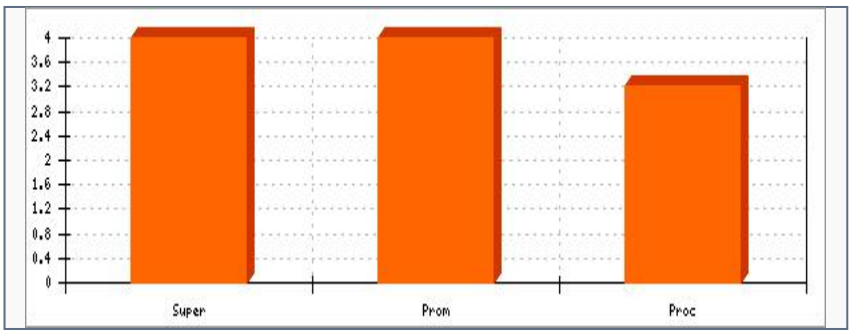
Franqueza – confiabilidad- integridad (3.50)

Relación	Valor
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.24



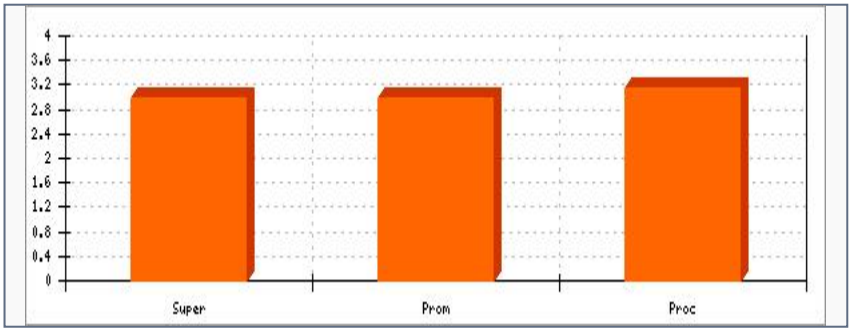
Comunicación (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.20



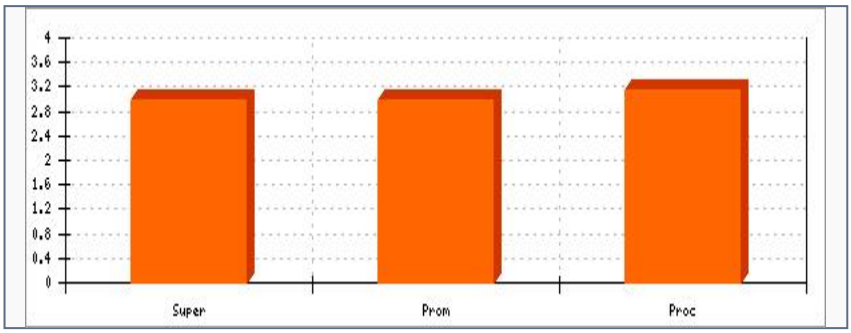
Negociación (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.15



Resolución de problemas comerciales (3.00)

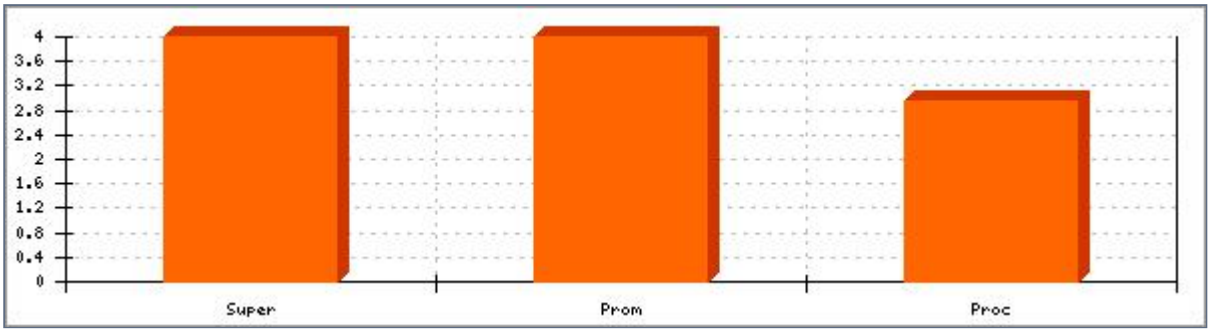
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.16



Creatividad

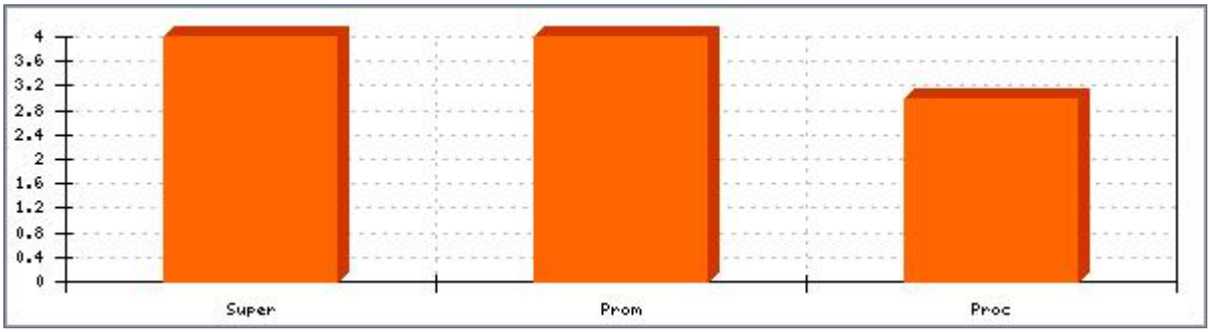
1.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.95



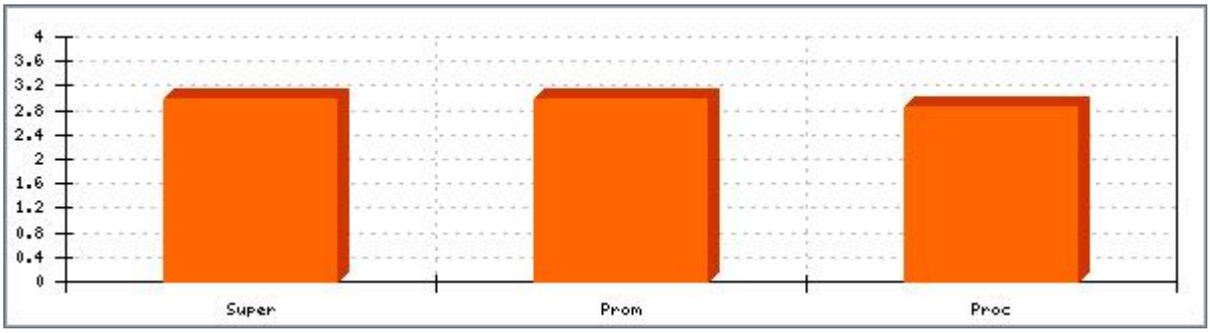
2.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.99



3.- En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento (3.00)

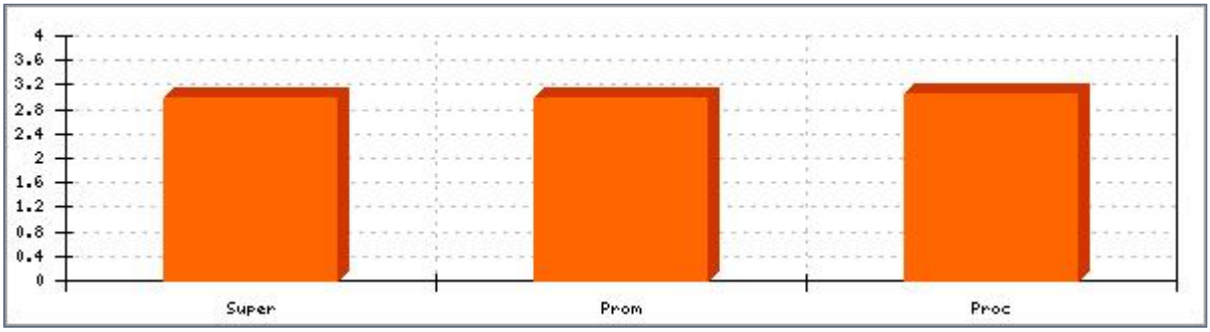
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.86



Proactividad

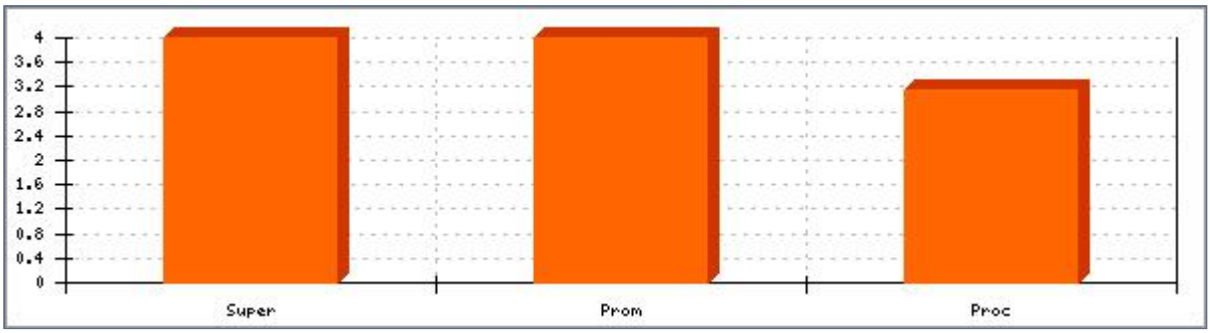
4.- Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.06



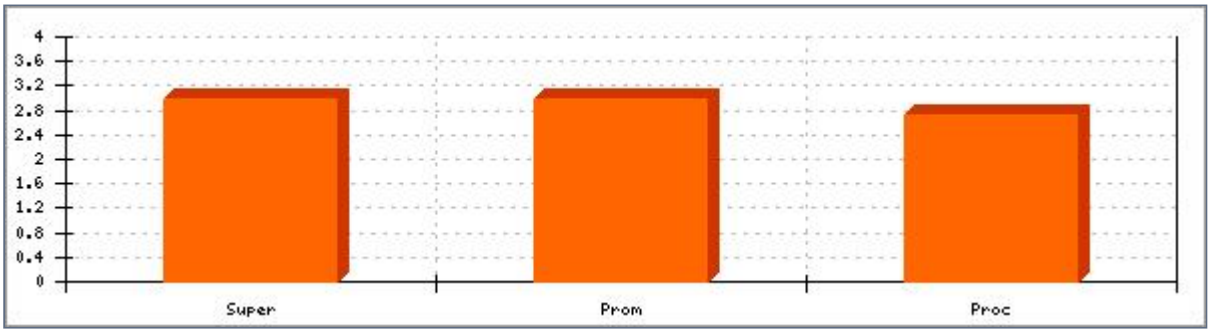
5.- Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.14



6.- Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo. (3.00)

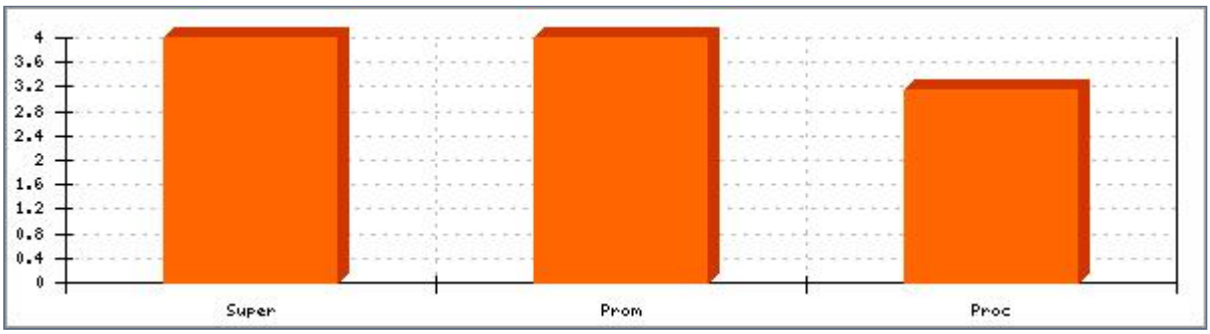
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.73



Orientación al Servicio

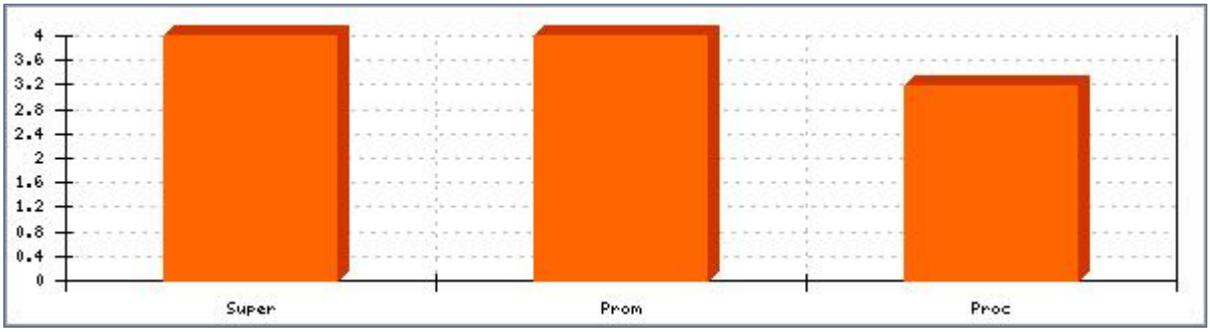
7.- Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.16



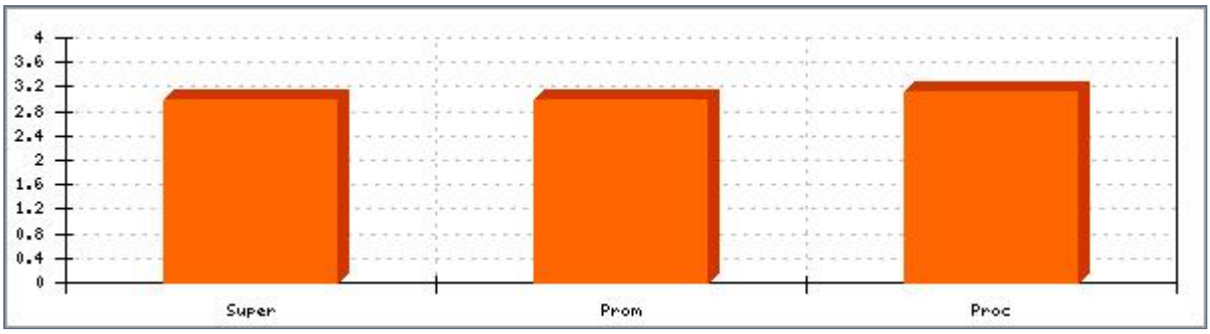
8.- Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.19



9.- Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo (3.00)

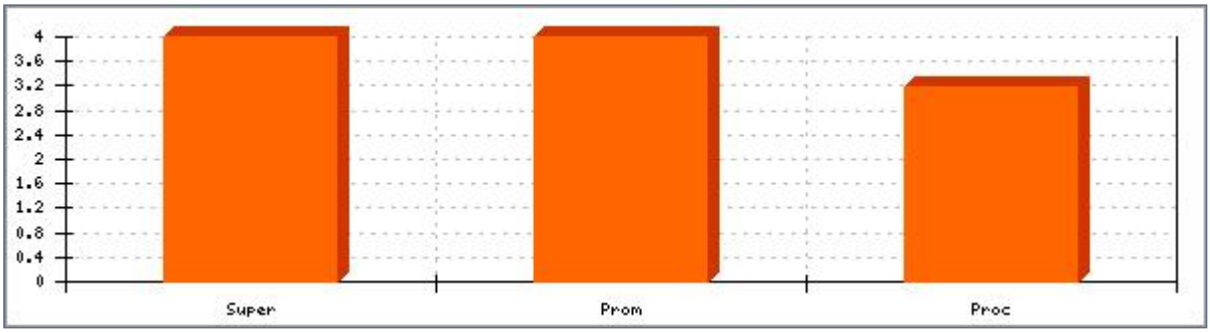
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.10



Orientación a Resultados

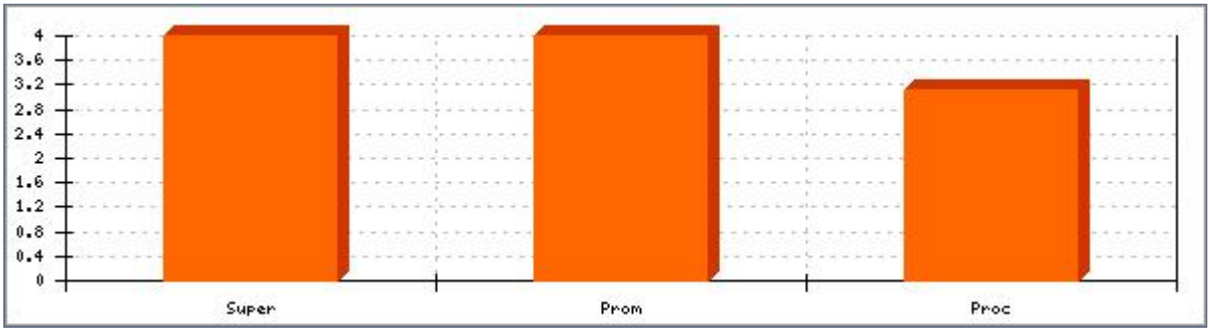
10.- Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.17



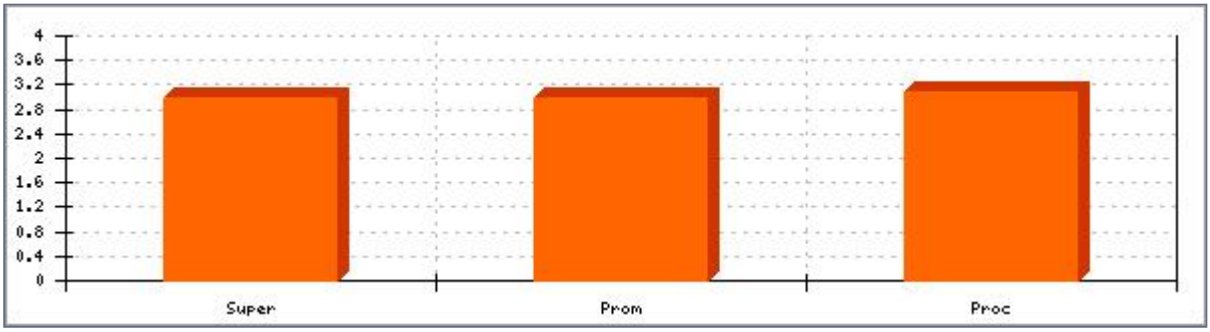
11.- Busca diversas maneras de cumplir con los resultados. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.12



12.- Cumple con sus funciones en los tiempos previstos. (3.00)

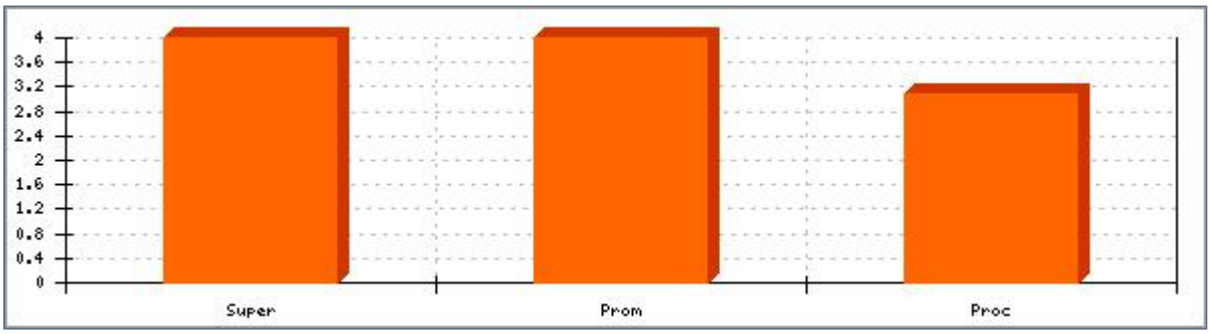
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.08



Trabajo en Equipo

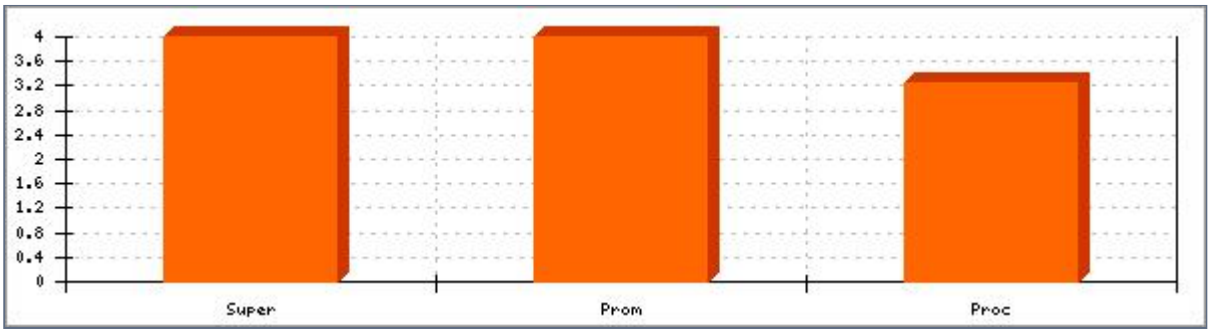
13.- Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.08



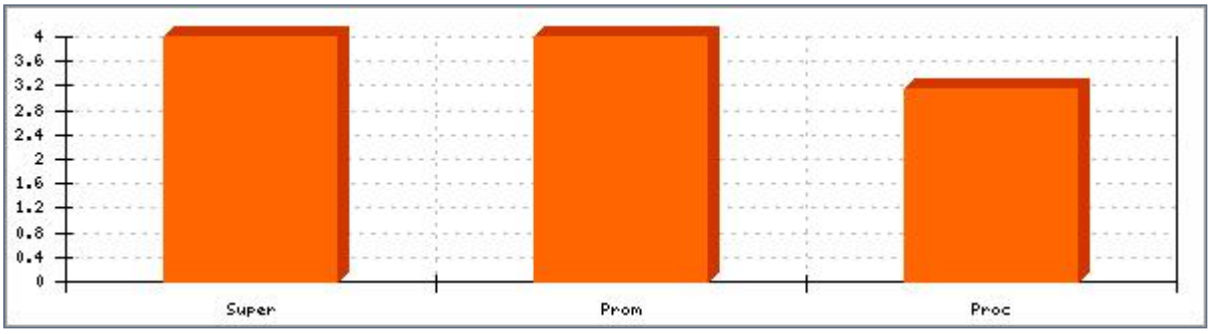
14.- Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial. (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.26



15.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.00)

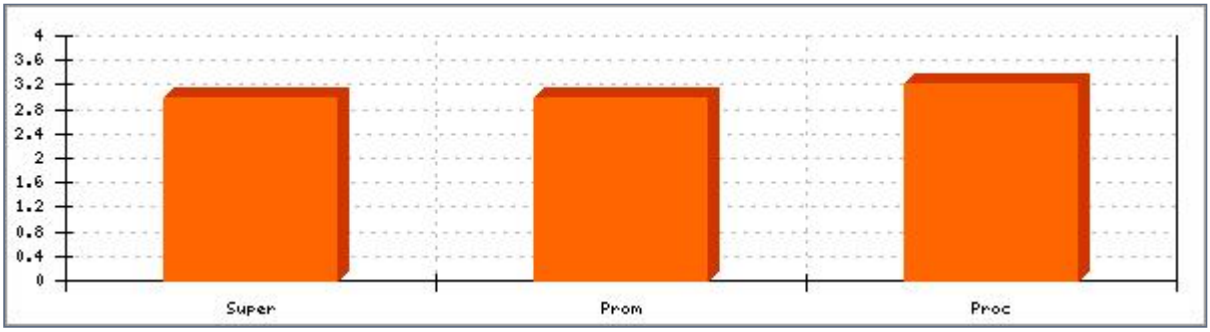
Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.14



Flexibilidad

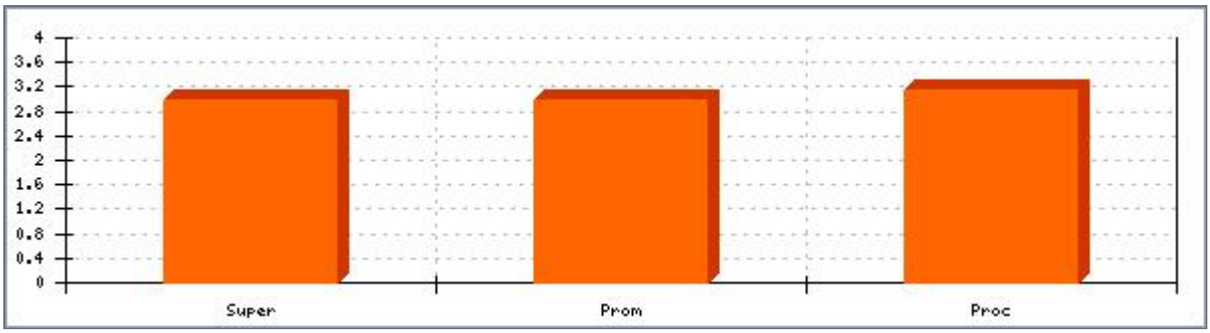
16.- Se adapta con facilidad a los cambios. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.21



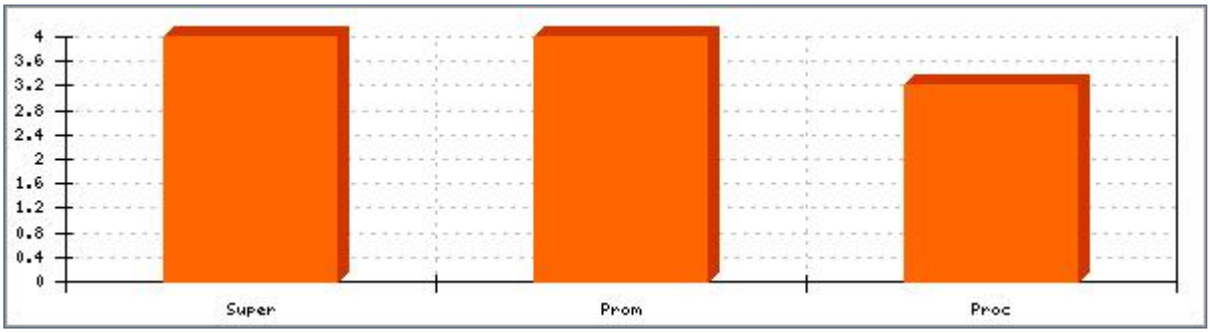
17.- Tiene apertura para comprender la opinión de los demás. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.14



18.- Muestra buena actitud ante cambios repentinos. (4.00)

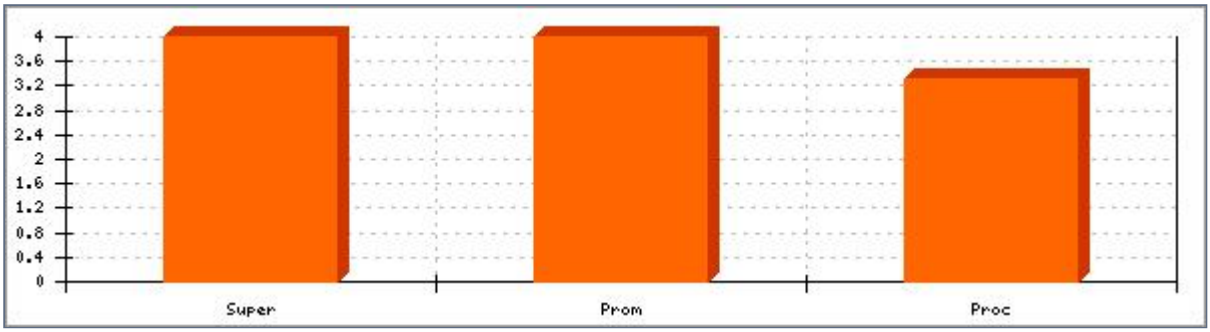
Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.22



Franqueza – confiabilidad-integridad

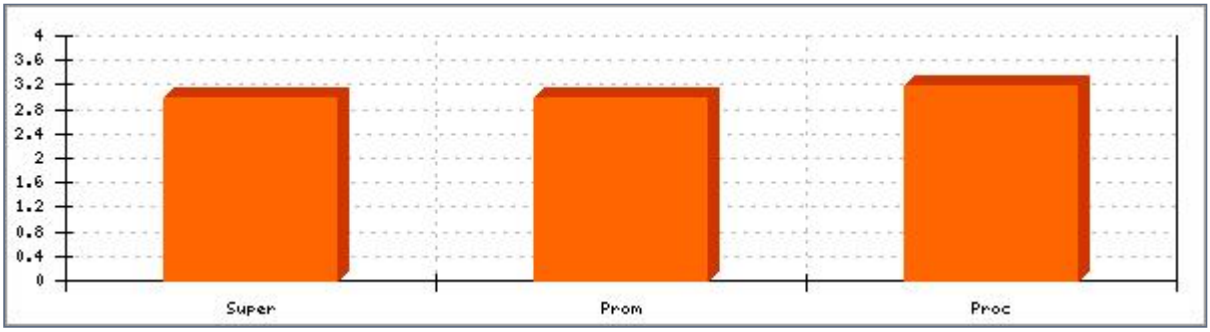
19.- Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.31



20.- Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace (3.00)

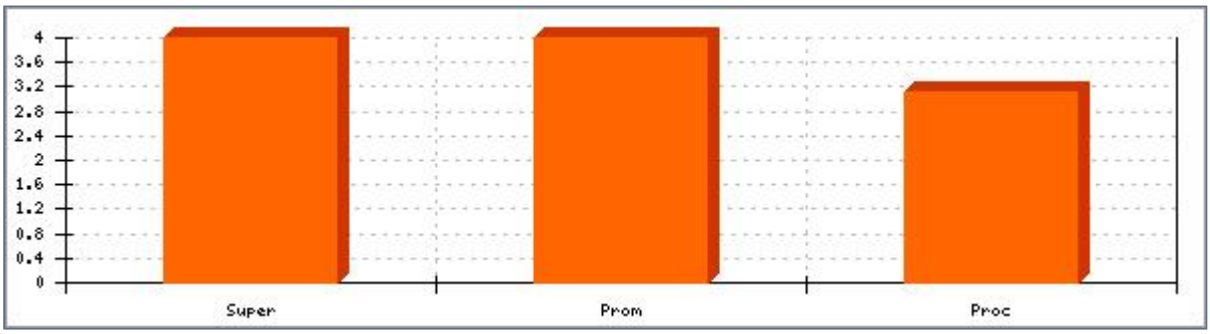
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17



Comunicación

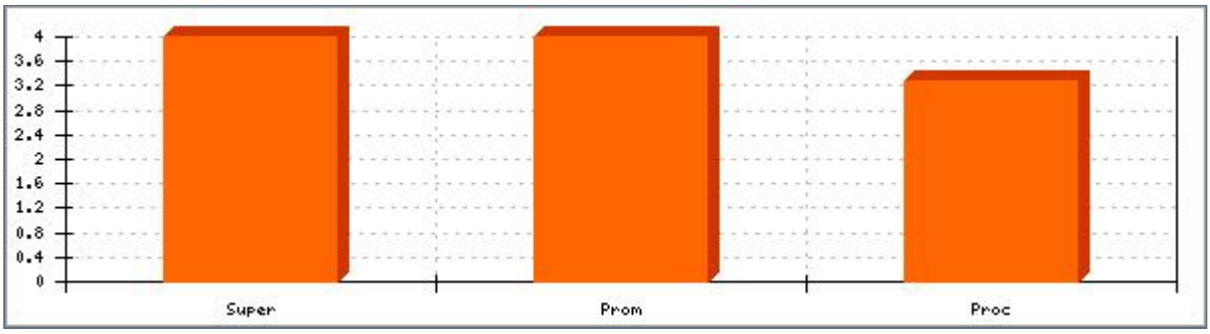
21.- Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



22.- Sabe escuchar a los demás (4.00)

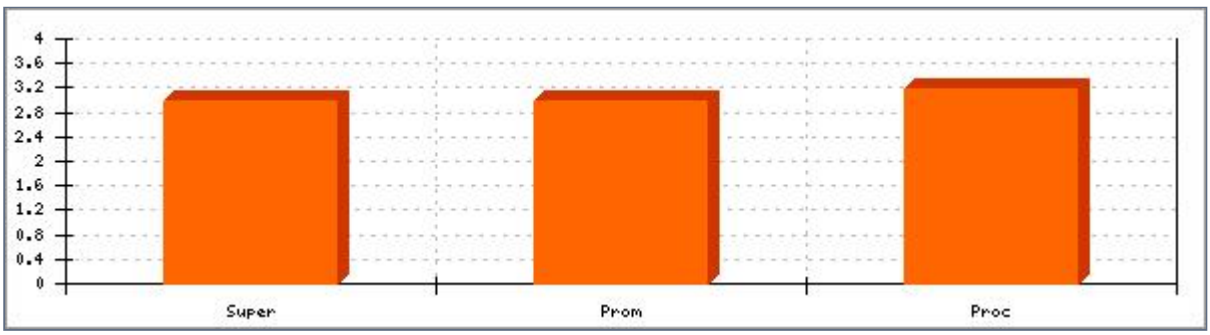
Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.27



Negociación

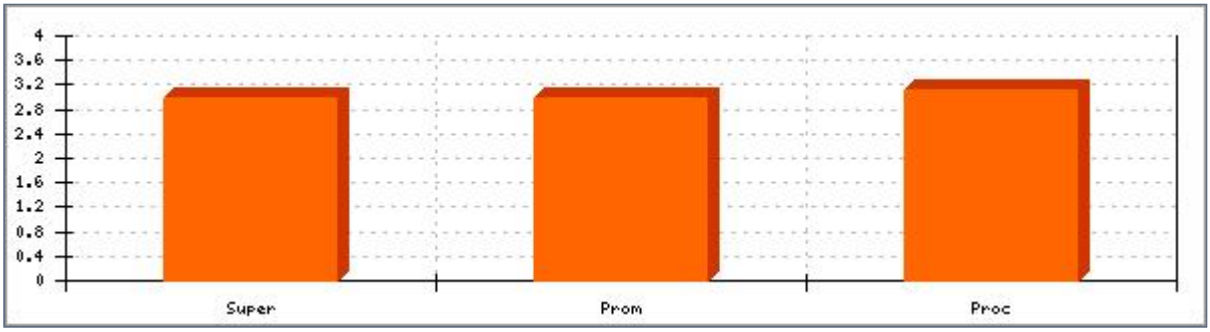
23.- Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.19



24.- Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.00)

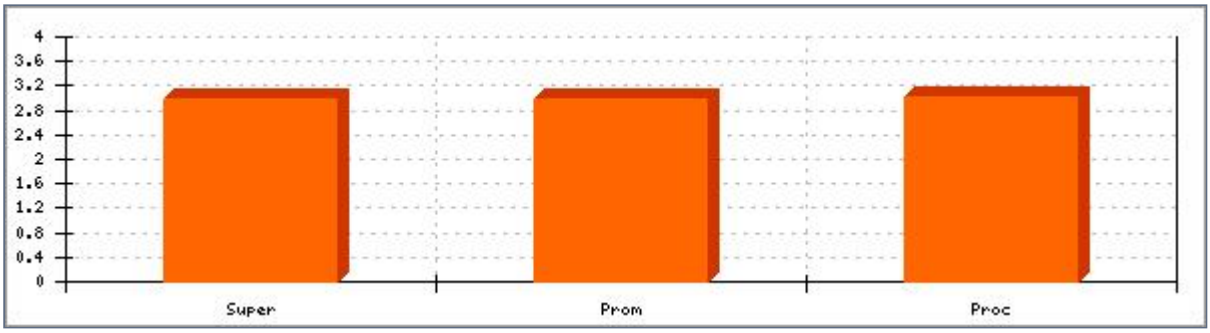
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.12



Resolución de problemas comerciales

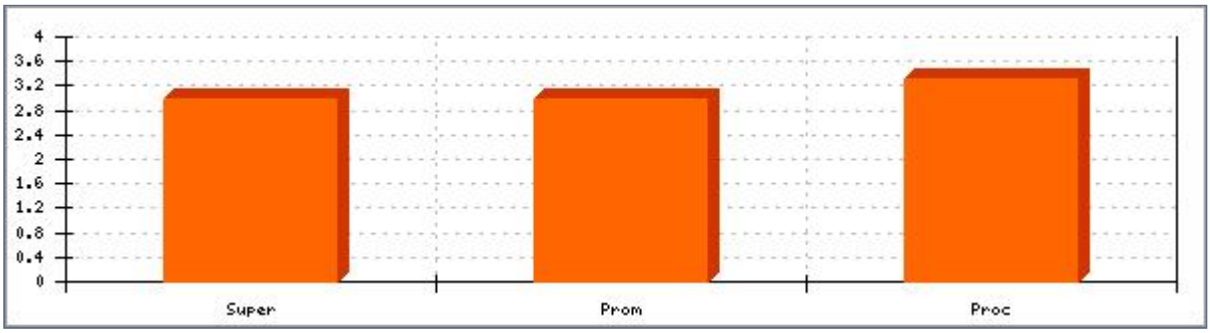
25.- Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.01



26.- Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.30



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

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 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%
(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) 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%
(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%
(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%
(Proactividad) Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión.	100.00%
(Orientación al Servicio) Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo	66.67%
(Orientación a Resultados) Cumple con sus funciones en los tiempos previstos.	66.67%
(Flexibilidad) Se adapta con facilidad a los cambios.	66.67%
(Flexibilidad) Tiene apertura para comprender la opinión de los demás.	66.67%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	66.67%
(Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	66.67%
(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	66.67%
(Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	66.67%
(Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	66.67%
(Creatividad) En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento	66.67%
(Proactividad) Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado.	66.67%
(Proactividad) Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo.	66.67%

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**