



## 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 07:53:46** hasta el **2020-06-03 08:44:00**

**EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1706694153
Nombres :	JOSE MARCELO
Apellidos :	MOCHAS LUPERCIO
Dirección :	MONJAS
Teléfono :	2603614
Celular :	0997471809
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	TESORERÍA
Cargo :	TESORERO
Nivel Jerárquico :	MANDOS ALTOS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1960-05-13

**Peso de las Evaluaciones:**

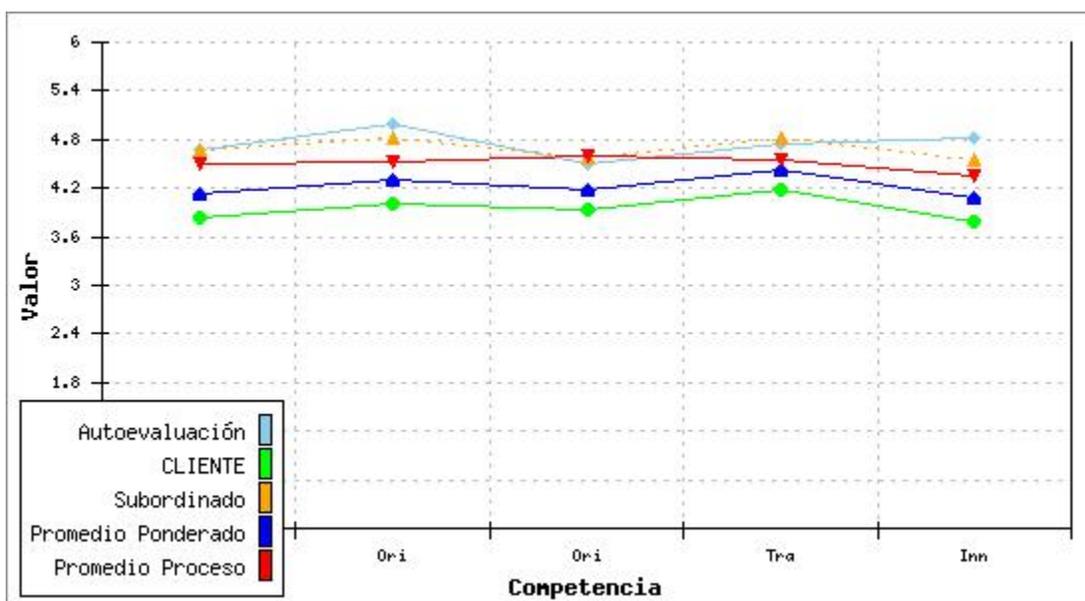
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	3.33%	1	1
Subordinado	33.33%	3	3
Cliente	63.33%	4	4

### EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.75
Cliente	3.95
Subordinado	4.69
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.50



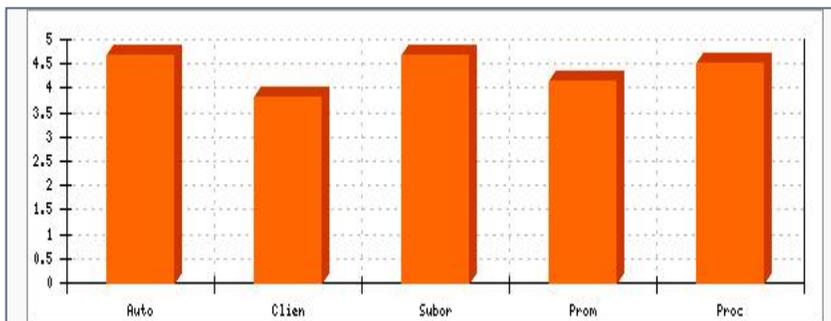
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	4.67	3.83	4.67	4.14	4.50
2 Orientación a Resultados	5.00	4.00	4.83	4.31	4.53
3 Orientación al Estudiante/Cliente Interno	4.50	3.94	4.58	4.17	4.59
4 Trabajo en equipo	4.75	4.19	4.83	4.42	4.54
5 Innovación y creatividad	4.83	3.79	4.56	4.08	4.36



### EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Comunicación Efectiva (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente	3.83
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.50



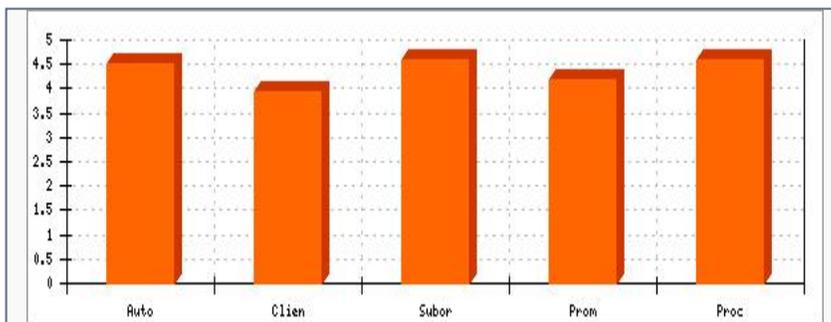
#### Orientación a Resultados (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.83
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.53



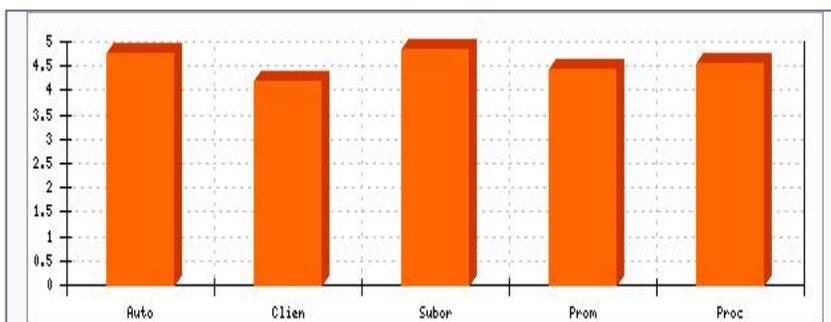
#### Orientación al Estudiante/Cliente Interno (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	3.94
Subordinado	4.58
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.59



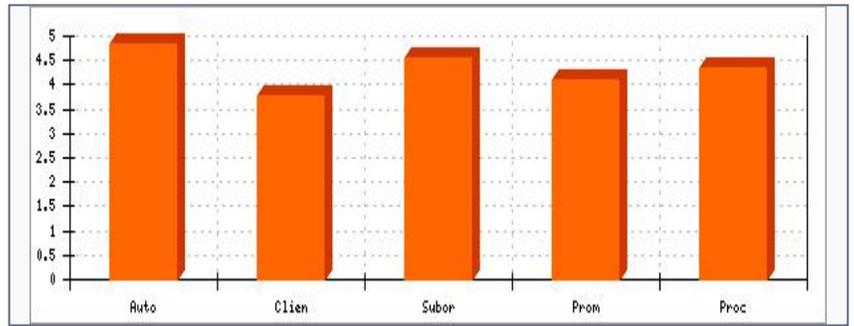
#### Trabajo en equipo (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente	4.19
Subordinado	4.83
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.54



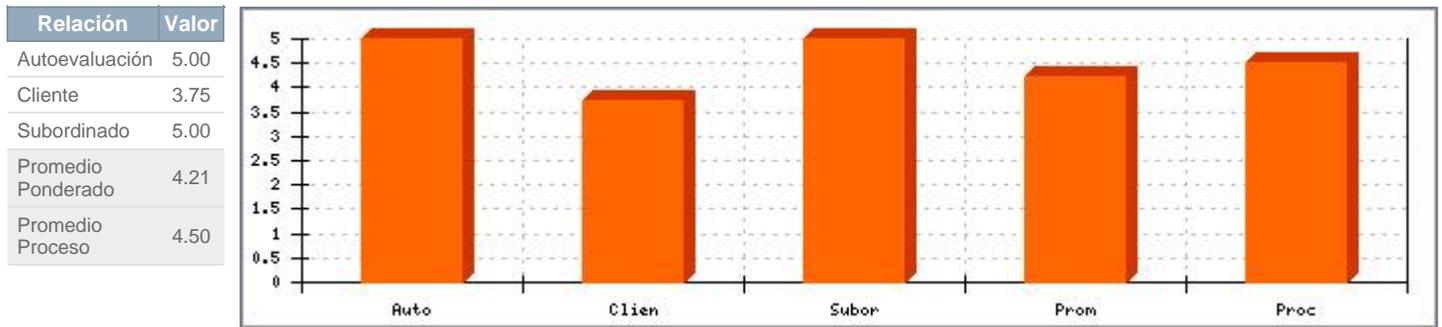
#### Innovación y creatividad (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.83
Cliente	3.79
Subordinado	4.56
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.36

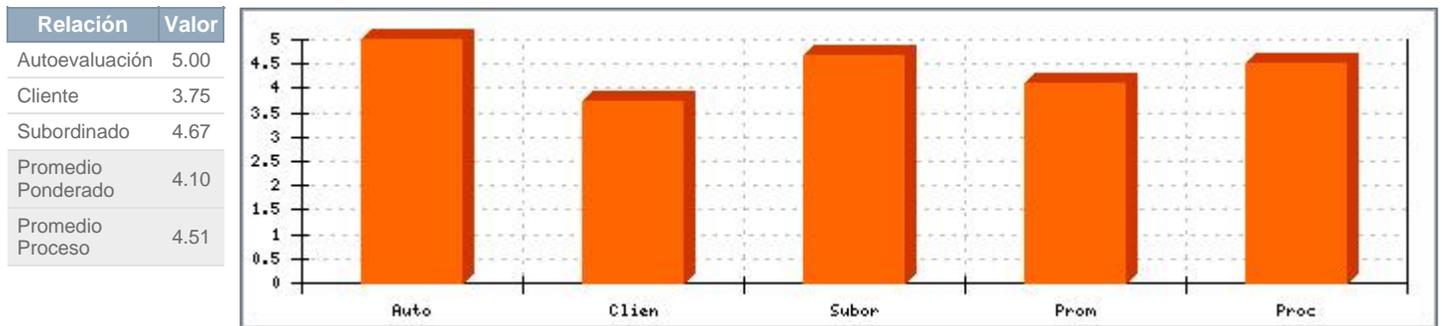


### Comunicación Efectiva

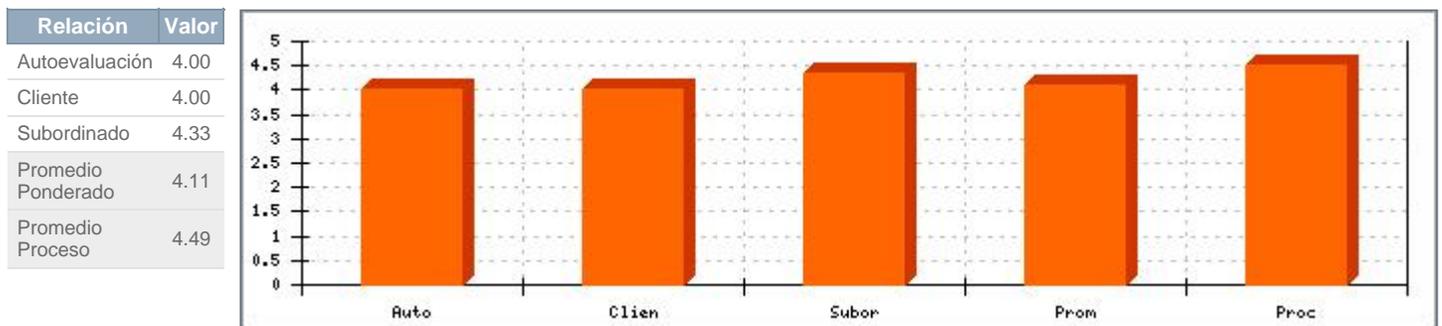
1.- Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. (4.21)



2.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (4.10)



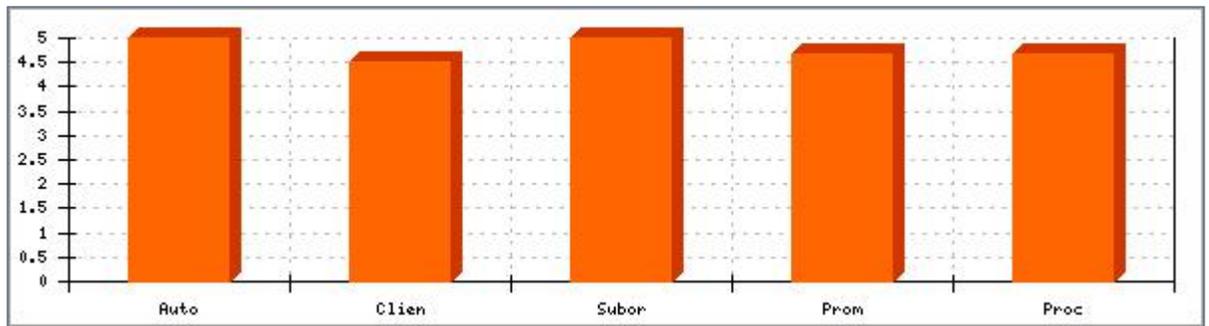
3.- Responde oportunamente a los sentimientos de los demás. (4.11)



### Orientación a Resultados

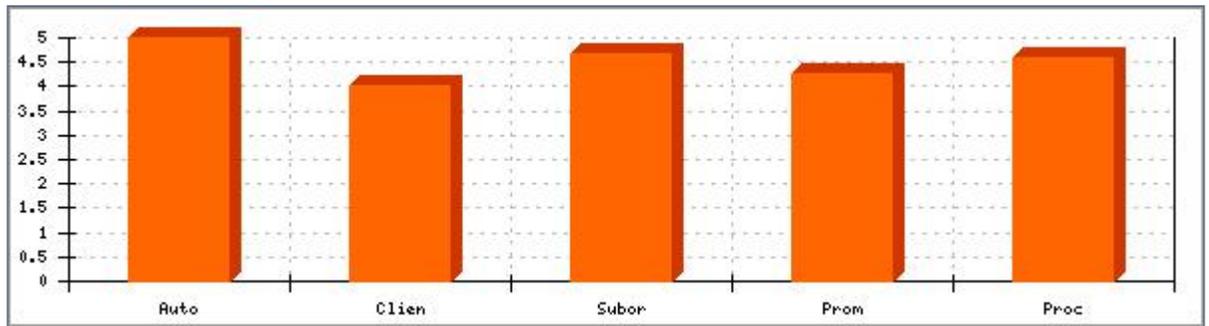
4.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (4.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.68
Promedio Proceso	4.69



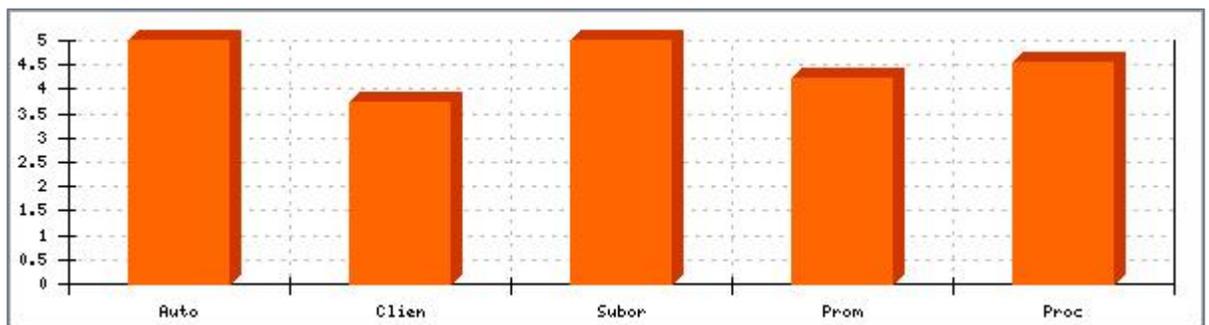
5.- Cumple con los objetivos planificados. (4.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	4.58



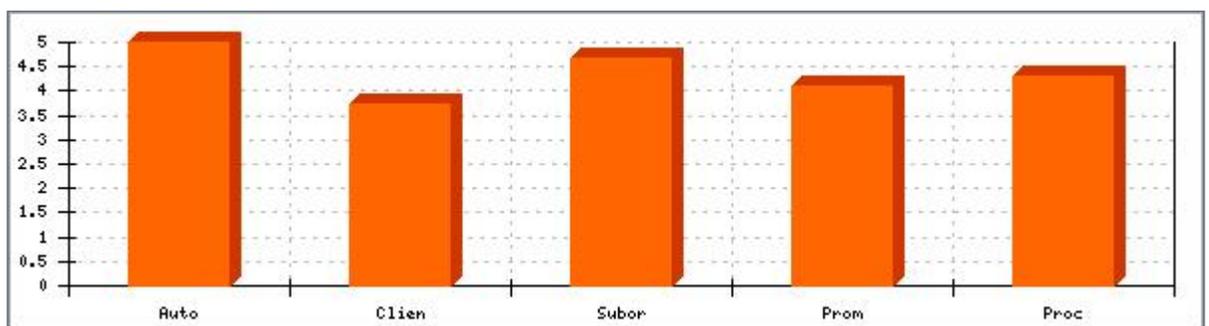
6.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.75
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	4.54



7.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (4.10)

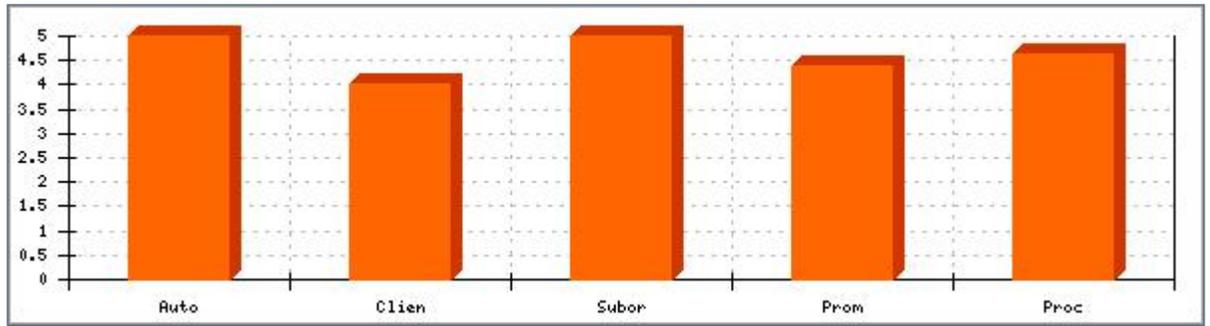
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.75
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.31



**Orientación al Estudiante/Cliente Interno**

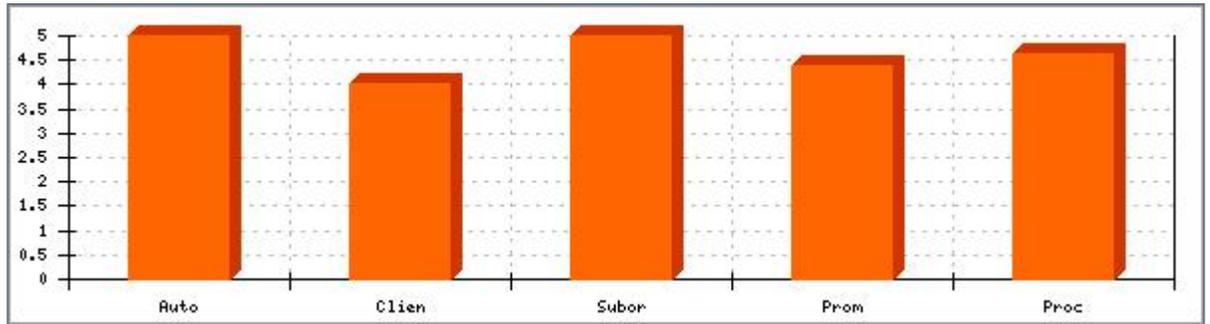
8.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.64



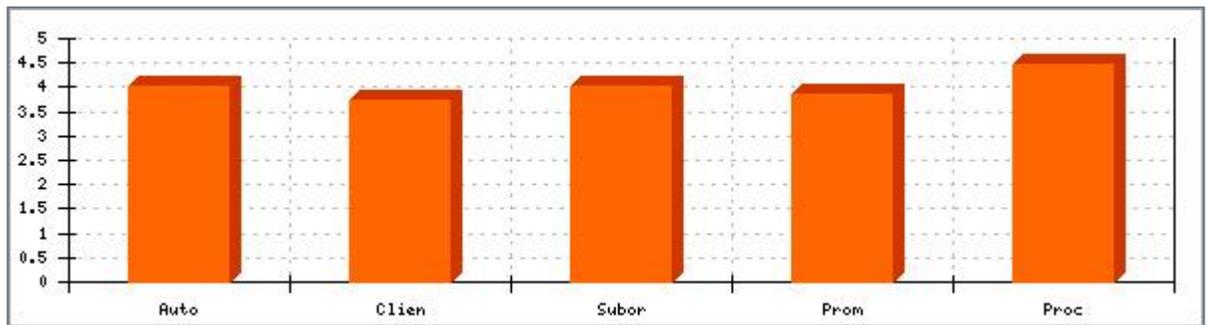
9.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.65



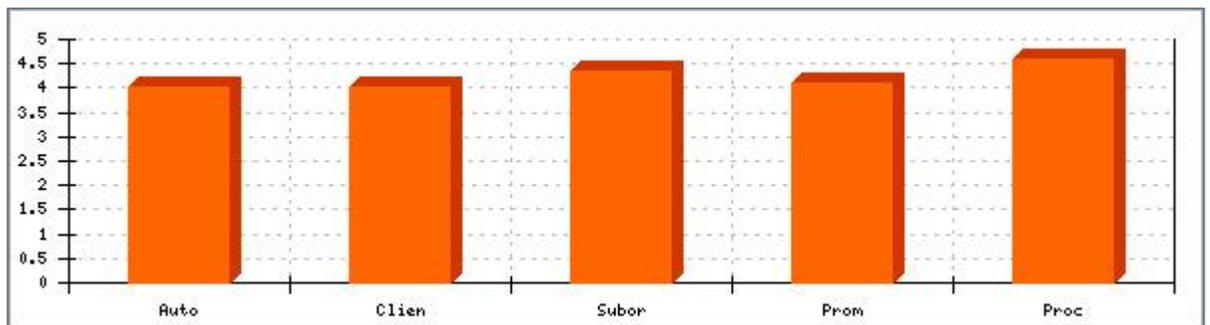
10.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	4.46



11.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.11)

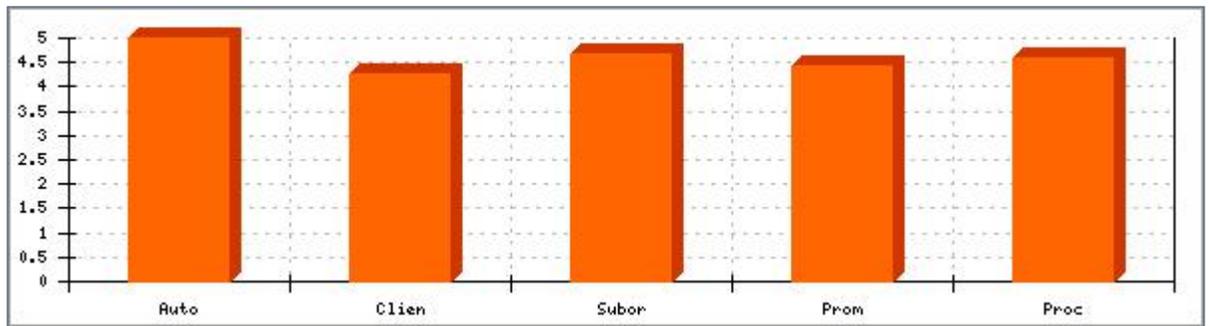
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.60



**Trabajo en equipo**

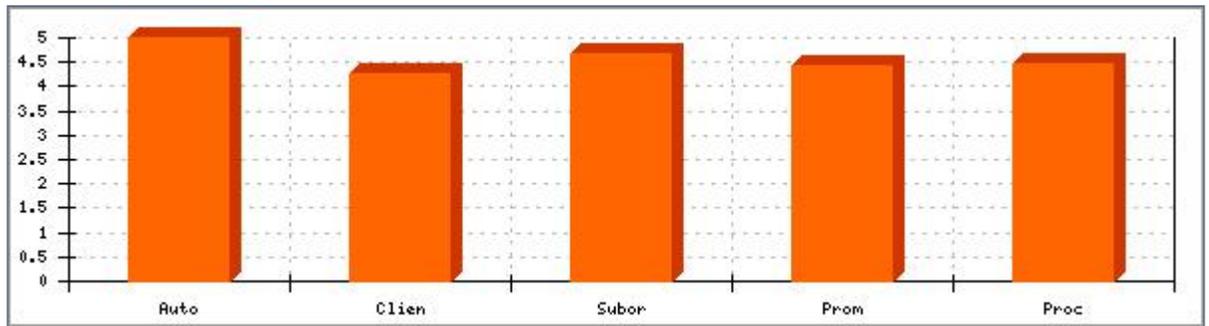
12.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.61



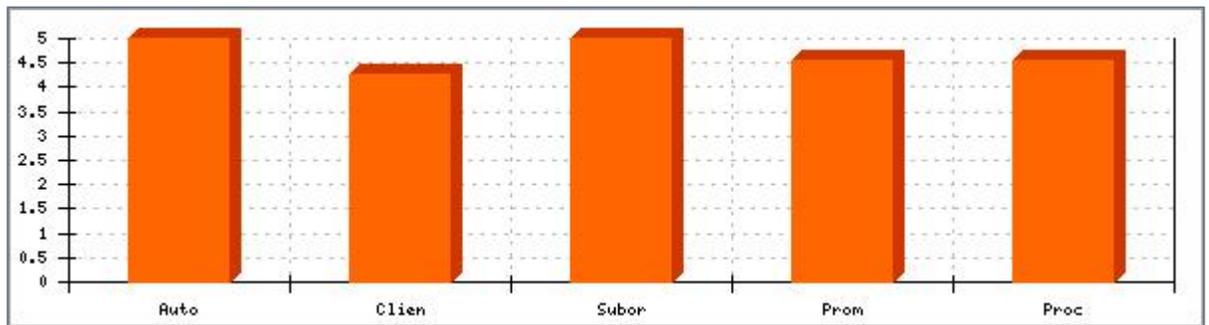
13.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (4.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.46



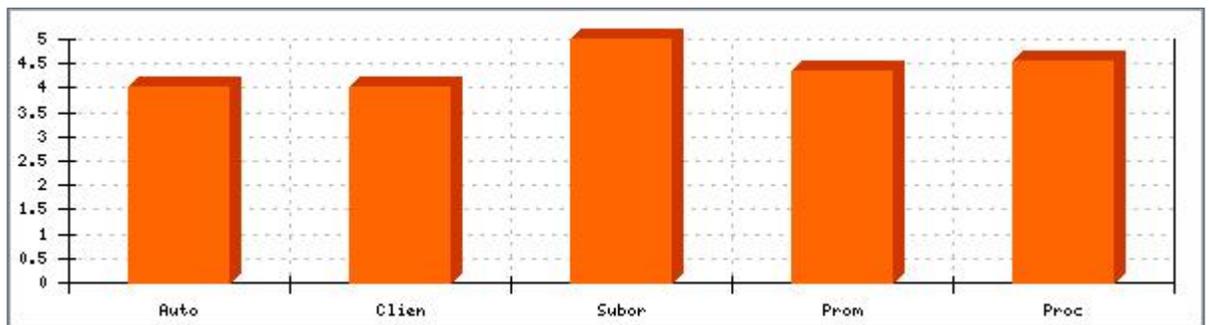
14.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.55



15.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.33)

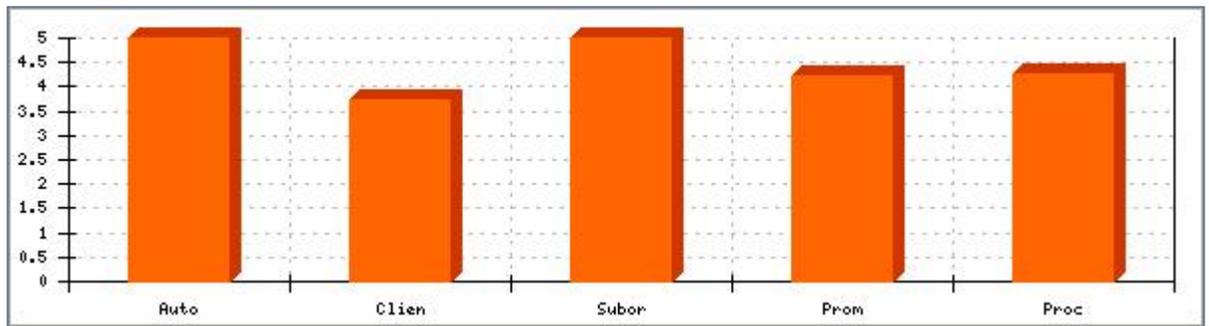
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.53



## Innovación y creatividad

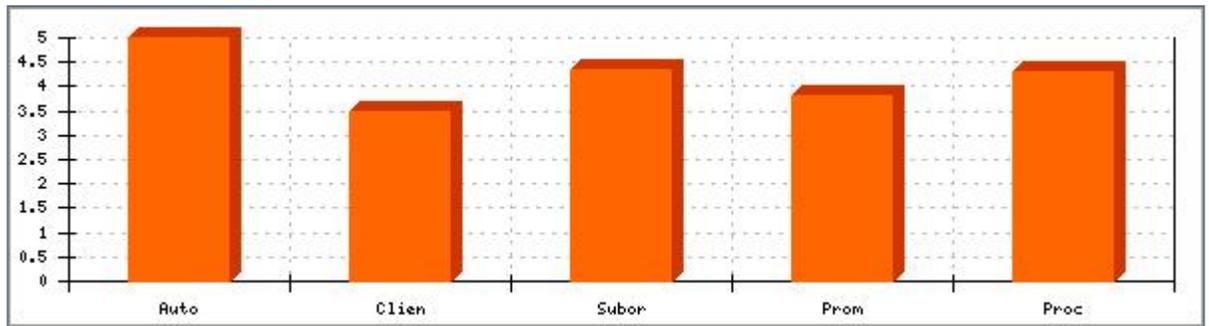
16.- Reta al Status Quo (la manera en la que se han venido haciendo las cosas), continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.75
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	4.28



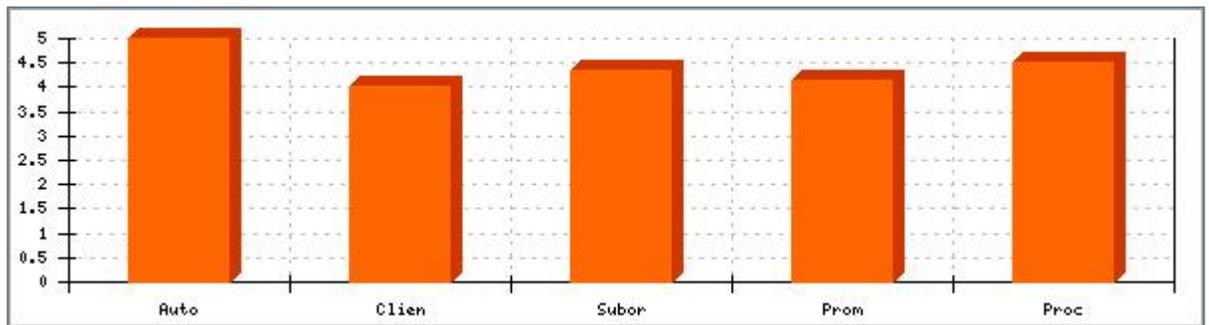
17.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.50
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	4.32



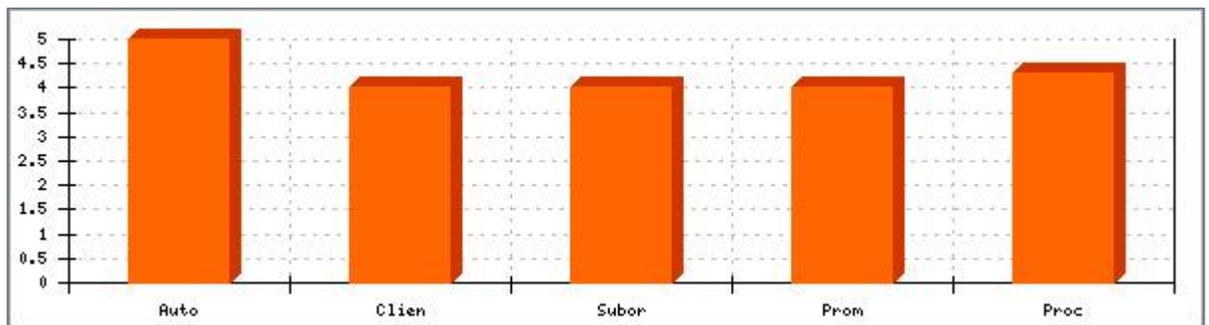
18.- Demuestra habilidades para la ejecución. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.33
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.51



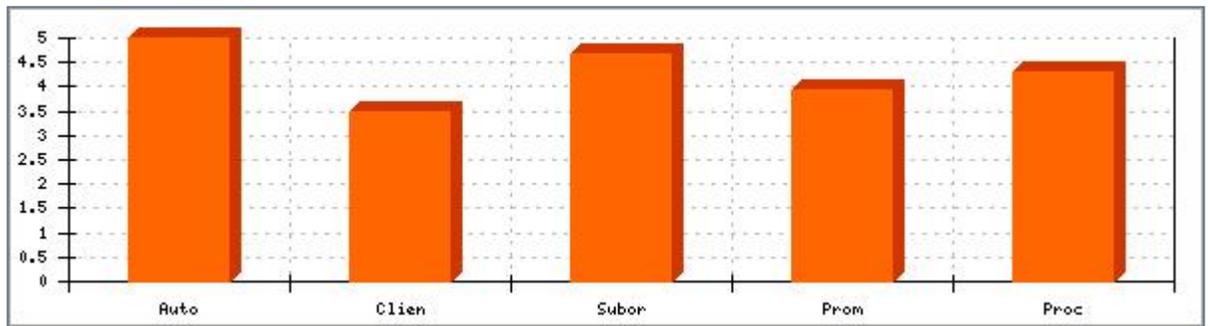
19.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.32



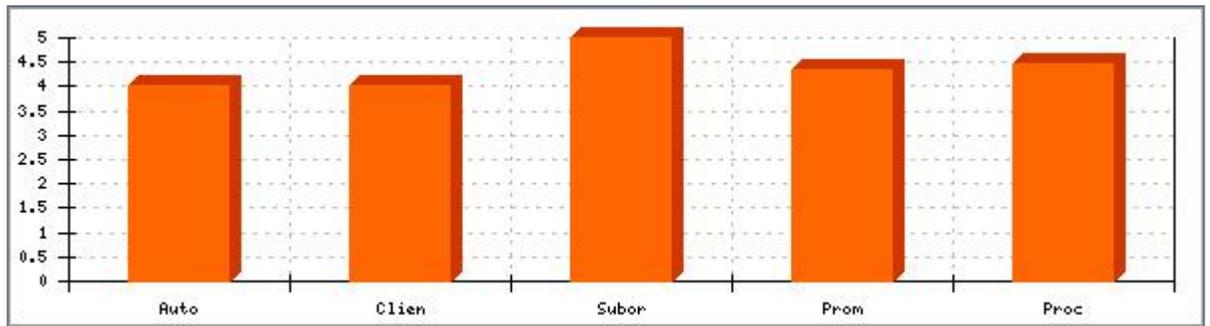
20.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (3.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.50
Subordinado	4.67
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	4.29



21.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.47



### EVALUACION DEL DESEMPEÑO UIDE 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Comunicación Efectiva

Capacidad para escuchar, comprender y responder a las preocupaciones, intereses y sentimientos de los demás.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente	3.83	-0.84
Subordinado	4.67	0.00

#### Orientación a Resultados

Preocupación e interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente	4.00	-1.00
Subordinado	4.83	-0.17

#### Orientación al Estudiante/Cliente Interno

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente	3.94	-0.56
Subordinado	4.58	0.08

#### Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con el mismo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente	4.19	-0.56
Subordinado	4.83	0.08

#### Innovación y creatividad

La capacidad de crear soluciones nuevas para problemas desconocidos, contando con elementos inexistentes o inventados. Comprende la capacidad de crear nuevas necesidades, propuestas y metas estratégicas que definan el rumbo a seguir.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.83	--
Cliente	3.79	-1.04
Subordinado	4.56	-0.27

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

•(Orientación a Resultados) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	92.08%
•(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	88.13%
•(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	85.35%
•(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	85.35%
•(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	84.17%
•(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	84.17%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	83.33%
•(Innovación y creatividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	83.33%
•(Orientación a Resultados) Cumple con los objetivos planificados.	81.39%
•(Orientación a Resultados) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	80.21%
•(Comunicación Efectiva) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	80.21%
•(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.	80.21%
•(Innovación y creatividad) Demuestra habilidades para la ejecución.	78.61%
•(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	77.78%
•(Comunicación Efectiva) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	77.78%
•(Orientación a Resultados) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	77.43%
•(Comunicación Efectiva) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	77.43%
•(Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	75.83%
•(Innovación y creatividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	73.47%
•(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	71.04%
•(Innovación y creatividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	70.69%

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

No existen Áreas de Desarrollo

