

## Introducción

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL-ATC 2019

---

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 **2019-11-29 06:01:36** hasta el **2019-12-03 12:22:25**

## Datos Personales

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	10735690
Nombres :	MELIZA
Apellidos :	POLO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	PERU
Departamento :	ESPECIALISTAS
Cargo :	ESPECIALISTA DE PRODUCTO
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR
Jefe Inmediato :	VERONICA SOTO TORREJON
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

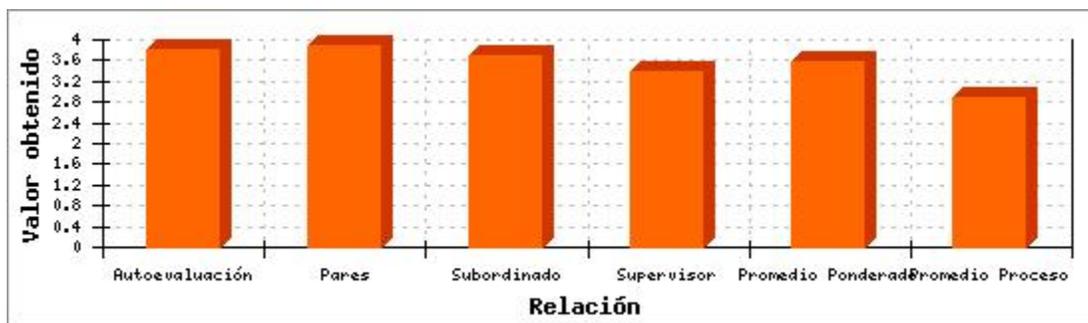
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Subordinado	25.00%	7	5
Supervisor	50.00%	2	2

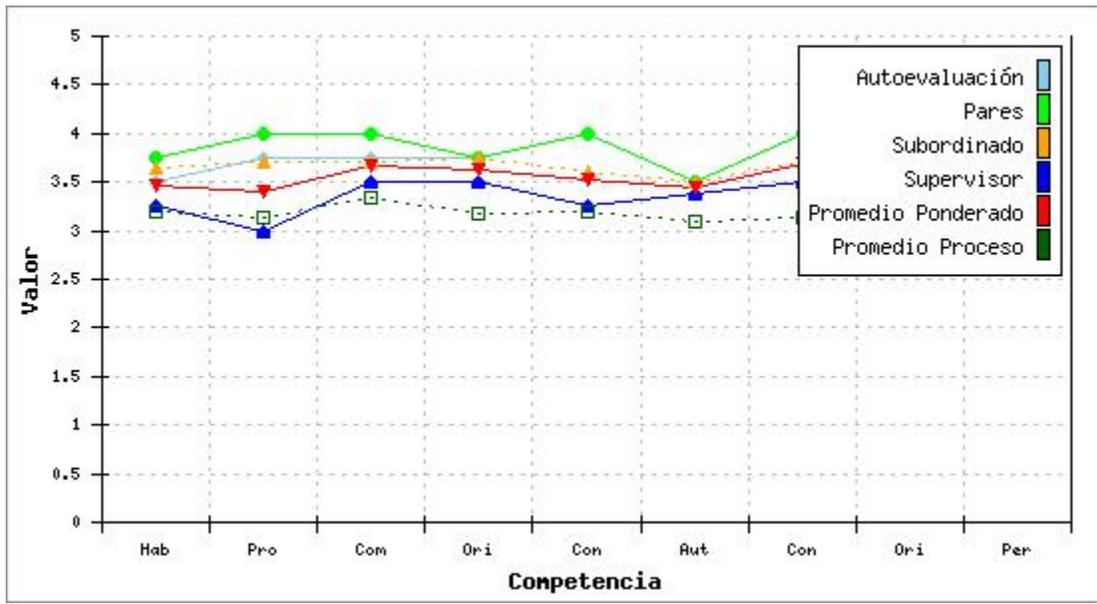
## Resumen General

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.81
Pares	3.89
Subordinado	3.68
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	2.89



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Habilidades de comunicación	3.50	3.75	3.65	3.25	3.46	3.19
2 Productividad	3.75	4.00	3.70	3.00	3.41	3.13
3 Compromiso organizacional	3.75	4.00	3.70	3.50	3.66	3.35
4 Orientación al logro	3.75	3.75	3.75	3.50	3.63	3.17
5 Conocimiento del producto	4.00	4.00	3.60	3.25	3.53	3.19
6 Autocontrol	3.50	3.50	3.50	3.38	3.44	3.10
7 Construcción de relaciones	4.00	4.00	3.70	3.50	3.68	3.14
8 Orientación al cliente	4.00	4.00	3.75	3.50	3.69	3.22
9 Persistencia	4.00	4.00	3.80	3.50	3.70	3.26

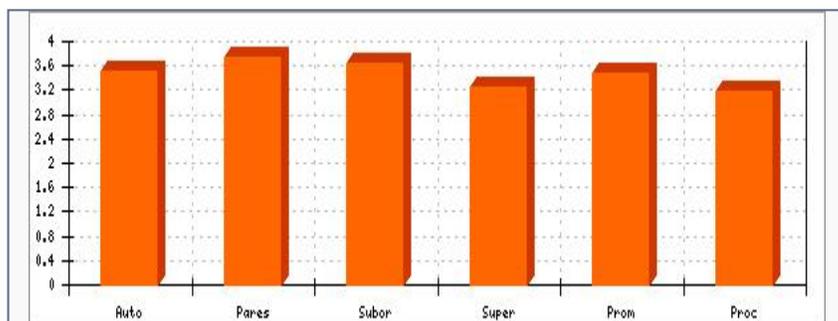


## Análisis por Competencia

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

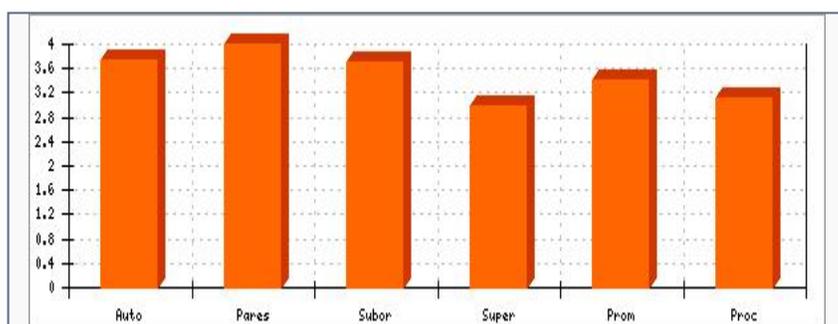
#### Habilidades de comunicación (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.75
Subordinado	3.65
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.19



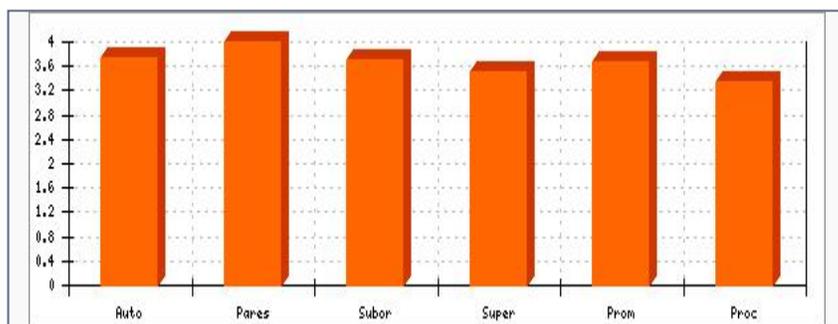
#### Productividad (3.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	3.70
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.41
Promedio Proceso	3.13



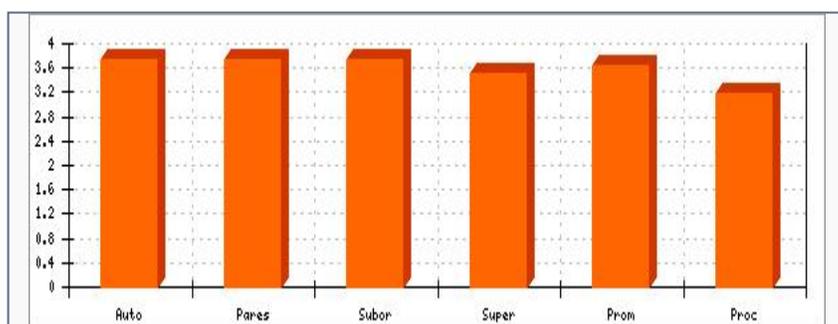
#### Compromiso organizacional (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	3.70
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.35



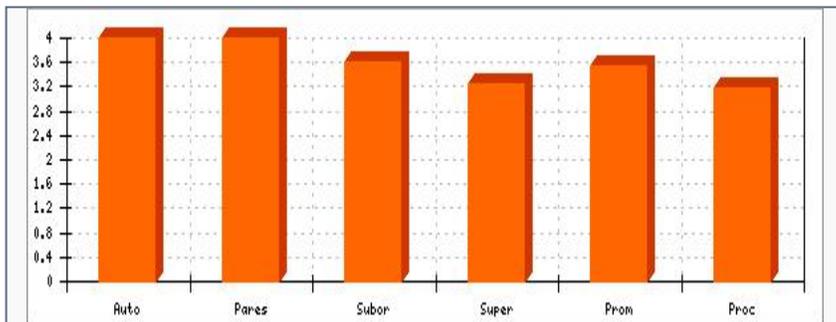
#### Orientación al logro (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	3.75
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.17



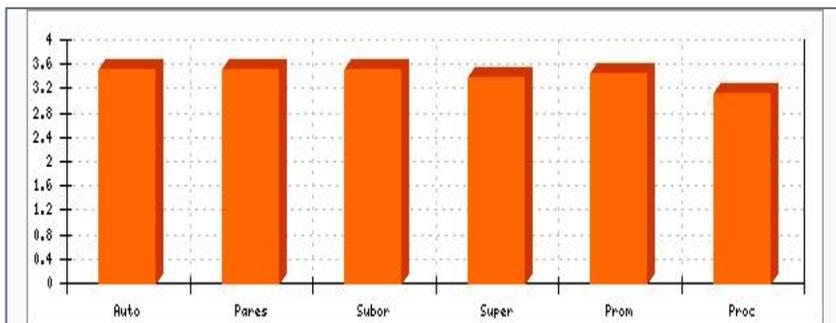
#### Conocimiento del producto (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.19



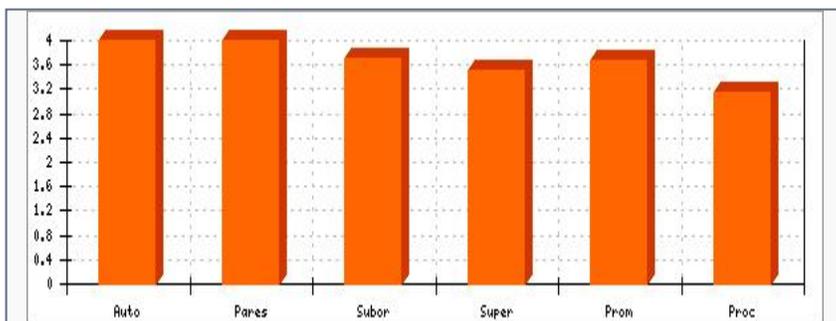
#### Autocontrol (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.50
Subordinado	3.50
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.10



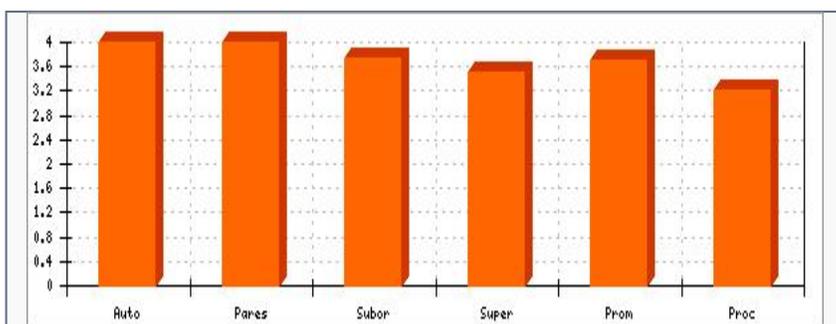
#### Construcción de relaciones (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.70
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.14



#### Orientación al cliente (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.22



#### Persistencia (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.26



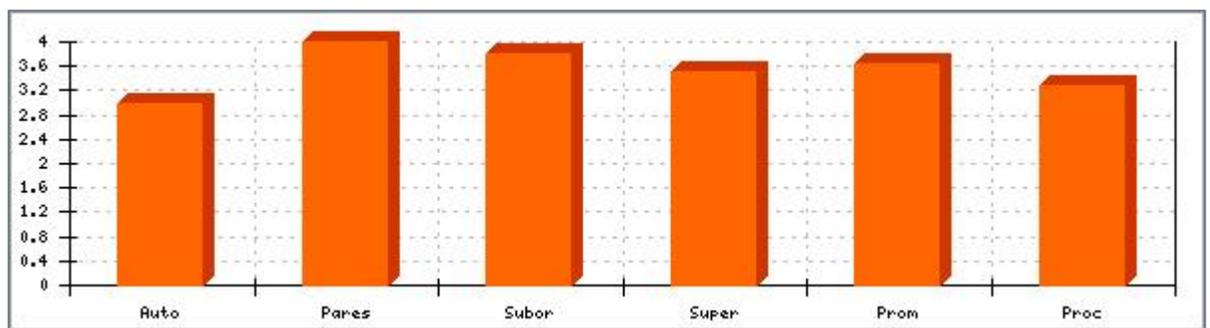
## Análisis por Pregunta

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Habilidades de comunicación

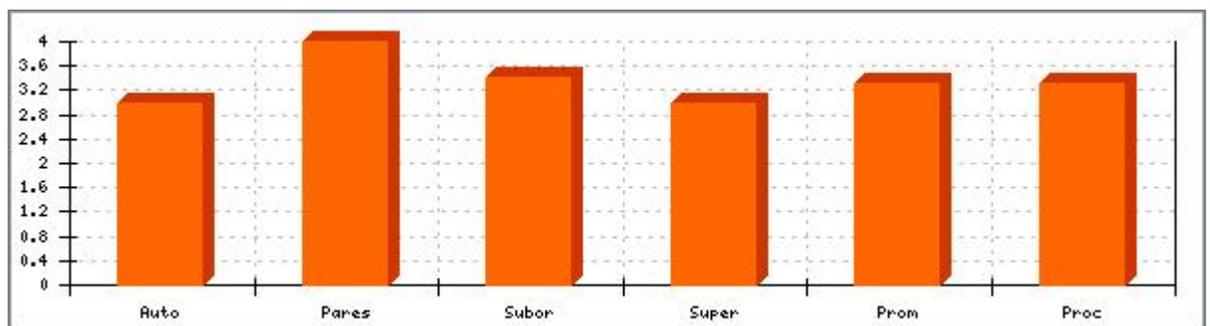
1.- Expone sus ideas de forma clara y coherente. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.28



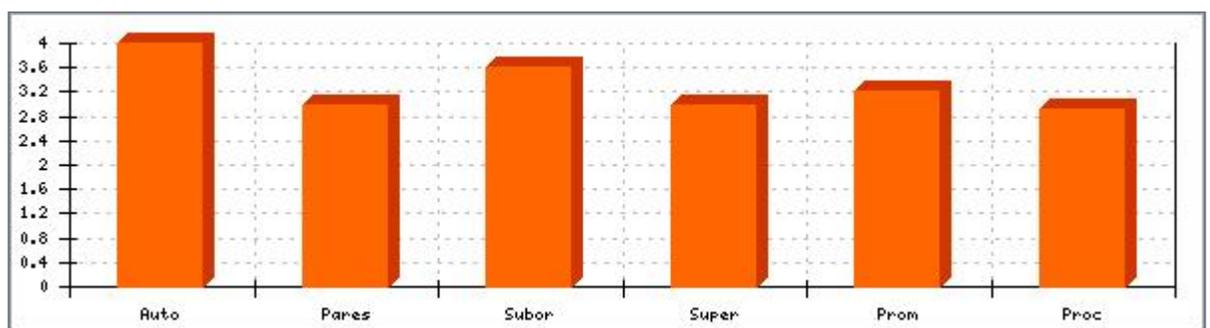
2.- Sabe escuchar. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.31



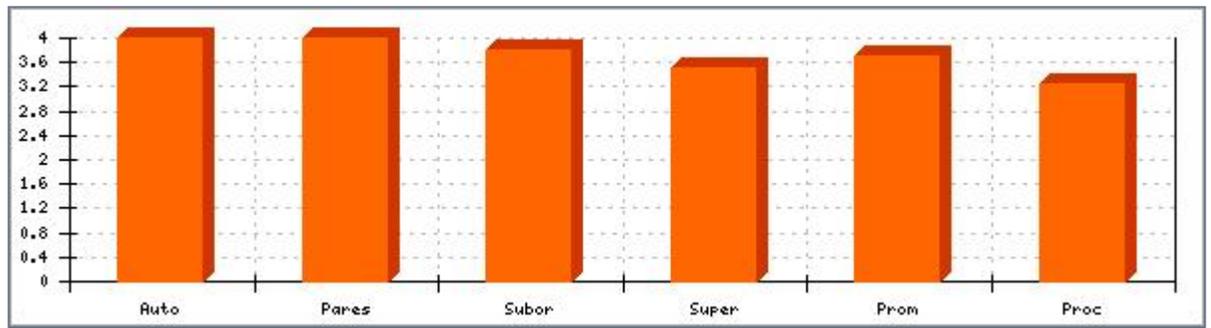
3.- Verifica que su mensaje haya sido recibido y entendido. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.93



4.- Es capaz de comunicarse eficazmente con personas que no son de su área. (3.70)

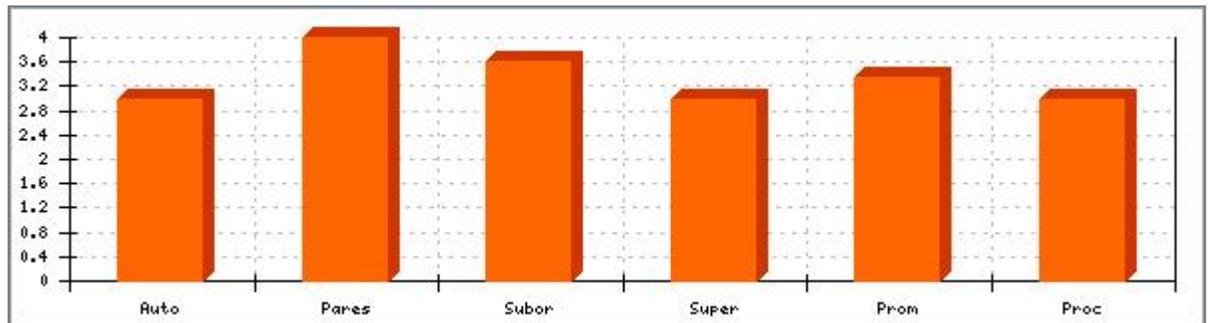
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.25



## Productividad

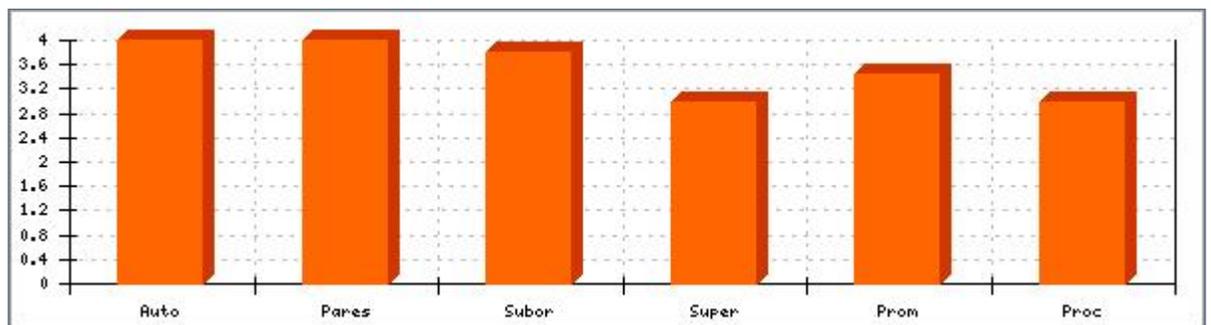
5.- Consigue los objetivos que se plantea. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	2.99



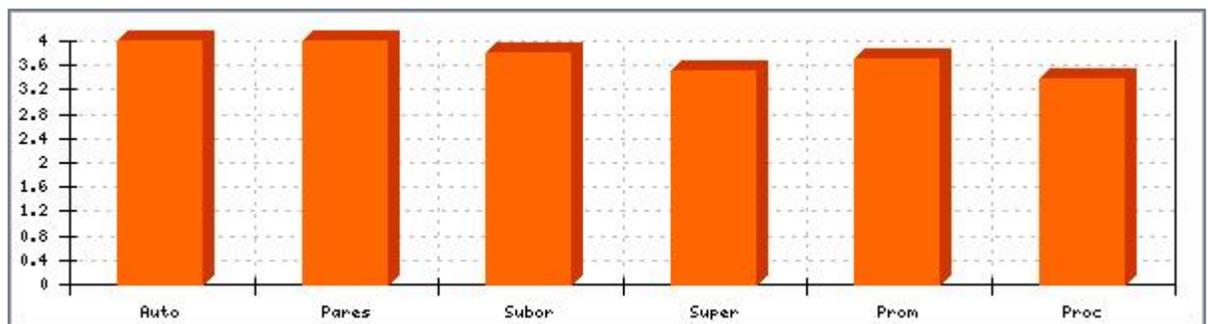
6.- Puede manejar varios proyectos a la vez. (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	2.97



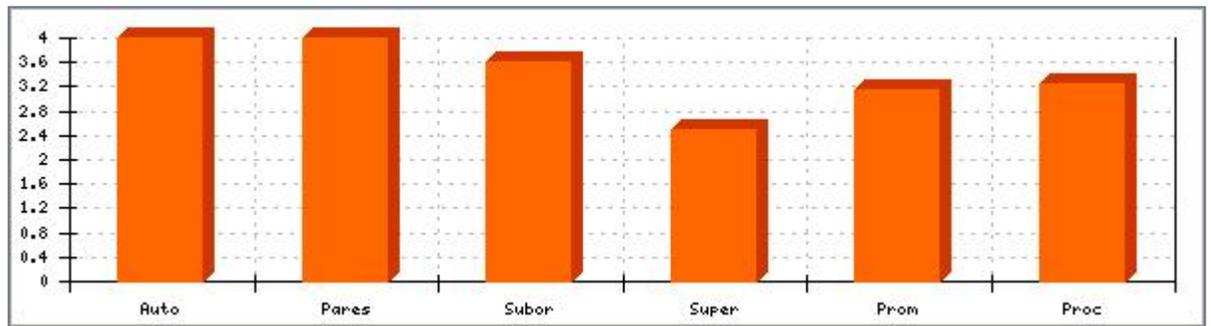
7.- Realiza un trabajo de calidad (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.38



8.- Cumple con su trabajo en el tiempo ofrecido. (3.15)

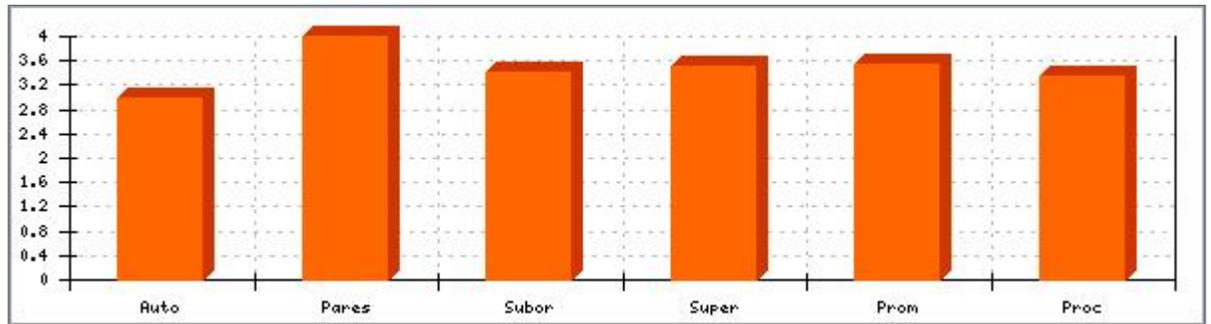
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.23



### Compromiso organizacional

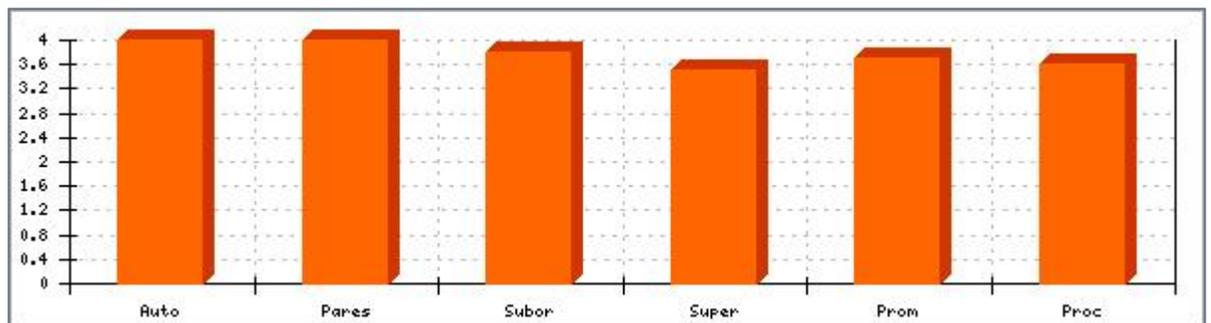
9.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.33



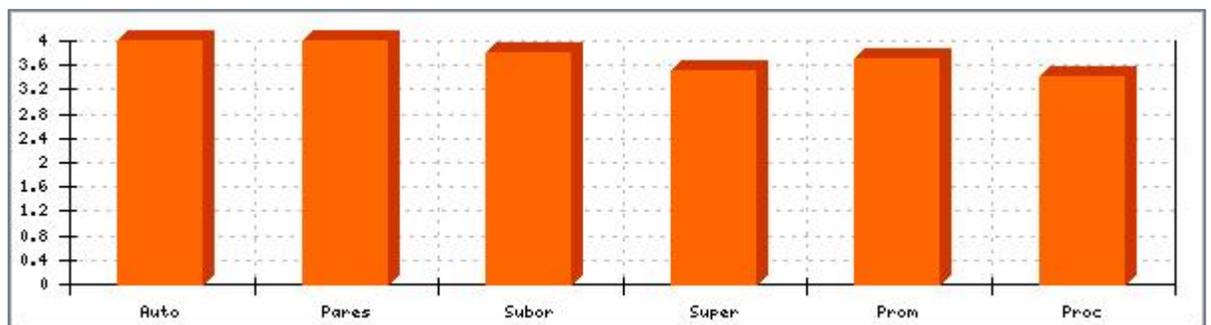
10.- Está comprometido con su trabajo. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.61



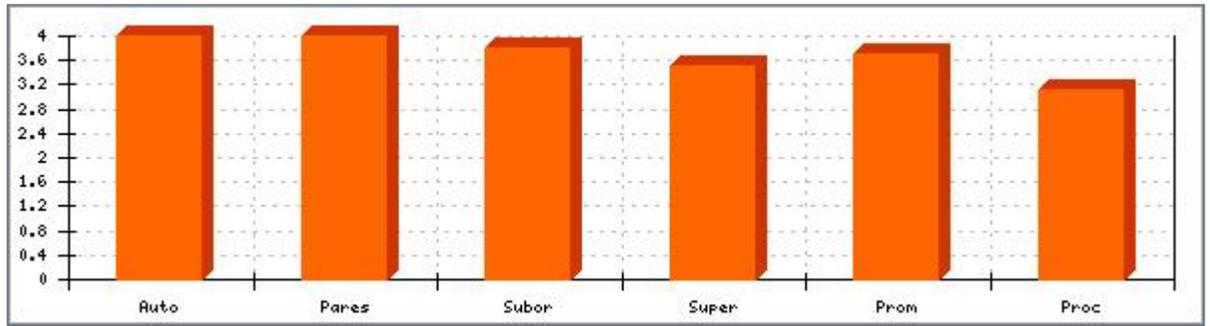
11.- Realiza esfuerzos adicionales cuando se requiere. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.40



12.- Aporta con ideas para hacer crecer o cuidar a la empresa. (3.70)

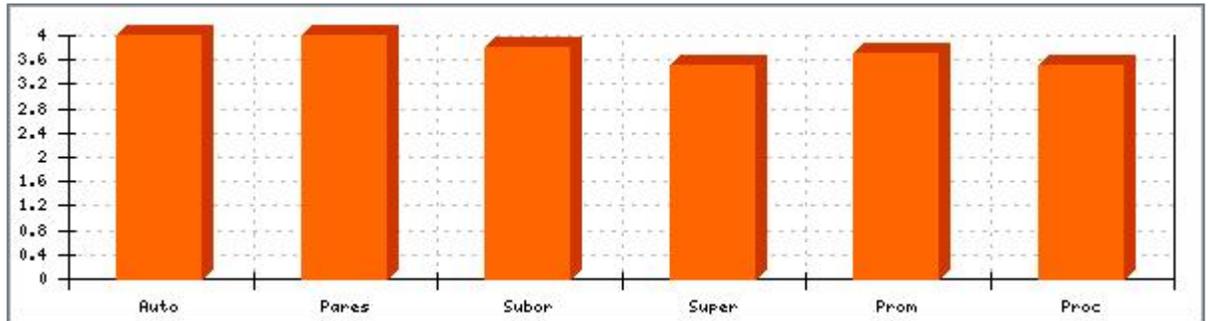
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.10



### Orientación al logro

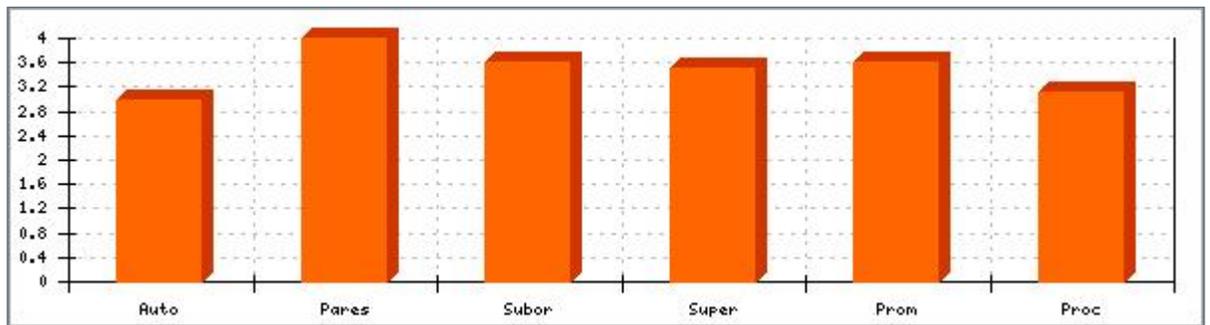
13.- Presenta interés y preocupación por cumplir las metas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.52



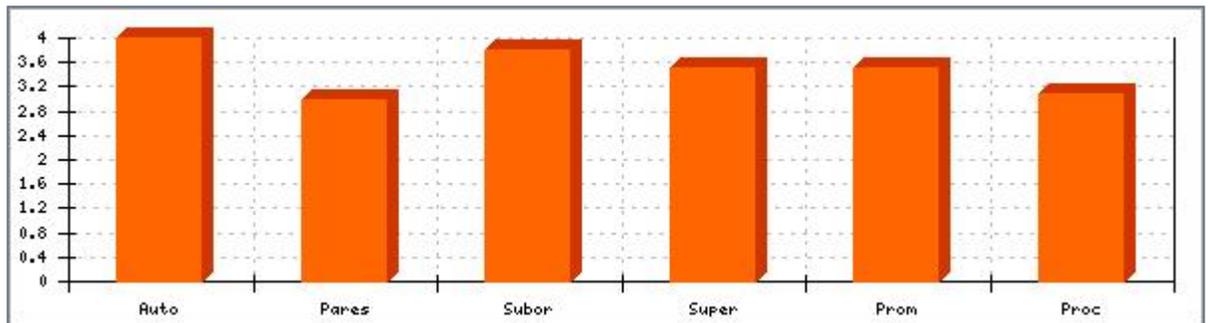
14.- Cumple con los objetivos planificados a tiempo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.10



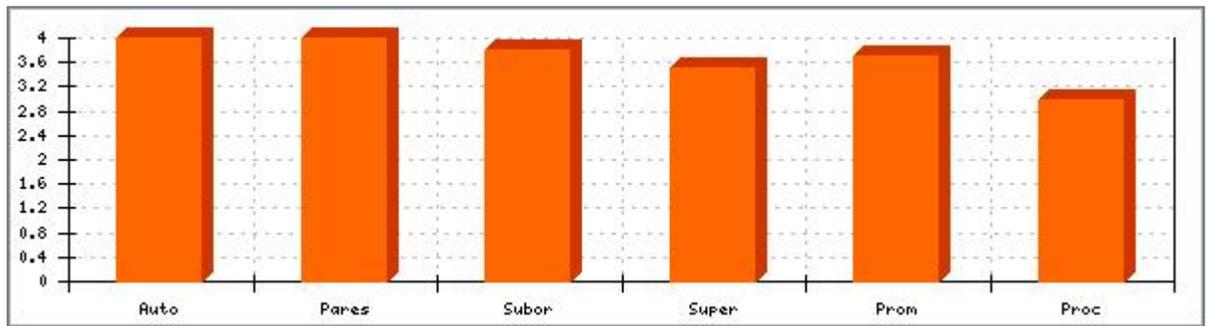
15.- Busca superar las expectativas en sus metas laborales. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.08



16.- Se plantea metas retadoras. (3.70)

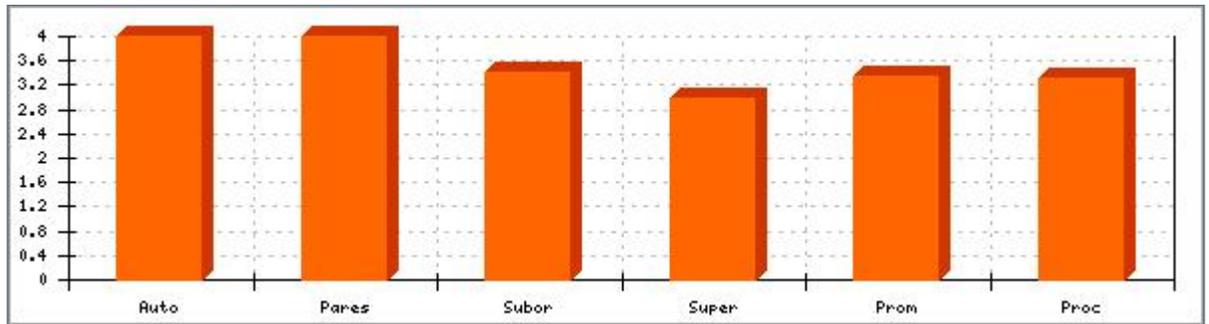
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.00



### Conocimiento del producto

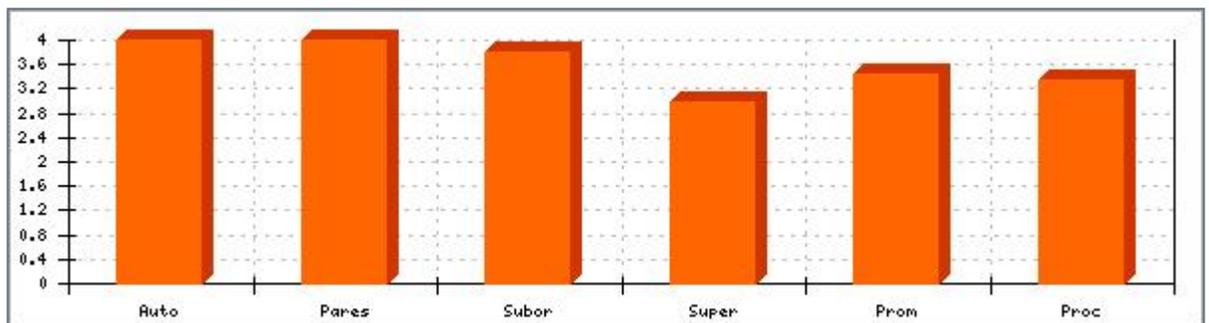
17.- Posee los conocimientos de todos los productos que dispone las plataformas para los clientes (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.30



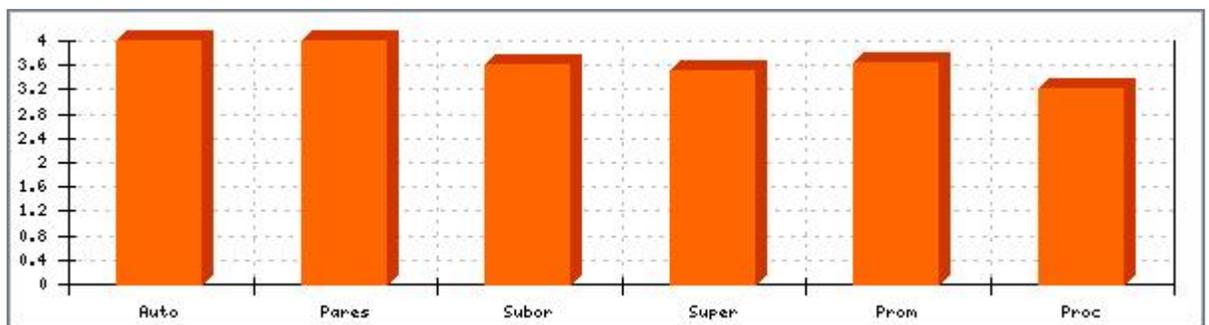
18.- Entiende los procesos y cómo funciona la plataforma (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.33



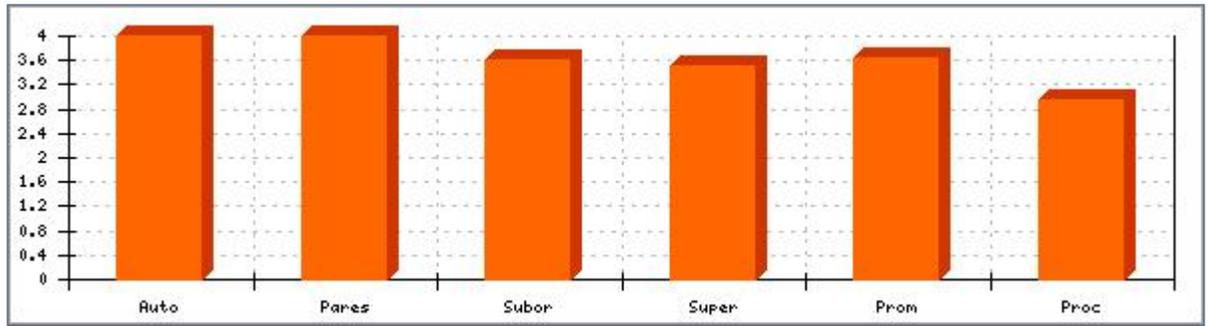
19.- Conoce y puede explicar las características técnicas de la plataforma (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.22



20.- Busca información para actualizarse sobre las actualizaciones (3.65)

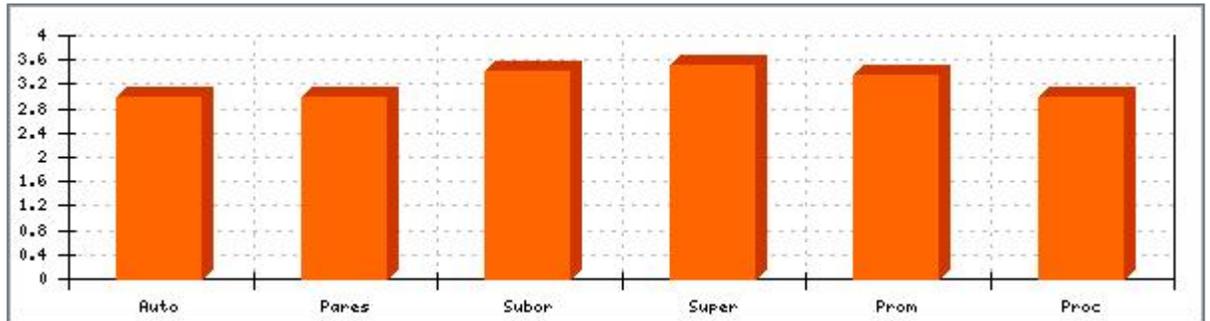
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	2.96



## Autocontrol

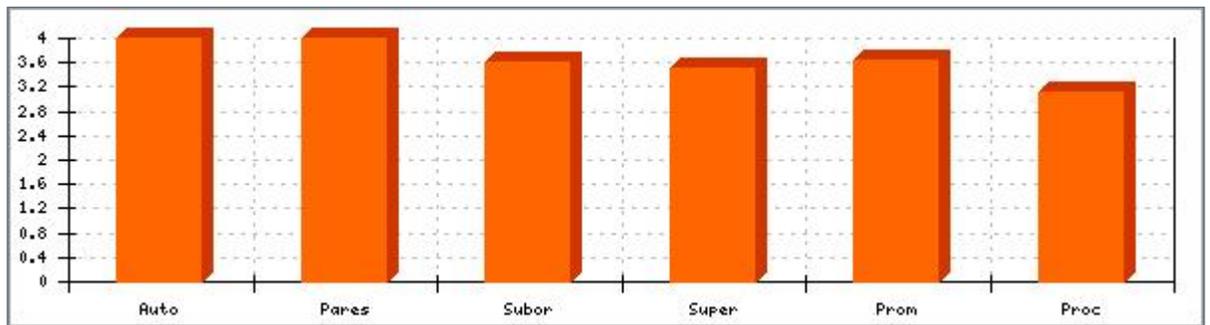
21.- Mantiene el control en situaciones de mucha tensión. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.00



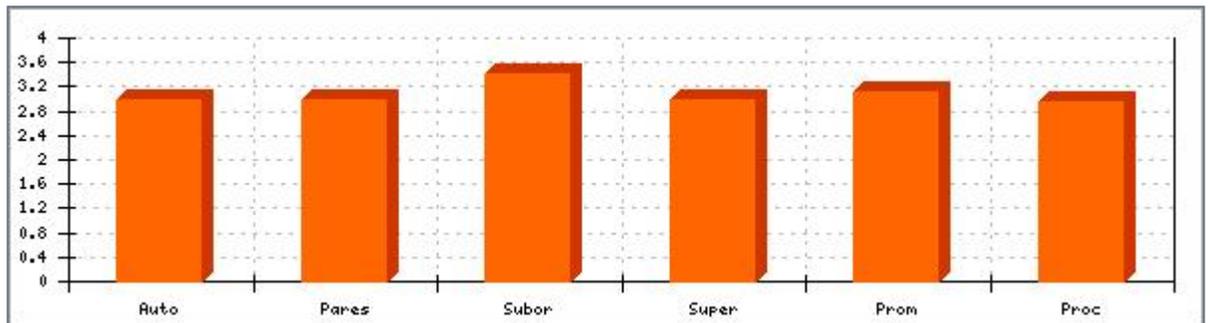
22.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aun cuando tiene una alta carga de trabajo. Sabe trabajar bajo presión (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.10



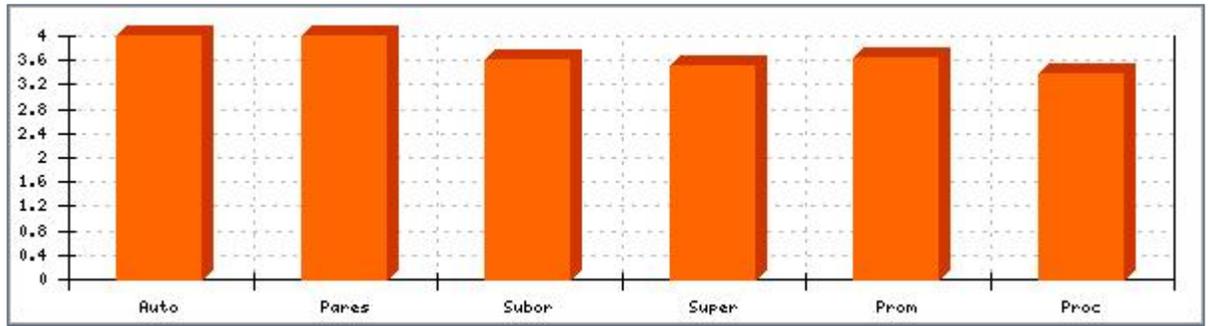
23.- Mantiene la calma y la objetividad aun cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.96



24.- Demuestra seguridad al momento de realizar sus tareas. (3.65)

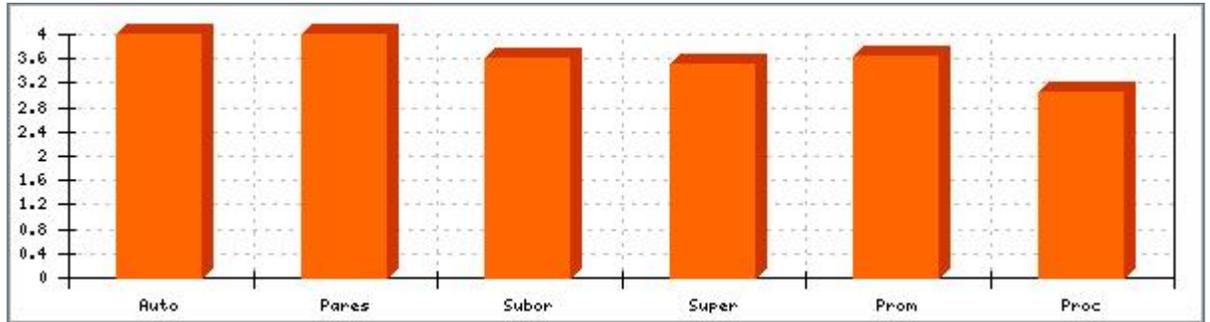
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.39



### Construcción de relaciones

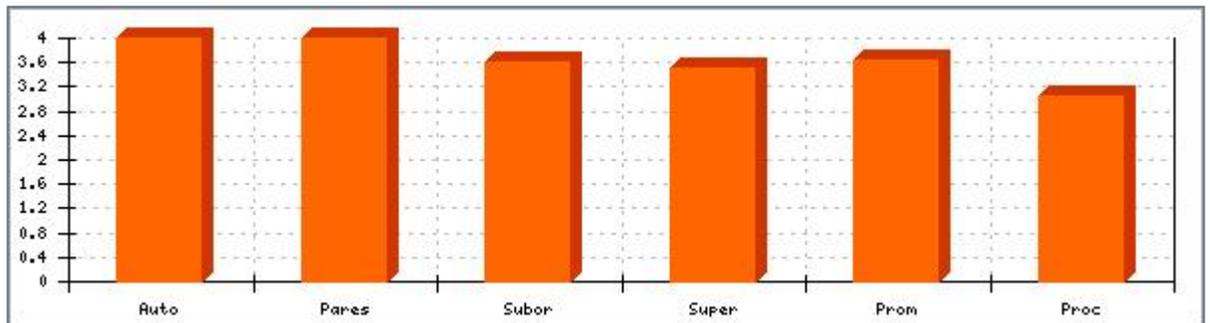
25.- Se esfuerza por construir proactivamente una red de contactos dentro y fuera de la organización. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.06



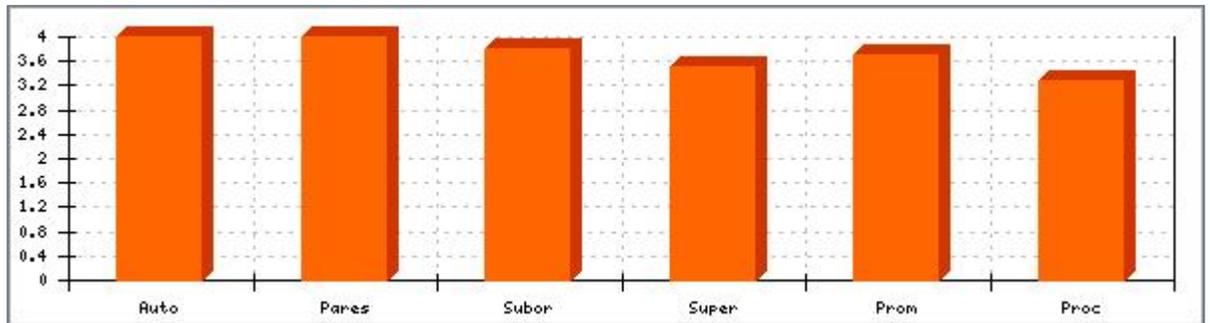
26.- Utiliza las relaciones interpersonales para mejorar el desempeño en su trabajo. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.06



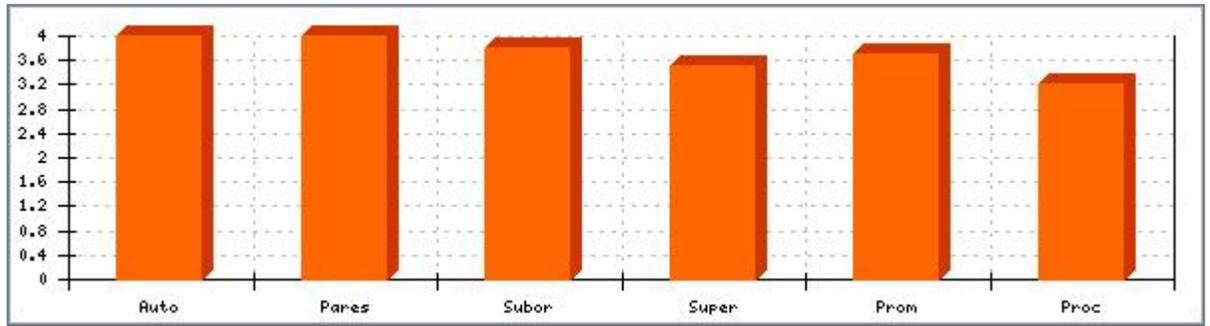
27.- Tiene facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.29



28.- Muestra capacidad para mantener relaciones útiles en su trabajo. (3.70)

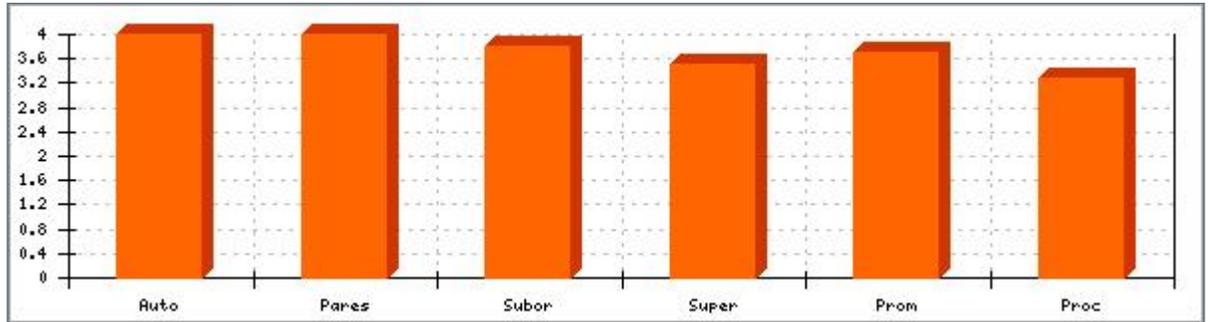
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.20



### Orientación al cliente

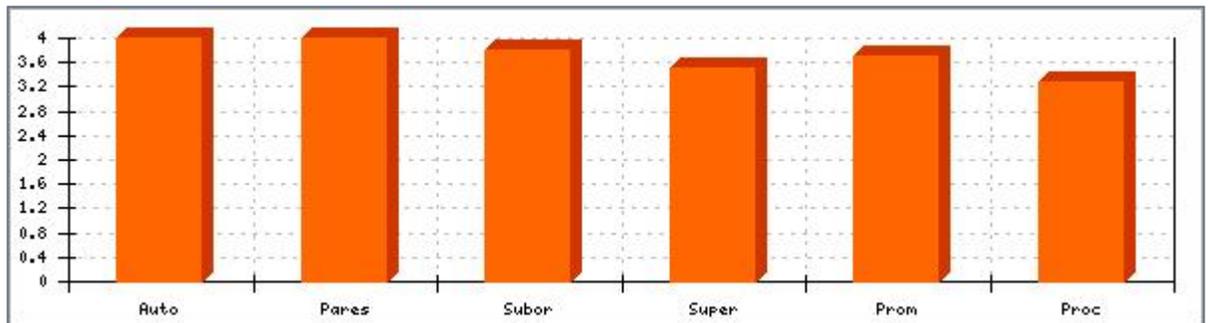
29.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.28



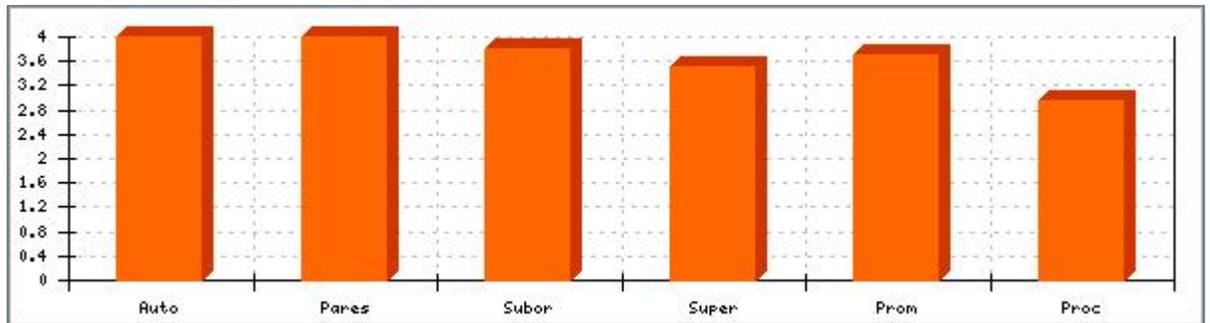
30.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.28



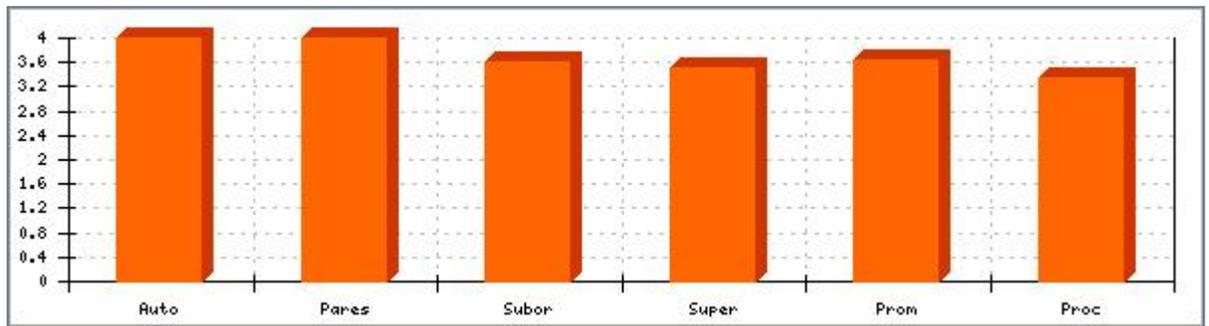
31.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.96



32.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.65)

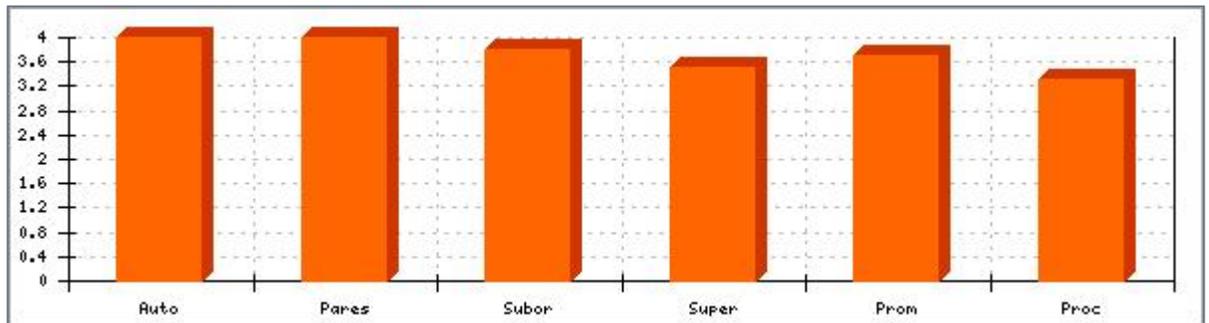
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.35



### Persistencia

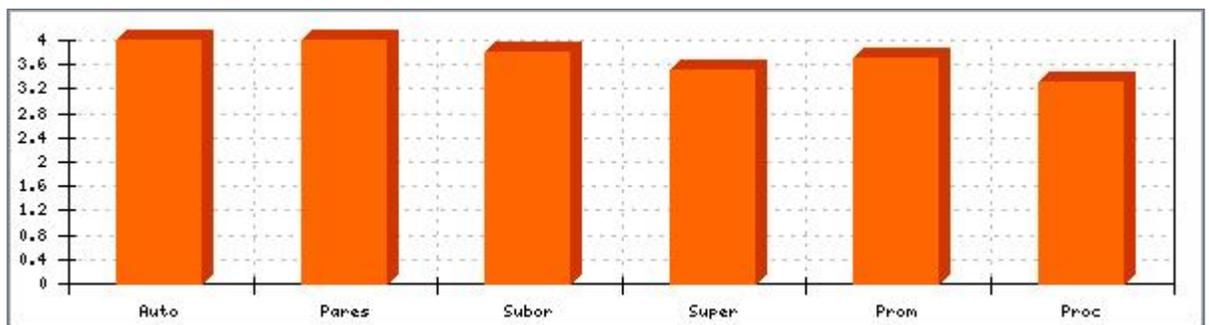
33.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.31



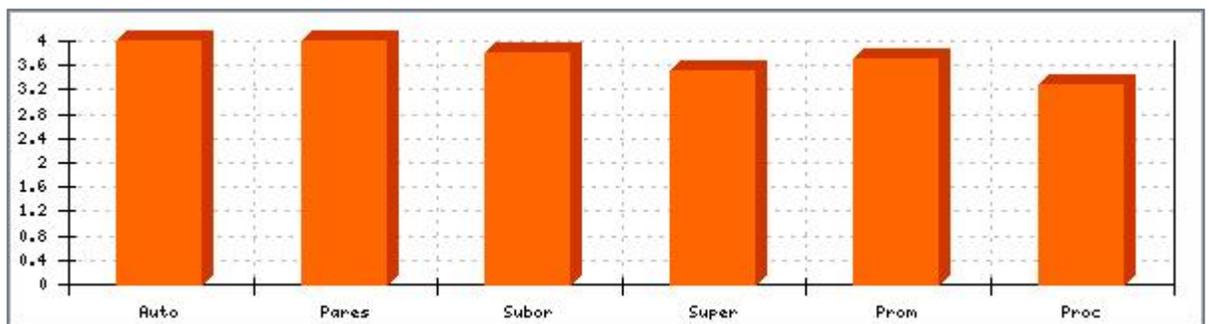
34.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.30



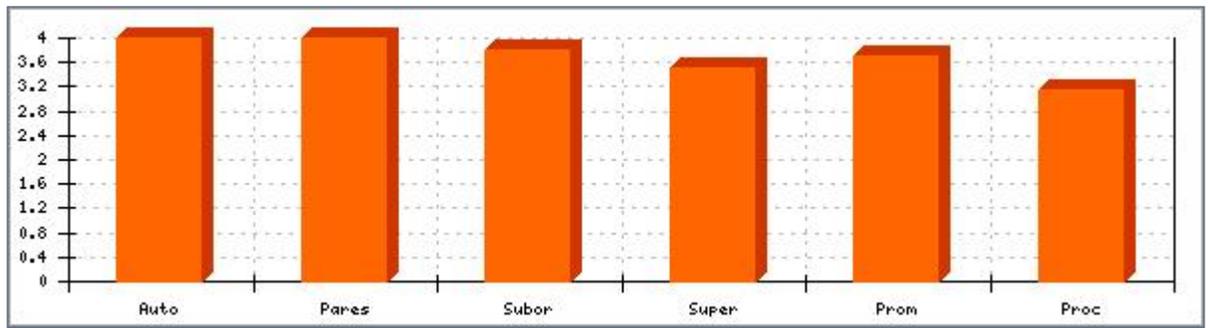
35.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.27



36.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.15



## Análisis GAP

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.75	0.25
Subordinado	3.65	0.15
Supervisor	3.25	-0.25

#### Productividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	3.70	-0.05
Supervisor	3.00	-0.75

#### Compromiso organizacional

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	3.70	-0.05
Supervisor	3.50	-0.25

#### Orientación al logro

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	3.75	0.00
Subordinado	3.75	0.00
Supervisor	3.50	-0.25

#### Conocimiento del producto

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.60	-0.40
Supervisor	3.25	-0.75

#### Autocontrol

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.50	0.00
Subordinado	3.50	0.00
Supervisor	3.38	-0.12

---

### Construcción de relaciones

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.70	-0.30
Supervisor	3.50	-0.50

---

### Orientación al cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.75	-0.25
Supervisor	3.50	-0.50

---

### Persistencia

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.80	-0.20
Supervisor	3.50	-0.50

---

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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

- (Habilidades de comunicación) Es capaz de comunicarse eficazmente con personas que no son de su área. 90.00%
- (Productividad) Realiza un trabajo de calidad 90.00%
- (Compromiso organizacional) Está comprometido con su trabajo. 90.00%
- (Compromiso organizacional) Realiza esfuerzos adicionales cuando se requiere. 90.00%
- (Compromiso organizacional) Aporta con ideas para hacer crecer o cuidar a la empresa. 90.00%
- (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por cumplir las metas. 90.00%
- (Orientación al logro) Se plantea metas retadoras. 90.00%
- (Construcción de relaciones) Tiene facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). 90.00%
- (Construcción de relaciones) Muestra capacidad para mantener relaciones útiles en su trabajo. 90.00%
- (Orientación al cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. 90.00%
- (Orientación al cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. 90.00%
- (Orientación al cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). 90.00%
- (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. 90.00%
- (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante. 90.00%
- (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. 90.00%
- (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. 90.00%
- (Habilidades de comunicación) Expone sus ideas de forma clara y coherente. 88.33%
- (Conocimiento del producto) Conoce y puede explicar las características técnicas de la plataforma 88.33%
- (Conocimiento del producto) Busca información para actualizarse sobre las actualizaciones 88.33%
- (Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aun cuando tiene una alta carga de trabajo. Sabe trabajar bajo presión 88.33%
- (Autocontrol) Demuestra seguridad al momento de realizar sus tareas. 88.33%
- (Construcción de relaciones) Se esfuerza por construir proactivamente una red de contactos dentro y fuera de la organización. 88.33%
- (Construcción de relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para mejorar el desempeño en su trabajo. 88.33%
- (Orientación al cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 88.33%
- (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados a tiempo. 86.67%
- (Compromiso organizacional) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. 85.00%
- (Orientación al logro) Busca superar las expectativas en sus metas laborales. 83.33%
- (Productividad) Puede manejar varios proyectos a la vez. 81.67%
- (Conocimiento del producto) Entiende los procesos y cómo funciona la plataforma 81.67%
- (Productividad) Consigue los objetivos que se plantea. 78.33%
- (Conocimiento del producto) Posee los conocimientos de todos los productos que dispone las plataformas para los clientes 78.33%
- (Autocontrol) Mantiene el control en situaciones de mucha tensión. 78.33%
- (Habilidades de comunicación) Sabe escuchar. 76.67%

- **(Habilidades de comunicación)** Verifica que su mensaje haya sido recibido y entendido. **73.33%**
- **(Productividad)** Cumple con su trabajo en el tiempo ofrecido. **71.67%**
- **(Autocontrol)** Mantiene la calma y la objetividad aun cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). **70.00%**

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

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

## Feedback

### EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

