

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACION DESEMPEÑO SKRETTING

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 **2020-01-20 02:09:59** hasta el **2020-01-22 10:33:08**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1716289762
Nombres :	CARLA CATALINA
Apellidos :	TORRES RUIZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAS
Departamento :	SALUD
Cargo :	COORDINADOR TECNICO LORICA
Nivel Jerárquico :	LINE MANAGER
Jefe Inmediato :	MAXIMO AUGUSTO QUISPE CHAU
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

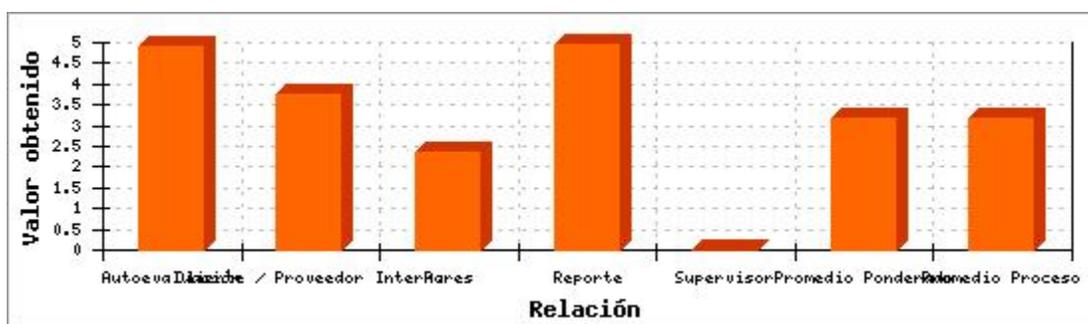
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	5	1
Supervisor	20.00%	1	0
Reporte	20.00%	1	1
Cliente / Proveedor Interno	20.00%	2	2

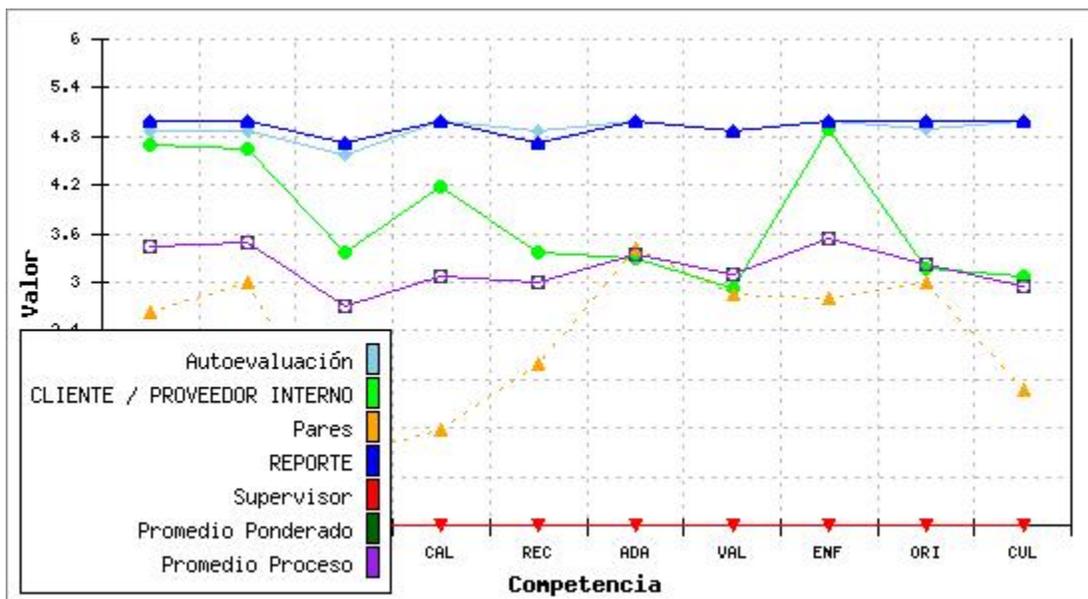
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.89
Cliente / Proveedor Interno	3.76
Pares	2.34
Reporte	4.93
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN	4.88	4.69	2.63	5.00	0.00	3.44	3.44
2 RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	4.86	4.64	3.00	5.00	0.00	3.50	3.50
3 GESTIÓN DEL LIDERAZGO	4.57	3.36	0.86	4.71	0.00	2.70	2.70
4 CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	5.00	4.17	1.17	5.00	0.00	3.07	3.07
5 RECURSIVIDAD	4.86	3.36	2.00	4.71	0.00	2.99	2.99
6 ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	5.00	3.29	3.43	5.00	0.00	3.34	3.34
7 VALENTÍA CORPORATIVA	4.86	2.93	2.86	4.86	0.00	3.10	3.10
8 ENFOQUE EN EL CLIENTE	5.00	4.90	2.80	5.00	0.00	3.54	3.54
9 ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	4.89	3.17	3.00	5.00	0.00	3.21	3.21
10 CULTIVA LA INNOVACIÓN	5.00	3.08	1.67	5.00	0.00	2.95	2.95



Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

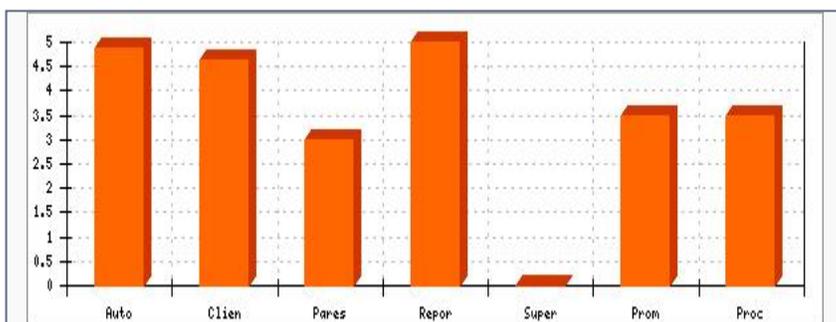
COLABORACIÓN (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.88
Cliente / Proveedor Interno	4.69
Pares	2.63
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.44



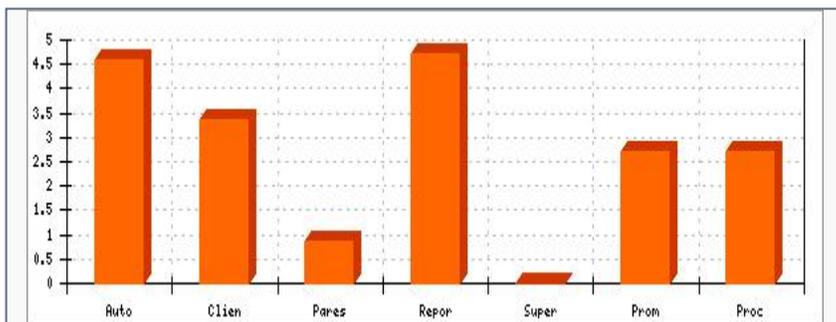
RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.86
Cliente / Proveedor Interno	4.64
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



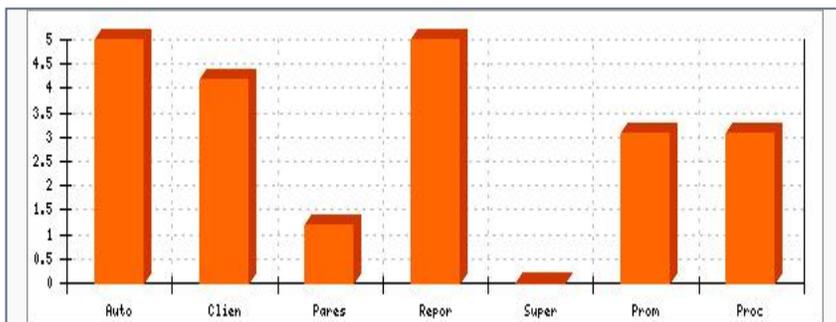
GESTIÓN DEL LIDERAZGO (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente / Proveedor Interno	3.36
Pares	0.86
Reporte	4.71
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



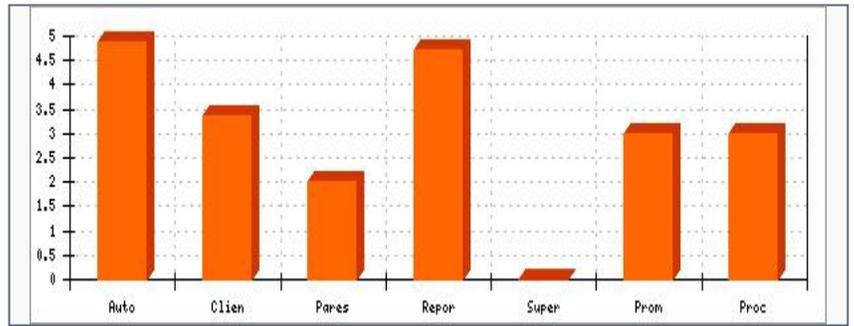
CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.17
Pares	1.17
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.07



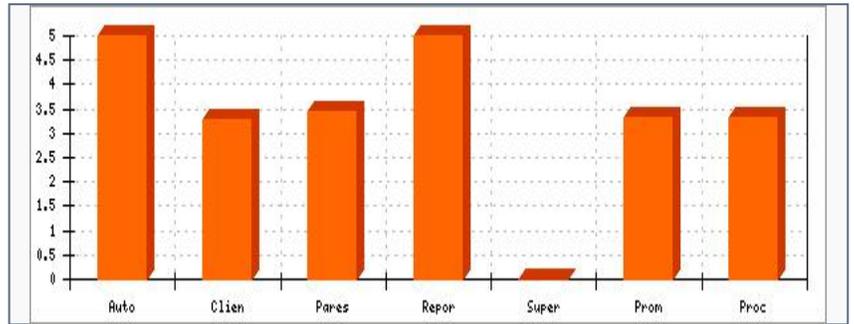
RECURSIVIDAD (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.86
Cliente / Proveedor Interno	3.36
Pares	2.00
Reporte	4.71
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.99



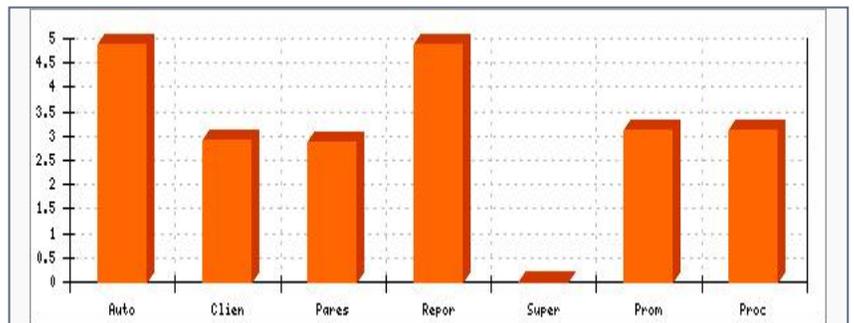
ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.29
Pares	3.43
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.34



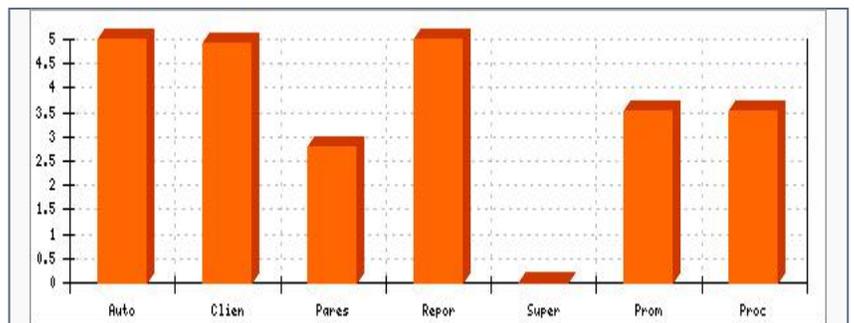
VALENTÍA CORPORATIVA (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.86
Cliente / Proveedor Interno	2.93
Pares	2.86
Reporte	4.86
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



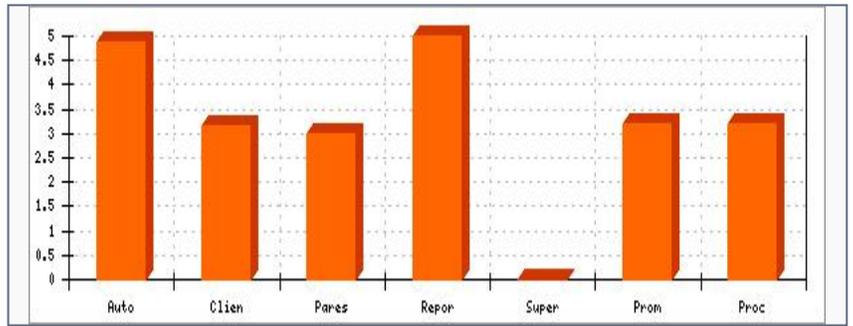
ENFOQUE EN EL CLIENTE (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.90
Pares	2.80
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.54



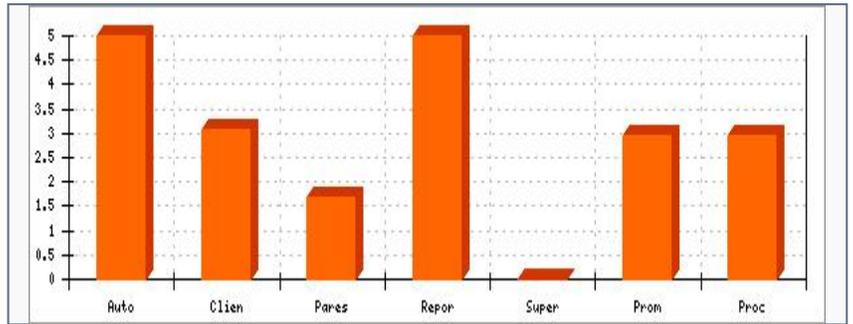
ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.89
Cliente / Proveedor Interno	3.17
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.21



CULTIVA LA INNOVACIÓN (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.08
Pares	1.67
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.95

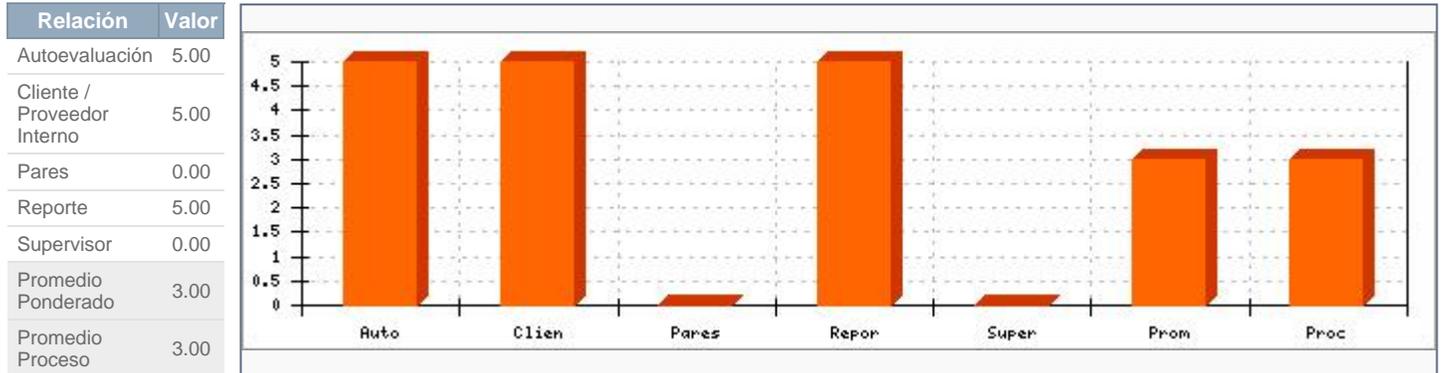


Análisis por Pregunta

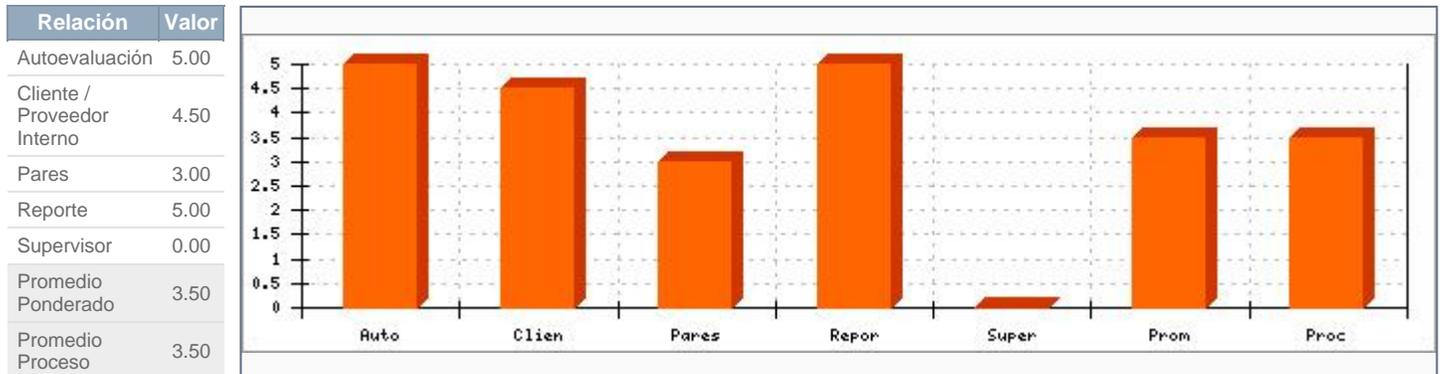
EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (3.00)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (3.50)

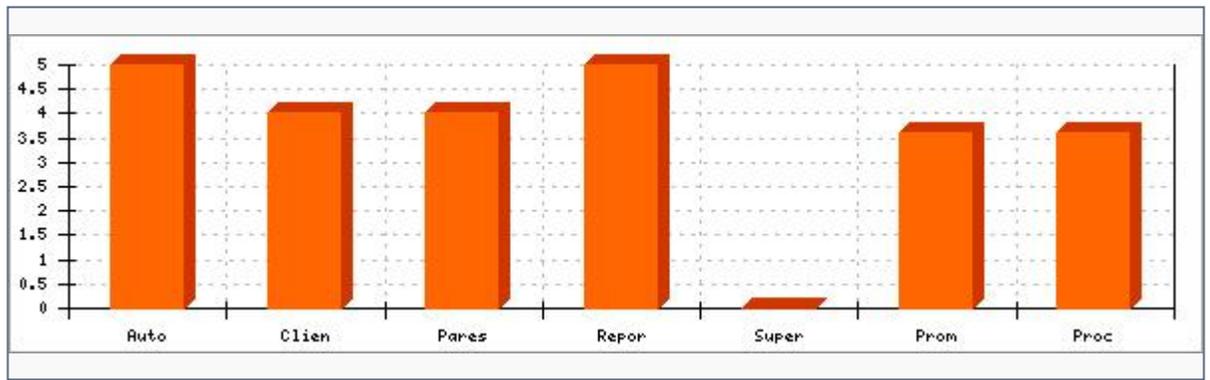


3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (3.60)



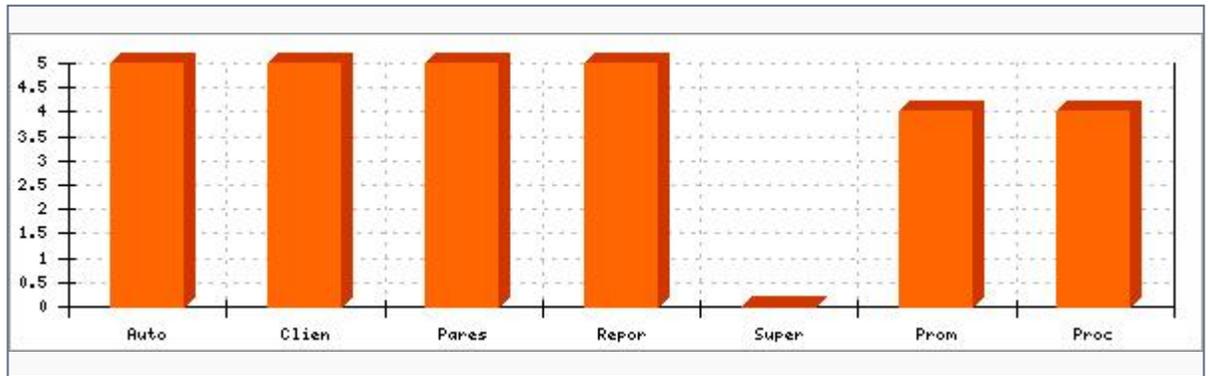
4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



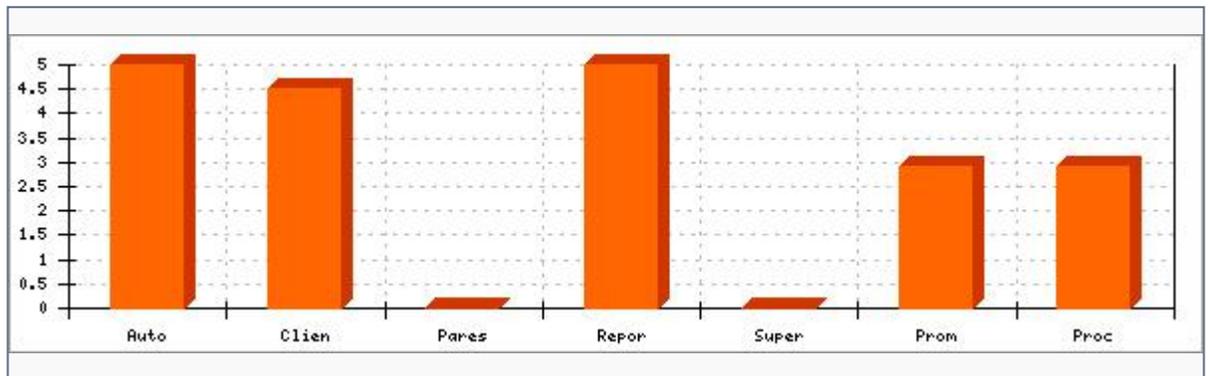
5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



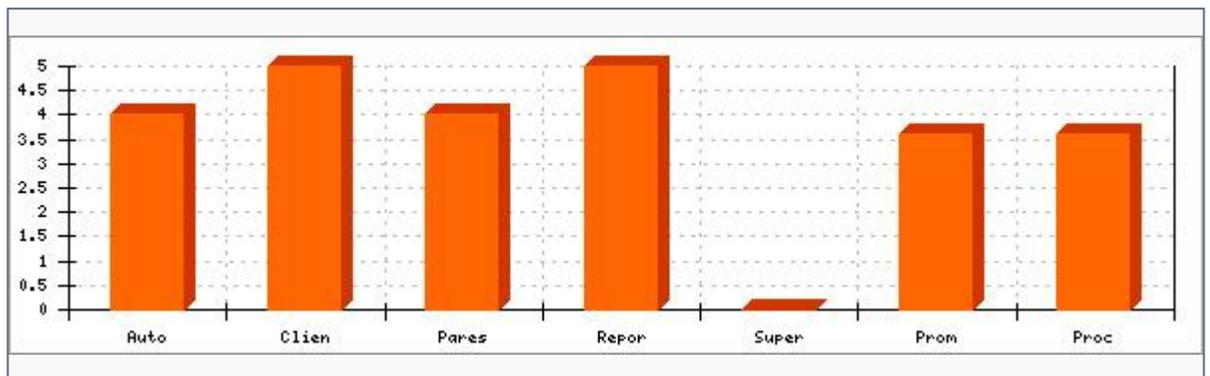
6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



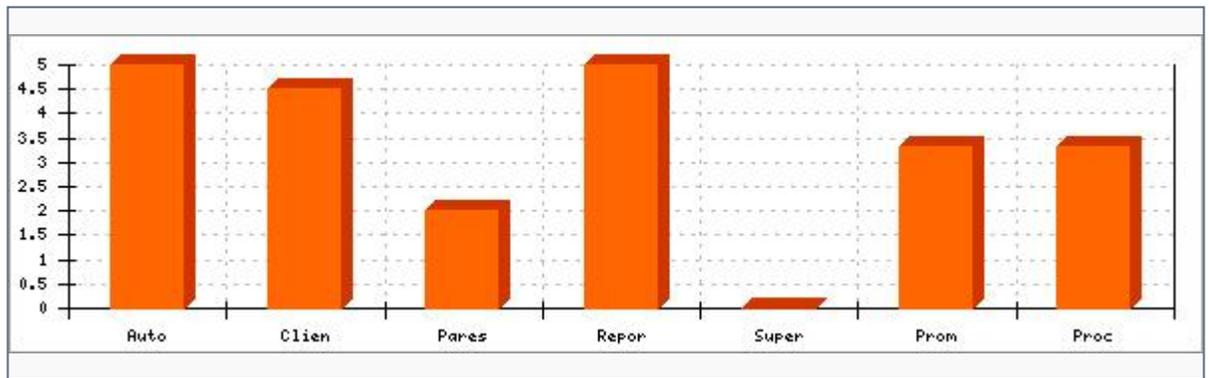
7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (3.30)

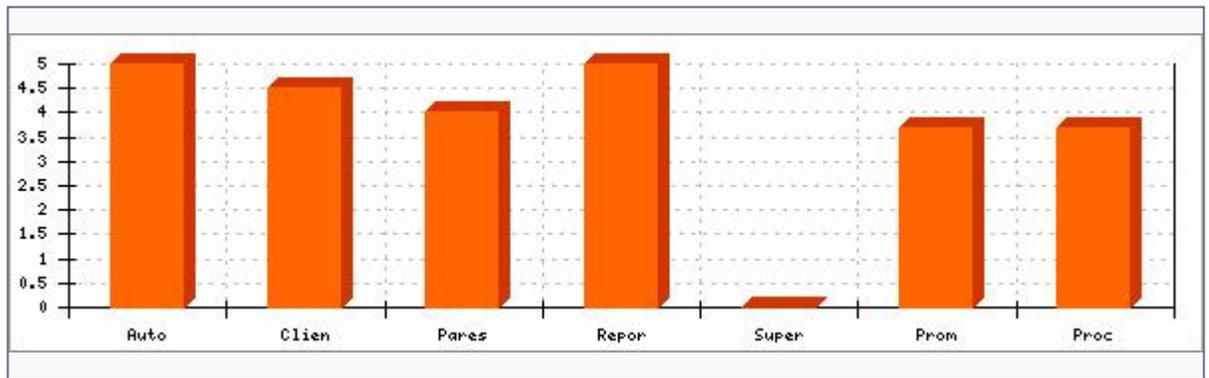
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

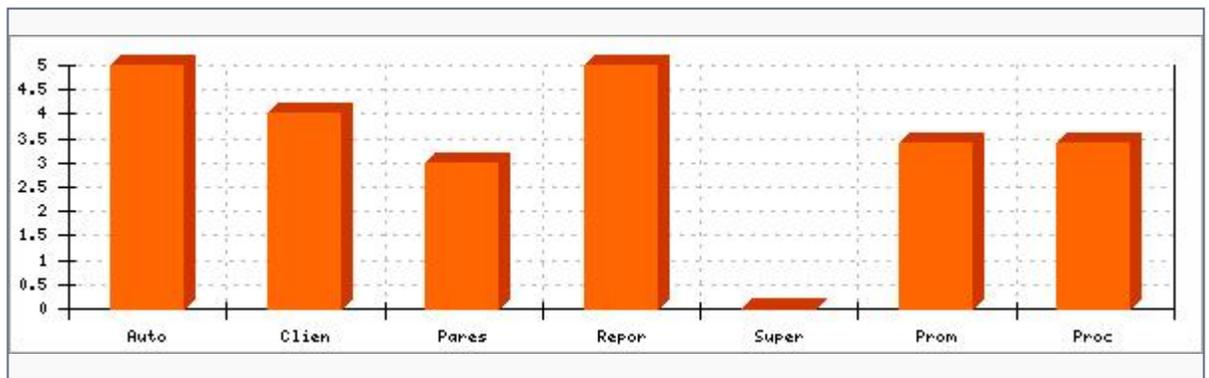
9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



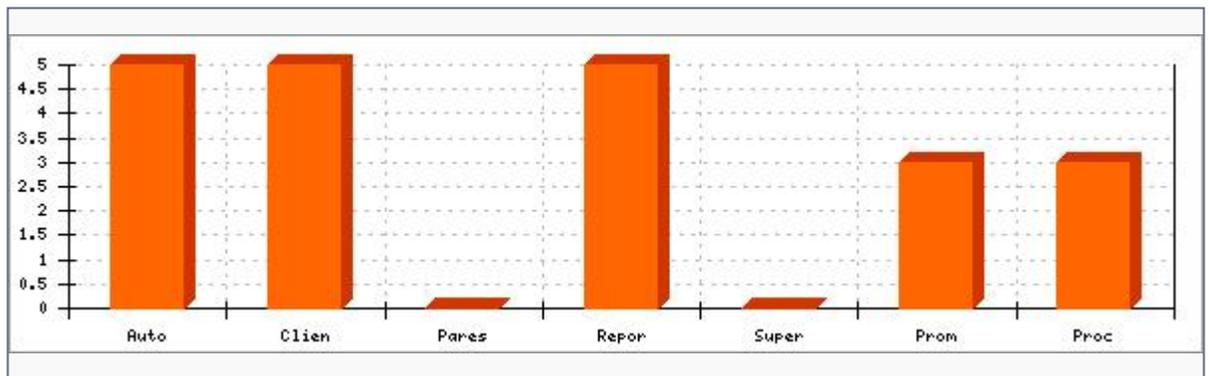
10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



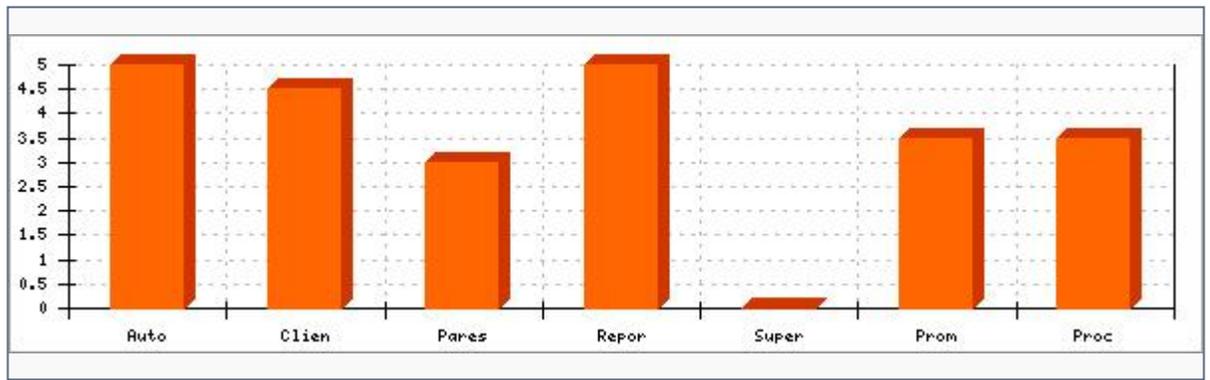
11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



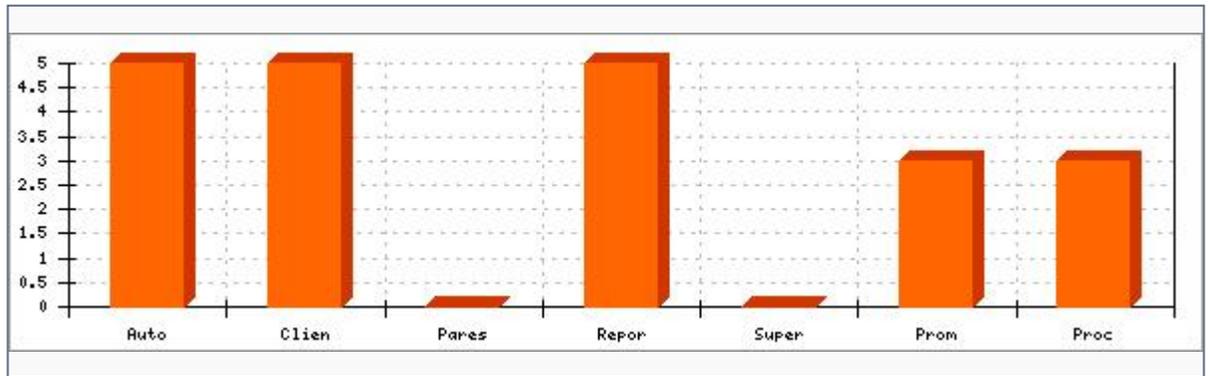
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



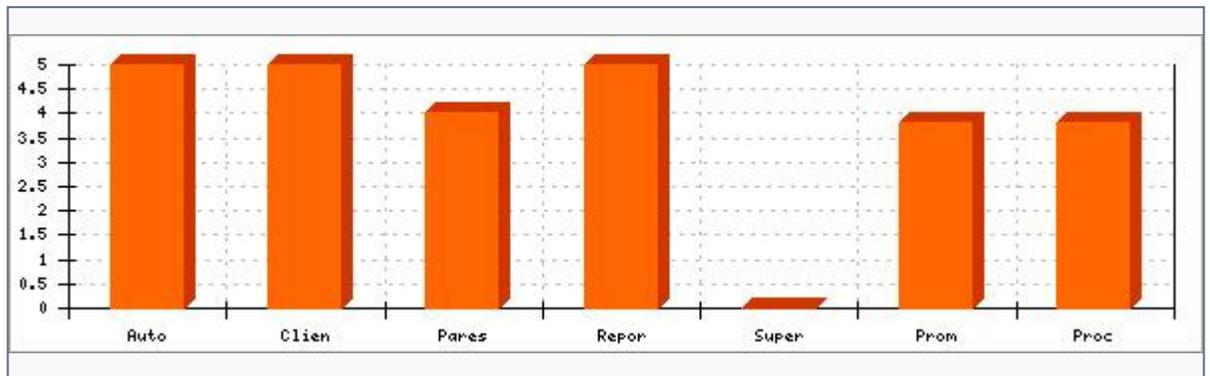
13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



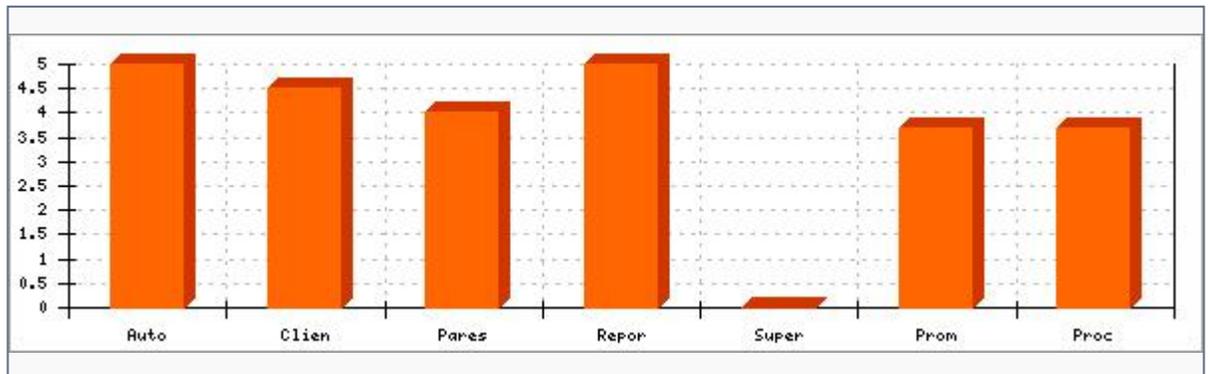
14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



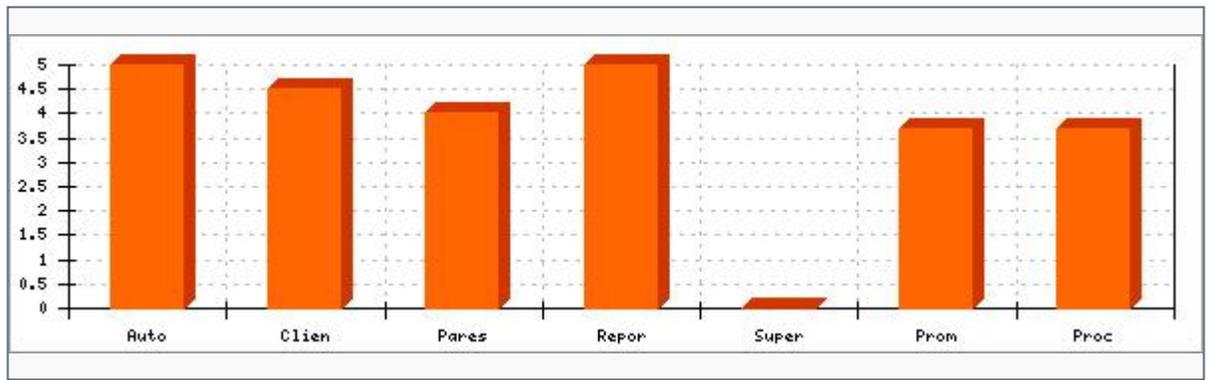
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



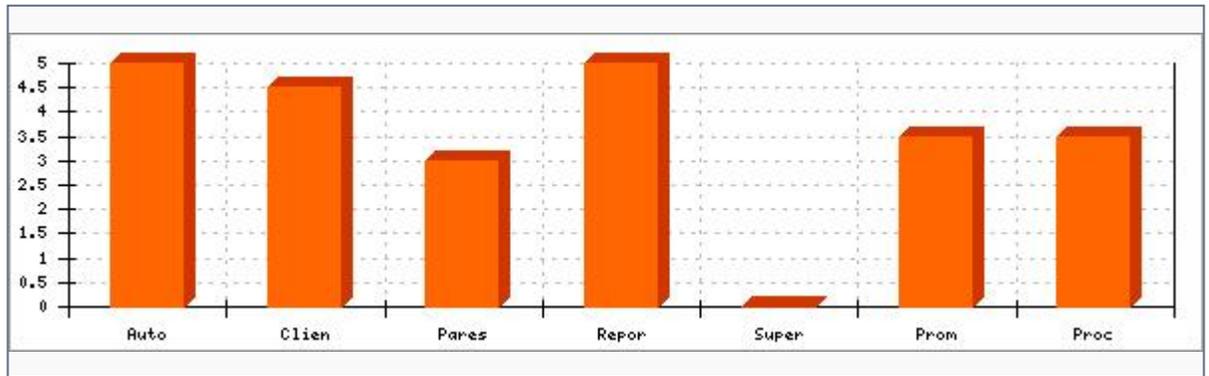
16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



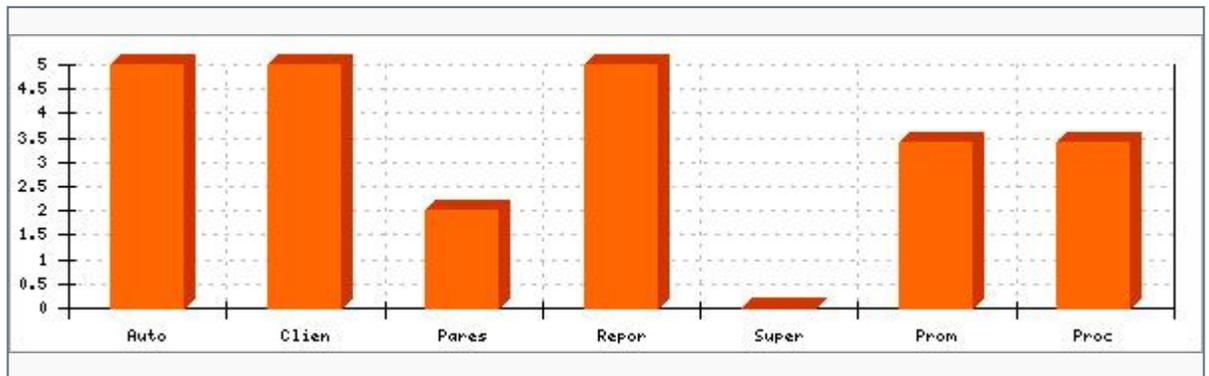
17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



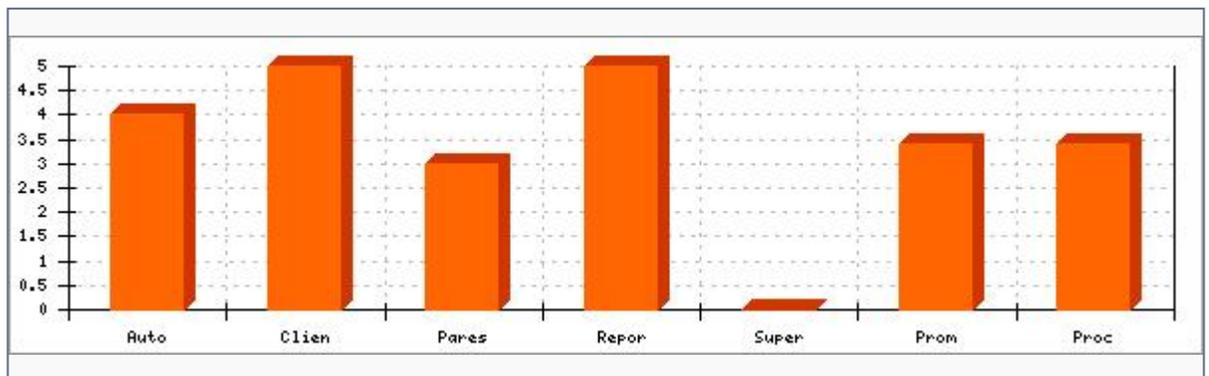
18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



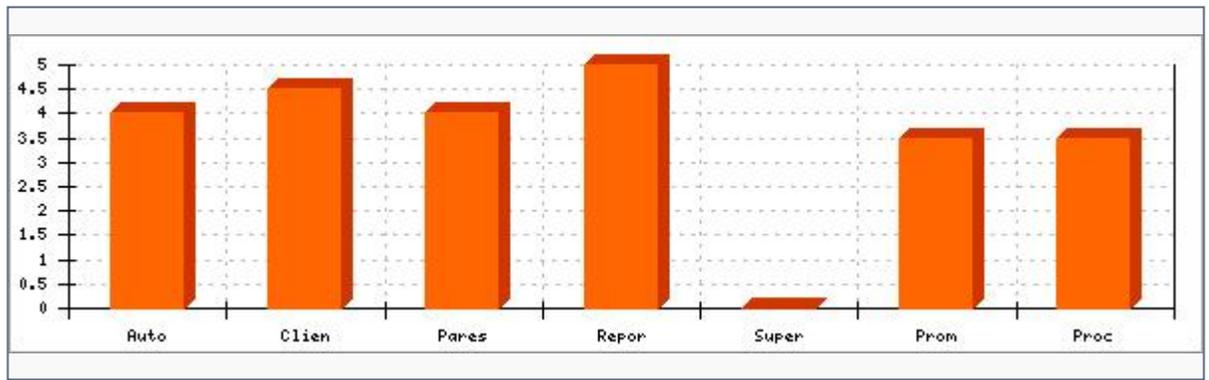
19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



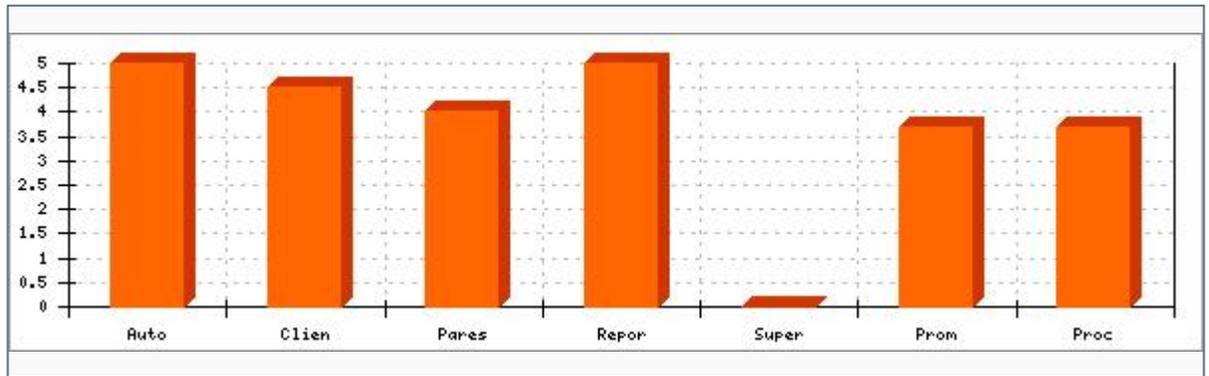
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



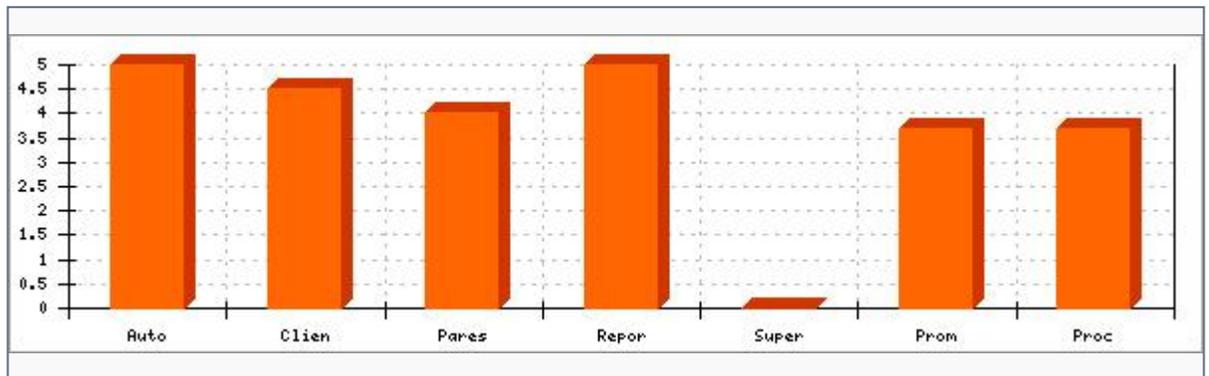
21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.70)

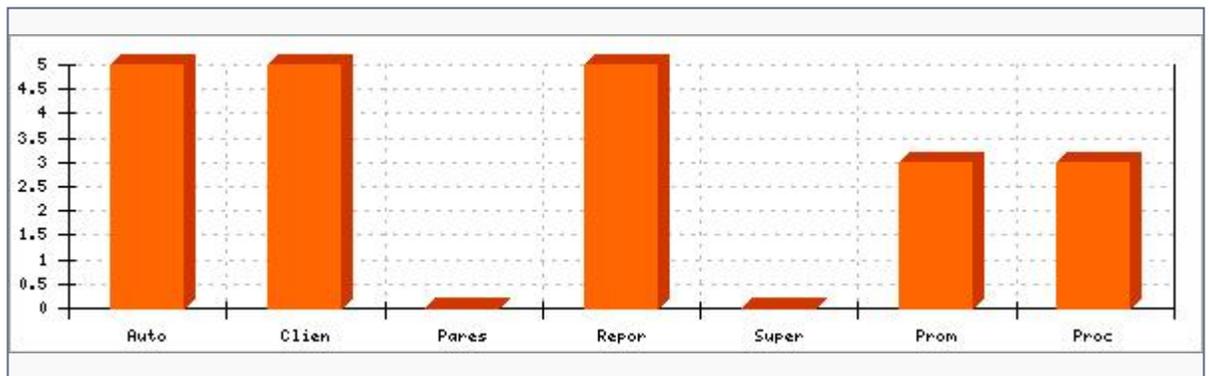
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



GESTIÓN DEL LIDERAZGO

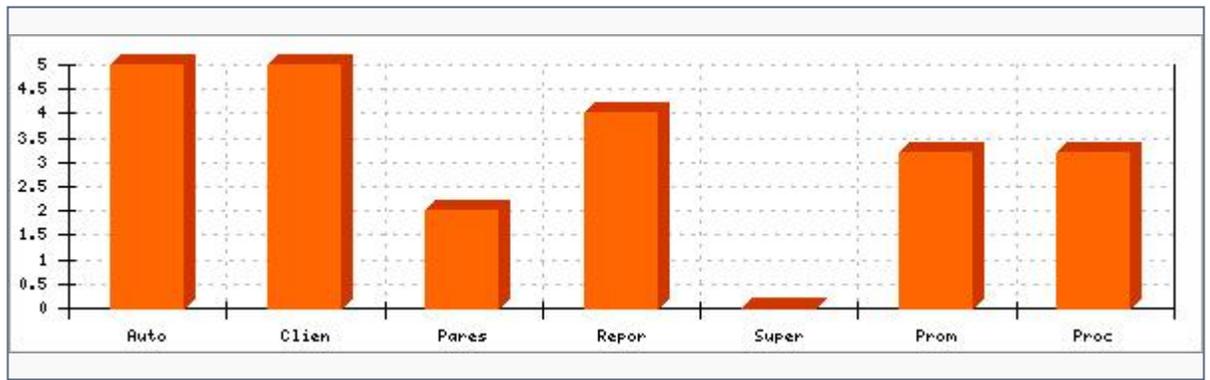
23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



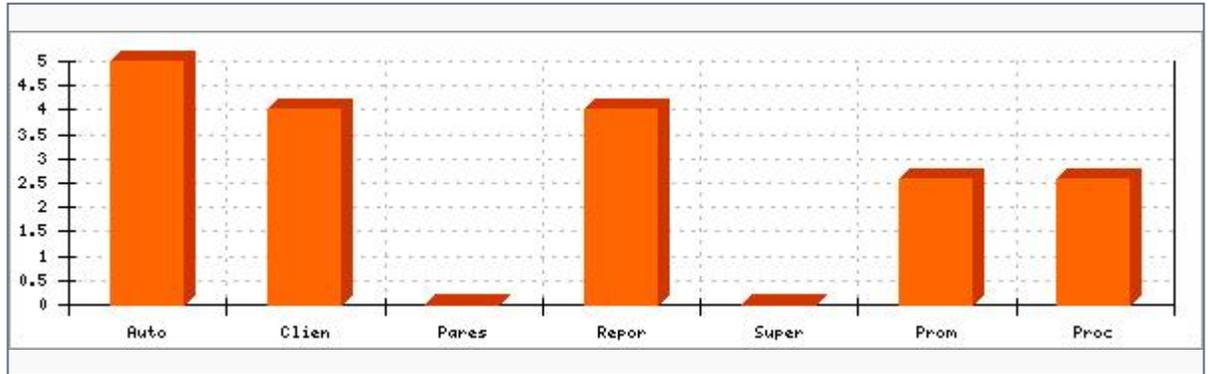
24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	2.00
Reporte	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



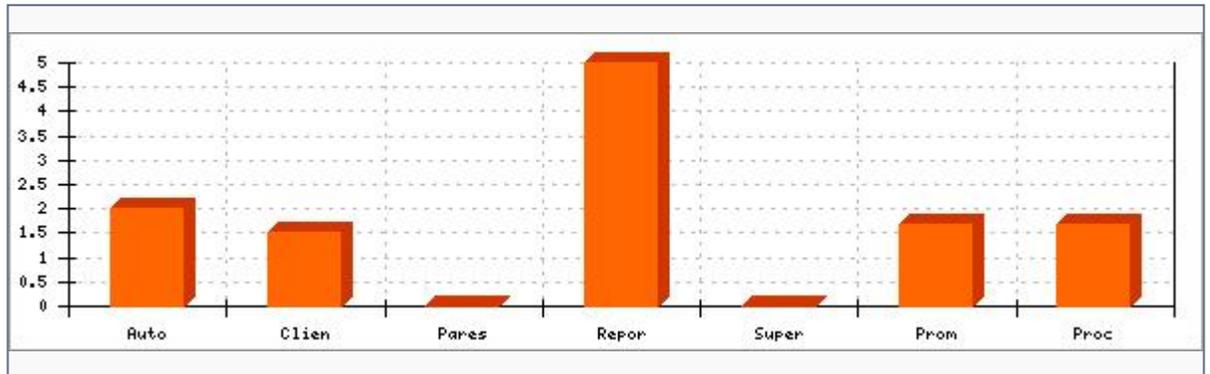
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	0.00
Reporte	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



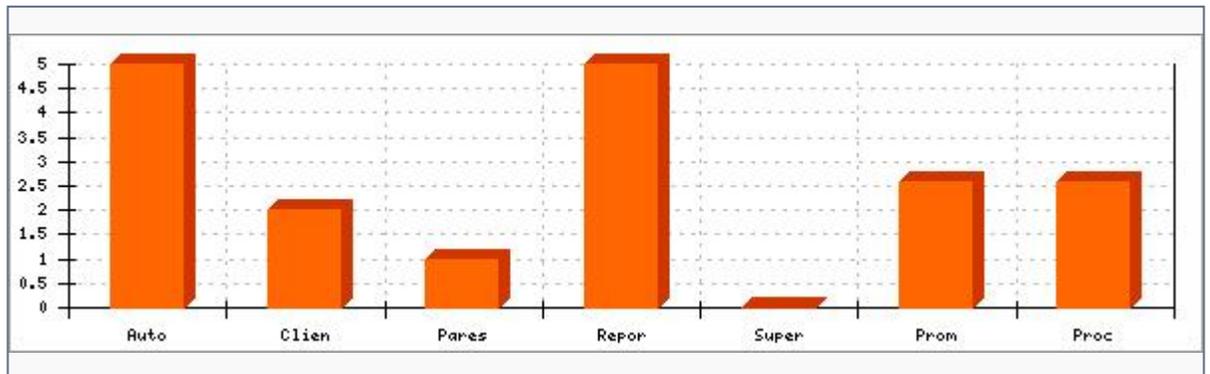
26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



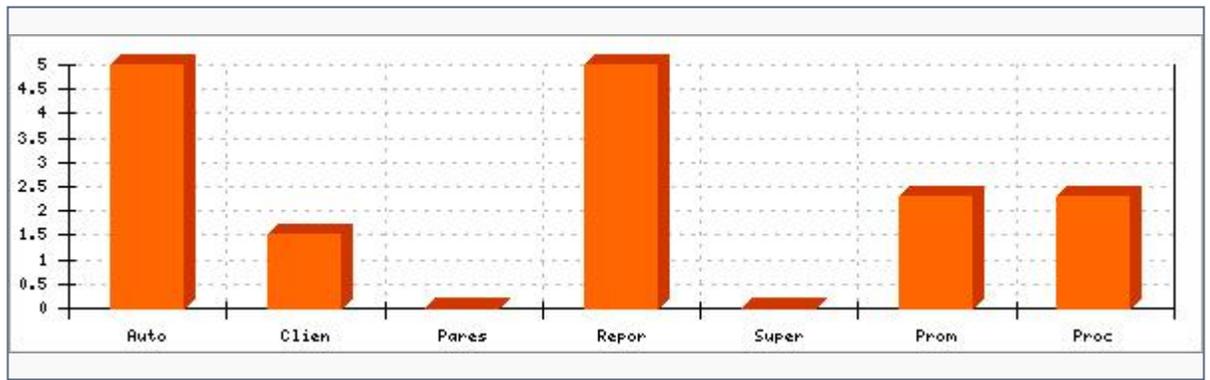
27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



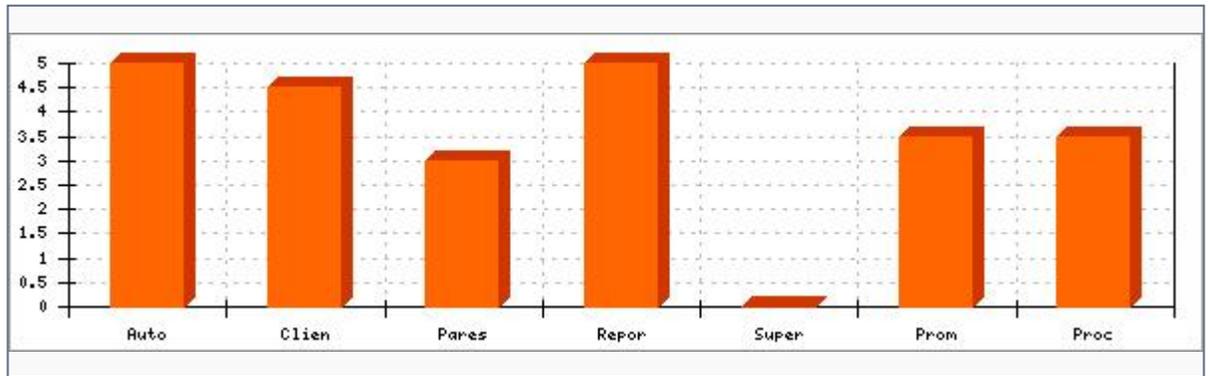
28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.30



29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (3.50)

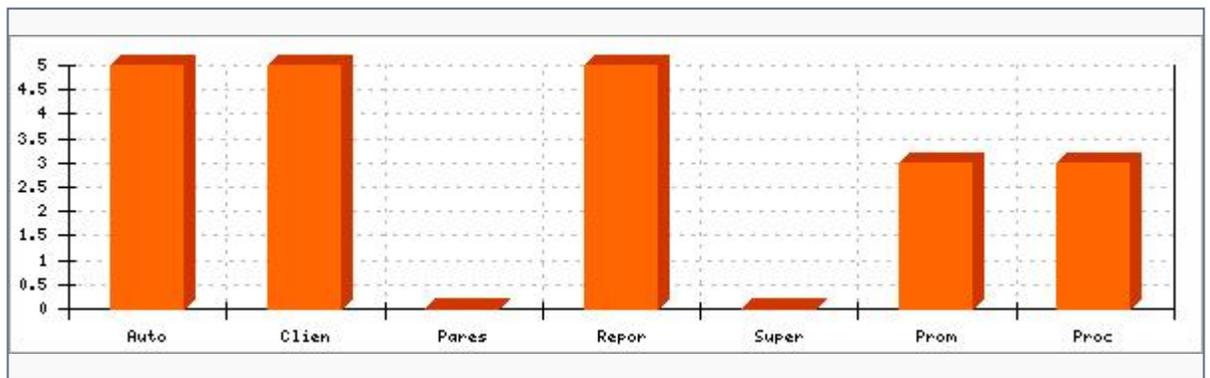
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

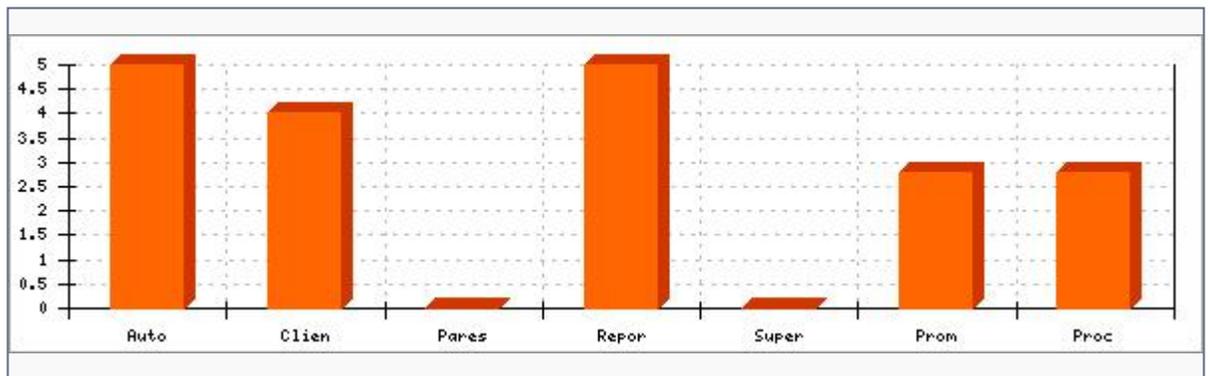
30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



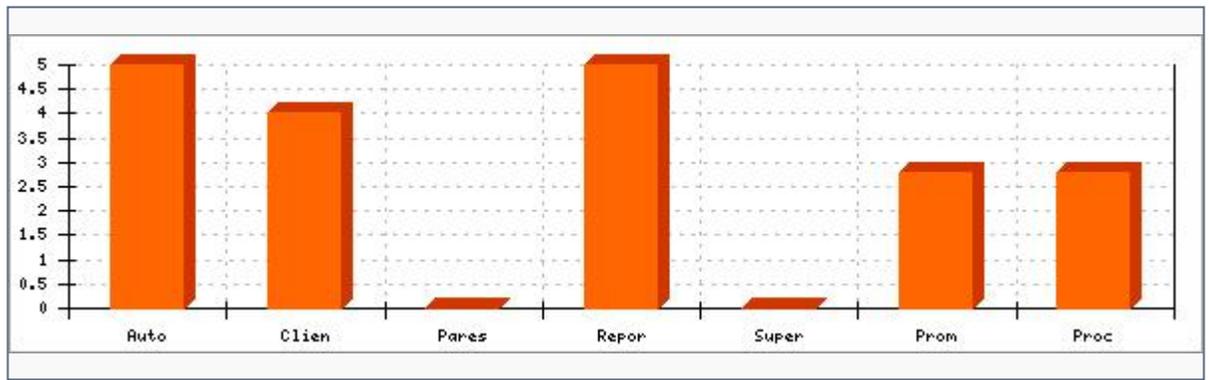
31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



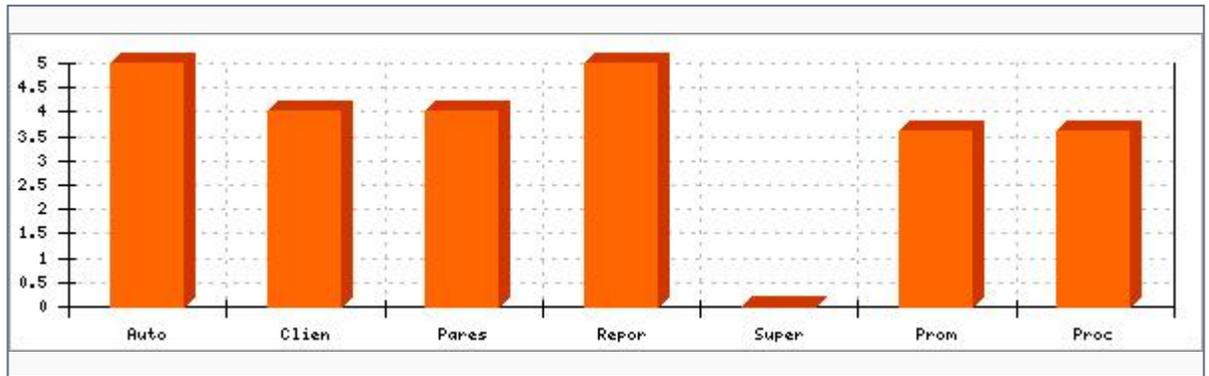
32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



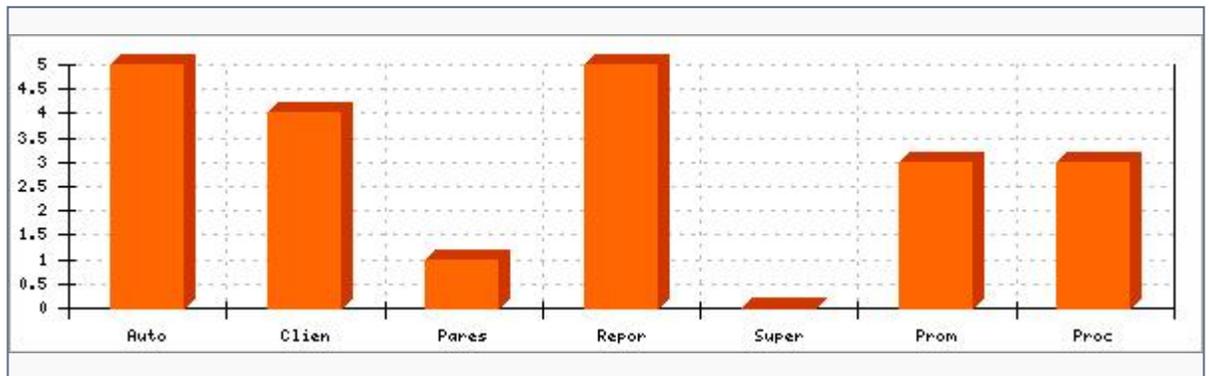
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



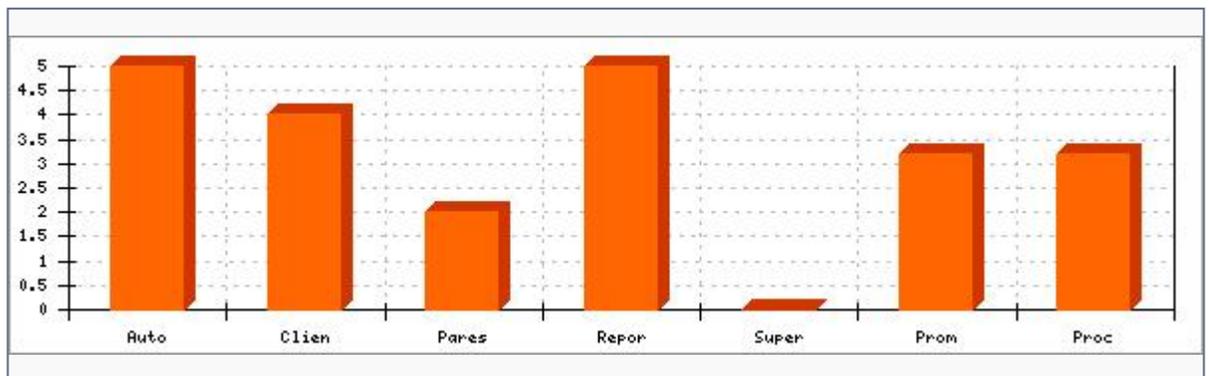
34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (3.20)

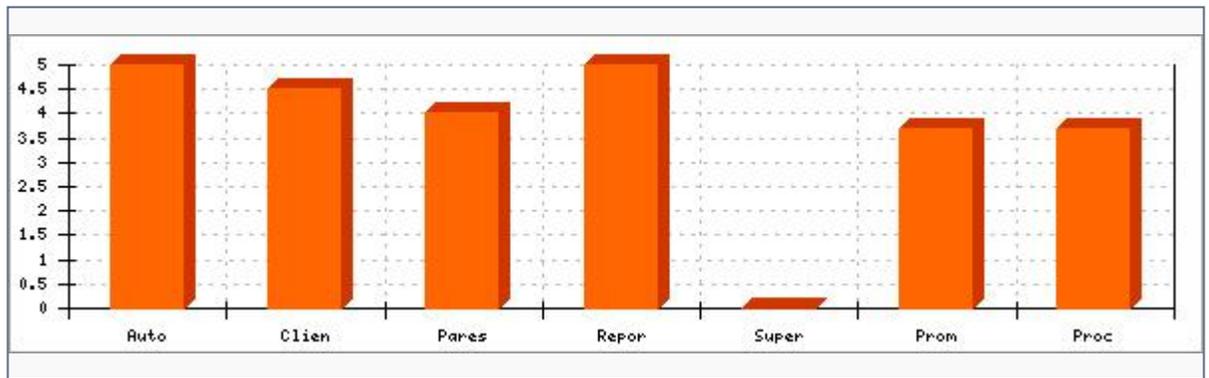
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



RECURSIVIDAD

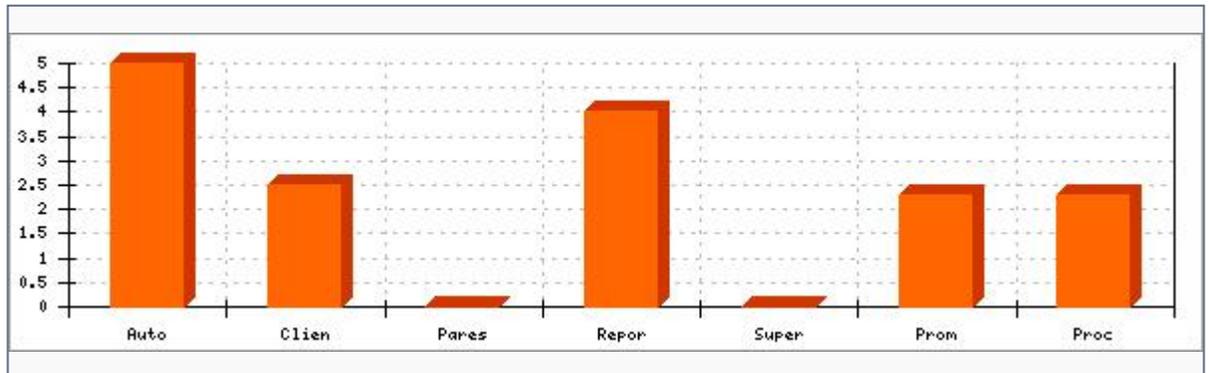
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



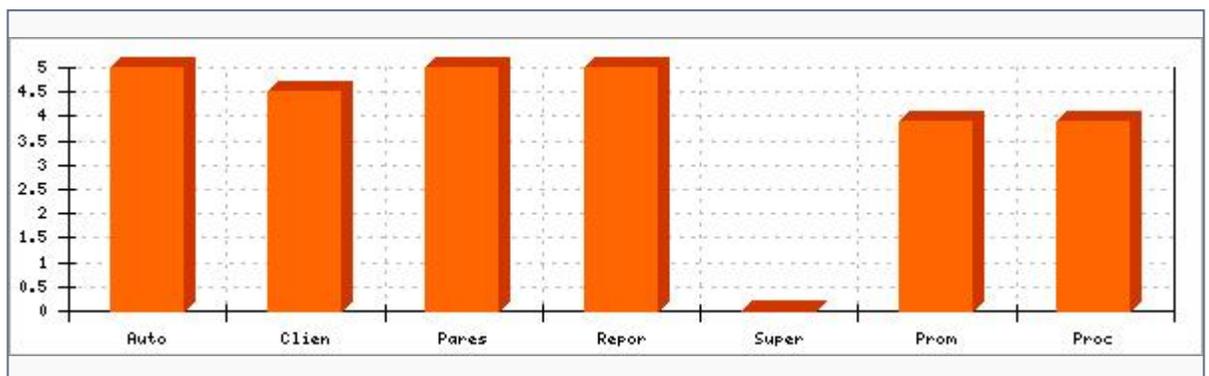
37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	0.00
Reporte	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.30



38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



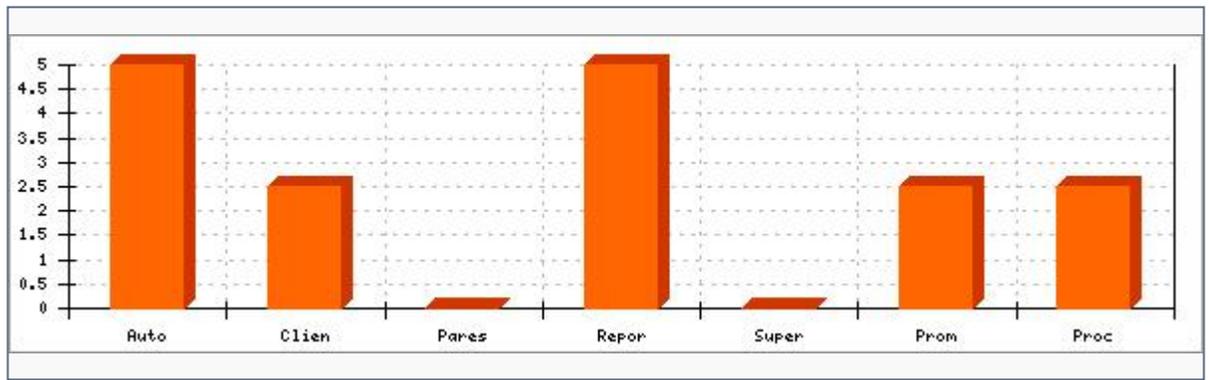
39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



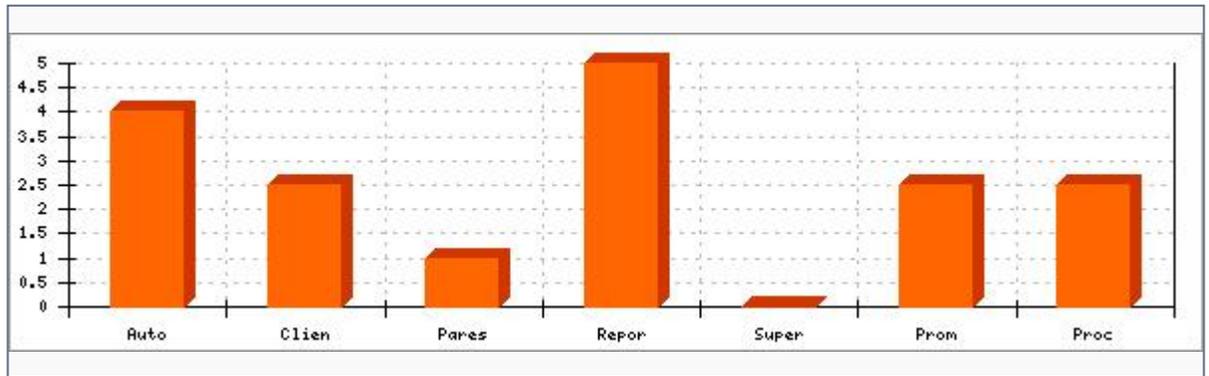
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



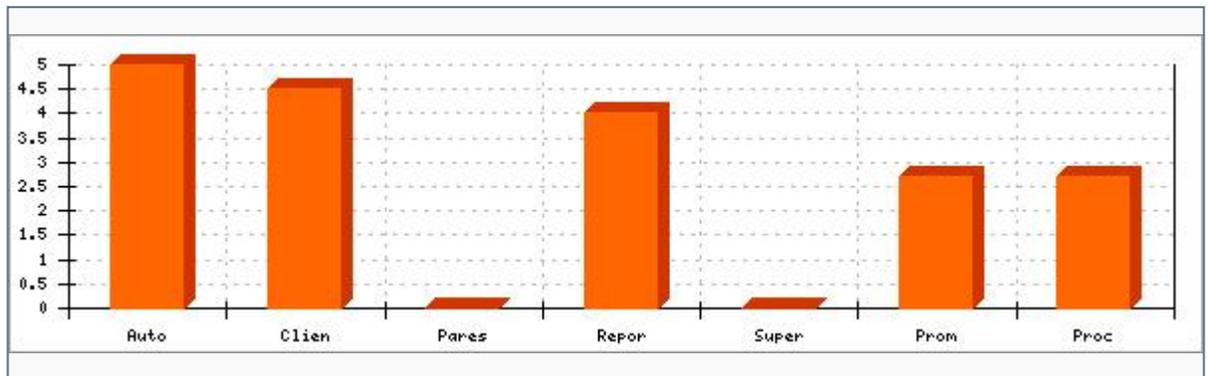
41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (2.70)

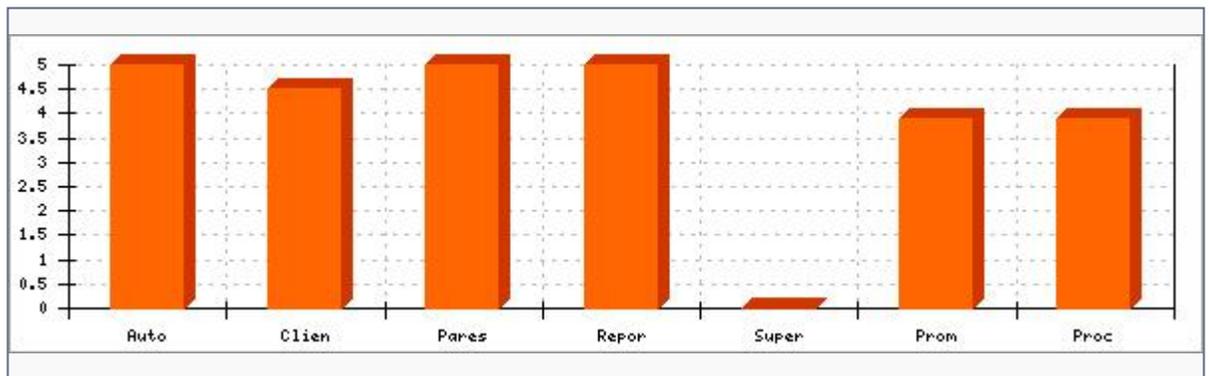
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	0.00
Reporte	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

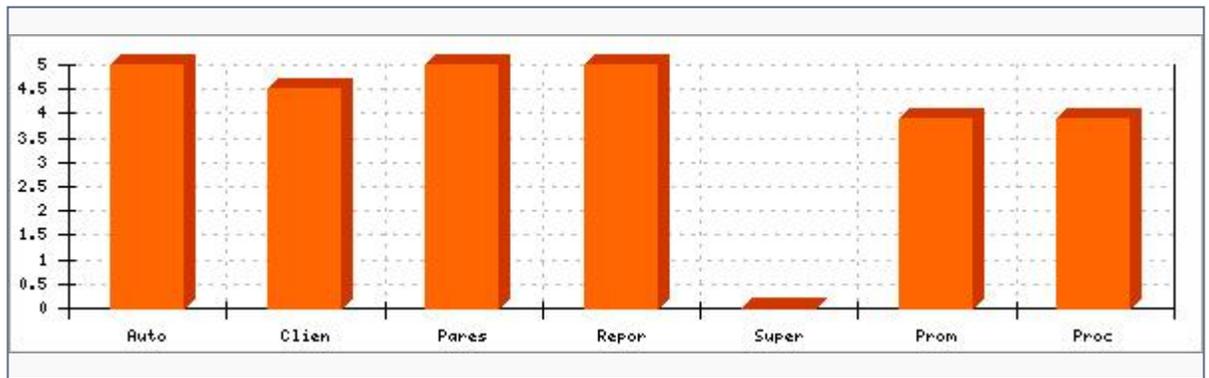
43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



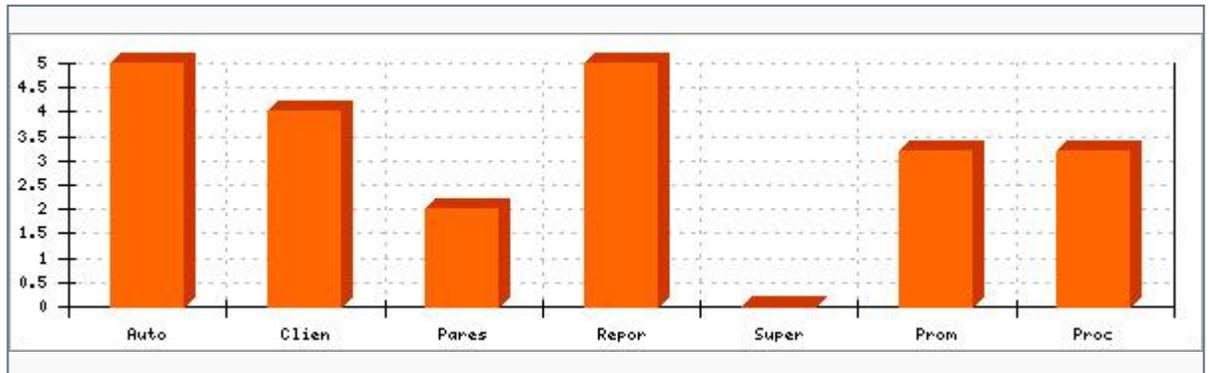
44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



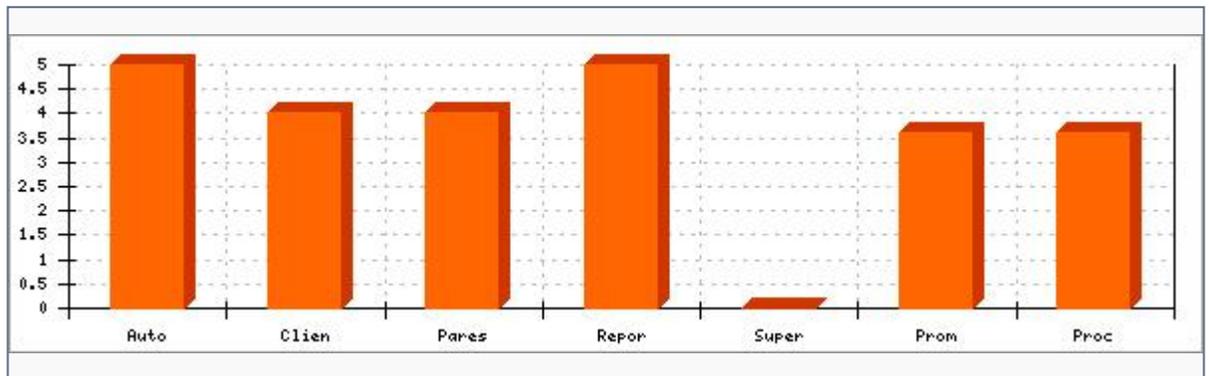
45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



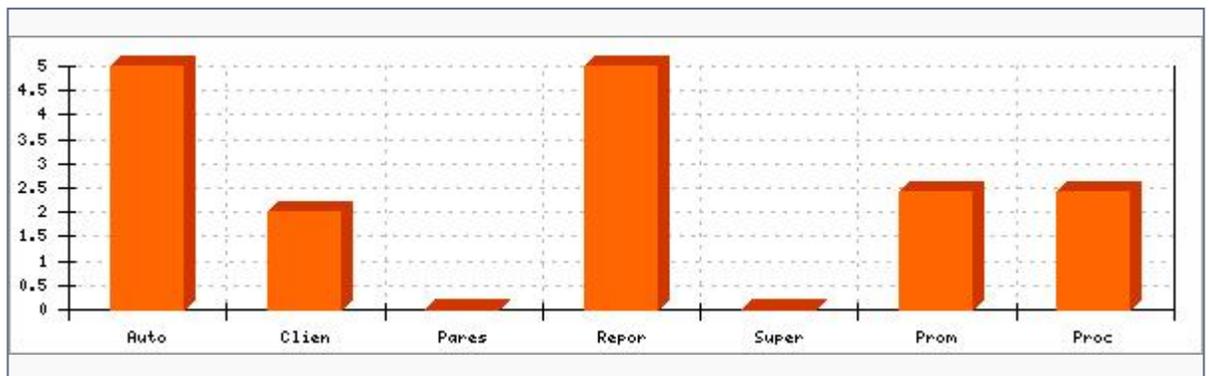
46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



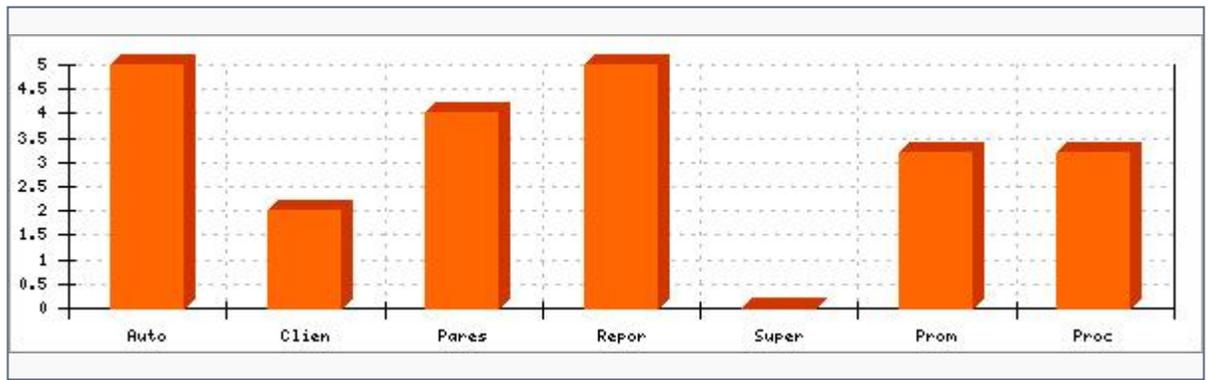
47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (3.20)

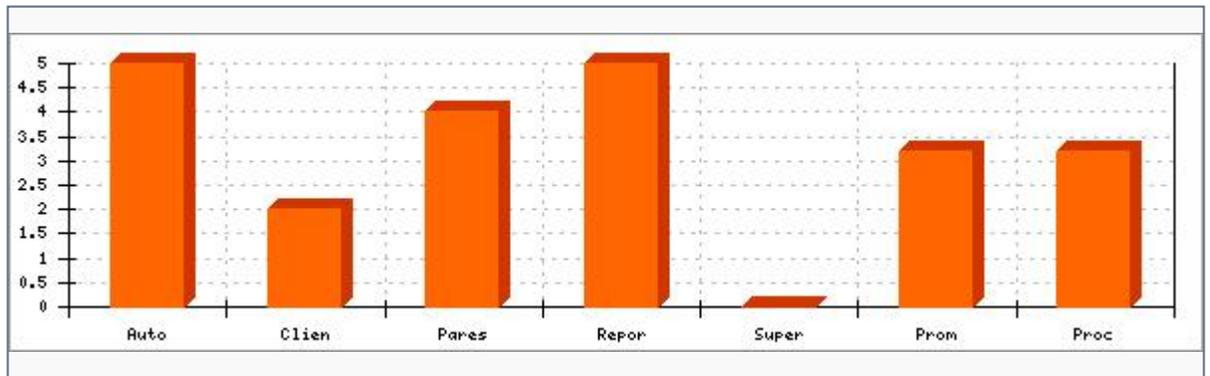
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



VALENTÍA CORPORATIVA

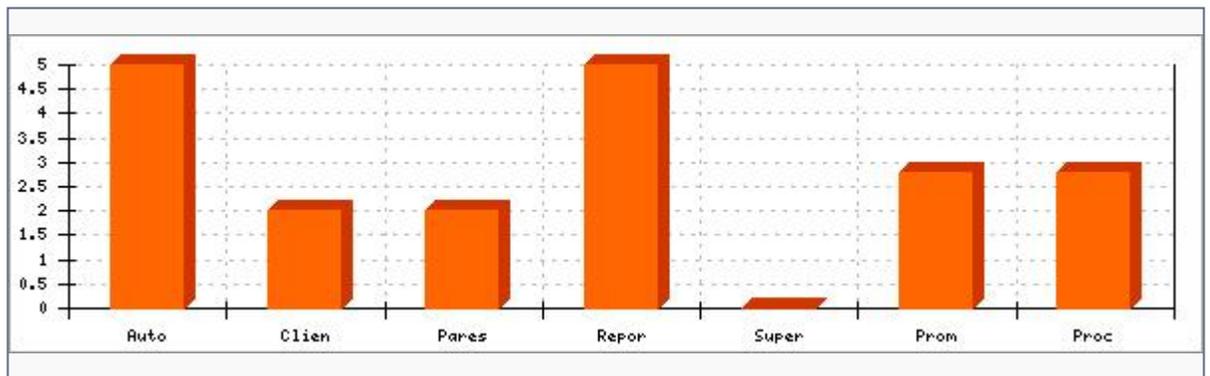
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



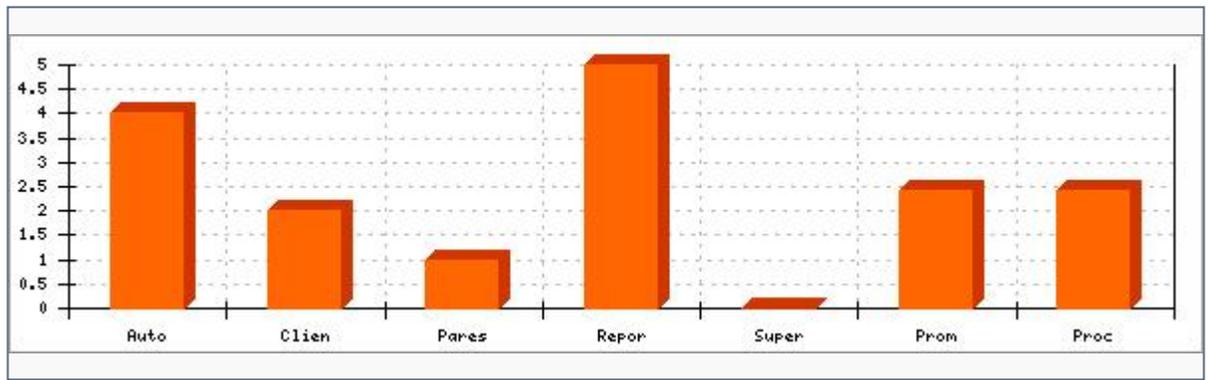
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



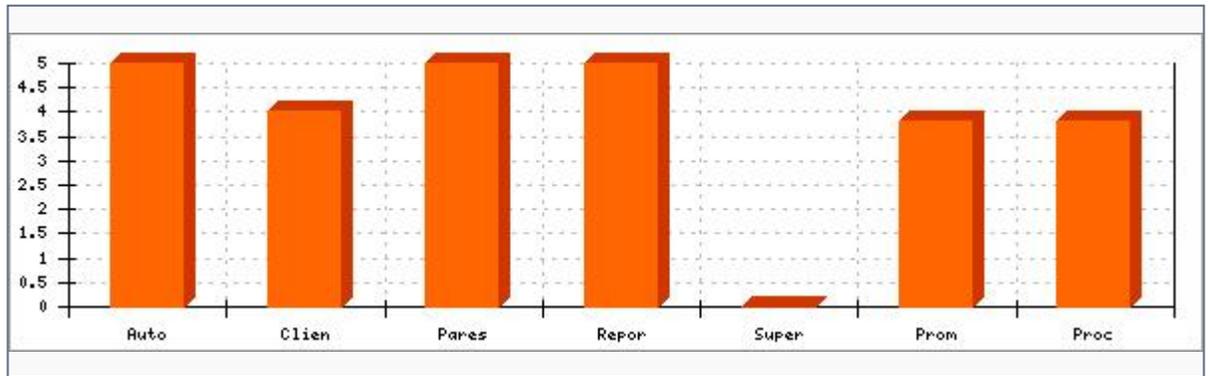
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



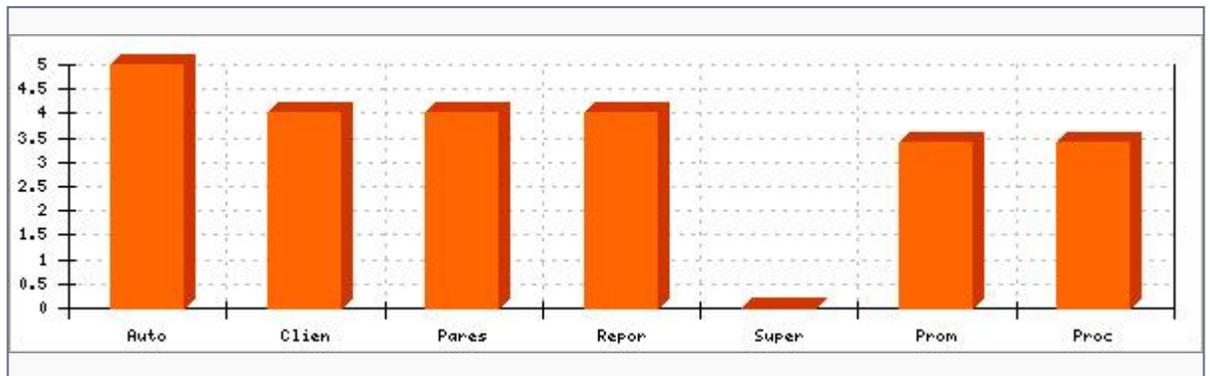
53.- Defiende sus ideas o argumentos. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



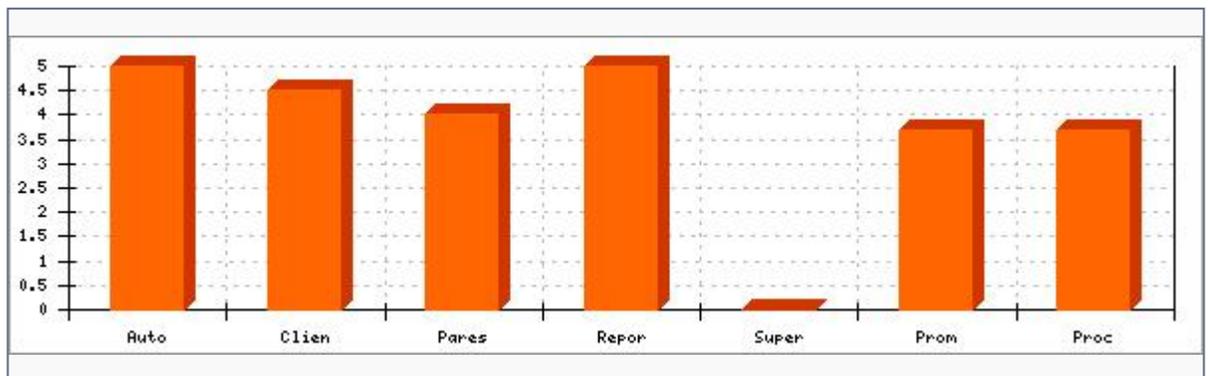
54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



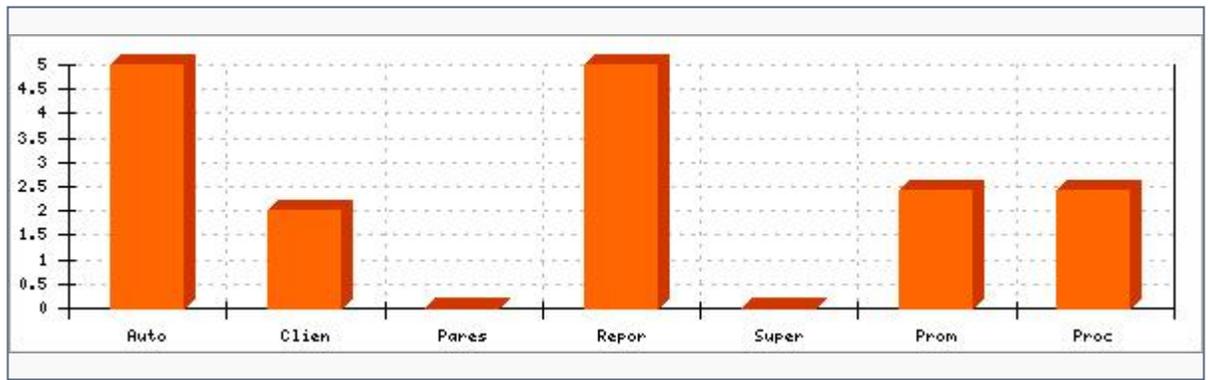
55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.40)

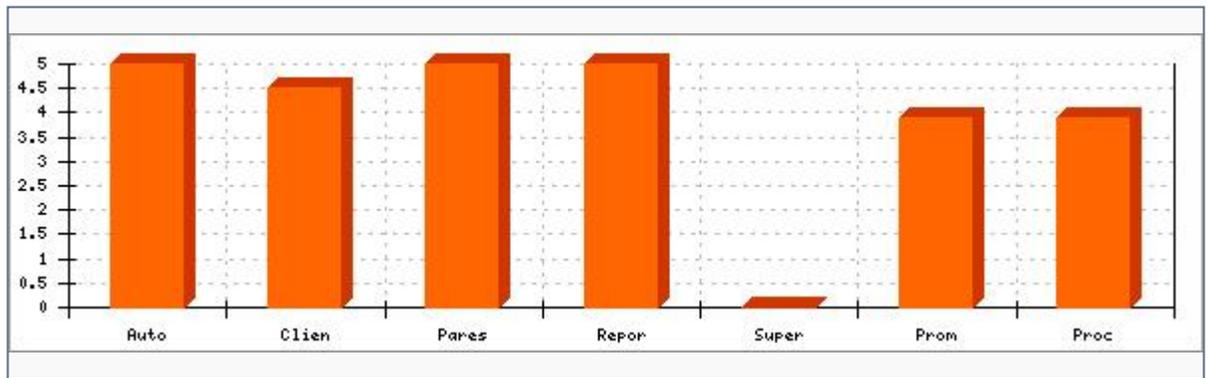
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



ENFOQUE EN EL CLIENTE

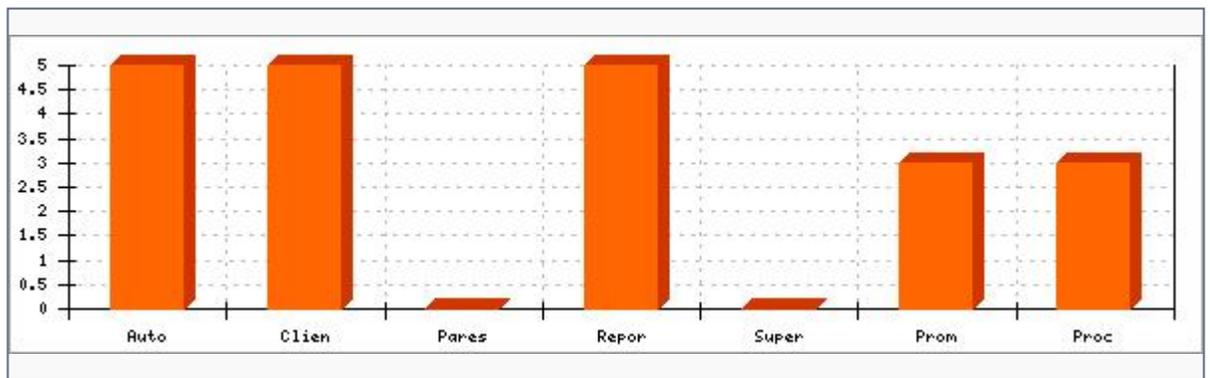
57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



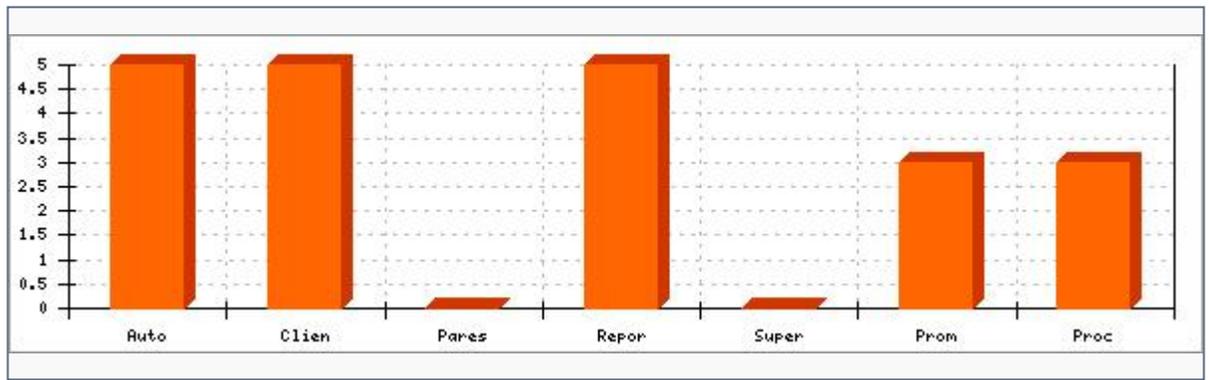
59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



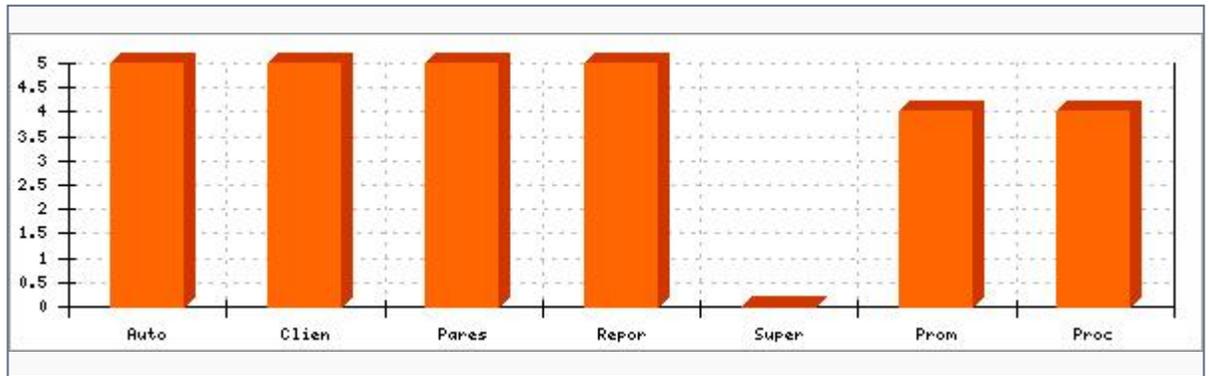
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (4.00)

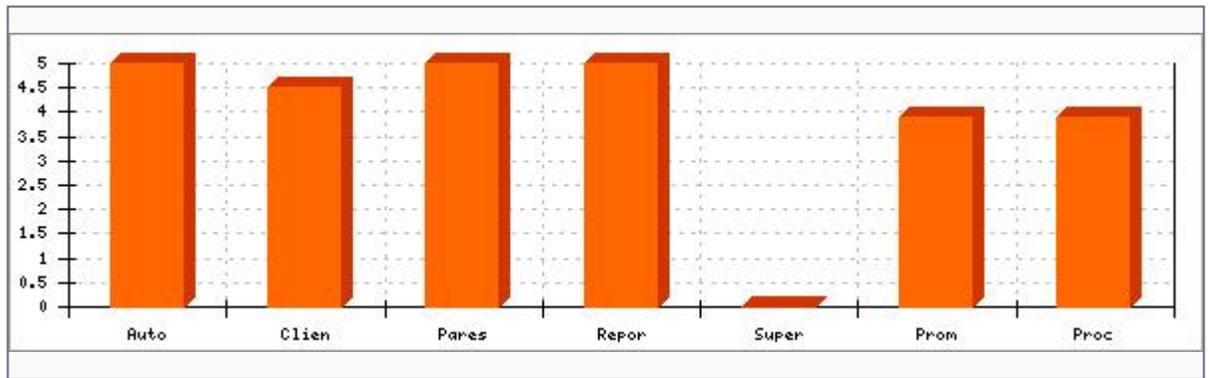
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

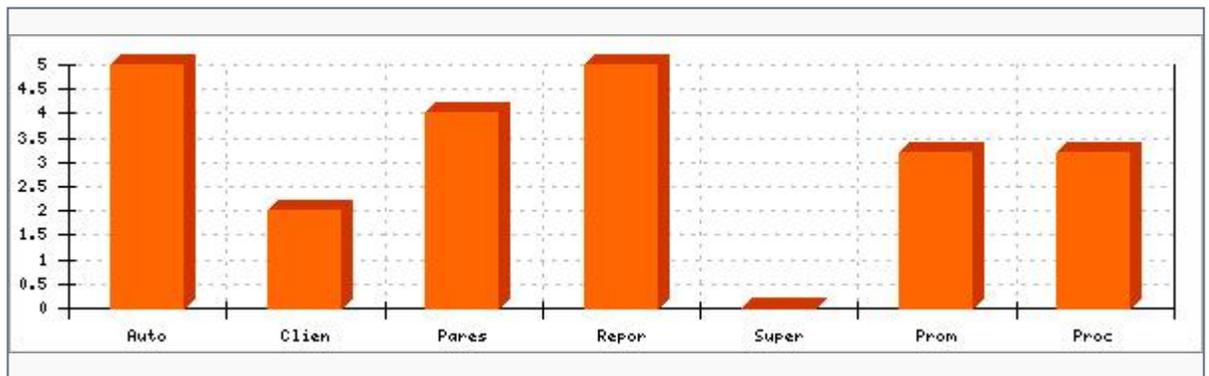
62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



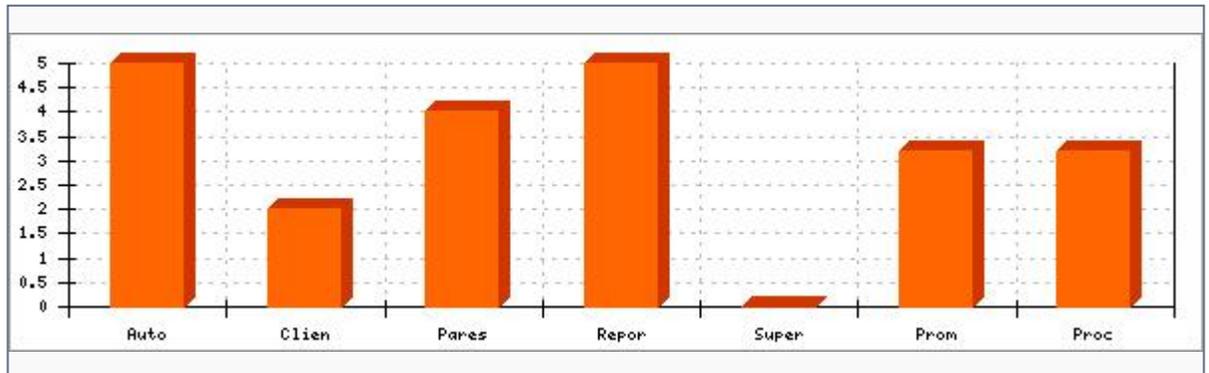
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



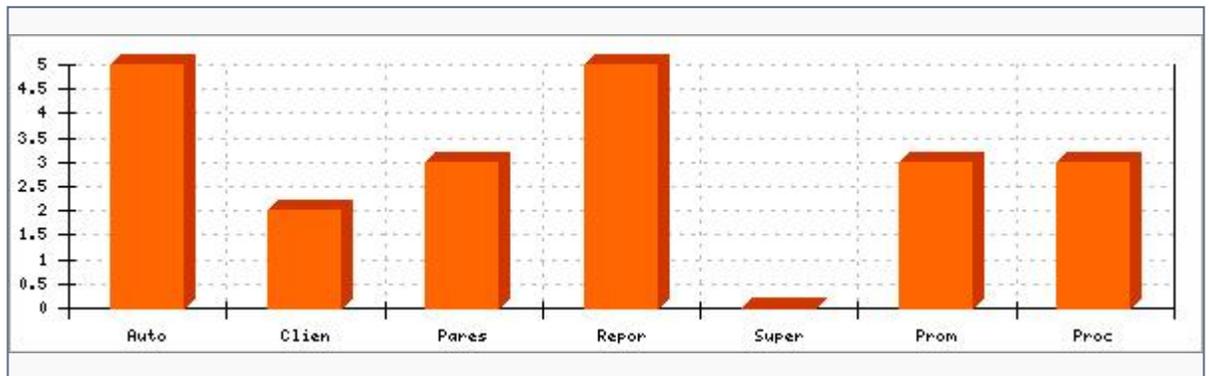
65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



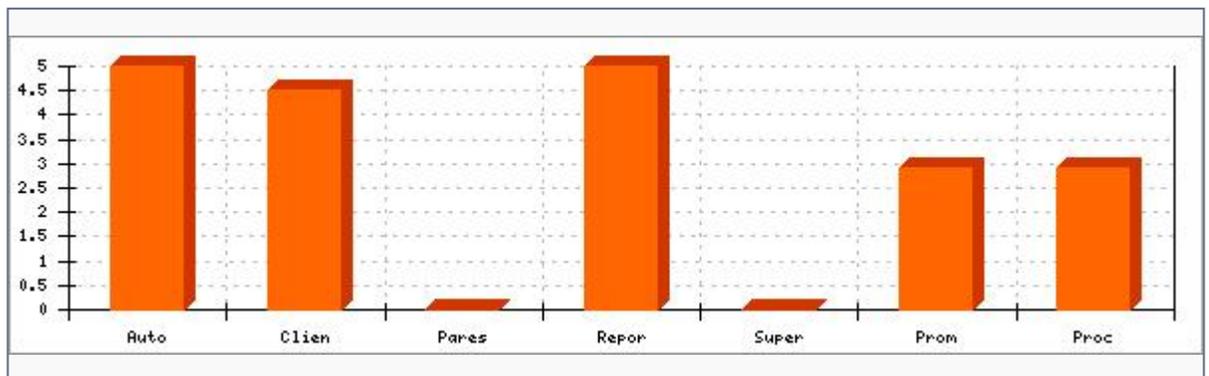
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



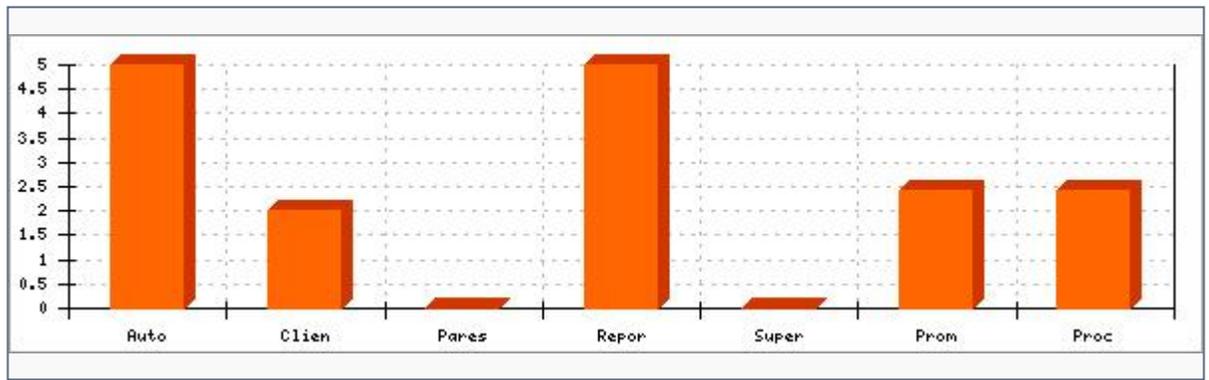
67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



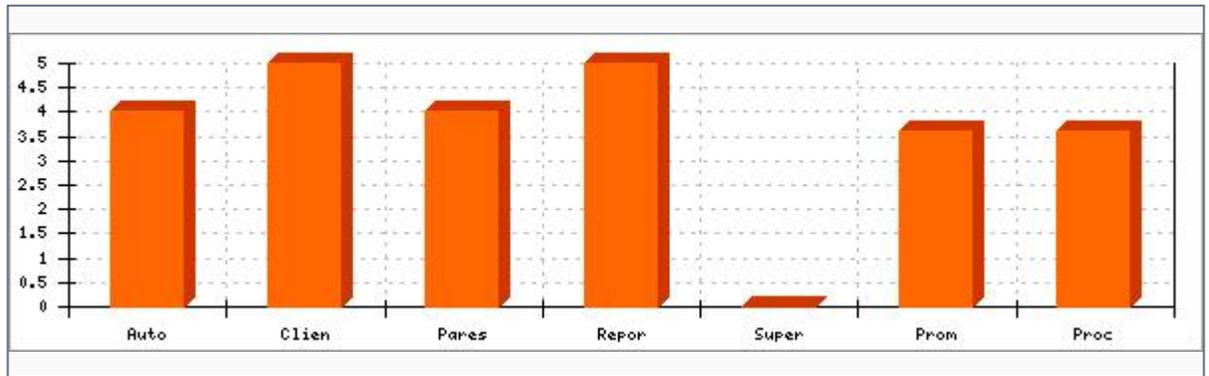
68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	0.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



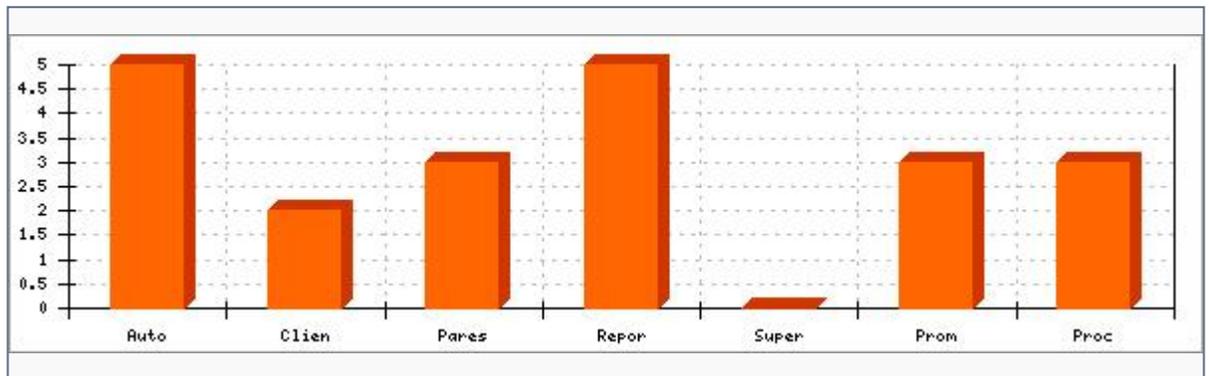
69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (3.00)

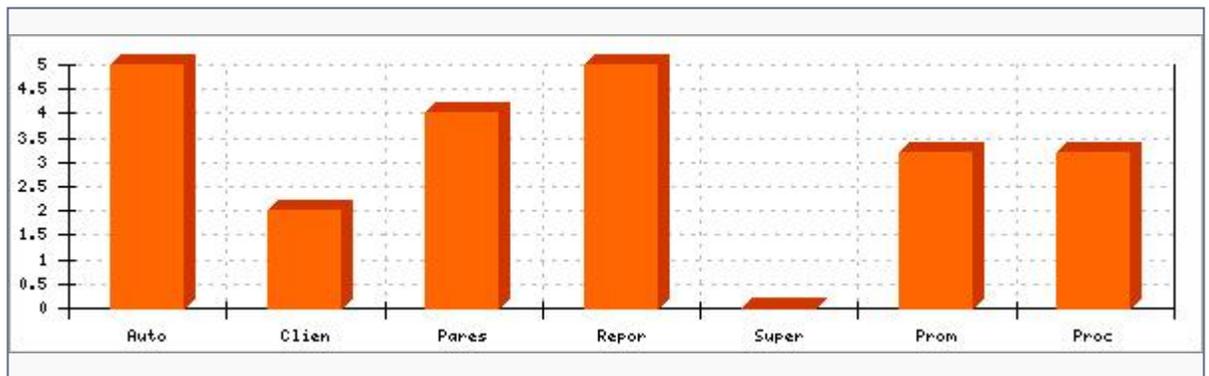
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



CULTIVA LA INNOVACIÓN

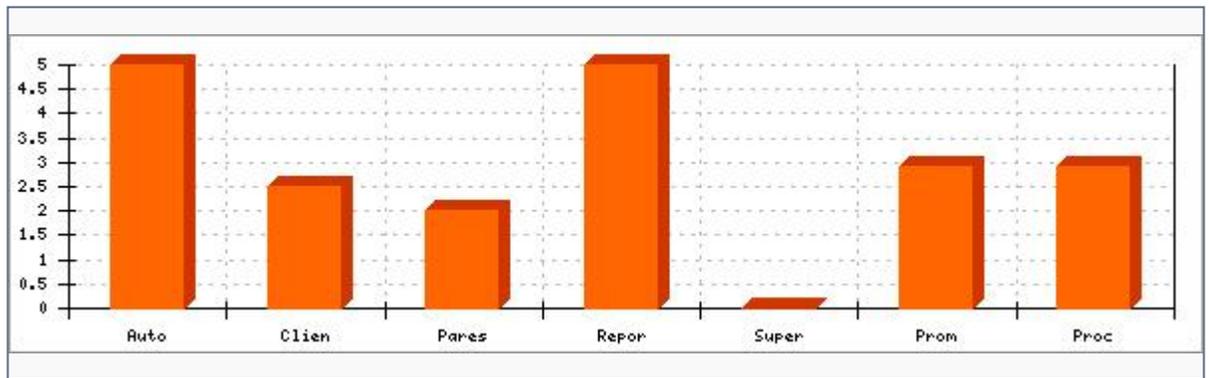
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



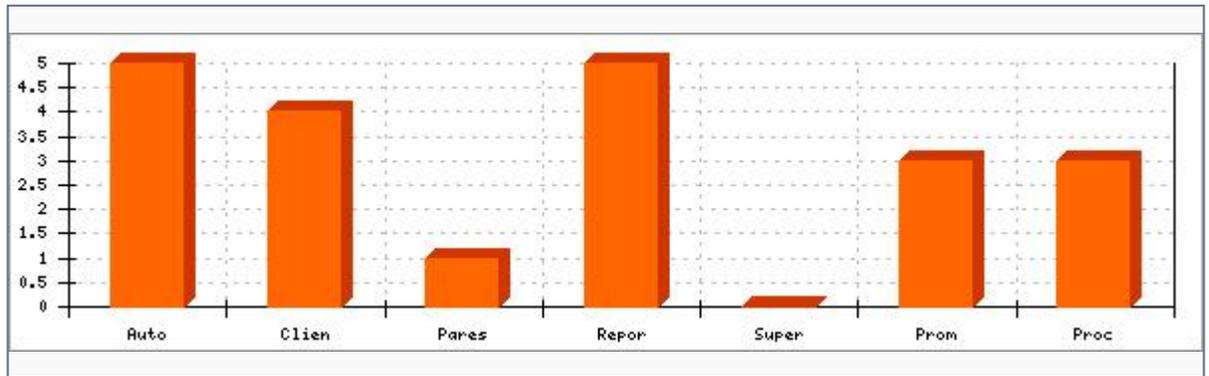
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	2.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



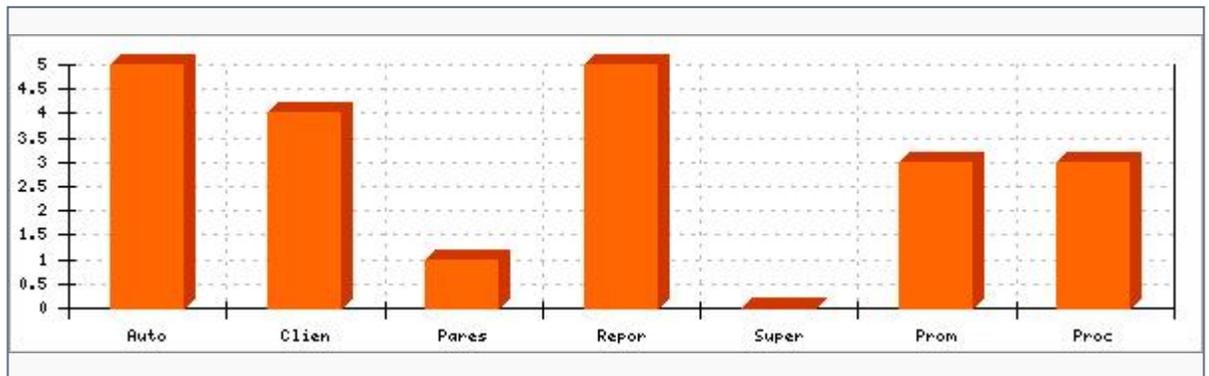
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



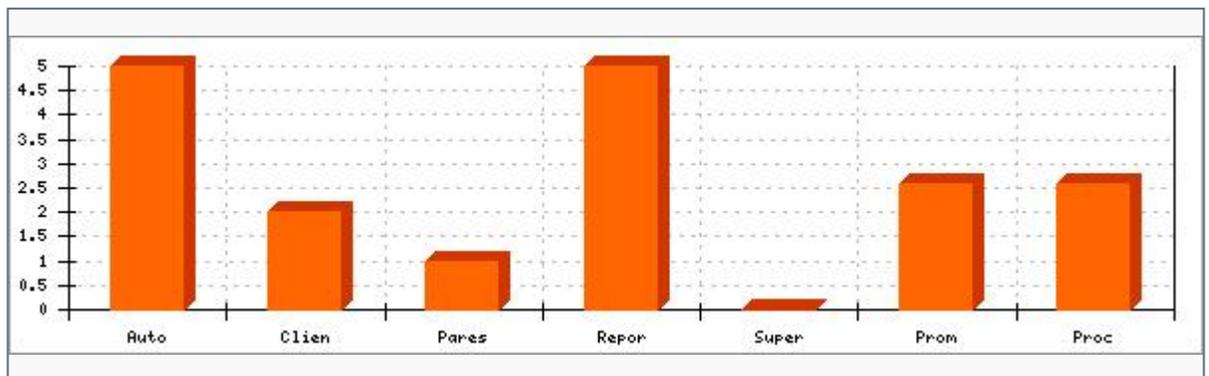
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



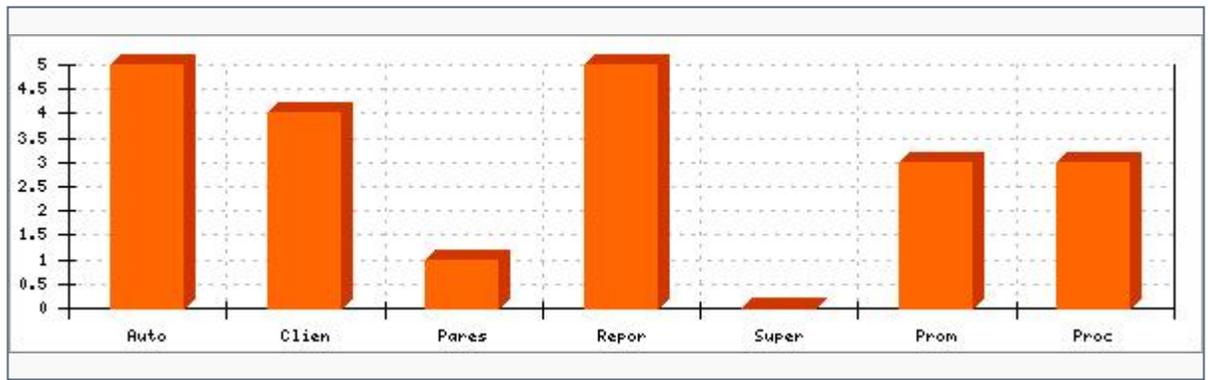
75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	1.00
Reporte	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.88	--
Cliente / Proveedor Interno	4.69	-0.19
Pares	2.63	-2.25
Reporte	5.00	0.12
Supervisor	0.00	-4.88

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.86	--
Cliente / Proveedor Interno	4.64	-0.22
Pares	3.00	-1.86
Reporte	5.00	0.14
Supervisor	0.00	-4.86

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente / Proveedor Interno	3.36	-1.21
Pares	0.86	-3.71
Reporte	4.71	0.14
Supervisor	0.00	-4.57

CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	4.17	-0.83
Pares	1.17	-3.83
Reporte	5.00	0.00
Supervisor	0.00	-5.00

RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.86	--
Cliente / Proveedor Interno	3.36	-1.50
Pares	2.00	-2.86
Reporte	4.71	-0.15
Supervisor	0.00	-4.86

ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	3.29	-1.71
Pares	3.43	-1.57
Reporte	5.00	0.00
Supervisor	0.00	-5.00

VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.86	--
Cliente / Proveedor Interno	2.93	-1.93
Pares	2.86	-2.00
Reporte	4.86	0.00
Supervisor	0.00	-4.86

ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	4.90	-0.10
Pares	2.80	-2.20
Reporte	5.00	0.00
Supervisor	0.00	-5.00

ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.89	--
Cliente / Proveedor Interno	3.17	-1.72
Pares	3.00	-1.89
Reporte	5.00	0.11
Supervisor	0.00	-4.89

CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	3.08	-1.92
Pares	1.67	-3.33
Reporte	5.00	0.00
Supervisor	0.00	-5.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes.	80.00%
•(COLABORACIÓN) Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen.	80.00%
•(RECURSIVIDAD) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta.	78.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	78.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo.	78.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	78.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	78.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	76.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes.	76.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva.	76.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa.	74.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	74.00%
•(RECURSIVIDAD) Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades.	74.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	74.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades.	74.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje.	74.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Actúa con diplomacia y tacto.	74.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a).	74.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones.	72.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias.	72.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a).	72.00%
•(COLABORACIÓN) Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos.	72.00%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	72.00%
•(COLABORACIÓN) Se gana la confianza y el apoyo de los demás.	72.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes.	70.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	70.00%
•(COLABORACIÓN) Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo.	70.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	70.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales.	70.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	68.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	68.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	68.00%

•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona.	68.00%
•(RECURSIVIDAD) Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo.	66.00%
•(COLABORACIÓN) Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos.	66.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos.	64.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón.	64.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques.	64.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	64.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos.	64.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Resuelve fácilmente las tareas difíciles.	64.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias.	64.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas.	64.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa.	64.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo.	60.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos.	60.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente.	60.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	60.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos).	60.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles.	60.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo.	60.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas.	60.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Introduce nuevas maneras de resolver los problemas.	60.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación.	60.00%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	60.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos.	60.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo.	34.00%
--	--------

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

Innovacion Perseverancia

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

Empatia Paciencia Serenidad

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

NA

CLIENTE / PROVEEDOR INTERNO

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

Aprende rápido, perseverante, automotivada.

Ambiciosa Organizada Comprometida

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

Especilizarse más en su área de acción, desafiar más el producto que maneja,

Atacar primero las tareas más complicadas Descansa cada cierto tiempo Delegar responsabilidades

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Seguir con la perseverancia, el optimismo y la visión que tiene que le llevaran a cumplir los objetivos fijados.

Me gusta mucho que ha ido evolucionando con el tema del camarón creo que la autodisciplina que tiene le aporta mucho. debería seguir cultivando esto pues le a beneficiado.

PARES

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

carisma facilidad al hablar organizada

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

individualismo paciencia

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

dar apoyo a sus compañeros compartiendo sus habilidades, conocimientos, para que su equipo estén todos alineados.

REPORTE

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

*Positiva *Paciente *Dispuesta a los cambios

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

*Organizar mejor el trabajo en equipo *Reunirse antes del trimestre para revisión de los avances mensuales del equipo *

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Que tome curso de liderazgo, que le ayuden aportar más como jefe de equipo

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO CARLA TORRES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

