



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES)

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 **2019-12-04 05:21:04** hasta el **2019-12-04 05:21:04**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1719553115
Nombres :	ANDREA FERNANDA
Apellidos :	SERRANO GRIJALVA
Dirección :	VALLE DE LOS CHILLOS
Teléfono :	2835448
Celular :	0984872407
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	QUITO
Departamento :	VENTAS
Cargo :	ESPECIALISTA DE TRADE MARKETING
Nivel Jerárquico :	JEFATURA COMERCIAL
Jefe Inmediato :	IVAN MARCELO DE LA TORRE VITERI
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-07-25

Peso de las Evaluaciones:

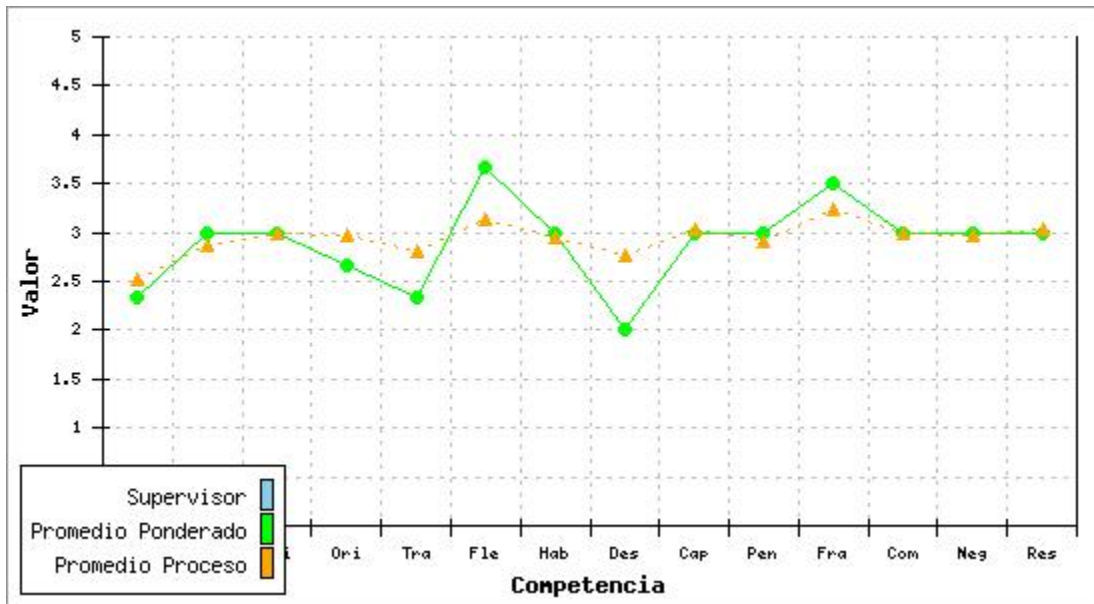
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Supervisor	2.89
Promedio Ponderado	2.89
Promedio Proceso	3.17



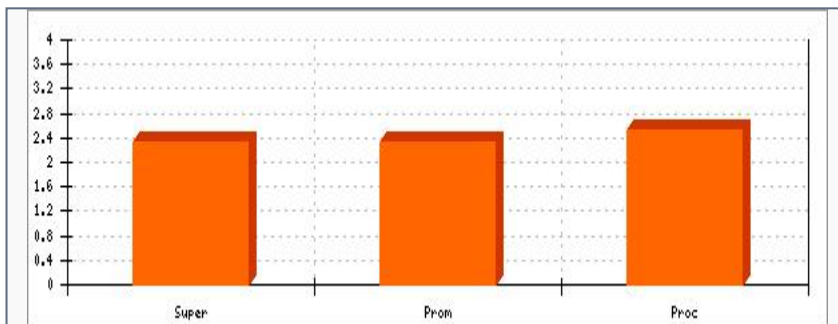
	Competencia	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	2.33	2.33	2.53
2	Proactividad	3.00	3.00	2.87
3	Orientación al Servicio	3.00	3.00	3.00
4	Orientación a Resultados	2.67	2.67	2.98
5	Trabajo en Equipo	2.33	2.33	2.80
6	Flexibilidad	3.67	3.67	3.14
7	Habilidades de Liderazgo	3.00	3.00	2.96
8	Desarrollo del equipo	2.00	2.00	2.77
9	Capacidad de planificación y organización	3.00	3.00	3.03
10	Pensamiento analítico	3.00	3.00	2.91
11	Franqueza – confiabilidad- integridad	3.50	3.50	3.23
12	Comunicación	3.00	3.00	2.99
13	Negociación	3.00	3.00	2.97
14	Resolución de problemas comerciales	3.00	3.00	3.04



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

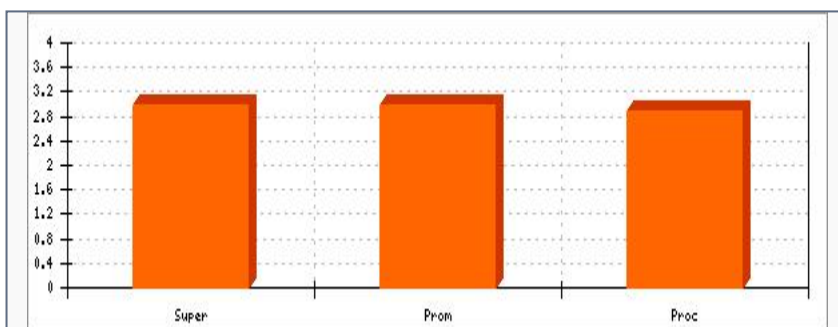
Creatividad (2.33)

Relación	Valor
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.53



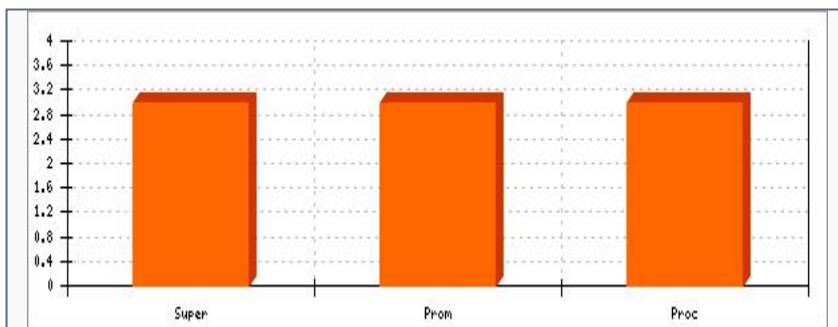
Proactividad (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.87



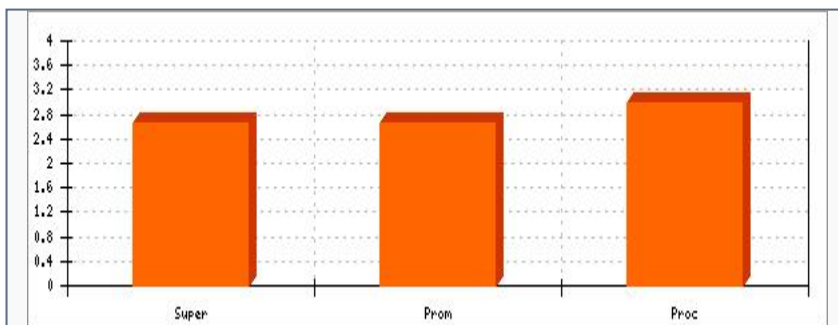
Orientación al Servicio (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



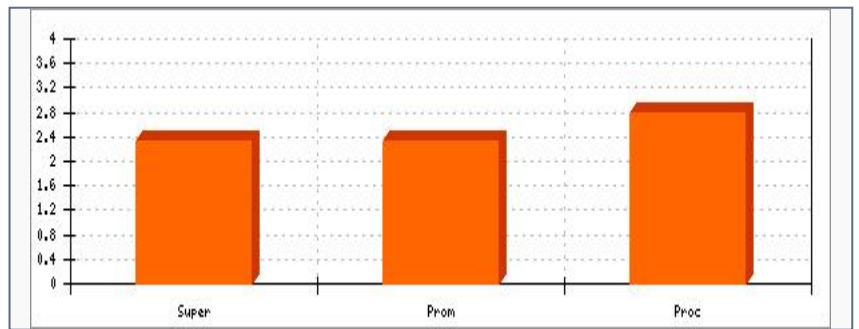
Orientación a Resultados (2.67)

Relación	Valor
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.98



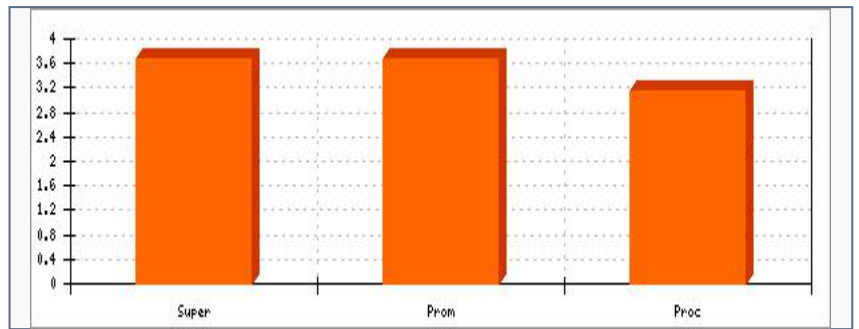
Trabajo en Equipo (2.33)

Relación	Valor
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	2.80



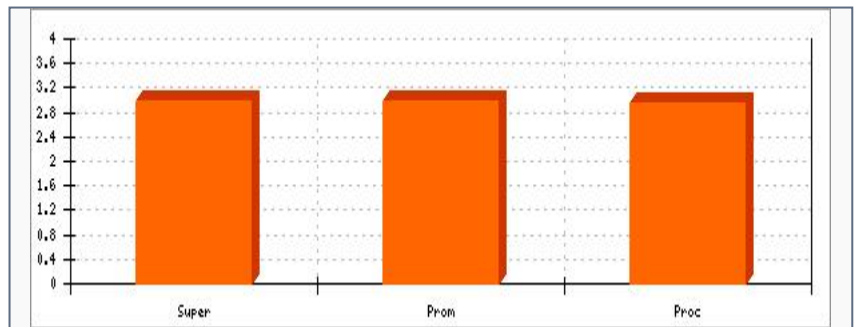
Flexibilidad (3.67)

Relación	Valor
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.14



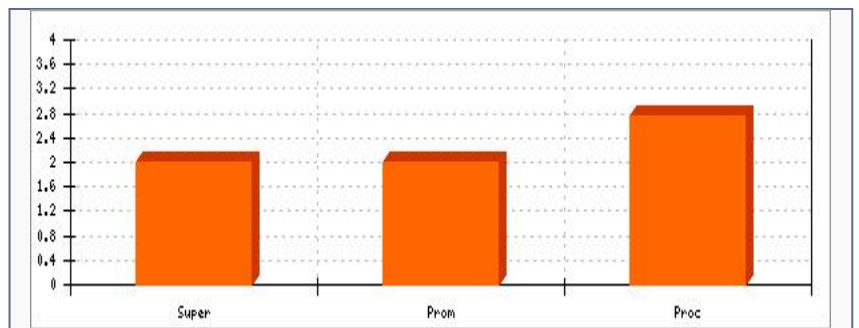
Habilidades de Liderazgo (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.96



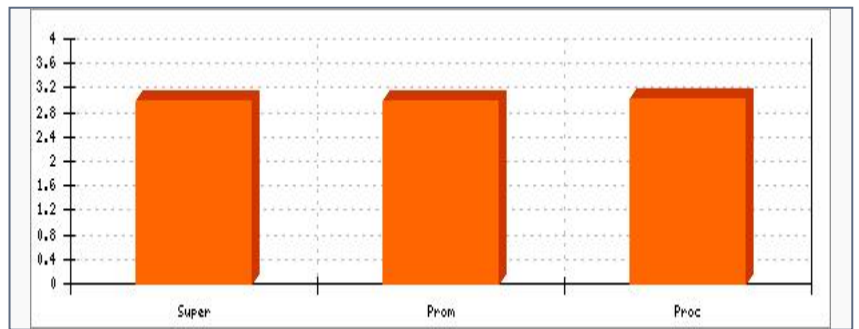
Desarrollo del equipo (2.00)

Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.77



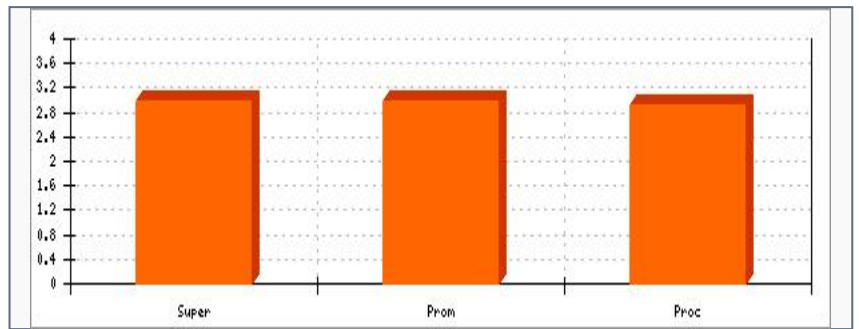
Capacidad de planificación y organización (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.03



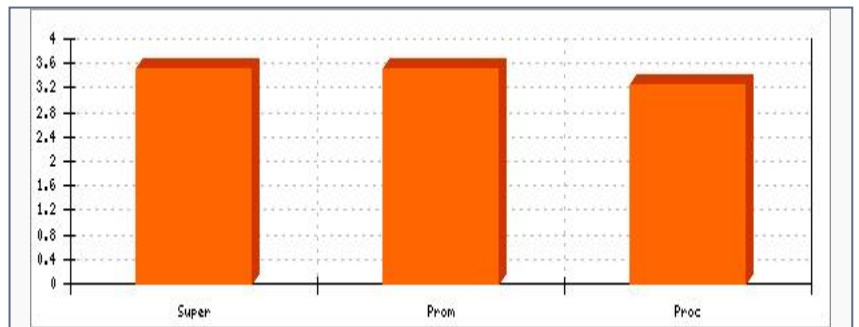
Pensamiento analítico (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.91



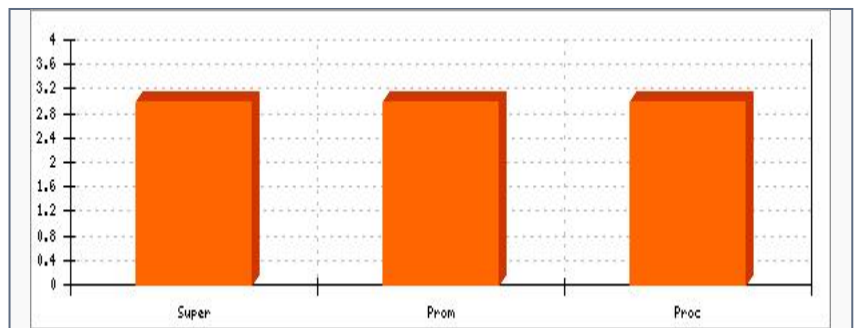
Franqueza – confiabilidad- integridad (3.50)

Relación	Valor
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.23



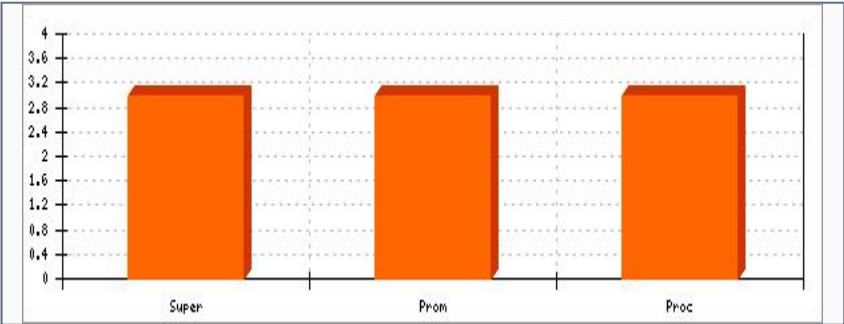
Comunicación (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.99



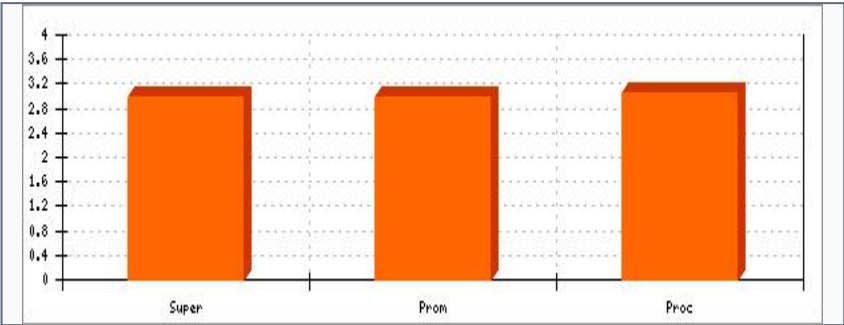
Negociación (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.97



Resolución de problemas comerciales (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.04



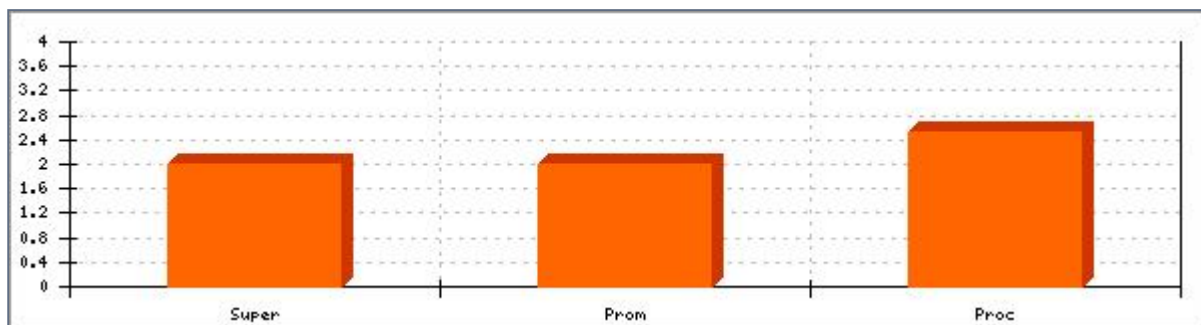
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES)

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Creatividad

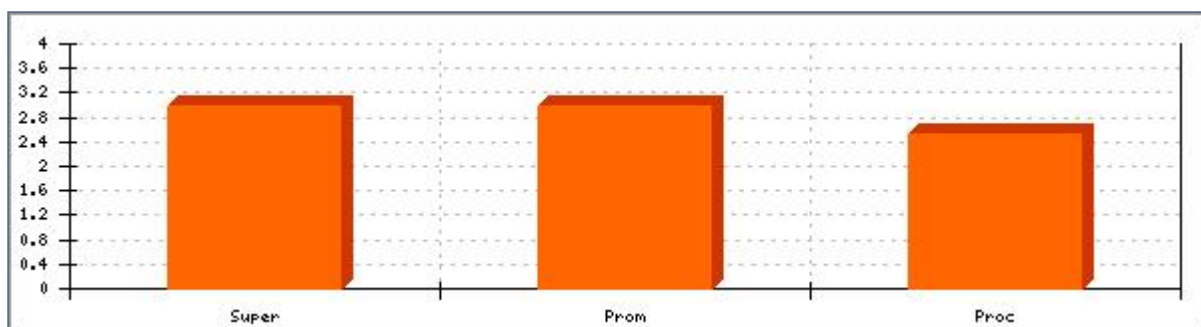
1.- Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas. (2.00)

Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.52



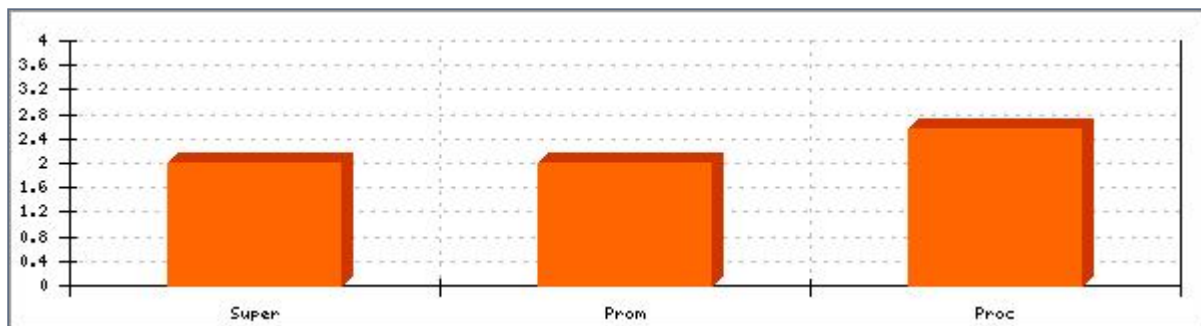
2.- Propone ideas nuevas e innovadoras. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



3.- Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica. (2.00)

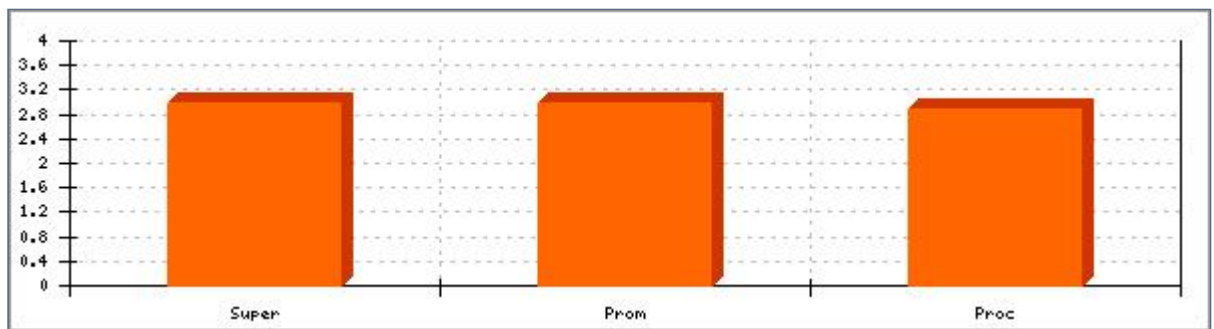
Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.55



Proactividad

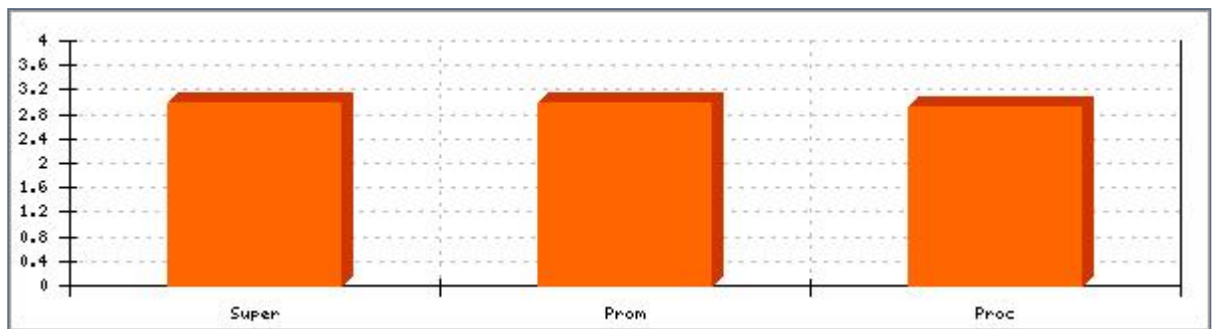
4.- Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.89



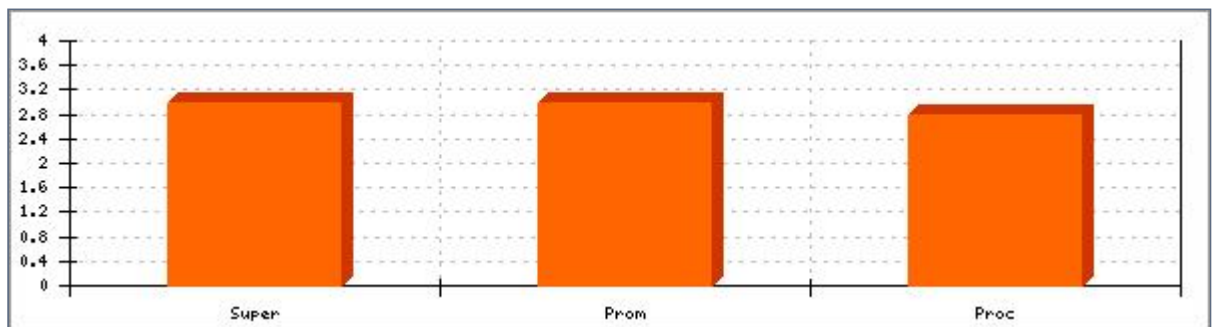
5.- Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.92



6.- Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo. (3.00)

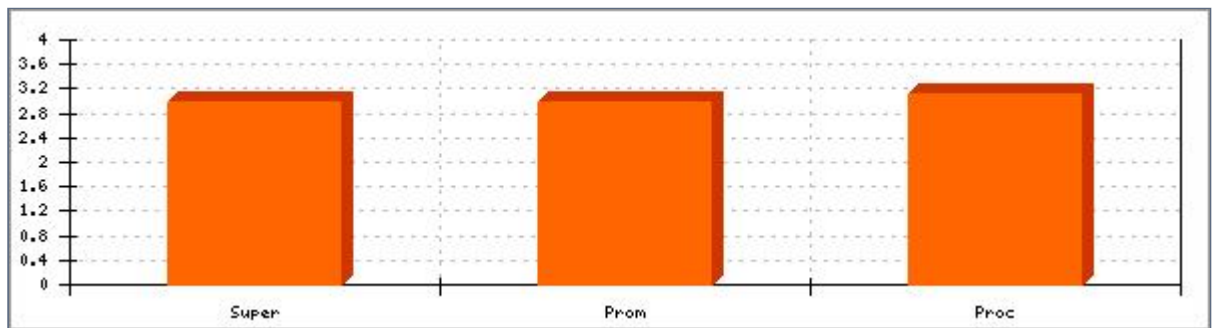
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.80



Orientación al Servicio

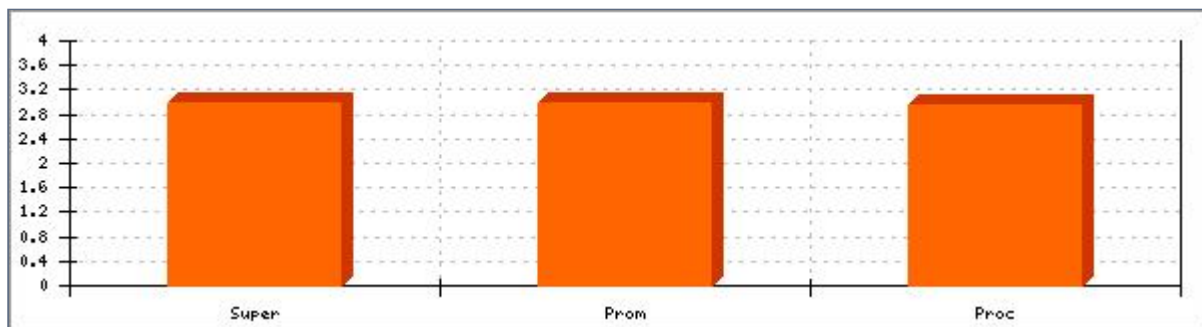
7.- Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.11



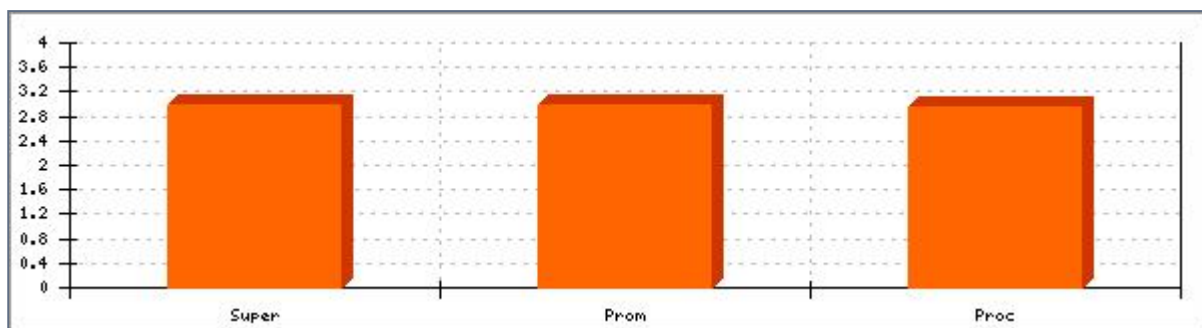
8.- Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.95



9.- Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo (3.00)

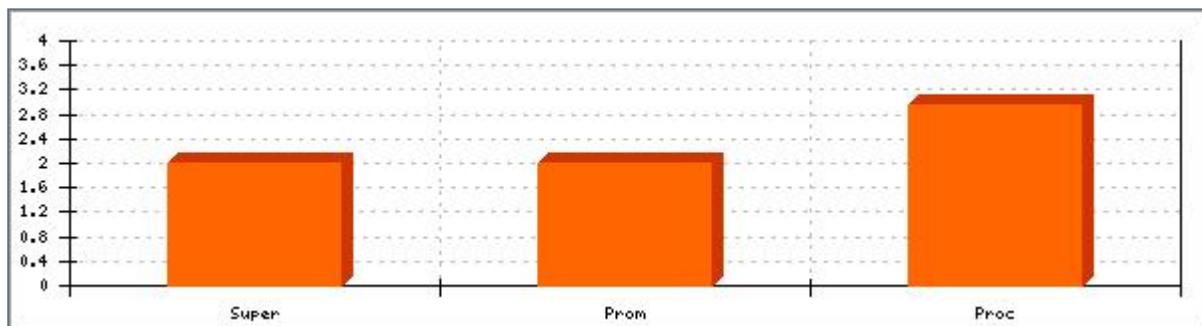
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.96



Orientación a Resultados

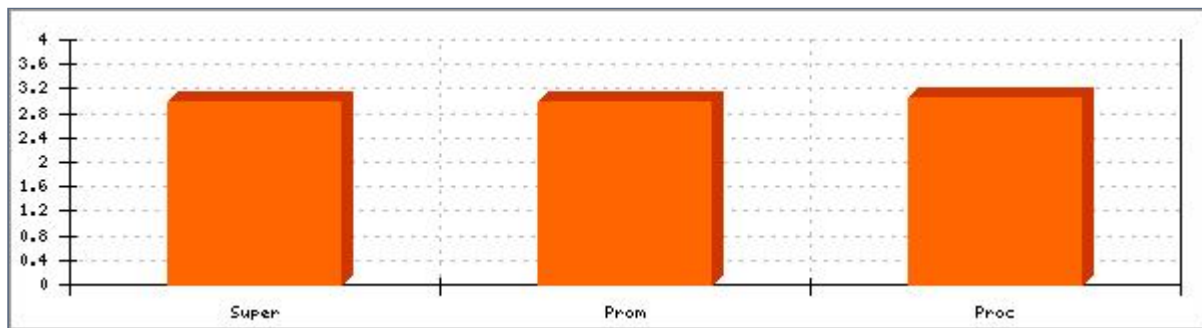
10.- Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados. (2.00)

Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.96



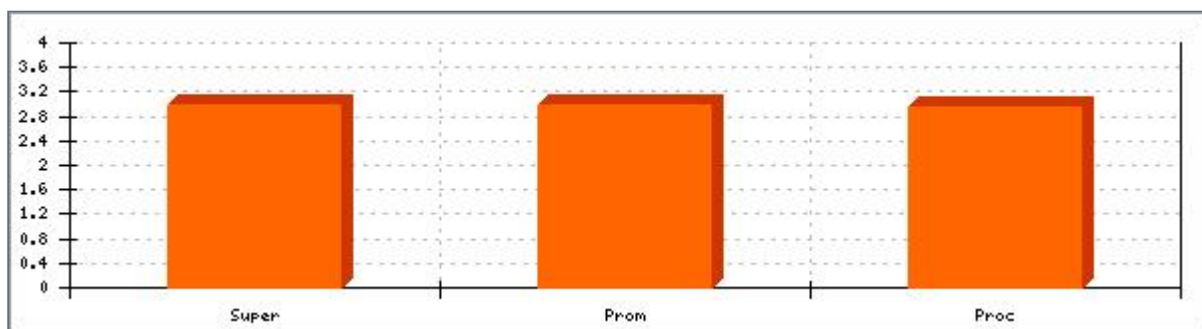
11.- Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten. (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.04



12.- Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento. (3.00)

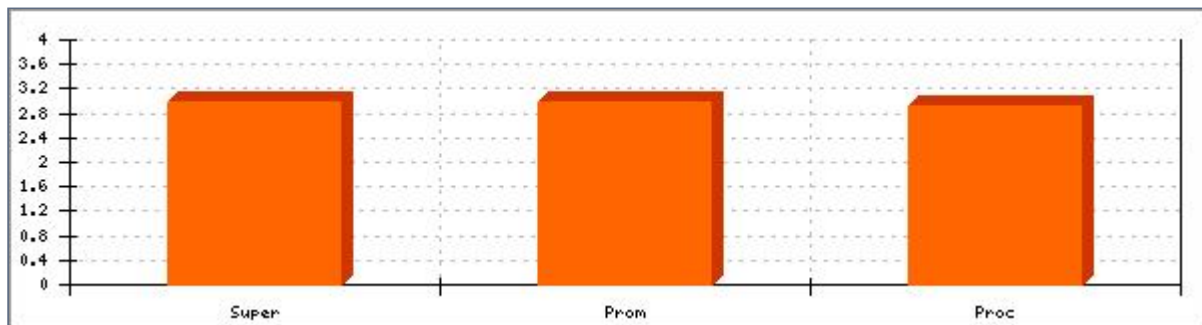
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.95



Trabajo en Equipo

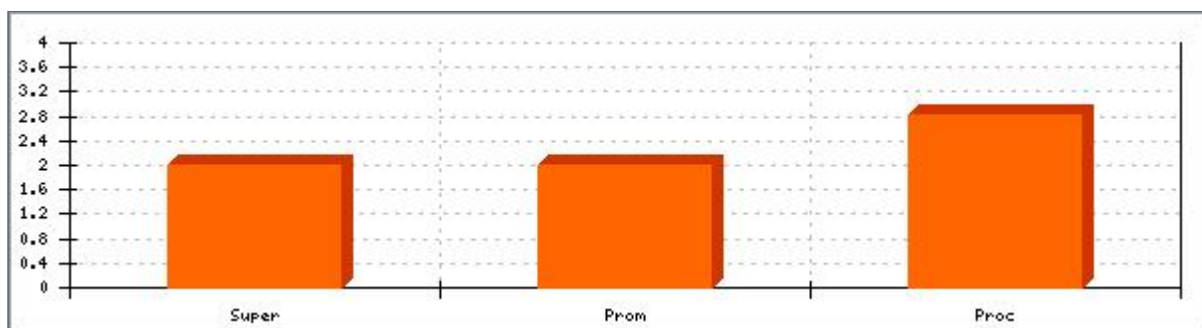
13.- Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.91



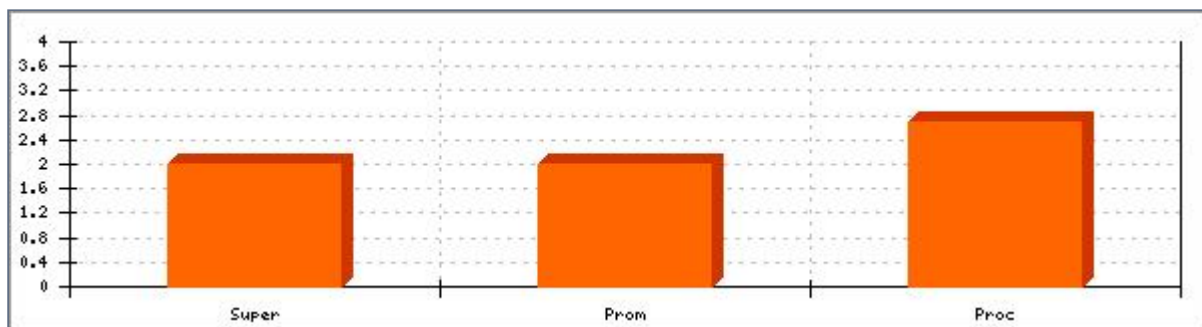
14.- Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área. (2.00)

Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.83



15.- Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área. (2.00)

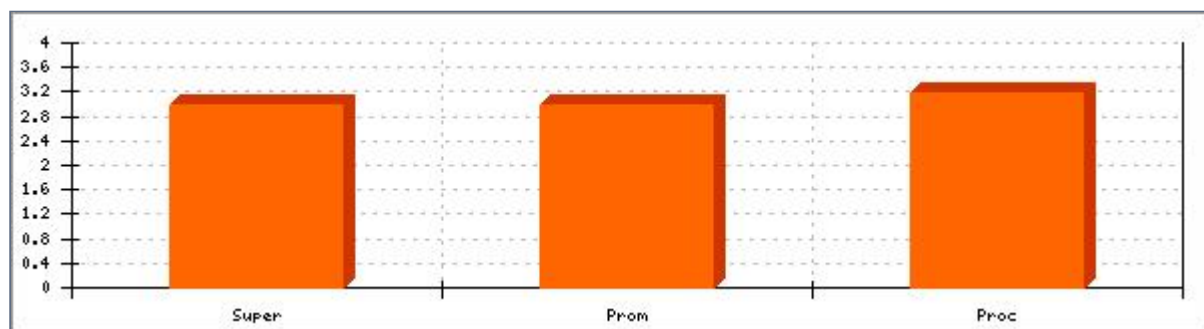
Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.68



Flexibilidad

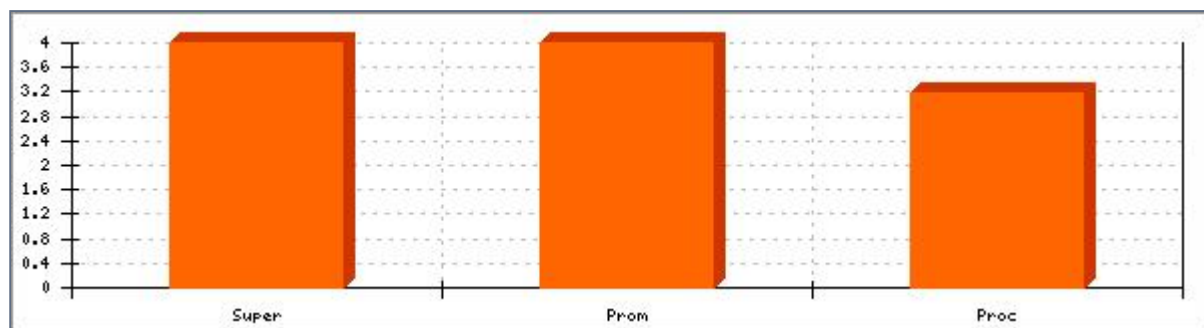
16.- Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.19



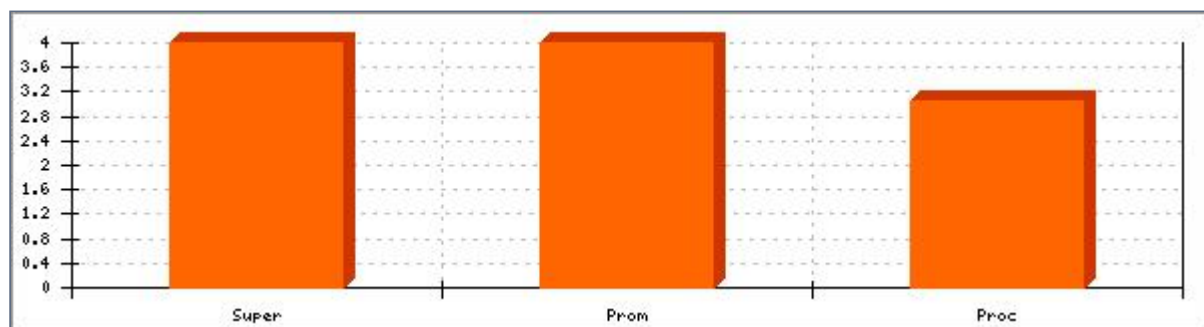
17.- Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



18.- Reacciona positivamente frente a cambios repentinos (4.00)

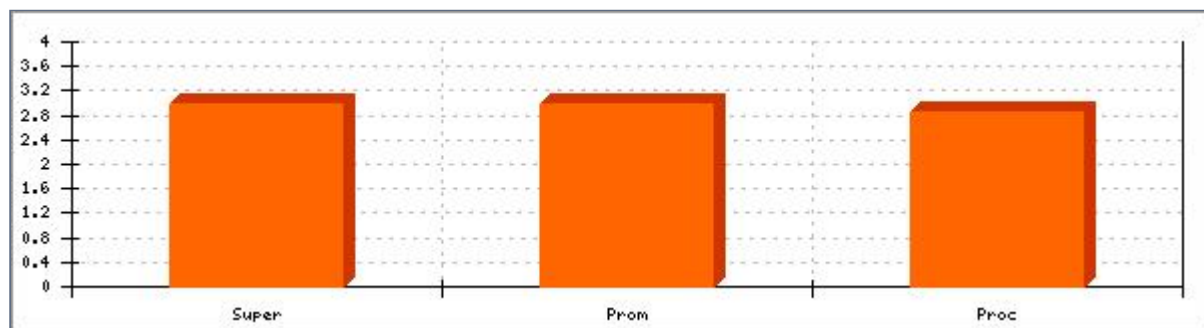
Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.06



Habilidades de Liderazgo

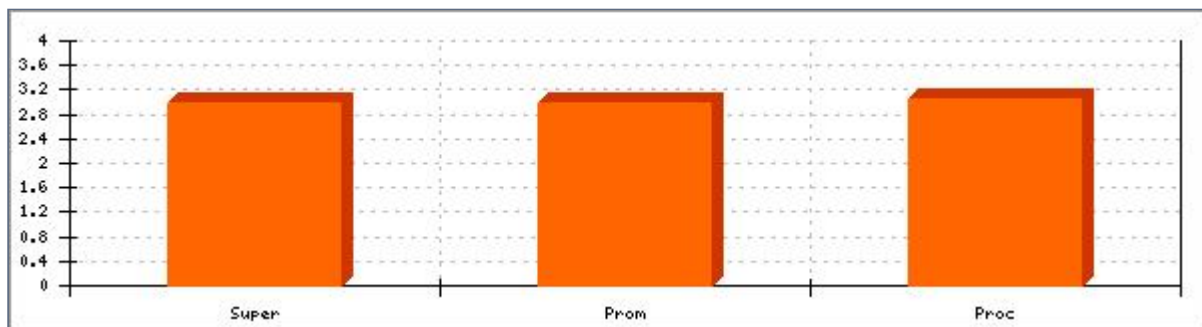
19.- Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.85



20.- Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas (3.00)

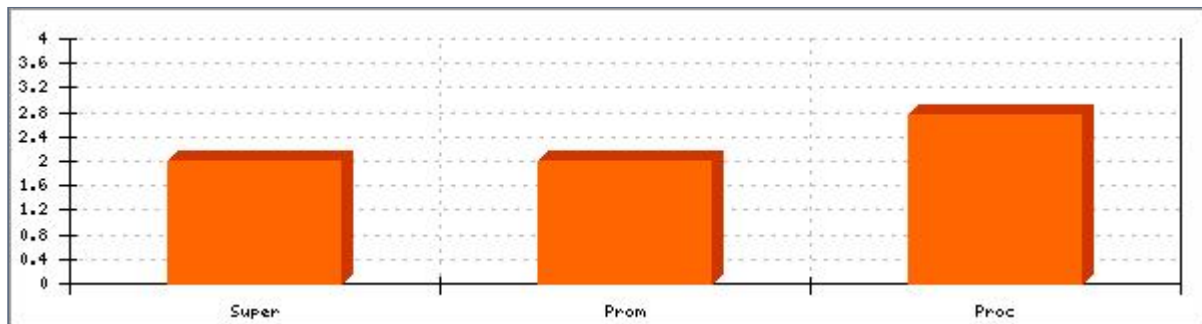
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.06



Desarrollo del equipo

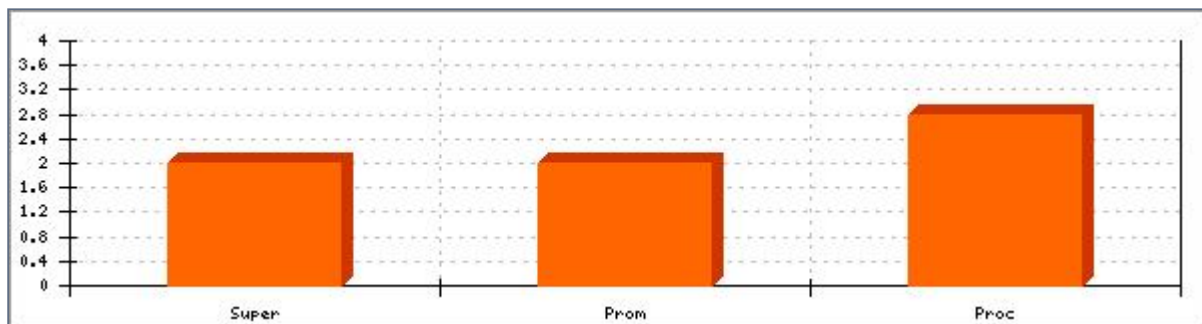
21.- Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo (2.00)

Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.76



22.- Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades (2.00)

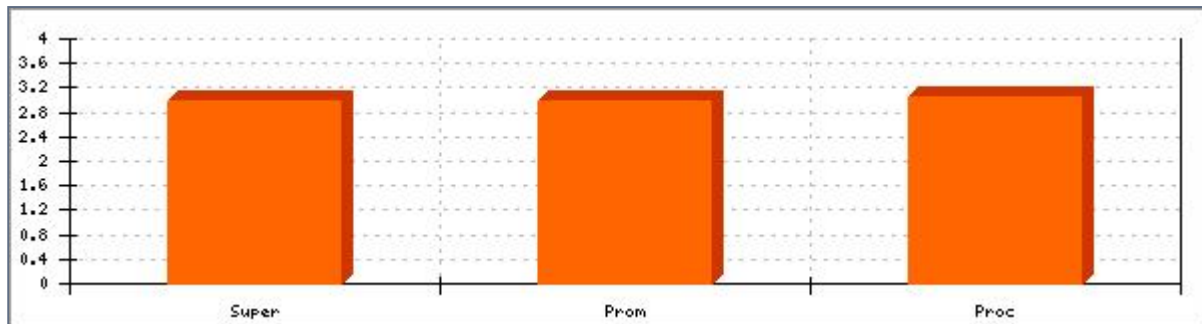
Relación	Valor
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.78



Capacidad de planificación y organización

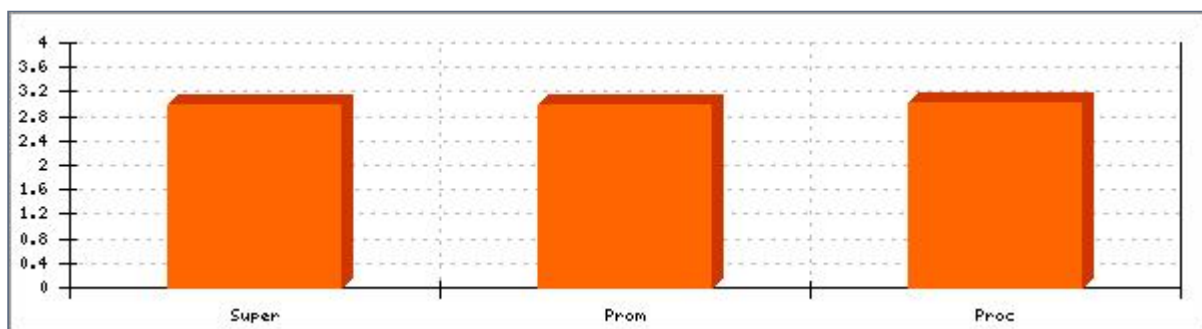
23.- Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.04



24.- Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo (3.00)

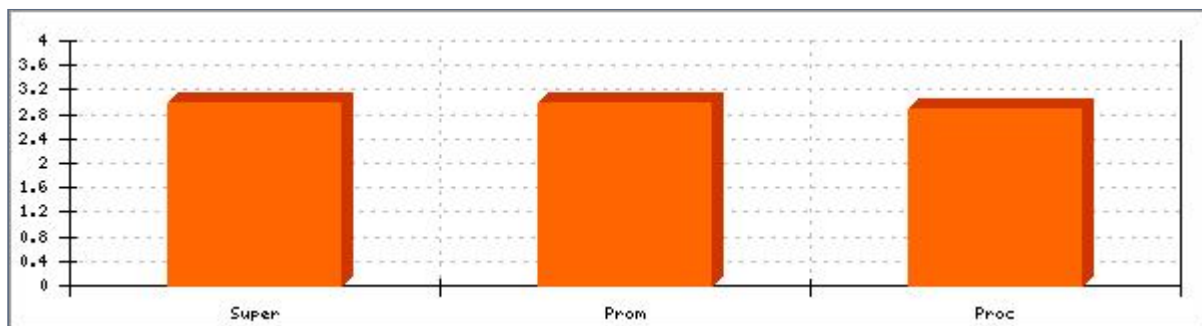
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.02



Pensamiento analítico

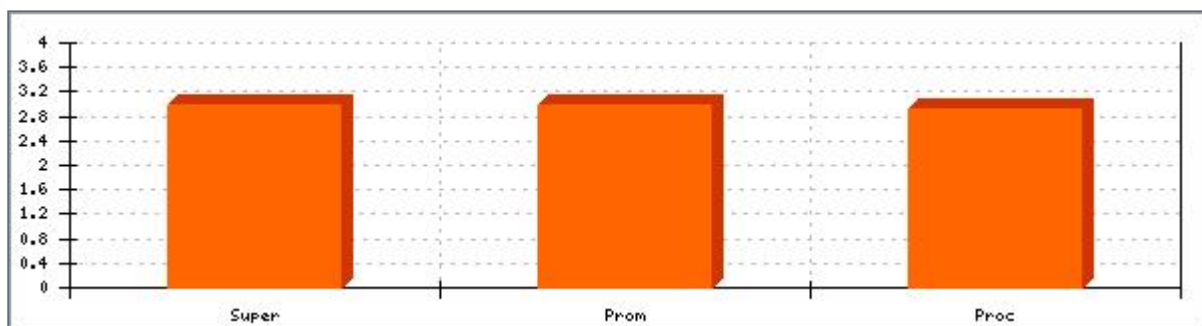
25.- Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.90



26.- Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema (3.00)

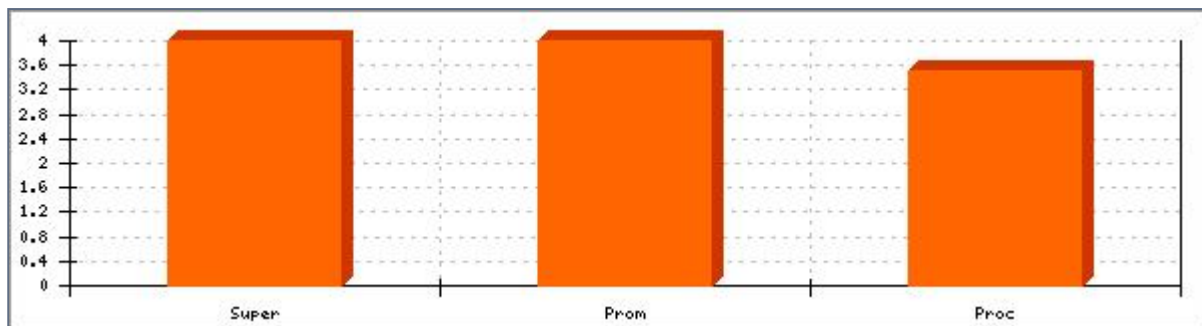
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.92



Franqueza – confiabilidad- integridad

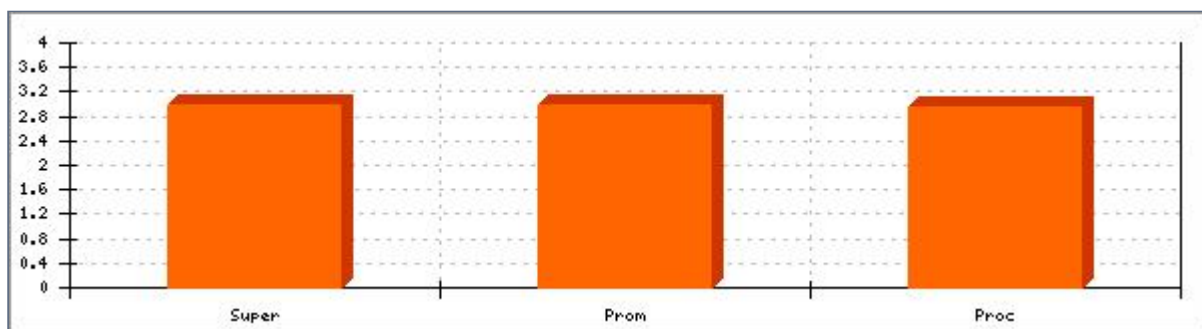
27.- Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.51



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

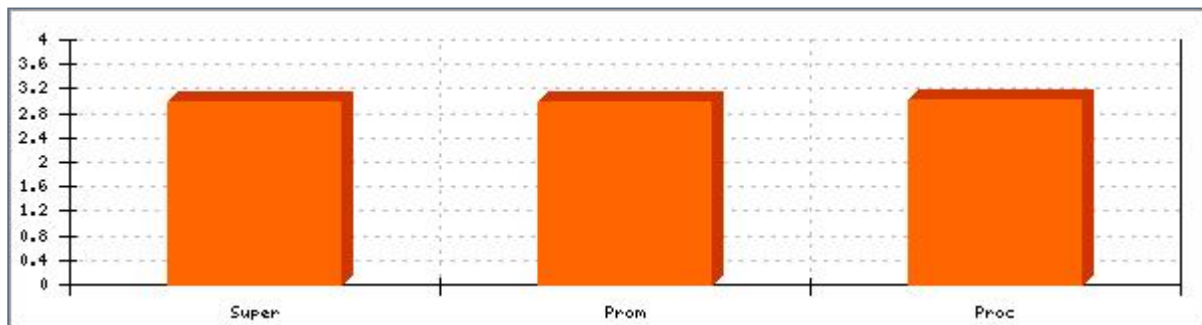
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.94



Comunicación

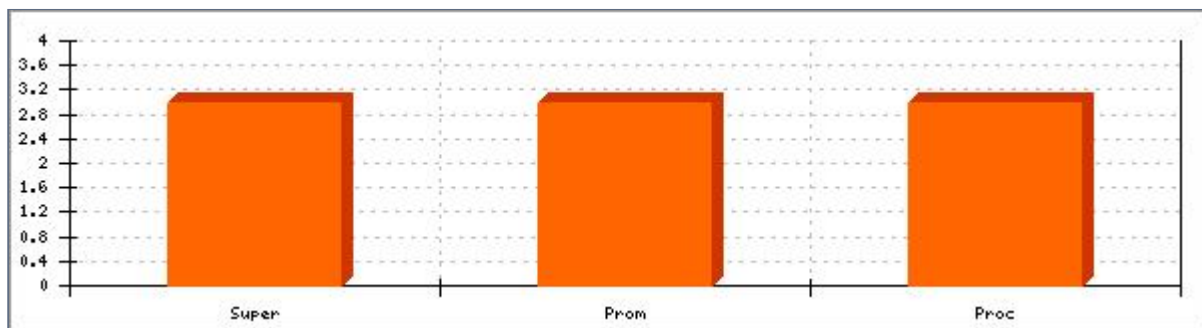
29.- Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.01



30.- Sabe escuchar a los demás (3.00)

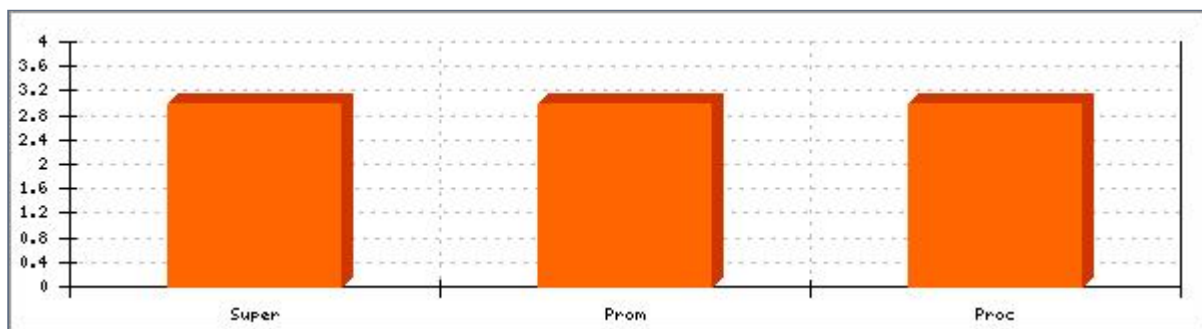
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.98



Negociación

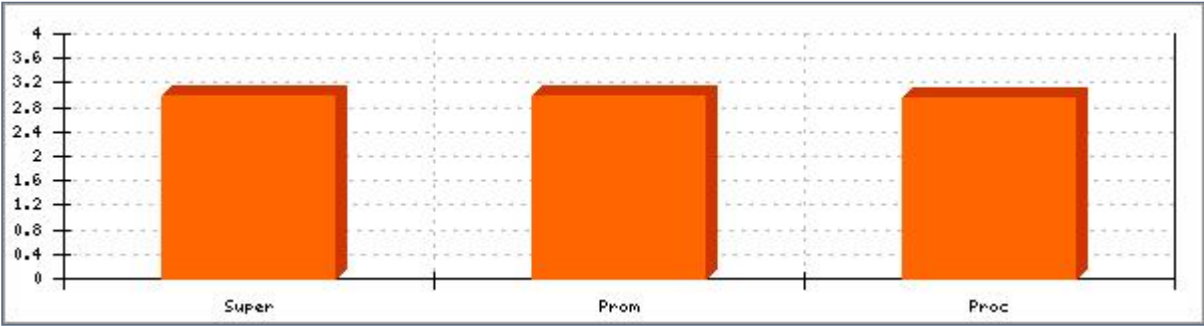
31.- Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



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

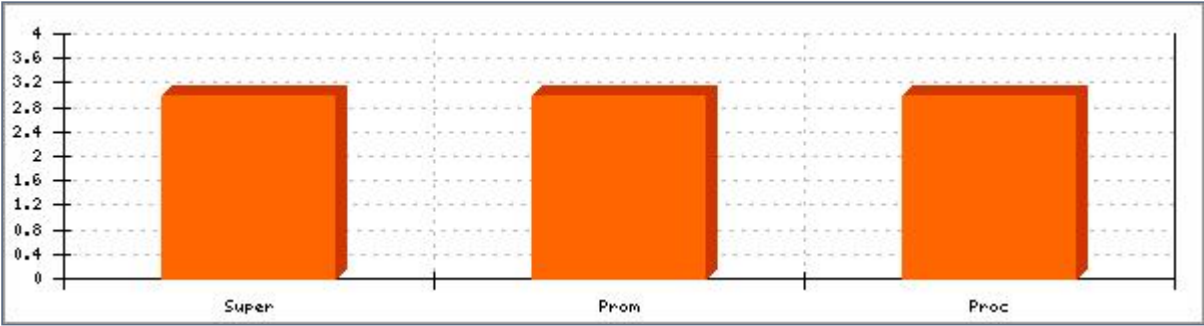
Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.95



Resolución de problemas comerciales

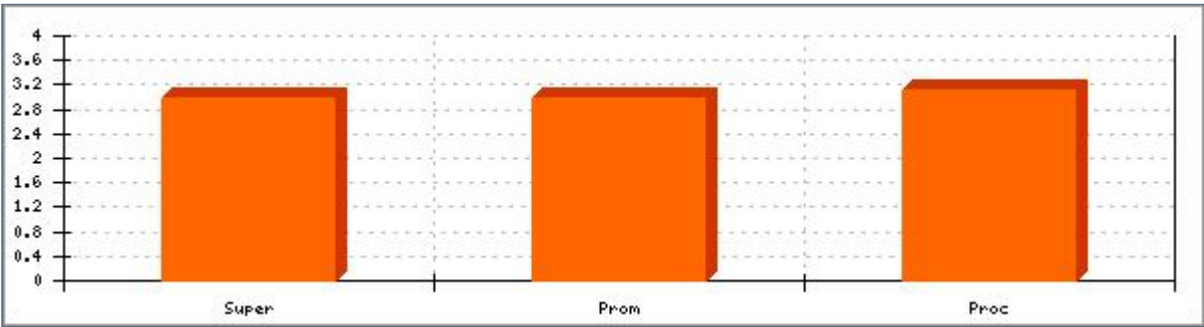
33.- Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.98



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

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.10



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas	100.00%
(Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a 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%
(Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.	66.67%
(Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo	66.67%
(Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	66.67%
(Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	66.67%
(Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	66.67%
(Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	66.67%
(Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	66.67%
(Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	66.67%
(Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	66.67%
(Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria	66.67%
(Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza	66.67%
(Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones	66.67%
(Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	66.67%
(Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos	66.67%
(Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	66.67%
(Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas	66.67%
(Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	66.67%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	66.67%
(Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	66.67%
(Comunicación) Sabe escuchar a los demás	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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	33.33%
•(Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	33.33%
•(Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados	33.33%

•(Trabajo en Equipo)	Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.	33.33%
•(Trabajo en Equipo)	Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	33.33%
•(Desarrollo del equipo)	Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	33.33%
•(Desarrollo del equipo)	Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	33.33%



Comentarios



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES) EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

SUPERVISOR

Comentarios

Desarrollar las competencias ligadas con la iniciativa y la creatividad, especialmente en la ejecución de proyectos y promoción del equipo OTC.

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2019 (JEFATURAS COMERCIALES)
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

