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 **2019-11-28 06:34:08** hasta el **2019-12-03 09:31:08**

Datos Personales

EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	46301310
Nombres :	PATRICIA
Apellidos :	ACOSTA
Dirección :	ELIAS AGUIRRE 449 MIRAFLORES
Teléfono :	
Celular :	940284094
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	PERU
Departamento :	ESPECIALISTAS
Cargo :	ANALISTA DE PRODUCTO
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	VERONICA SOTO TORREJON
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1990-05-11

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Pares	20.00%	2	2
Subordinado	25.00%	5	3
Supervisor	50.00%	3	3

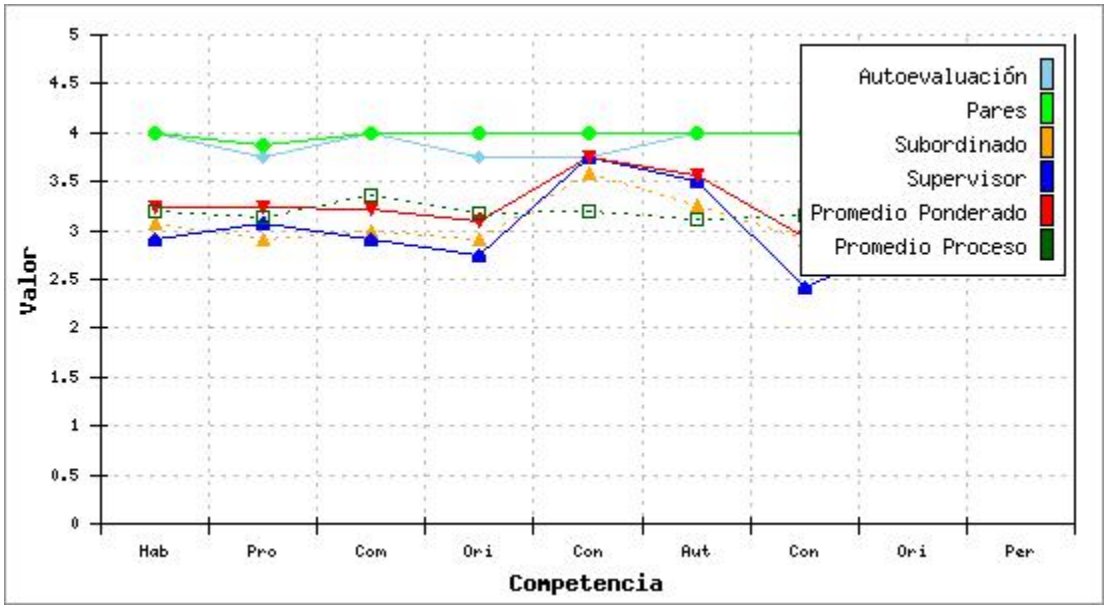
Resumen General

EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.89
Pares	3.99
Subordinado	3.09
Supervisor	3.03
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	2.91

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Habilidades de comunicación	4.00	4.00	3.08	2.92	3.23	3.20
2	Productividad	3.75	3.88	2.92	3.08	3.23	3.14
3	Compromiso organizacional	4.00	4.00	3.00	2.92	3.21	3.36
4	Orientación al logro	3.75	4.00	2.92	2.75	3.09	3.18
5	Conocimiento del producto	3.75	4.00	3.58	3.75	3.76	3.20
6	Autocontrol	4.00	4.00	3.25	3.50	3.56	3.11
7	Construccion de relaciones	4.00	4.00	2.92	2.42	2.94	3.15
8	Orientaciíon al cliente	3.75	4.00	3.25	2.92	3.26	3.23
9	Persistencia	4.00	4.00	2.92	3.00	3.23	3.27


Autoevaluación
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
1.5
1
0.5
0
Hab
Pro
Com
Ori
Con
Aut
Con
Ori
Per
Competencia

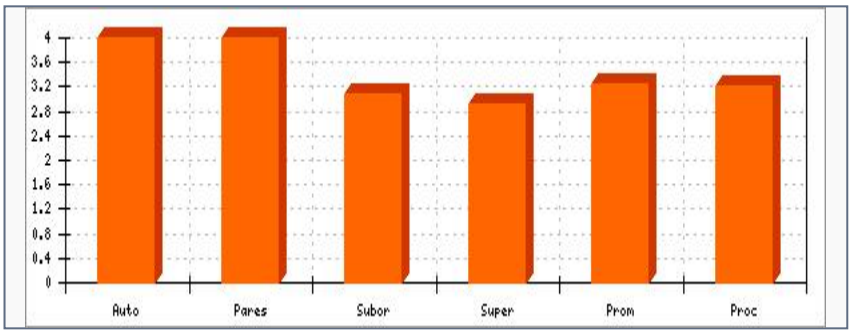
Análisis por Competencia

EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

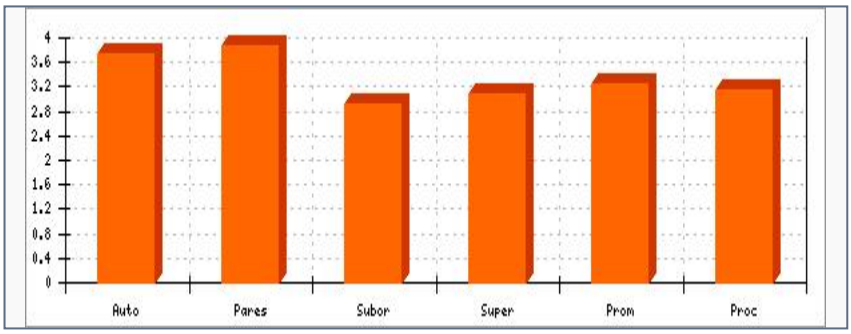
Habilidades de comunicación (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.08
Supervisor	2.92
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.20



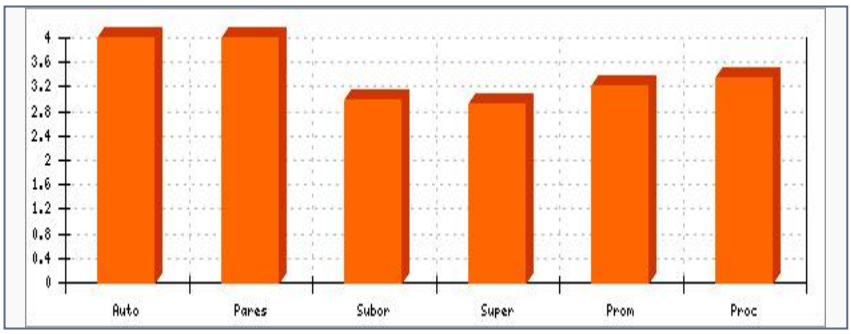
Productividad (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	3.88
Subordinado	2.92
Supervisor	3.08
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.14



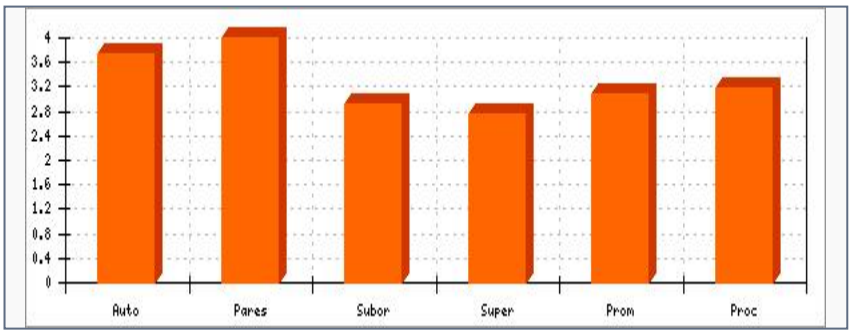
Compromiso organizacional (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.92
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.36



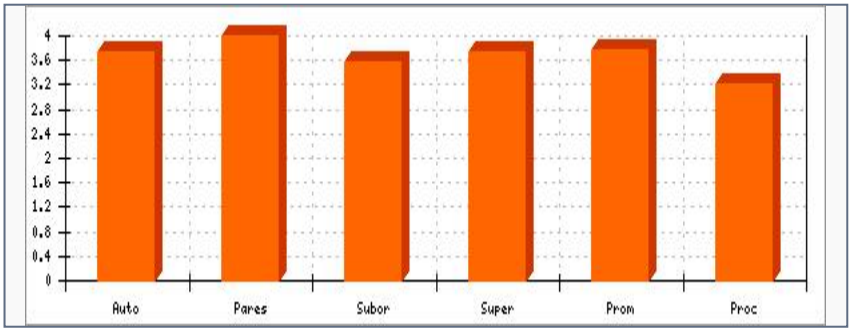
Orientación al logro (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	2.92
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.18



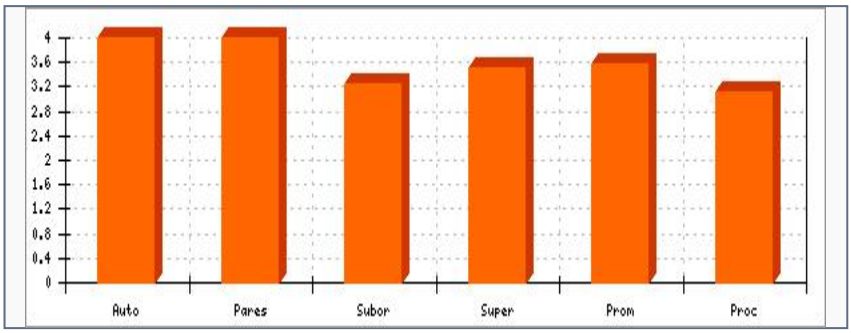
Conocimiento del producto (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	3.58
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.20



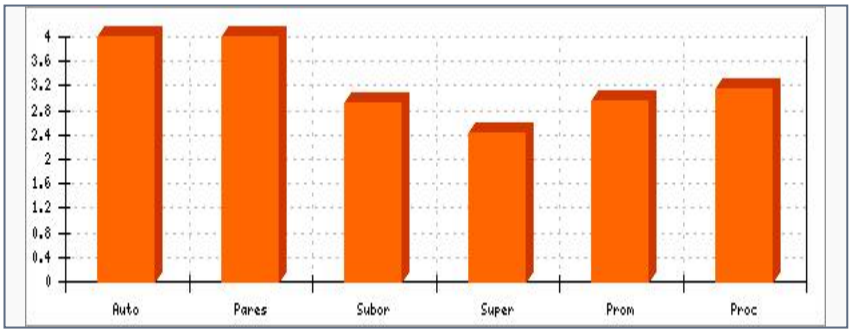
Autocontrol (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.25
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.11



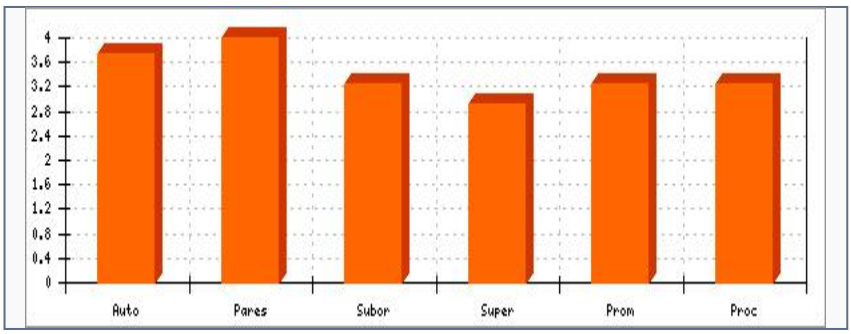
Construccion de relaciones (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.92
Supervisor	2.42
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	3.15



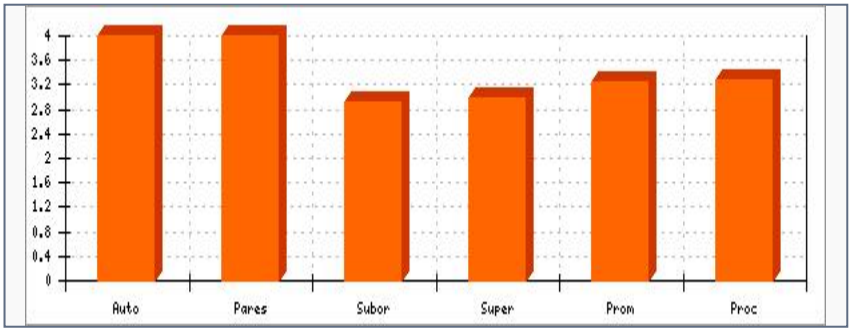
Orientaciíon al cliente (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	4.00
Subordinado	3.25
Supervisor	2.92
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.23



Persistencia (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.92
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.27



Análisis por Pregunta

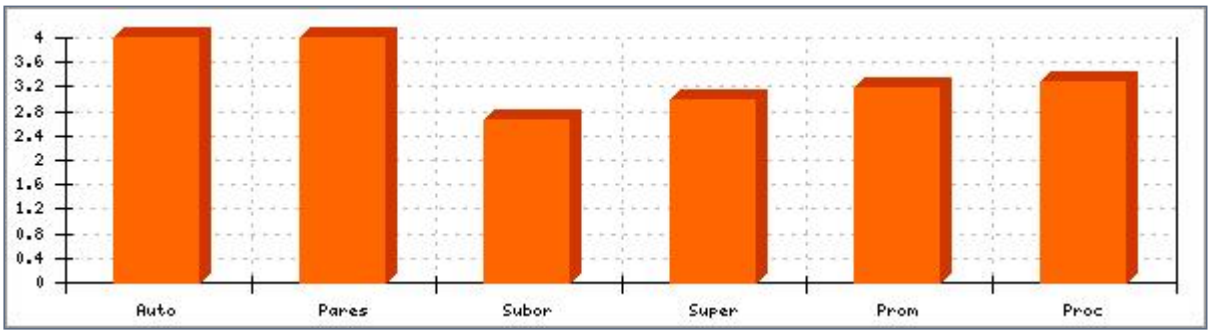
EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Habilidades de comunicación

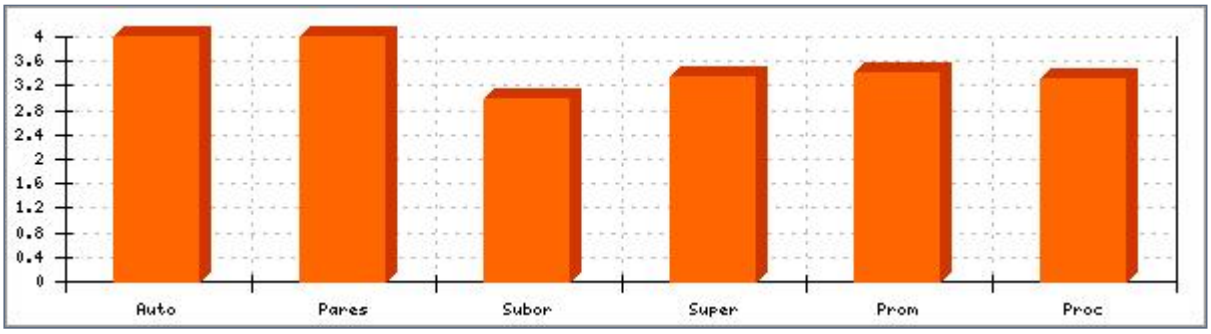
1.- Expone sus ideas de forma clara y coherente. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.28



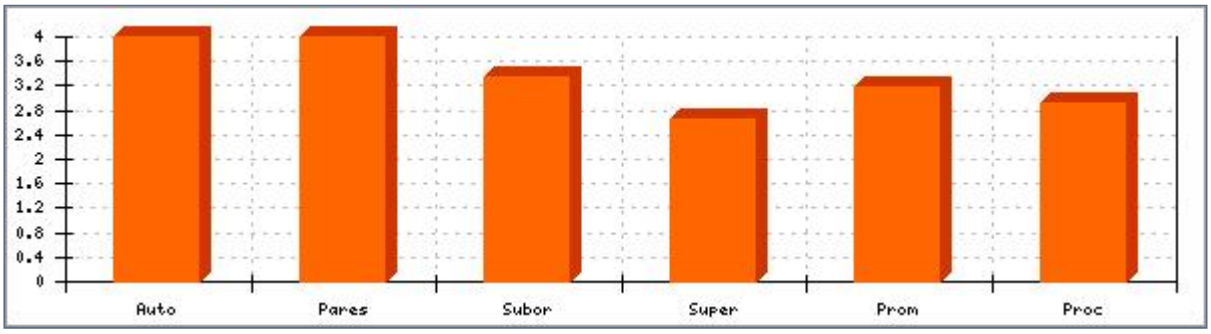
2.- Sabe escuchar. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.31



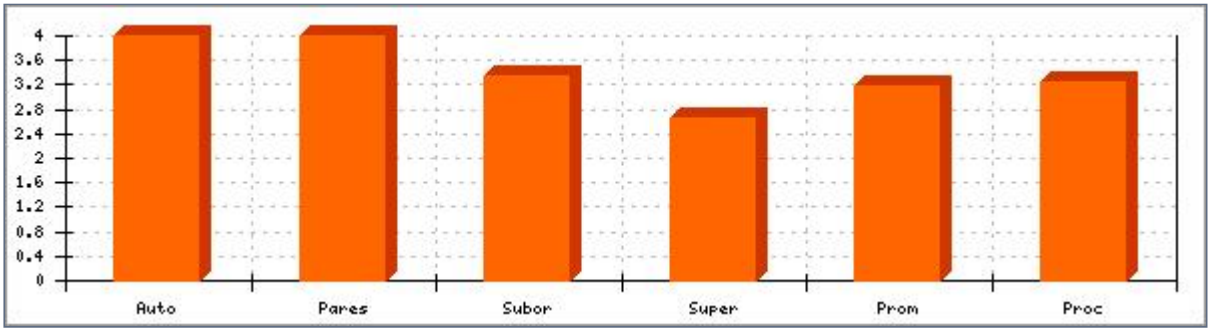
3.- Verifica que su mensaje haya sido recibido y entendido. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	2.93



4.- Es capaz de comunicarse eficazmente con personas que no son de su área. (3.17)

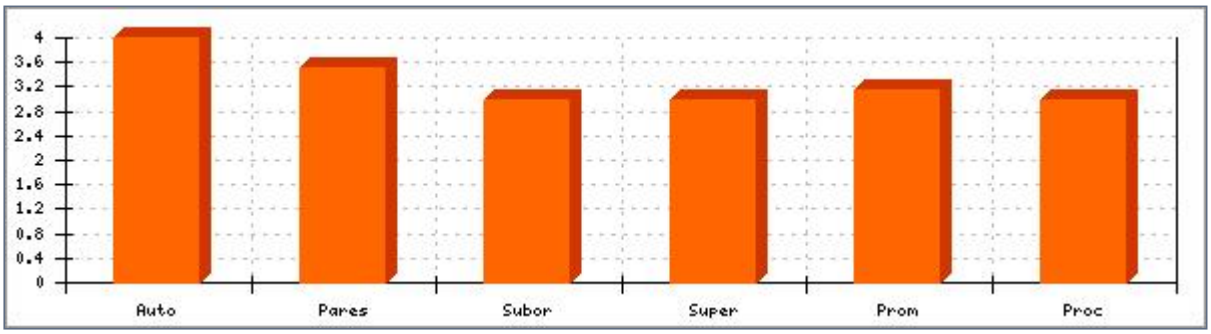
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.25



Productividad

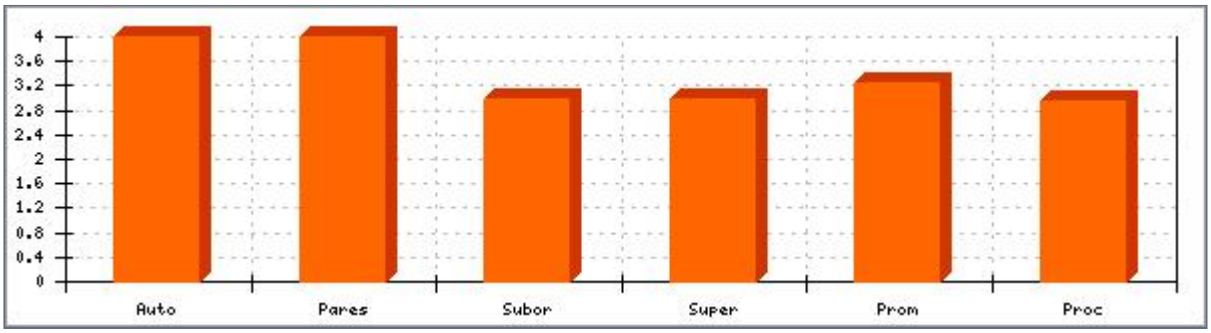
5.- Consigue los objetivos que se plantea. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.99



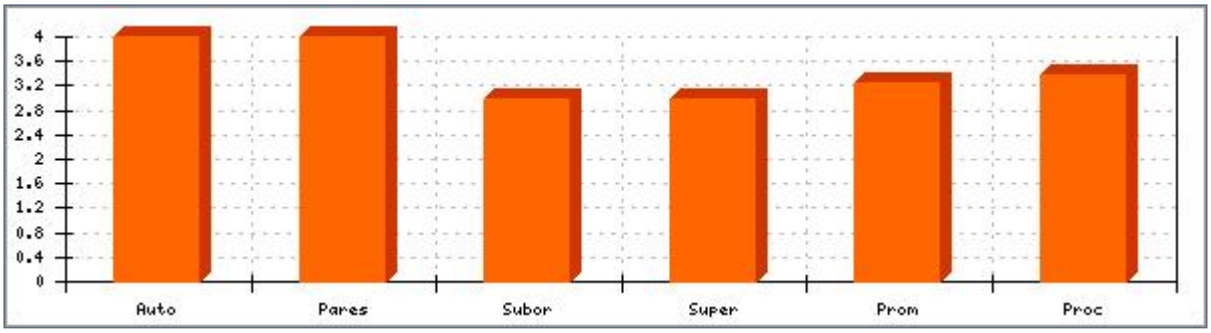
6.- Puede manejar varios proyectos a la vez. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	2.96



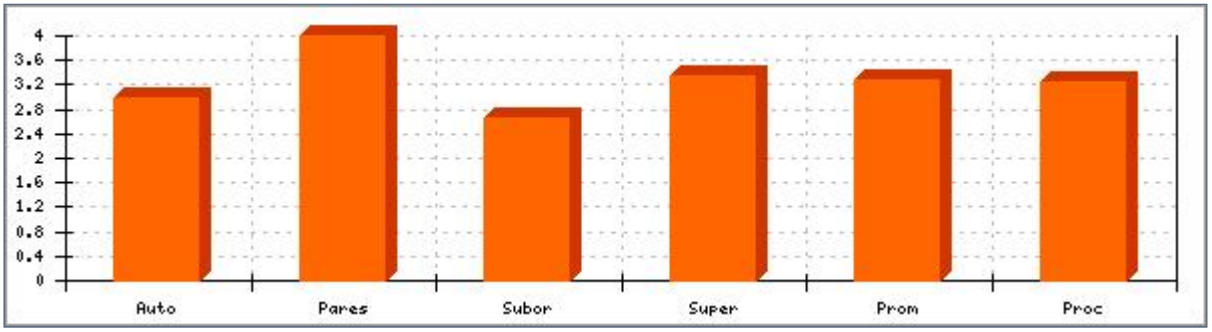
7.- Realiza un trabajo de calidad (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.38



8.- Cumple con su trabajo en el tiempo ofrecido. (3.28)

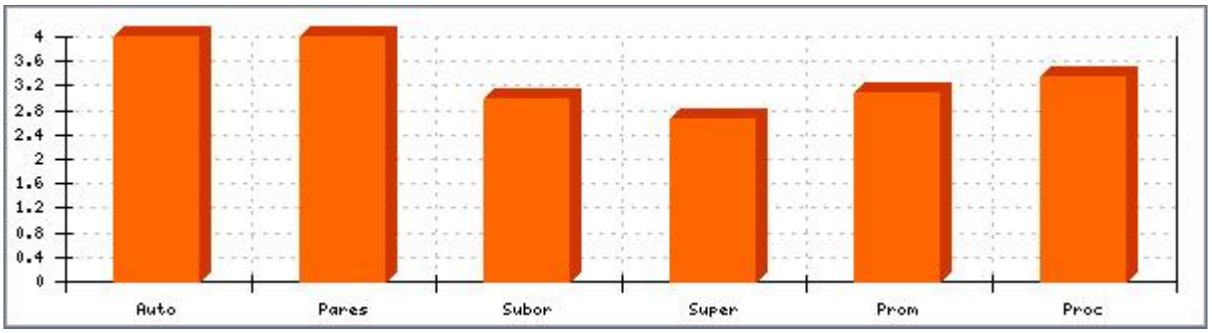
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.23



Compromiso organizacional

9.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.33



10.- Está comprometido con su trabajo. (3.67)

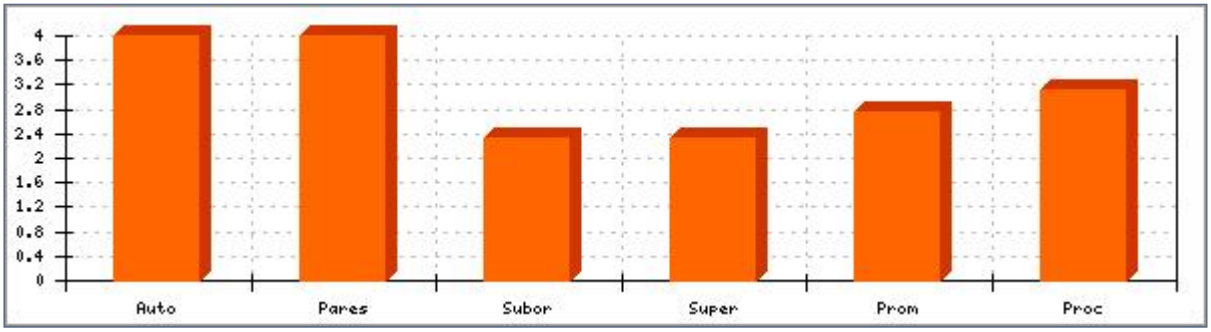
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.61

11.- Realiza esfuerzos adicionales cuando se requiere. (3.33)

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

12.- Aporta con ideas para hacer crecer o cuidar a la empresa. (2.75)

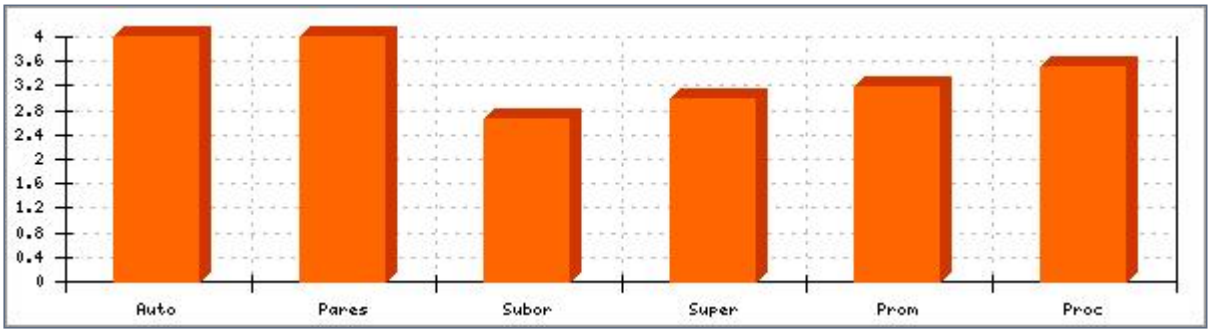
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.33
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	3.10



Orientación al logro

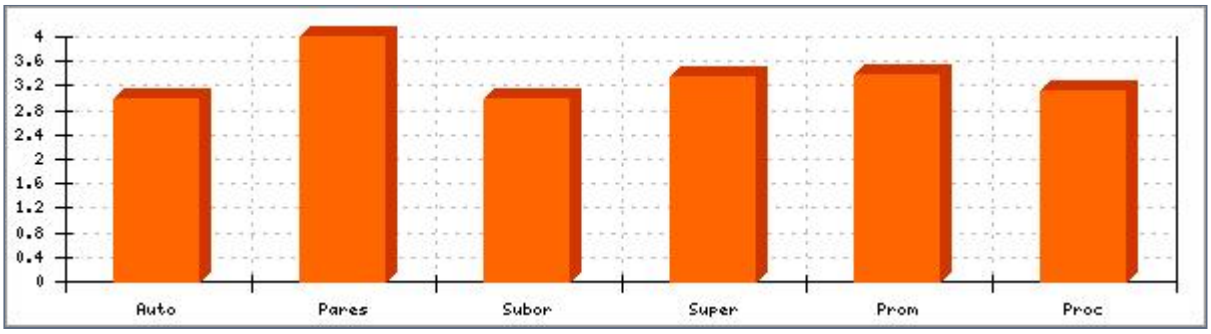
13.- Presenta interés y preocupación por cumplir las metas. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.52



14.- Cumple con los objetivos planificados a tiempo. (3.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.37
Promedio Proceso	3.10

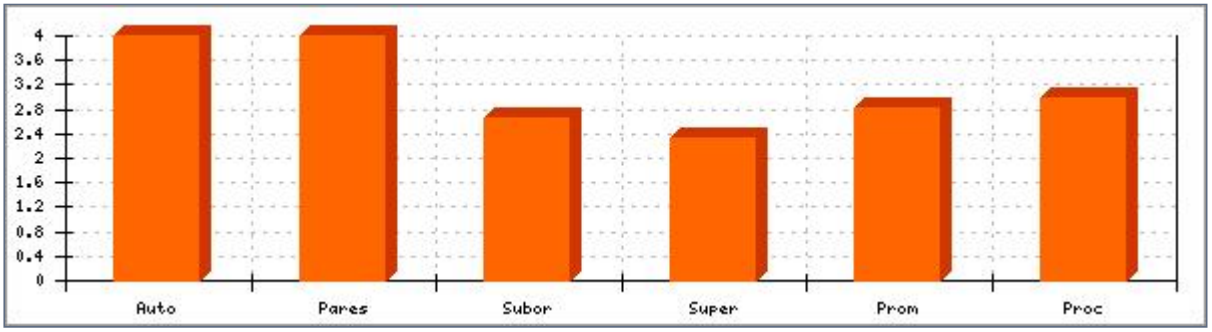


15.- Busca superar las expectativas en sus metas laborales. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.08

16.- Se plantea metas retadoras. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.00



Conocimiento del producto

17.- Posee los conocimientosde todos los productos que dispone las plataformas para los clientes (3.75)

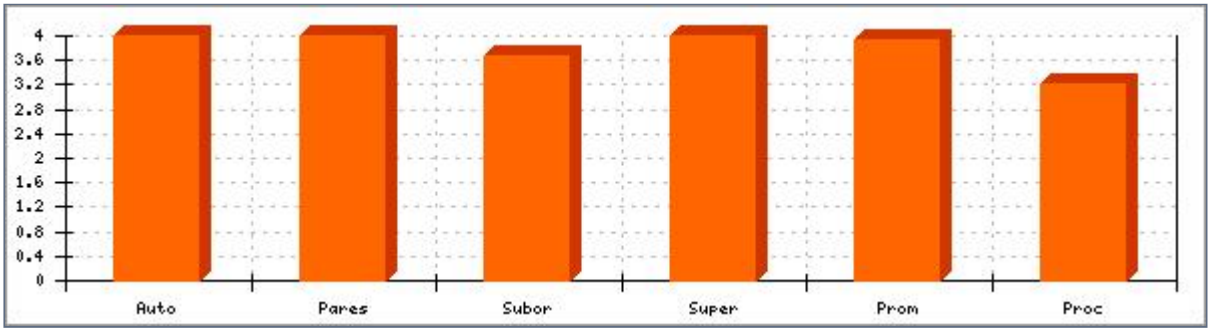
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.30

18.- Entiende los procesos y cómo funciona la plataforma (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.33

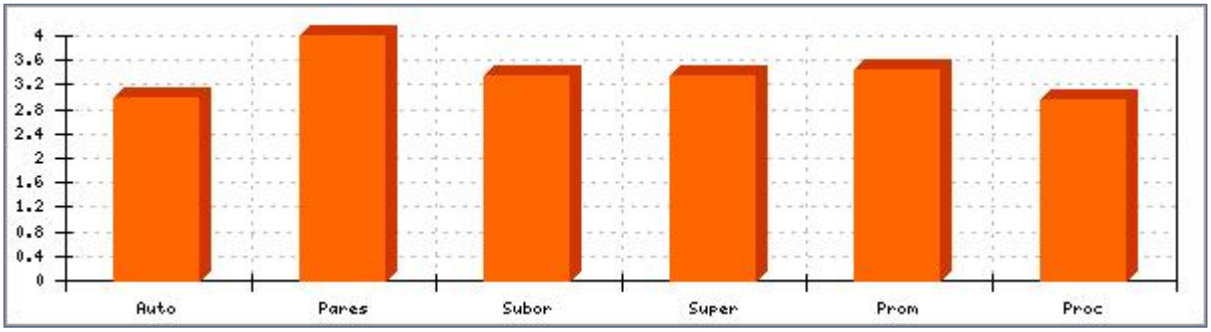
19.- Conoce y puede explicar las caracetrísticas técnicas de la plataforma (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.22



20.- Busca información para actualizarse sobre las actualizaciones (3.45)

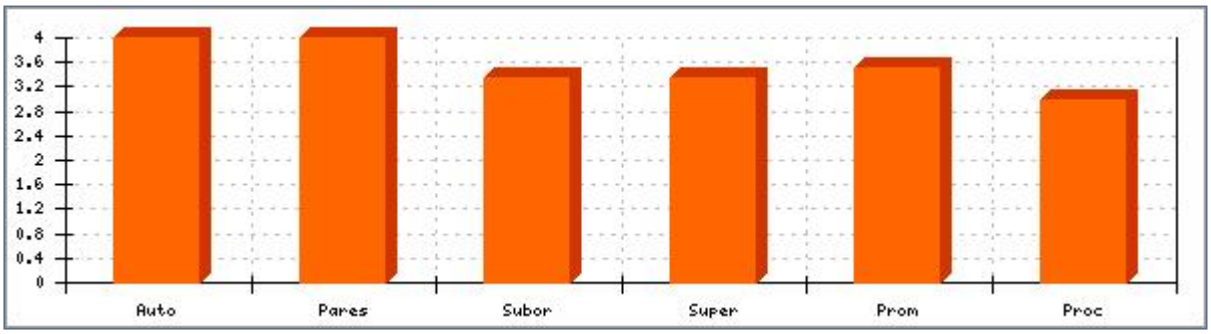
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	2.96



Autocontrol

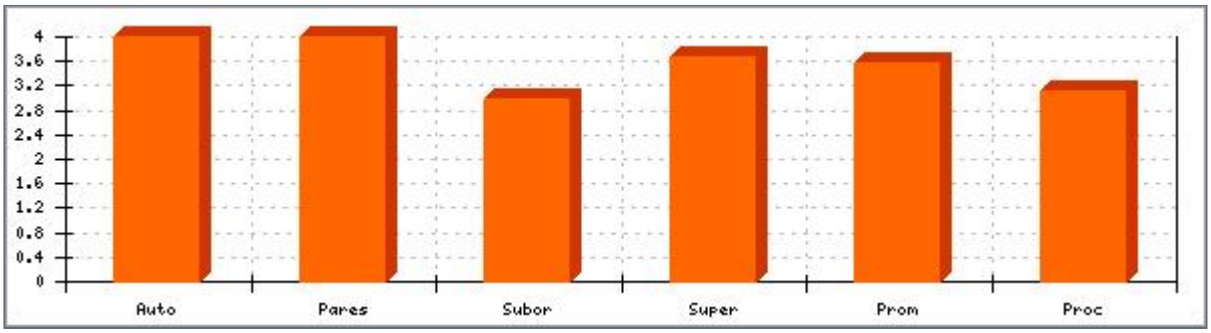
21.- Mantiene el control en situaciones de mucha tensión. (3.50)

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



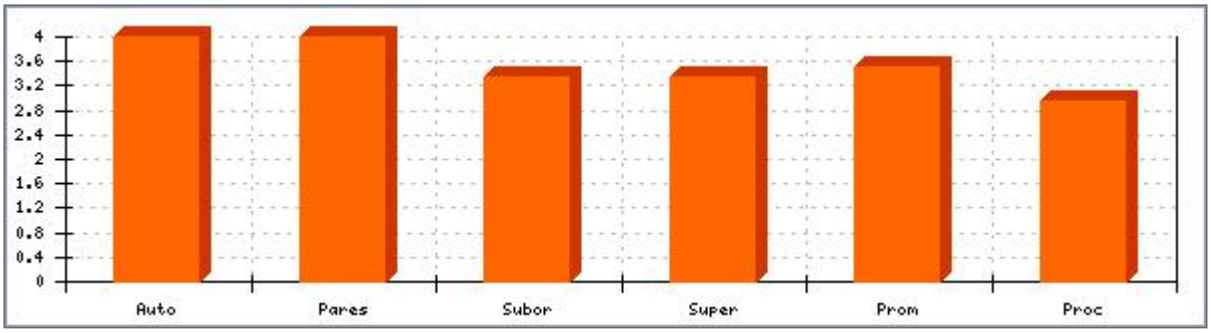
22.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aun cuando tiene una alta carga de trabajo. Sabe trabajar bajo presión (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.10



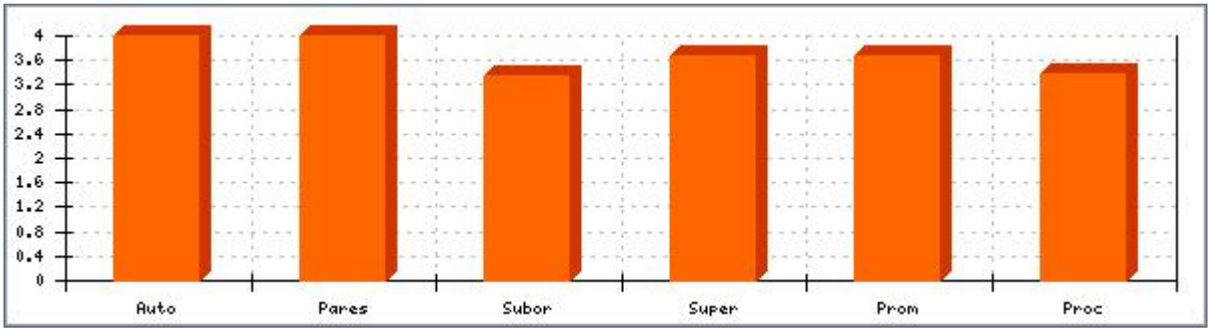
23.- Mantiene la calma y la objetividad aun cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.96



24.- Demuestra seguridad al momento de realizar sus tareas. (3.67)

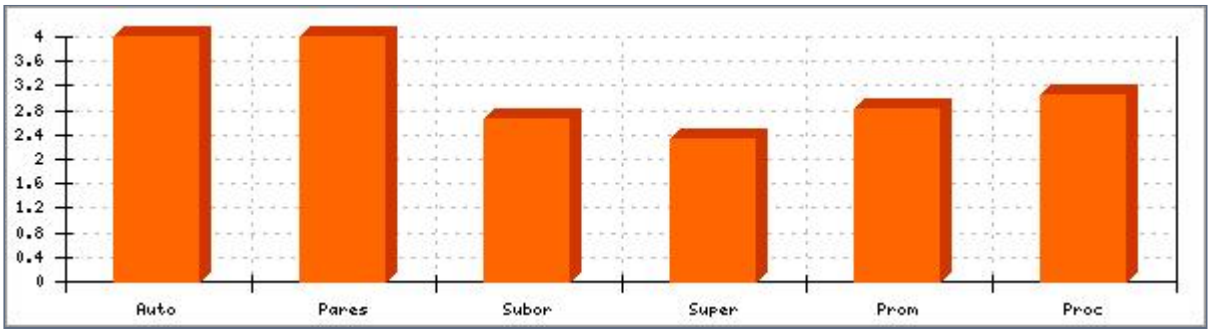
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.39



Construccion de relaciones

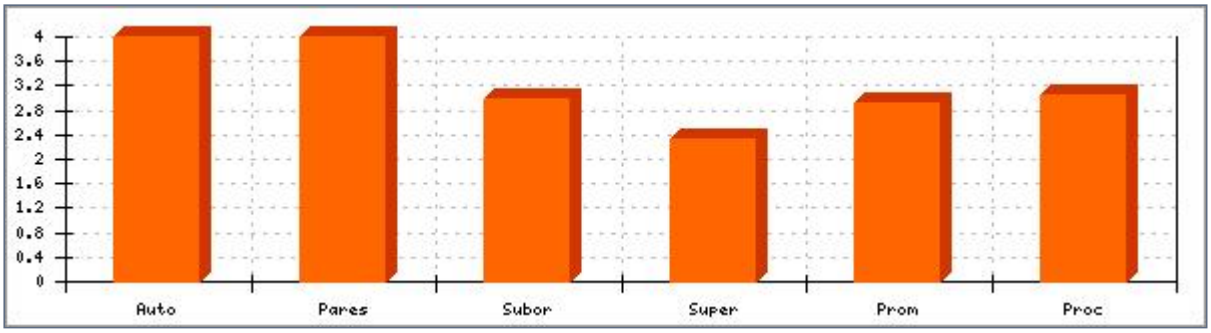
25.- Se esfuerza por construir proactivamente una red de contactos dentro y fuera de la organización. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.06



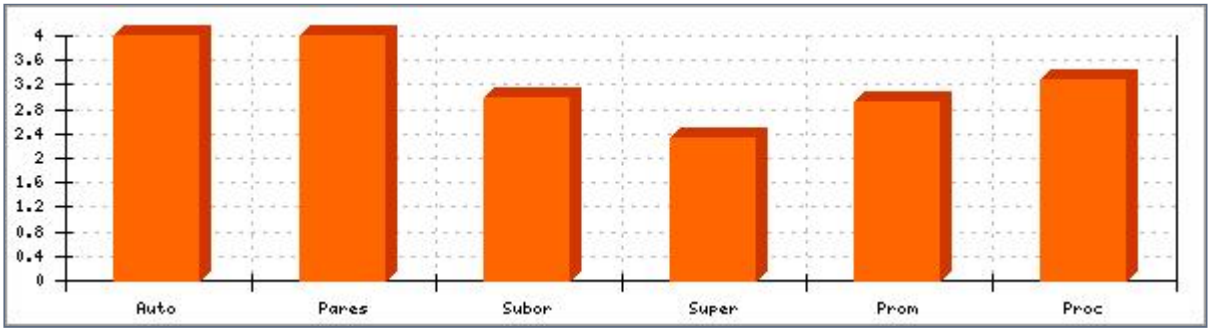
26.- Utiliza las relaciones interpersonales para mejorar el desempeño en su trabajo. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.06



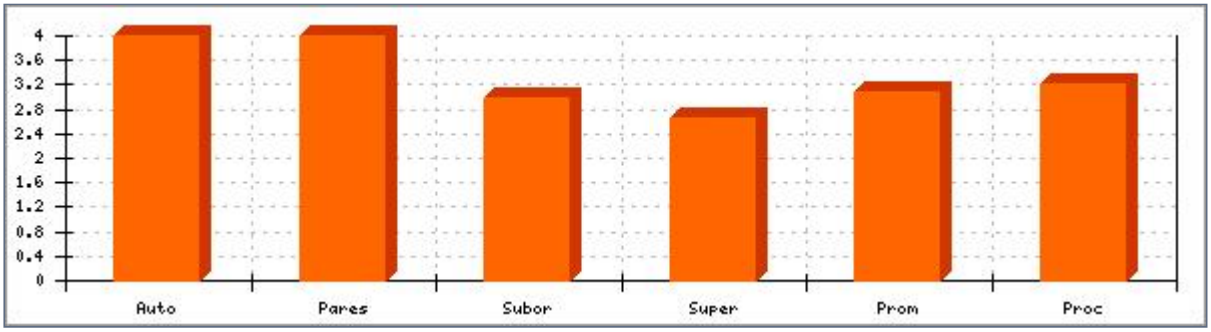
27.- Tiene facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	3.29



28.- Muestra capacidad para mantener relaciones útiles en su trabajo. (3.08)

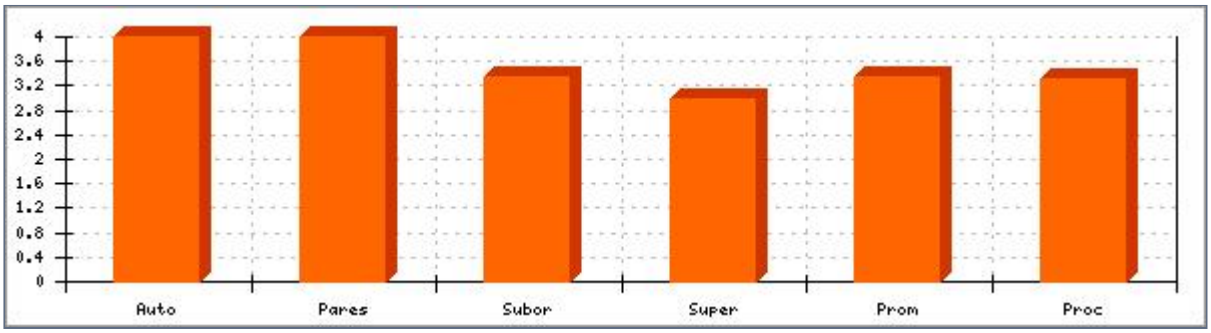
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.20



Orientaciíon al cliente

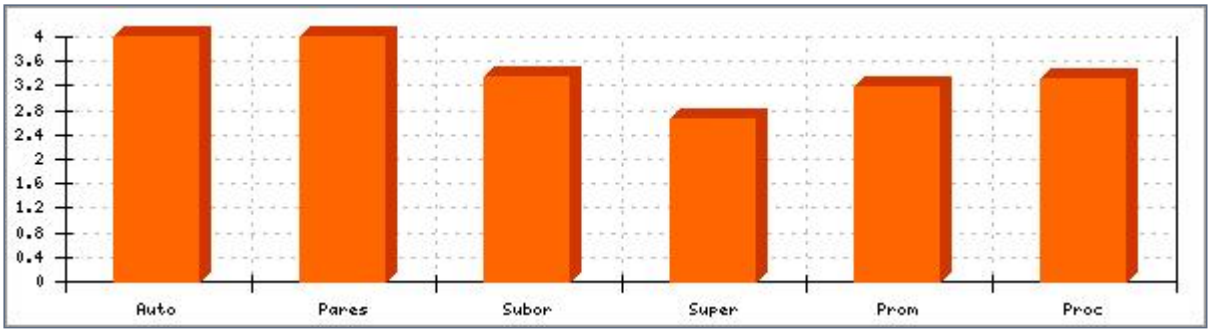
29.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.30



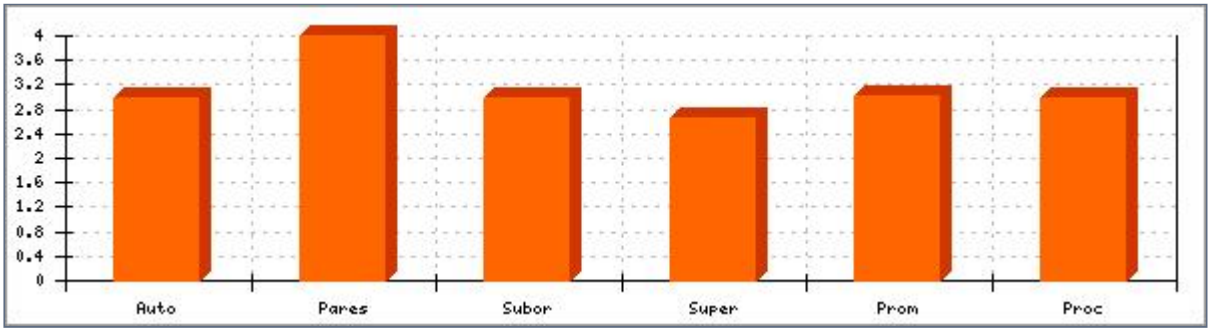
30.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.30



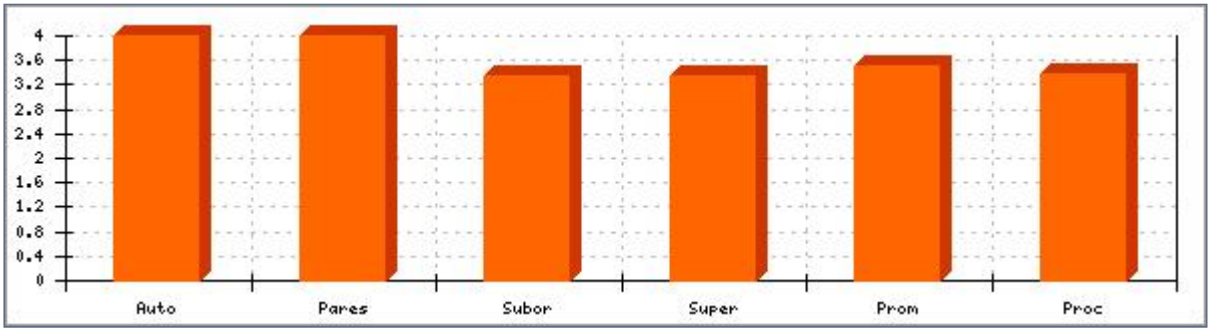
31.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.98



32.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.50)

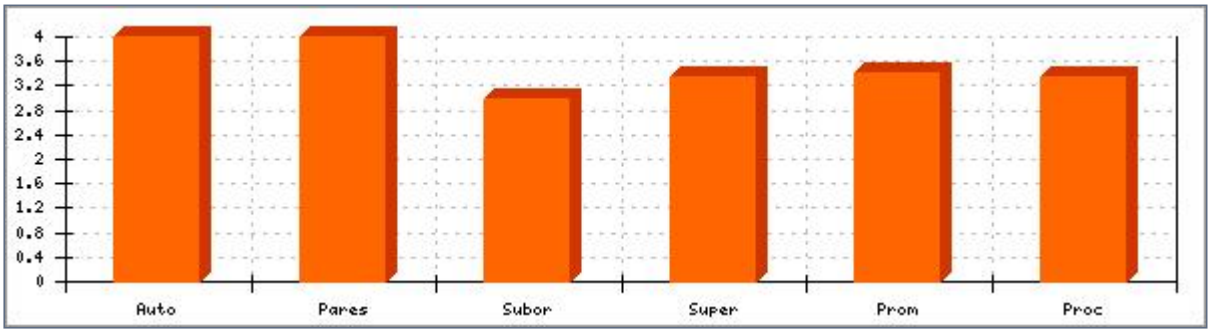
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.37



Persistencia

33.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.33

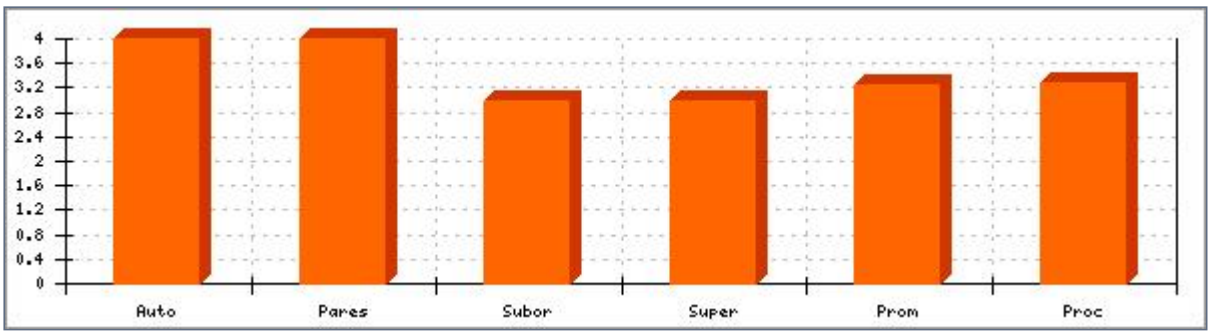


34.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.31

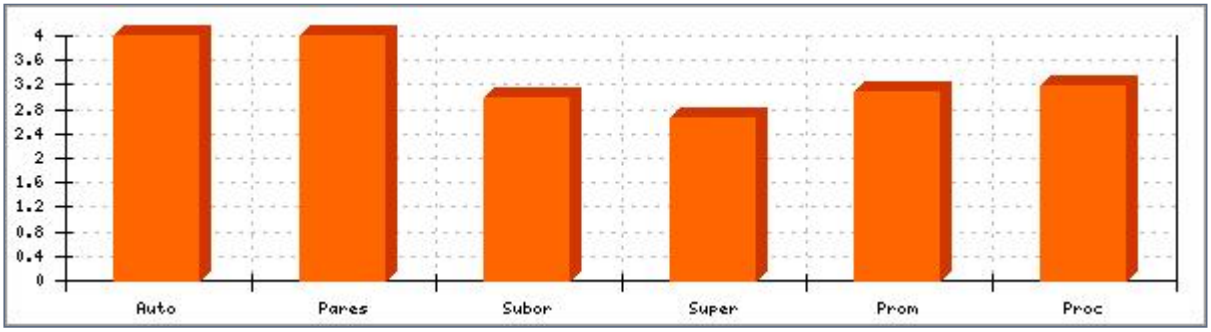
35.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.28



36.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.17



Análisis GAP

EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.08	-0.92
Supervisor	2.92	-1.08

Productividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	3.88	0.13
Subordinado	2.92	-0.83
Supervisor	3.08	-0.67

Compromiso organizacional

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.00	-1.00
Supervisor	2.92	-1.08

Orientación al logro

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	2.92	-0.83
Supervisor	2.75	-1.00

Conocimiento del producto

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	3.58	-0.17
Supervisor	3.75	0.00

Autocontrol

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.25	-0.75
Supervisor	3.50	-0.50

Construccion de relaciones

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	2.92	-1.08
Supervisor	2.42	-1.58

Orientaciíon al cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	4.00	0.25
Subordinado	3.25	-0.50
Supervisor	2.92	-0.83

Persistencia

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	2.92	-1.08
Supervisor	3.00	-1.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIóN DEL DESEMPEñO COMERCIAL PERU EVALUAR 2019

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Conocimiento del producto) Entiende los procesos y cómo funciona la plataforma	97.22%
(Conocimiento del producto) Conoce y puede explicar las caracetrísticas técnicas de la plataforma	97.22%
(Conocimiento del producto) Posee los conocimientosde todos los productos que dispone las plataformas para los clientes	91.67%
(Compromiso organizacional) Está comprometido con su trabajo.	88.89%
(Autocontrol) Demuestra seguridad al momento de realizar sus tareas.	88.89%
(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aun cuando tiene una alta carga de trabajo. Sabe trabajar bajo presión	86.11%
(Autocontrol) Mantiene el control en situaciones de mucha tensión.	83.33%
(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aun cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	83.33%
(Orientaciíon al cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	83.33%
(Conocimiento del producto) Busca información para actualizarse sobre las actualizaciones	81.67%
(Habilidades de comunicación) Sabe escuchar.	80.56%
(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	80.56%
(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados a tiempo.	78.89%
(Compromiso organizacional) Realiza esfuerzos adicionales cuando se requiere.	77.78%
(Orientaciíon al cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	77.78%
(Productividad) Cumple con su trabajo en el tiempo ofrecido.	76.11%
(Productividad) Puede manejar varios proyectos a la vez.	75.00%
(Productividad) Realiza un trabajo de calidad	75.00%
(Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	75.00%
(Habilidades de comunicación) Expone sus ideas de forma clara y coherente.	72.22%
(Habilidades de comunicación) Verifica que su mensaje haya sido recibido y entendido.	72.22%
(Habilidades de comunicación) Es capaz de comunicarse eficazmente con personas que no son de su área.	72.22%
(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por cumplir las metas.	72.22%
(Orientaciíon al cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	72.22%
(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	72.22%
(Productividad) Consigue los objetivos que se plantea.	71.67%
(Compromiso organizacional) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	69.44%
(Construccion de relaciones) Muestra capacidad para mantener relaciones útiles en su trabajo.	69.44%
(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	69.44%
(Orientaciíon al cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	67.78%
(Orientación al logro) Busca superar las expectativas en sus metas laborales.	66.67%
(Construccion de relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para mejorar el desempeño en su trabajo.	63.89%
(Construccion de relaciones) Tiene facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	63.89%

- (Orientación al logro) Se plantea metas retadoras. 61.11%
- (Construccion de relaciones) Se esfuerza por construir proactivamente una red de contactos dentro y fuera de la organización. 61.11%

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**