



Introducción

EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 COMPEL UNIVERSIDAD INTERNACIONAL



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 **2020-05-12 03:28:54** hasta el **2020-05-29 08:45:48**

EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1709264384
Nombres :	FAUSTO ALEJANDRO
Apellidos :	NIETO VITERI
Dirección :	13 DE JULIO Y CALLE ACURIA (CONJ BELORIZONTE 3) SAN ANTONIO
Teléfono :	022396157
Celular :	0961073333
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	DISTANCIA
Departamento :	MODALIDAD EN LÍNEA
Cargo :	ASISTENTE DE FACTURACIÓN
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ABOGACÍA / DERECHO / LEYES
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1981-09-07

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	2.50%	1	1
Jefe	50.00%	1	1
Cliente	47.50%	4	4

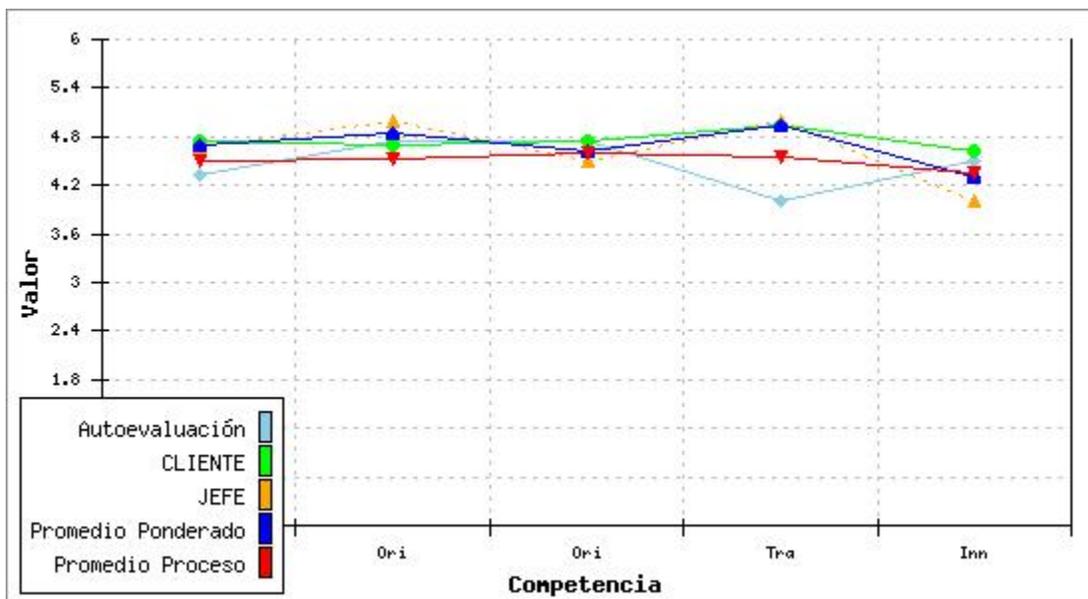
EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.47
Cliente	4.75
Jefe	4.63
Promedio Ponderado	4.68
Promedio Proceso	4.50



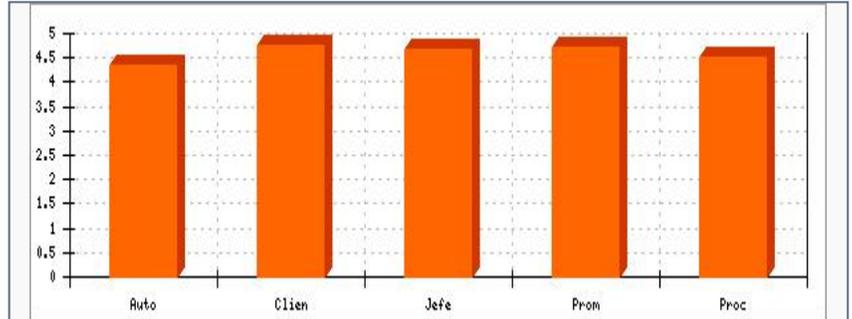
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente	Valor Jefe	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	4.33	4.75	4.67	4.70	4.50
2 Orientación a Resultados	4.75	4.69	5.00	4.85	4.53
3 Orientación al Estudiante/Cliente Interno	4.75	4.75	4.50	4.63	4.59
4 Trabajo en equipo	4.00	4.94	5.00	4.95	4.54
5 Innovación y creatividad	4.50	4.63	4.00	4.31	4.36



EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

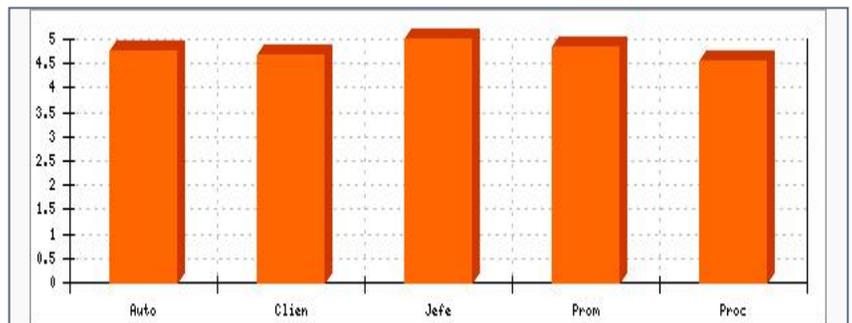
Comunicación Efectiva (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente	4.75
Jefe	4.67
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.50



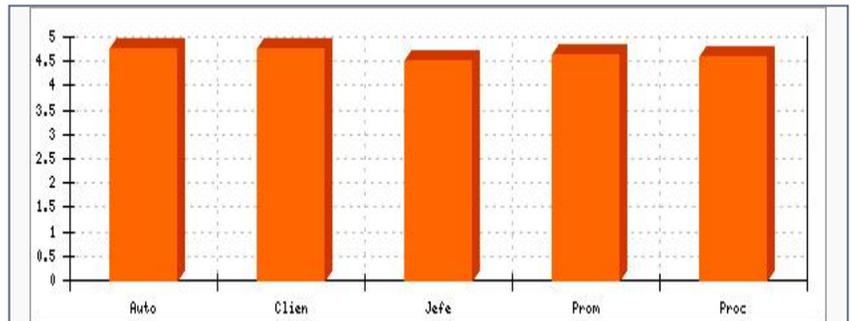
Orientación a Resultados (4.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente	4.69
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.85
Promedio Proceso	4.53



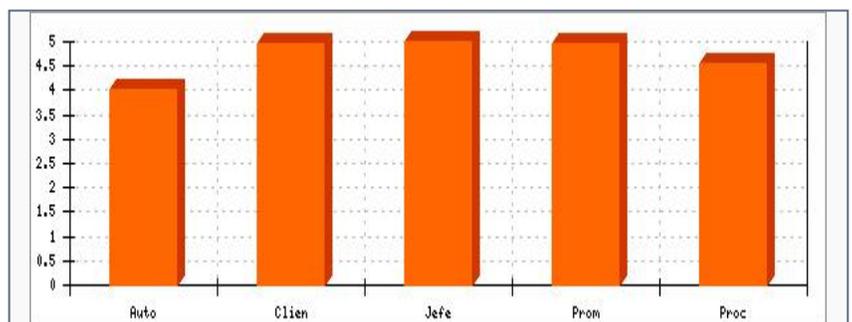
Orientación al Estudiante/Cliente Interno (4.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente	4.75
Jefe	4.50
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.59



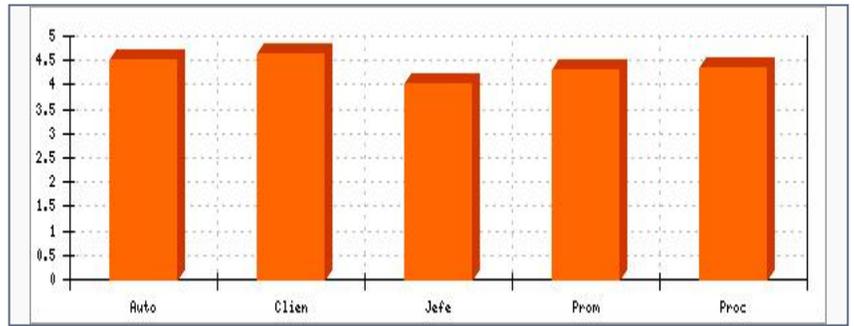
Trabajo en equipo (4.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.94
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.95
Promedio Proceso	4.54



Innovación y creatividad (4.31)

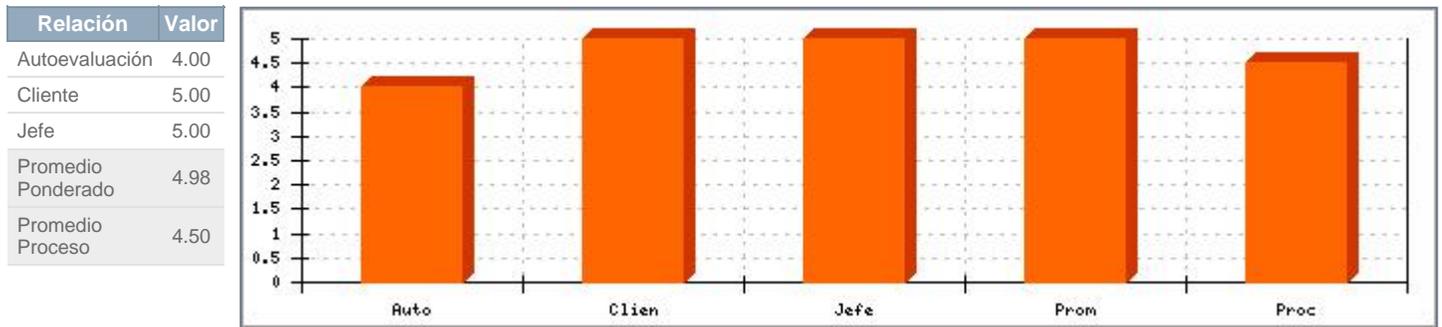
Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	4.63
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.36



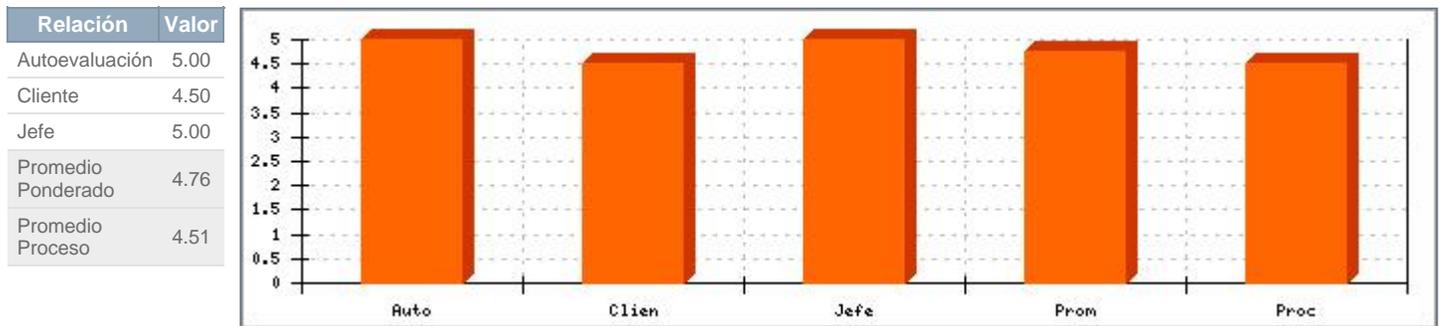
EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Comunicación Efectiva

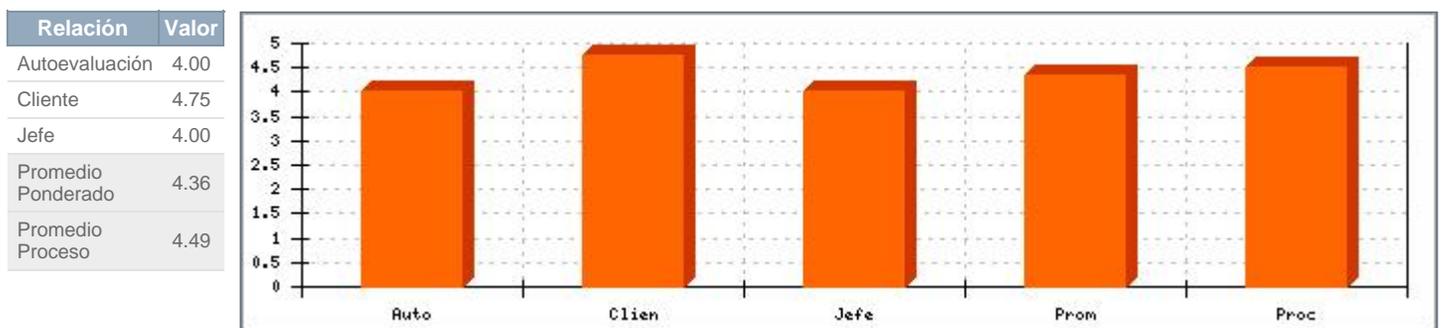
1.- Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. (4.98)



2.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (4.76)



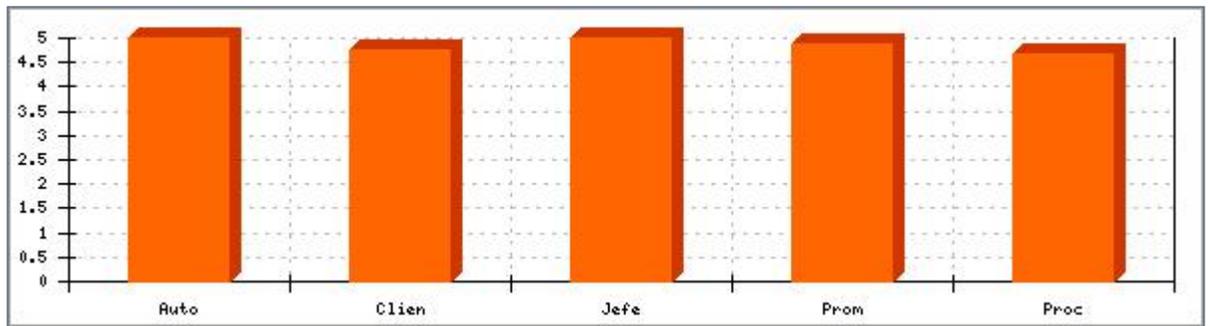
3.- Responde oportunamente a los sentimientos de los demás. (4.36)



Orientación a Resultados

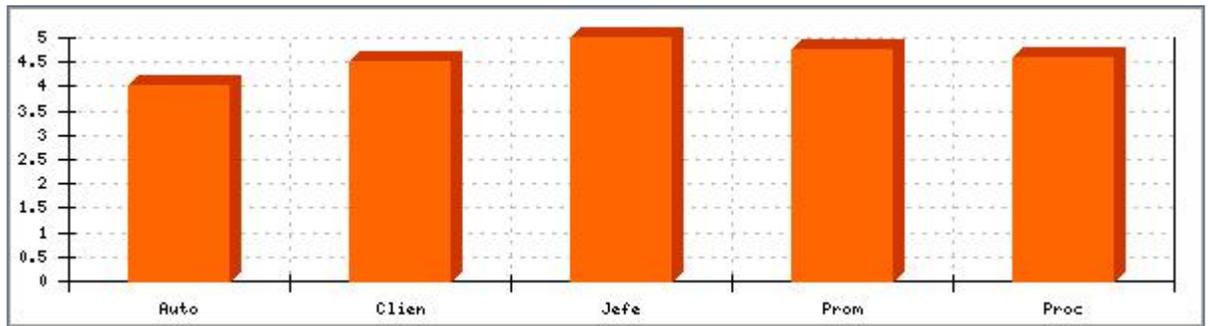
4.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (4.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.75
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.69



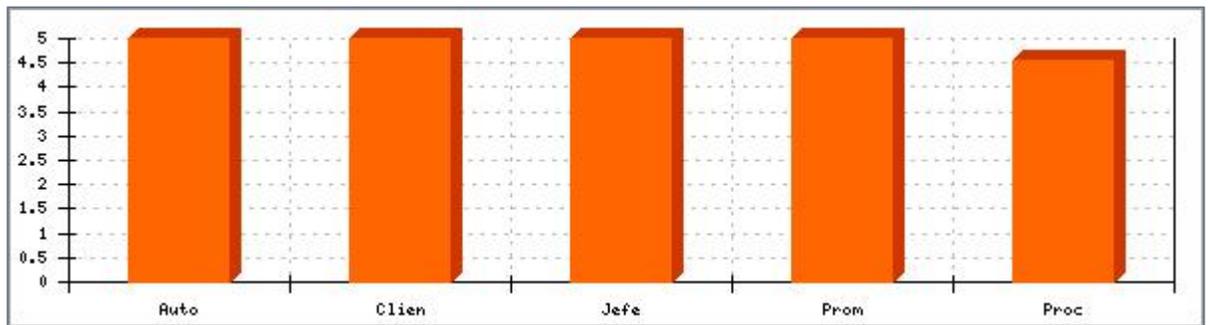
5.- Cumple con los objetivos planificados. (4.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.74
Promedio Proceso	4.58



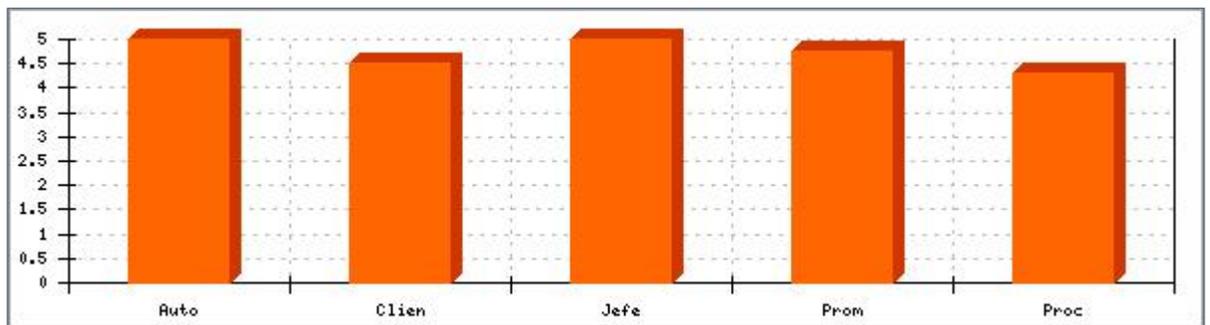
6.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.54



7.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (4.76)

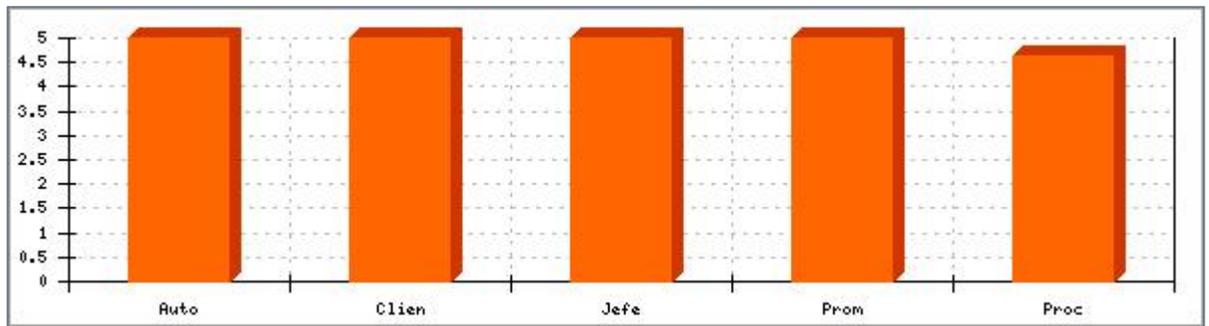
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.76
Promedio Proceso	4.31



Orientación al Estudiante/Cliente Interno

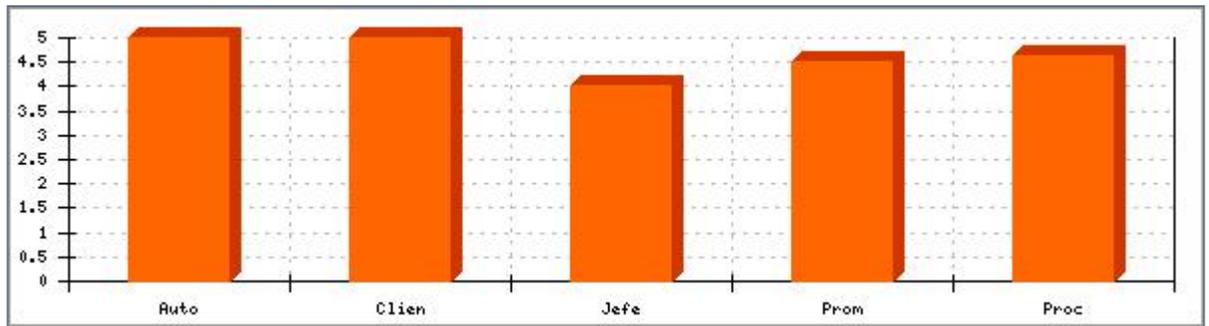
8.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.64



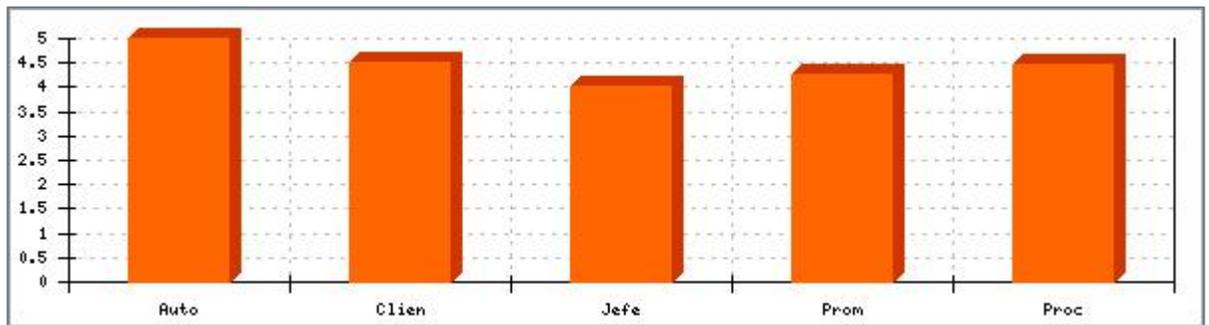
9.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.65



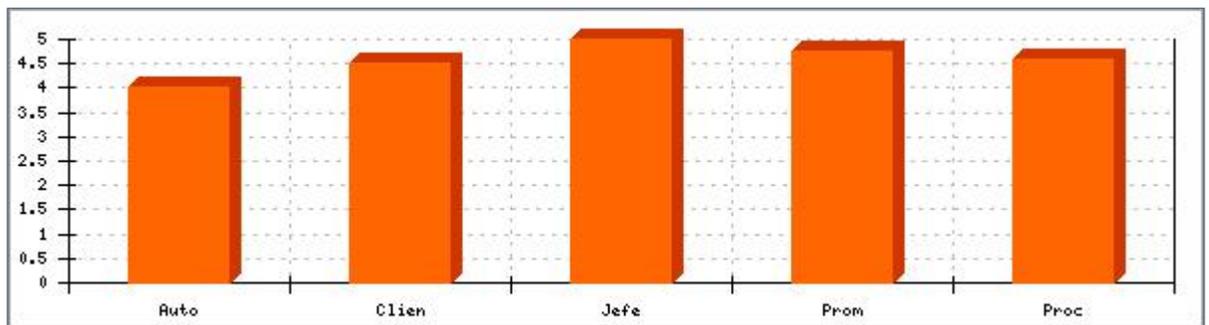
10.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	4.46



11.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.74)

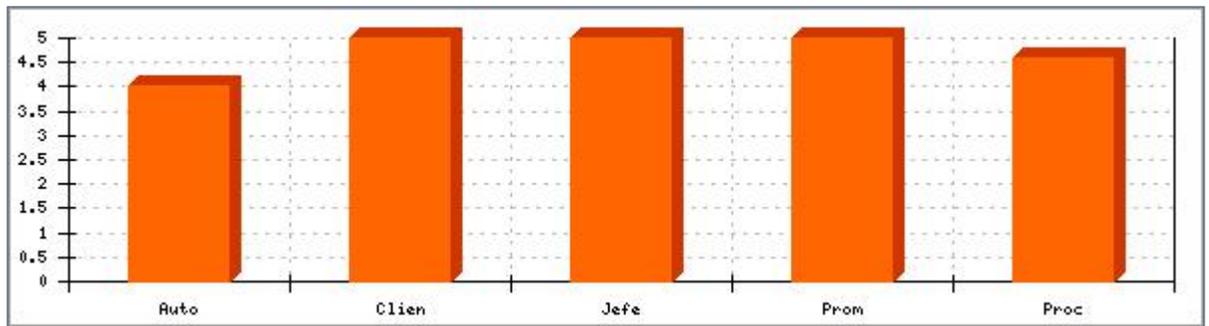
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.74
Promedio Proceso	4.60



Trabajo en equipo

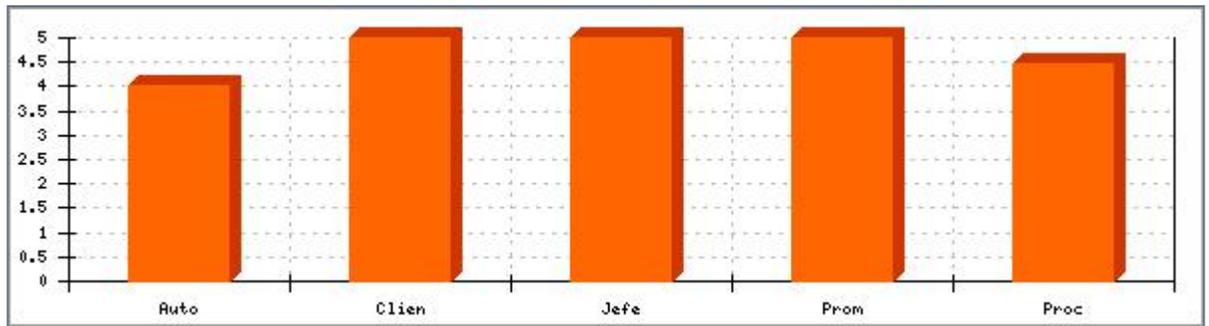
12.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.98
Promedio Proceso	4.61



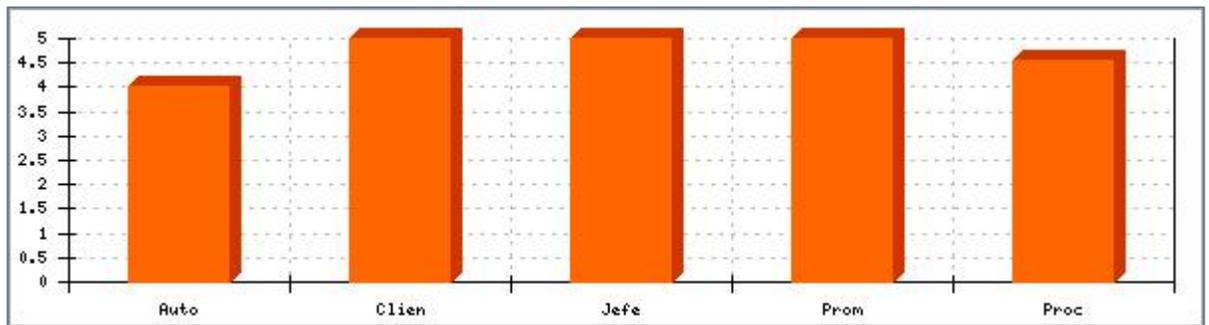
13.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (4.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.98
Promedio Proceso	4.46



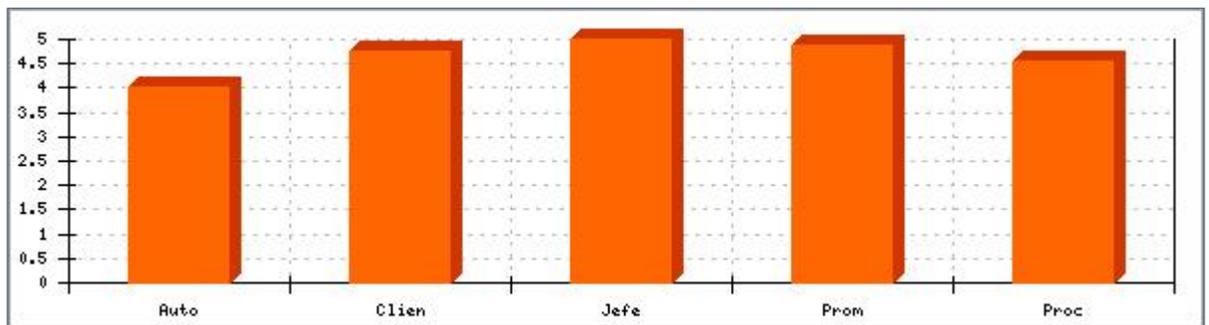
14.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (4.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.98
Promedio Proceso	4.55



15.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.86)

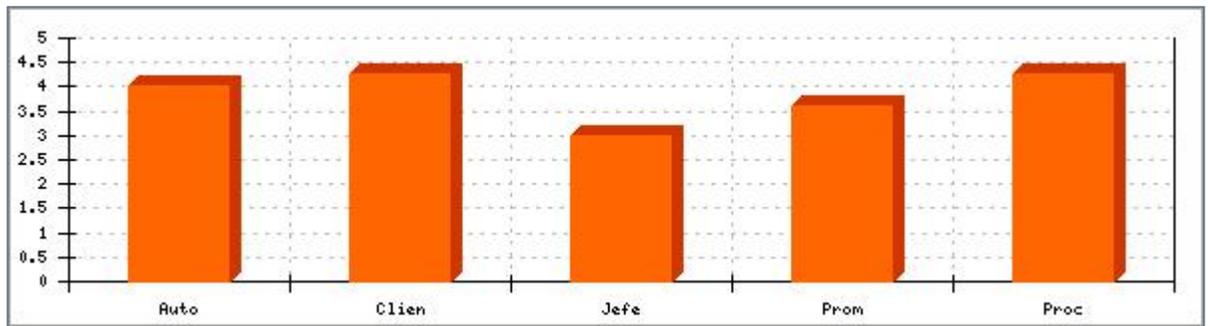
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.75
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.86
Promedio Proceso	4.53



Innovación y creatividad

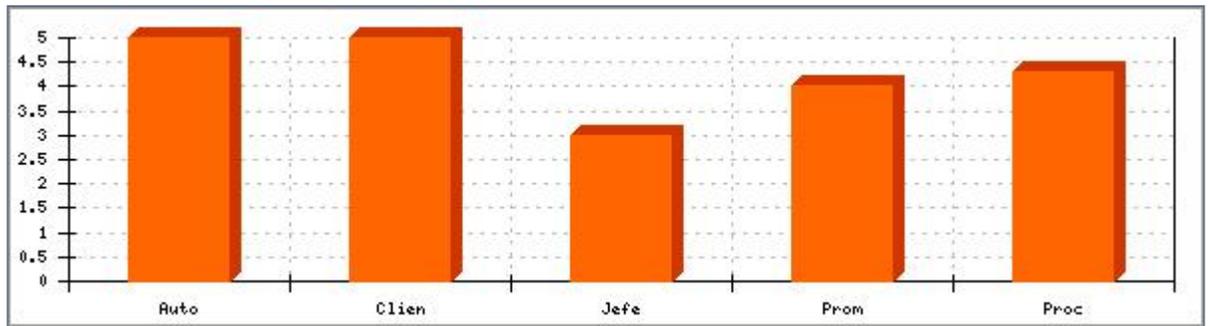
16.- Reta al Status Quo (la manera en la que se han venido haciendo las cosas), continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	4.28



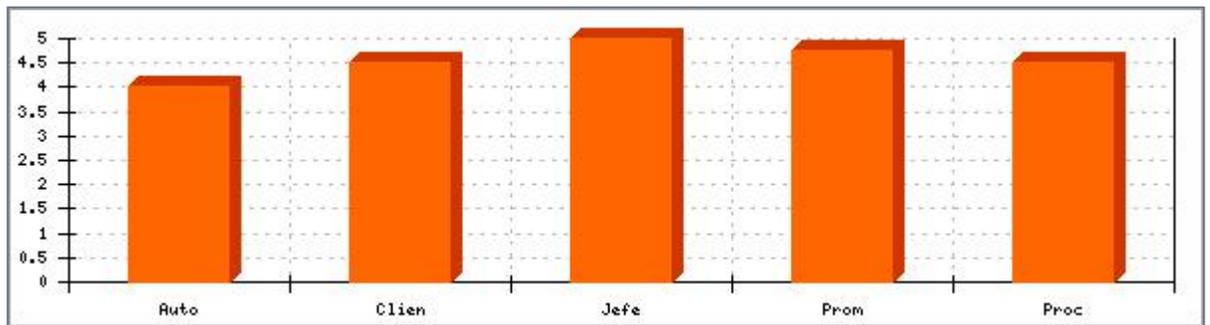
17.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.32



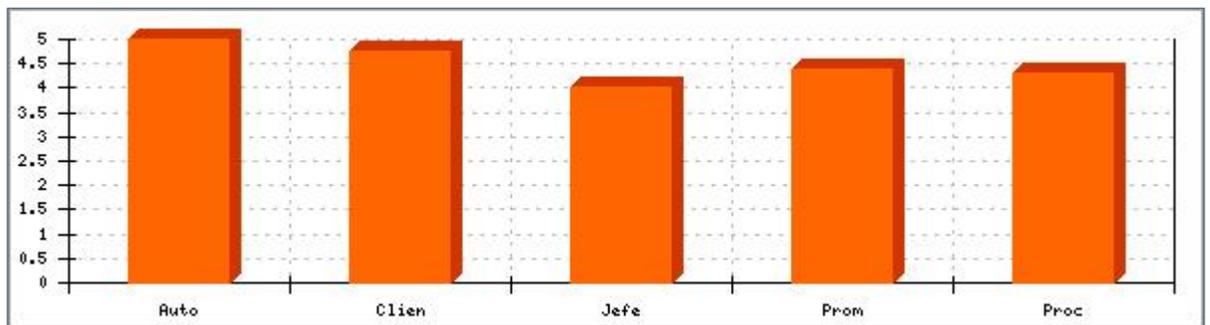
18.- Demuestra habilidades para la ejecución. (4.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.74
Promedio Proceso	4.51



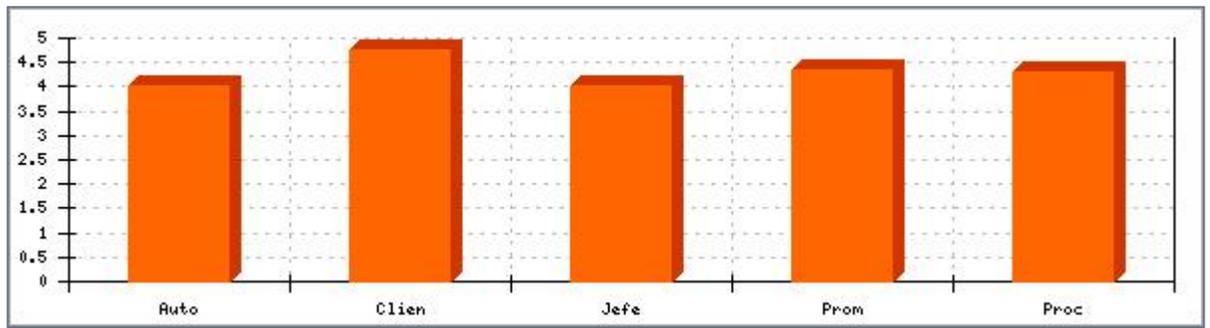
19.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.75
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.32



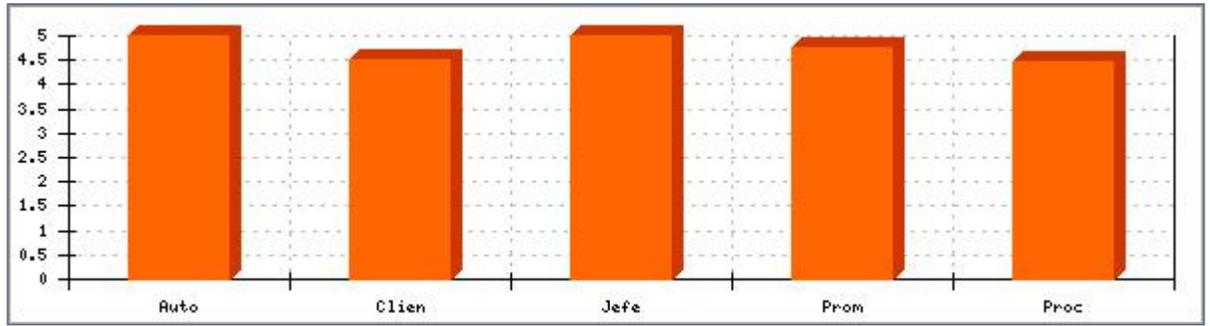
20.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.75
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.29



21.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (4.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	4.76
Promedio Proceso	4.47



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	100.00%
(Orientación a Resultados) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	100.00%
(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	99.38%
(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	99.38%
(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	99.38%
(Comunicación Efectiva) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	99.38%
(Orientación a Resultados) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	97.03%
(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	96.41%
(Orientación a Resultados) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	94.06%
(Comunicación Efectiva) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	94.06%
(Innovación y creatividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	94.06%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	93.44%
(Orientación a Resultados) Cumple con los objetivos planificados.	93.44%
(Innovación y creatividad) Demuestra habilidades para la ejecución.	93.44%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	87.50%
(Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	84.53%
(Comunicación Efectiva) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	83.91%
(Innovación y creatividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	83.91%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	81.56%
(Innovación y creatividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	75.00%
(Innovación y creatividad) Reta al Status Quo (la manera en la que se han venido haciendo las cosas), continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas.	65.47%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

