Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO UIDE 2020 / 3

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 **2020-05-15 05:56:13** hasta el **2020-05-15 05:56:13**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO UIDE 2020 / 3

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1705535654
Nombres :	JAIME RAMIRO
Apellidos :	CANELOS SALAZAR
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	VICERRECTORADO ACADéMICO
Cargo :	VICERRECTOR ACADéMICO
Nivel Jerárquico :	MANDOS ALTOS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

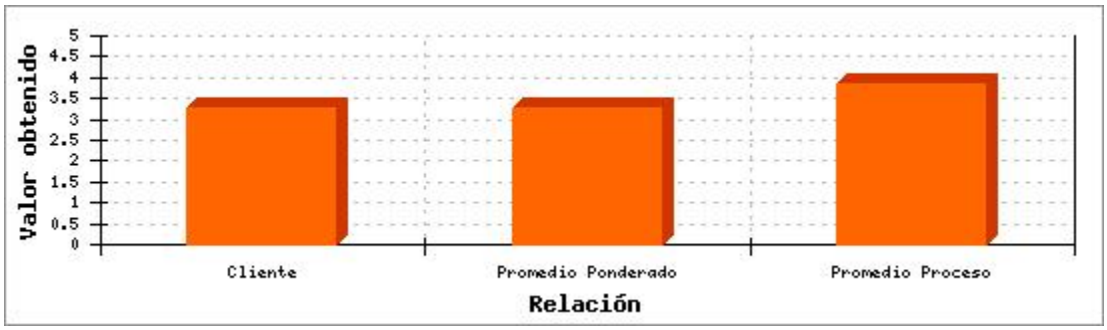
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Cliente	100.00%	1	1

Resumen General

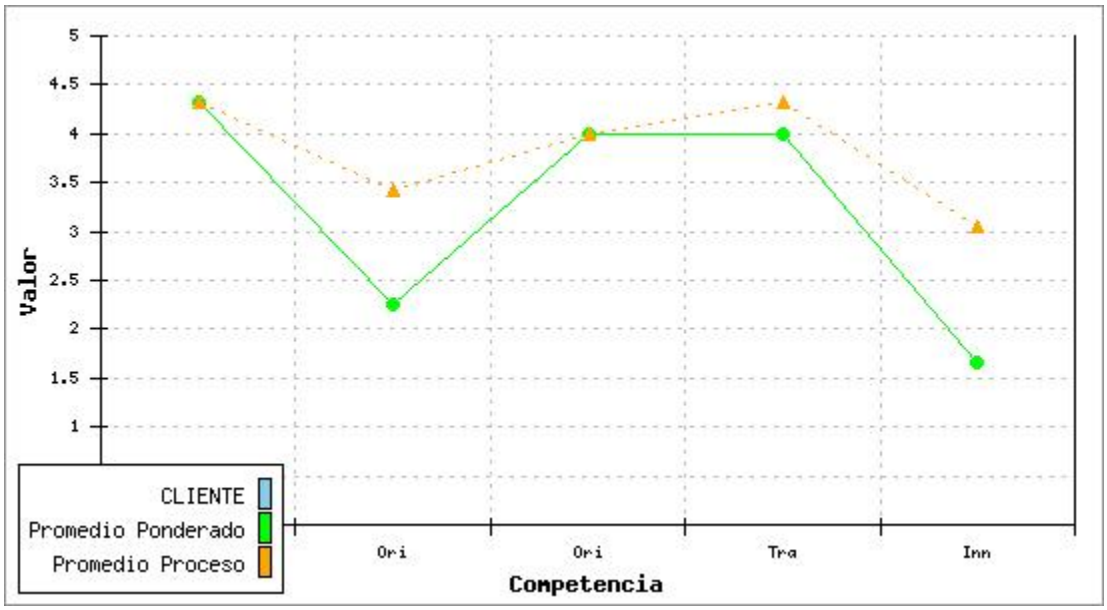
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO UIDE 2020 / 3

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Cliente	3.25
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.83



	Competencia	Valor Cliente	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación Efectiva	4.33	4.33	4.33
2	Orientación a Resultados	2.25	2.25	3.42
3	Orientación al Estudiante/Cliente Interno	4.00	4.00	4.00
4	Trabajo en equipo	4.00	4.00	4.33
5	Innovación y creatividad	1.67	1.67	3.06



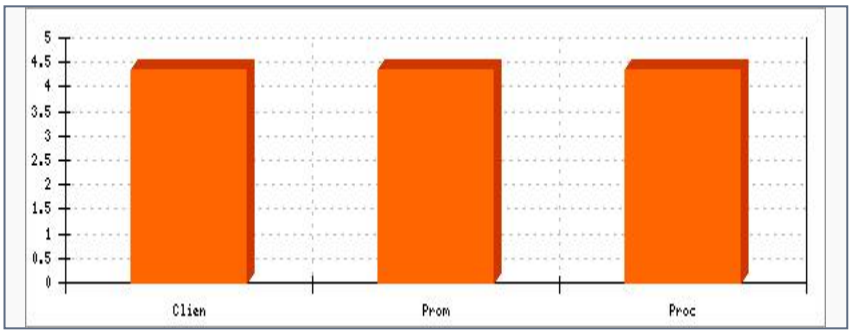
Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO UIDE 2020 / 3

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

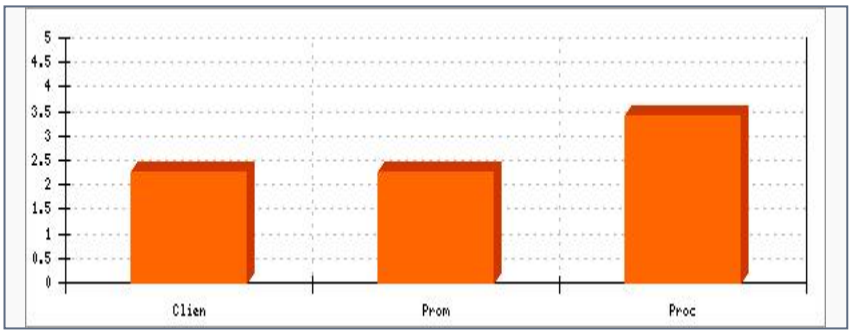
Comunicación Efectiva (4.33)

Relación	Valor
Cliente	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



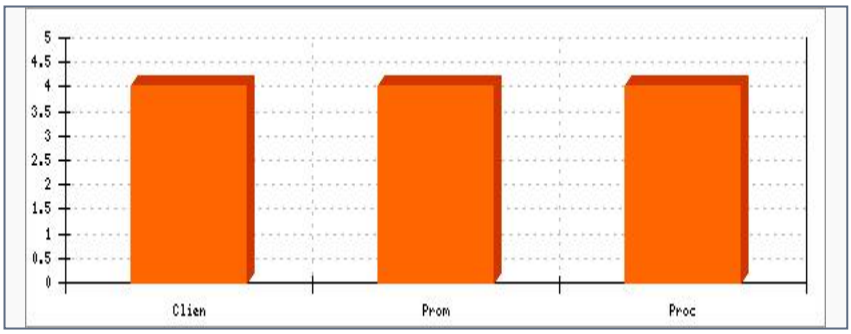
Orientación a Resultados (2.25)

Relación	Valor
Cliente	2.25
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.42



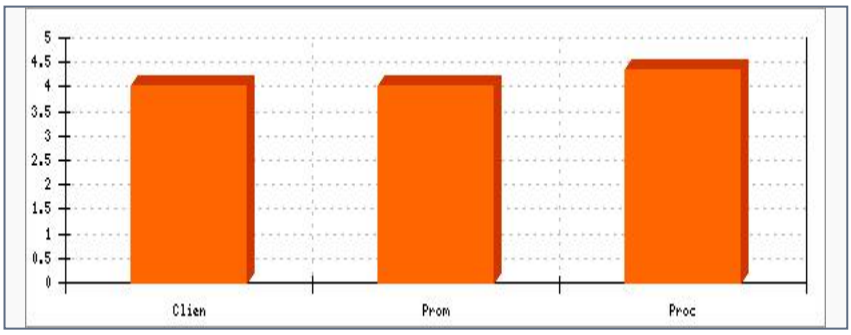
Orientación al Estudiante/Cliente Interno (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



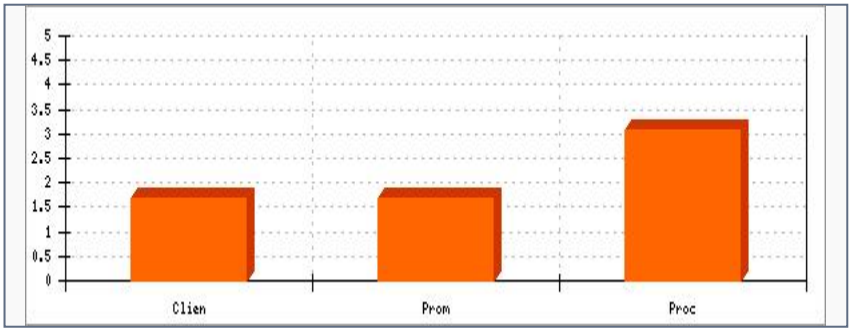
Trabajo en equipo (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



Innovación y creatividad (1.67)

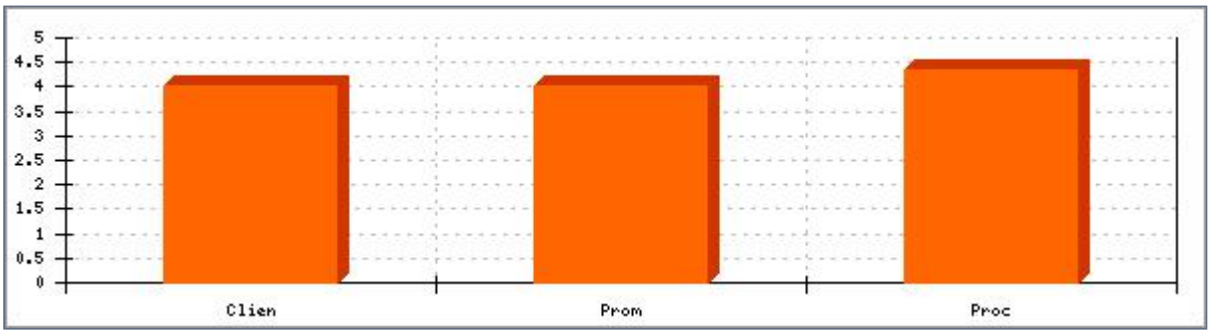
Relación	Valor
Cliente	1.67
Promedio Ponderado	1.67
Promedio Proceso	3.06



Comunicación Efectiva

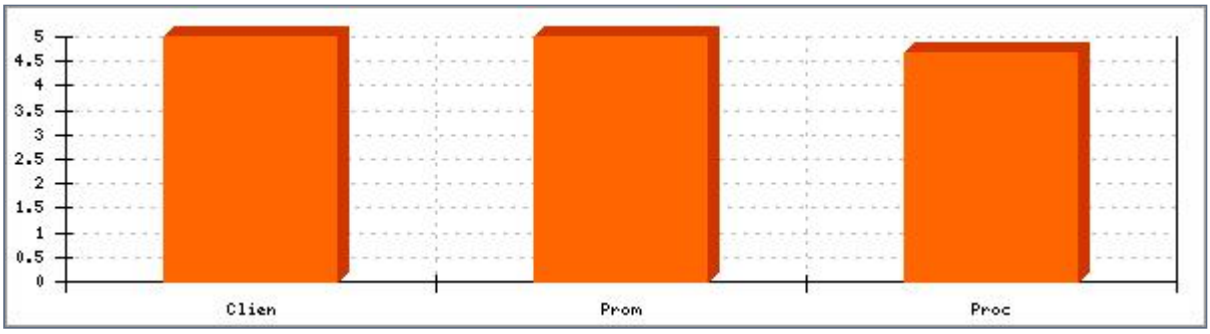
1.- Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



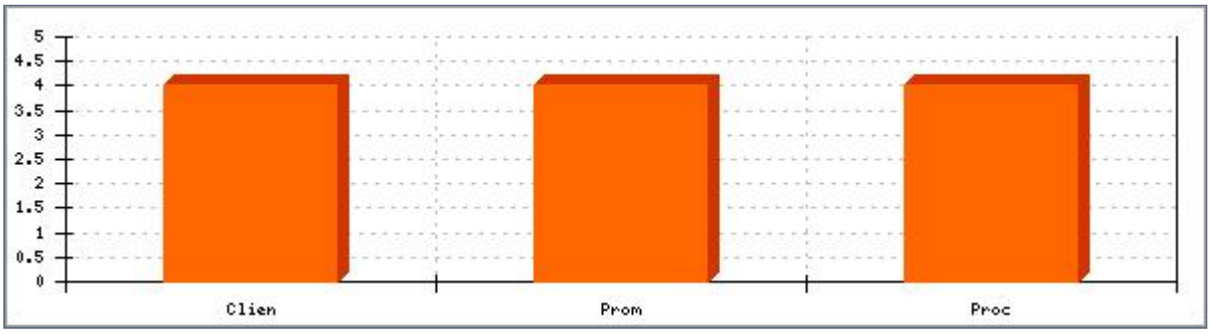
2.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.67



3.- Responde oportunamente a los sentimientos de los demás. (4.00)

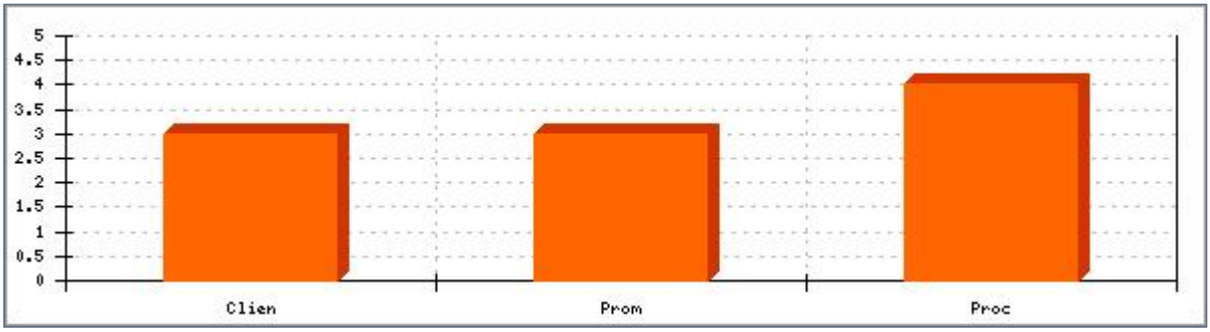
Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Orientación a Resultados

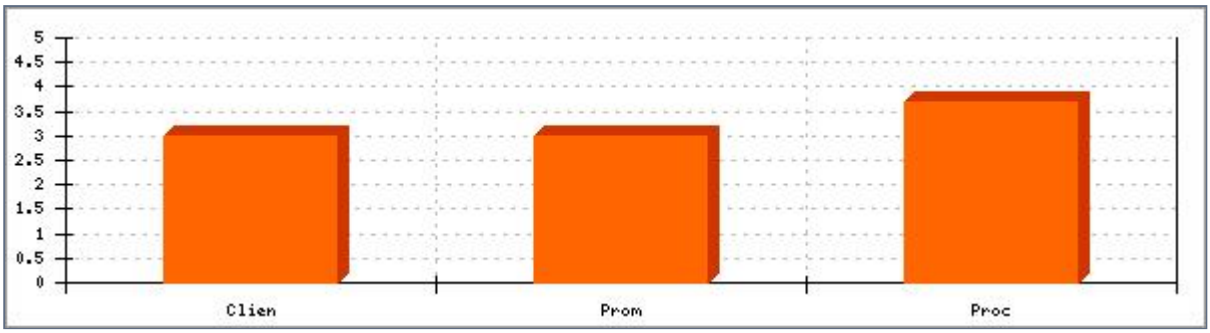
4.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (3.00)

Relación	Valor
Cliente	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	4.00



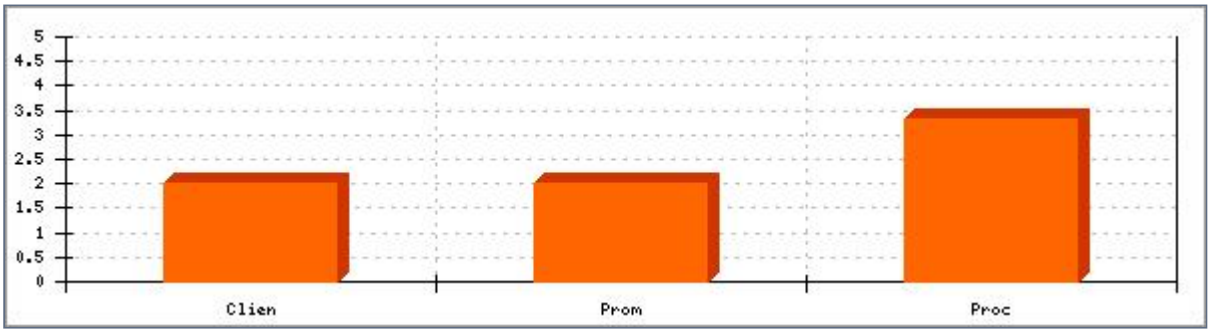
5.- Cumple con los objetivos planificados. (3.00)

Relación	Valor
Cliente	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.67



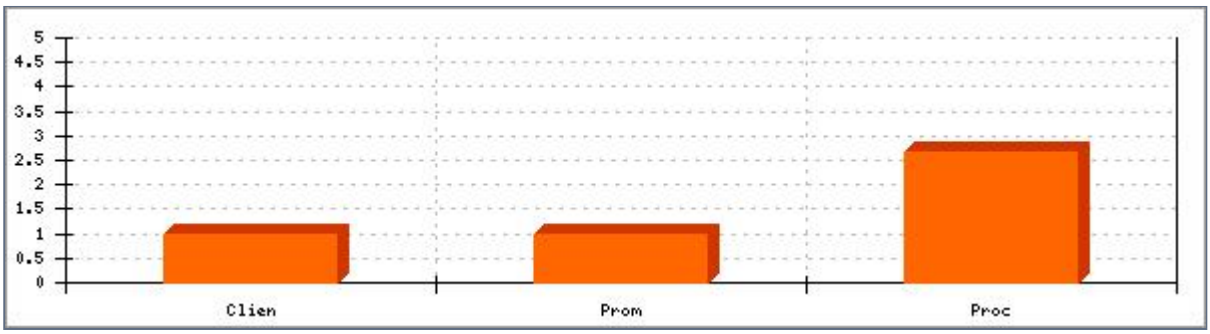
6.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (2.00)

Relación	Valor
Cliente	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.33



7.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (1.00)

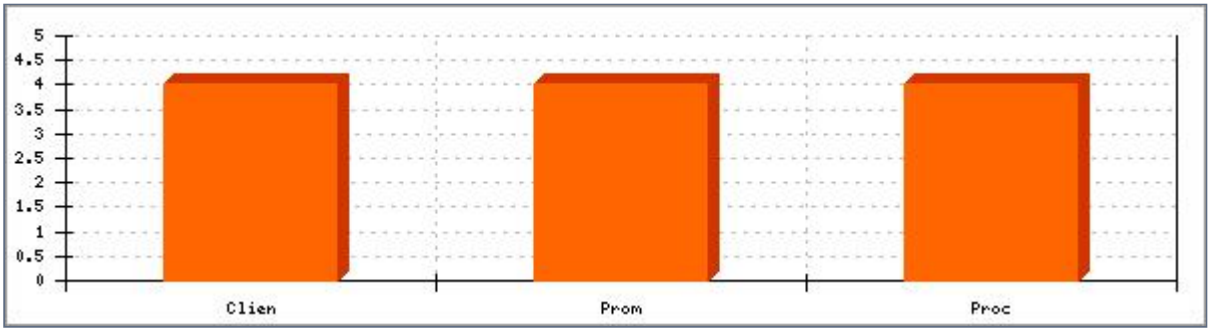
Relación	Valor
Cliente	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	2.67



Orientación al Estudiante/Cliente Interno

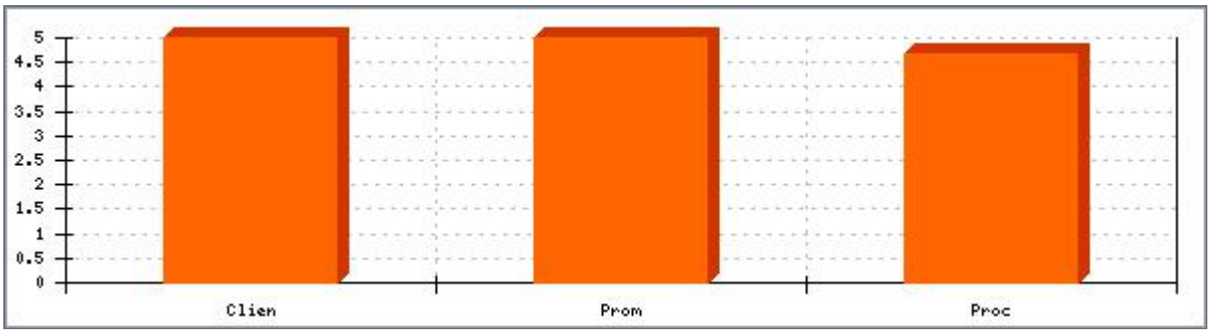
8.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



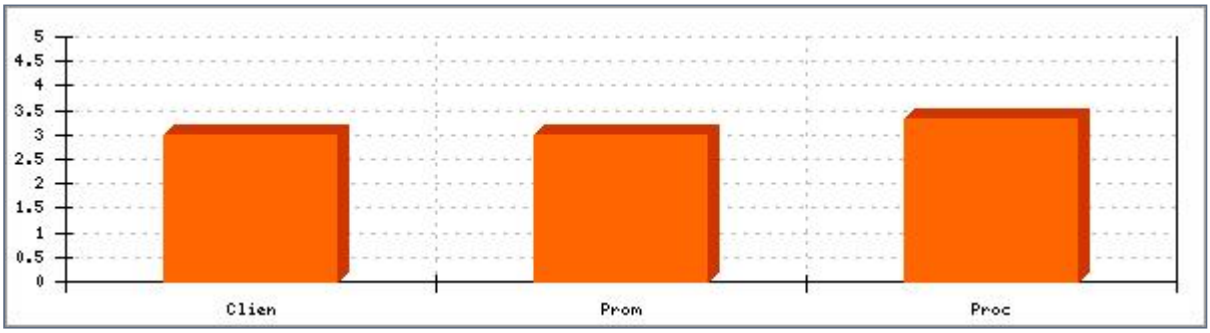
9.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.67



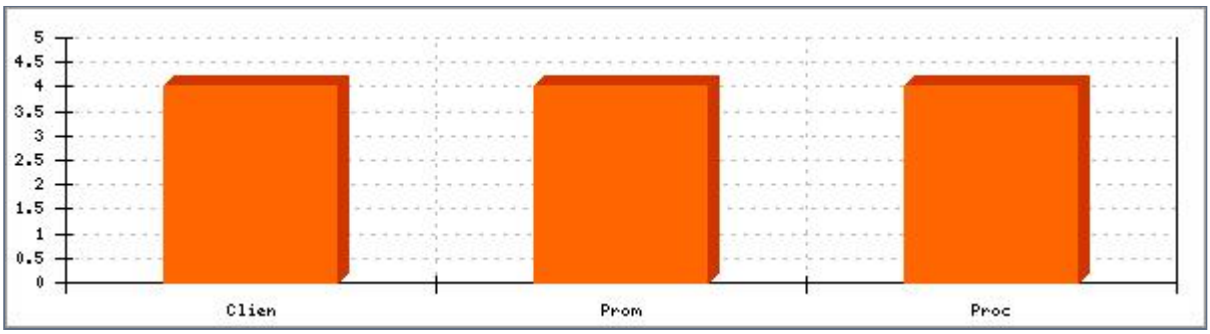
10.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.00)

Relación	Valor
Cliente	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.33



11.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.00)

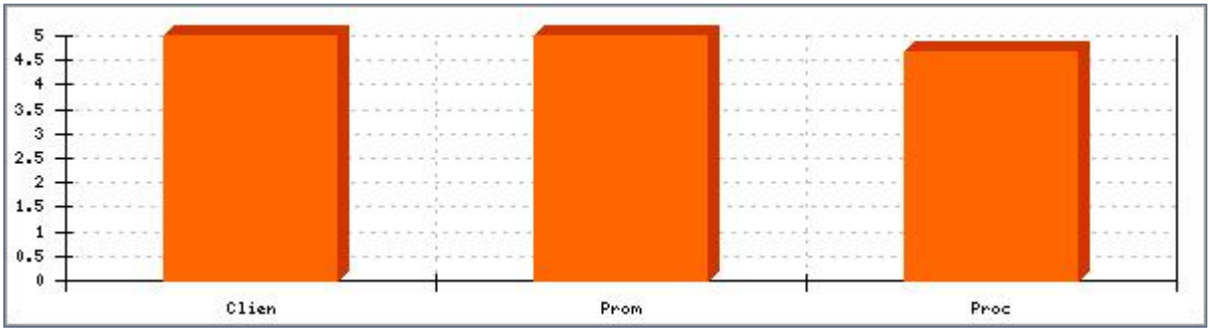
Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Trabajo en equipo

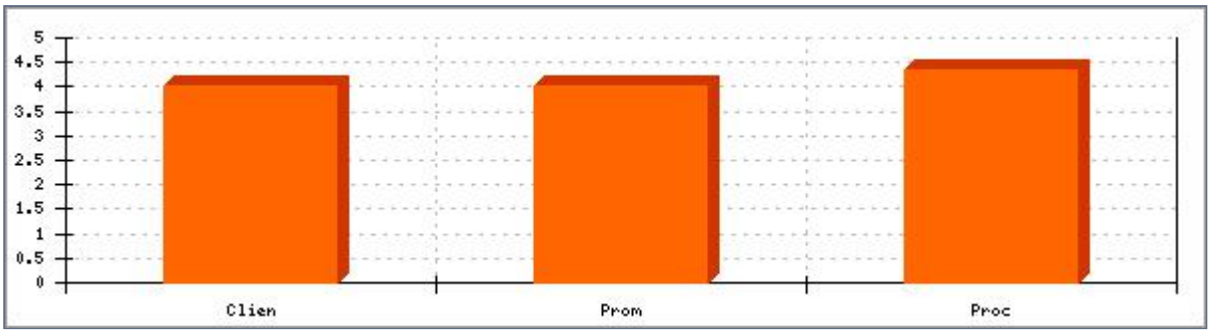
12.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.67



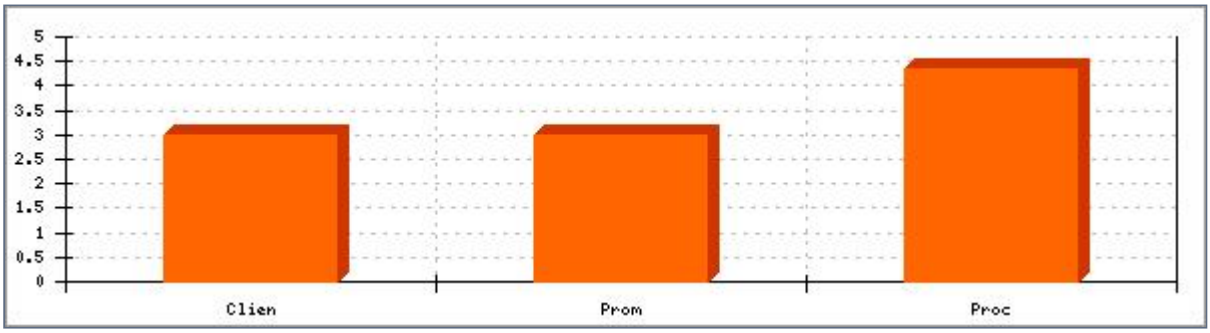
13.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



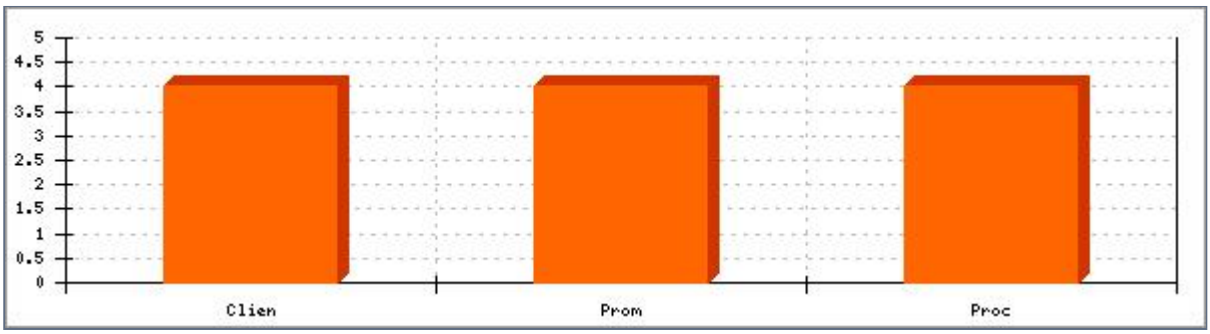
14.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (3.00)

Relación	Valor
Cliente	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	4.33



15.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.00)

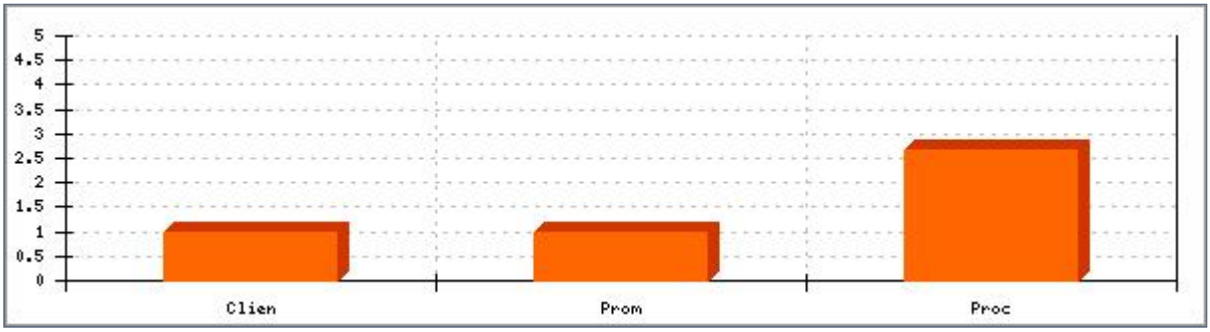
Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Innovación y creatividad

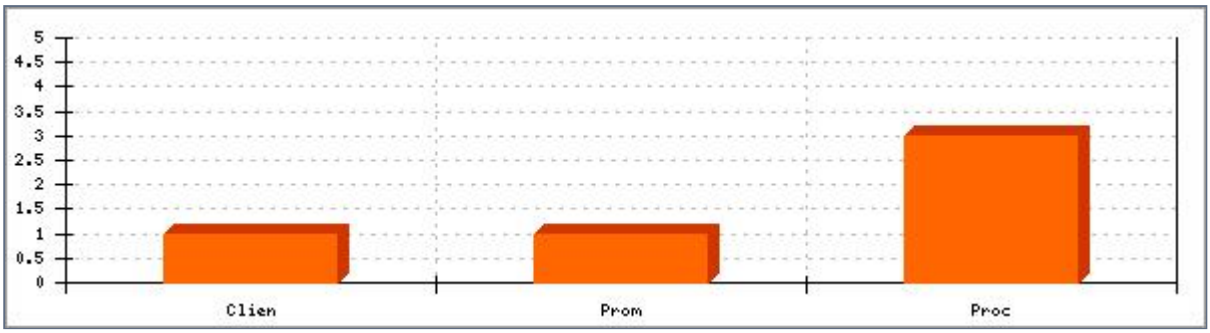
16.- Reta al Status Quo (la manera en la que se han venido haciendo las cosas), continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (1.00)

Relación	Valor
Cliente	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	2.67



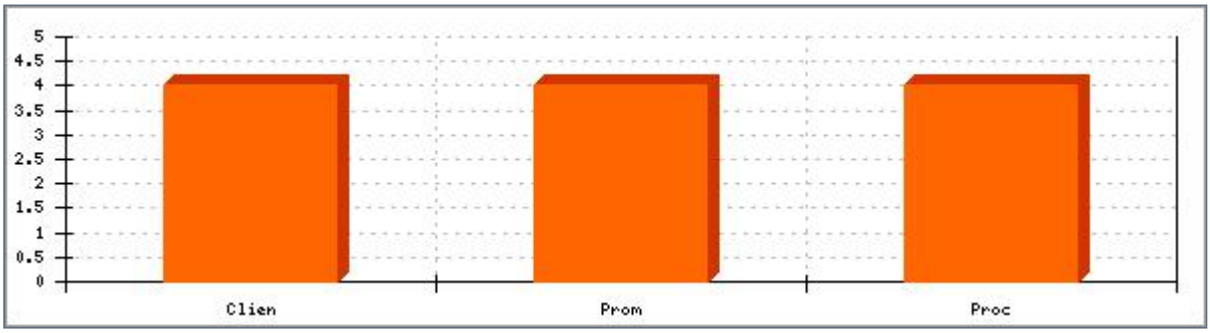
17.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (1.00)

Relación	Valor
Cliente	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	3.00



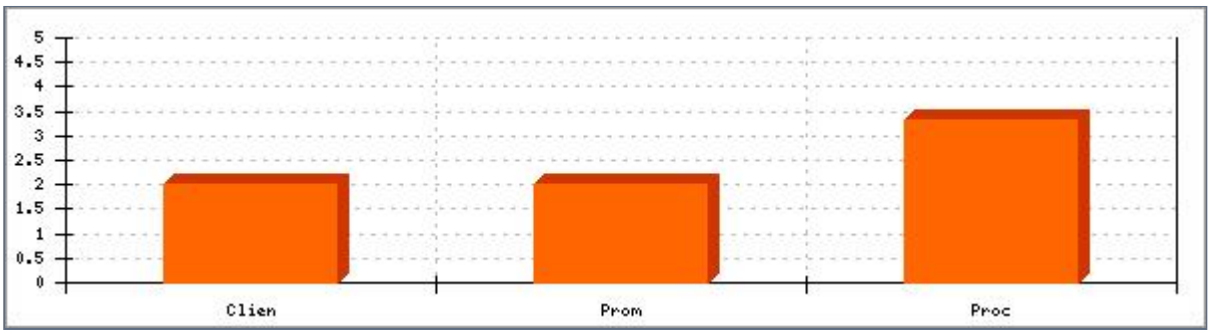
18.- Demuestra habilidades para la ejecución. (4.00)

Relación	Valor
Cliente	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



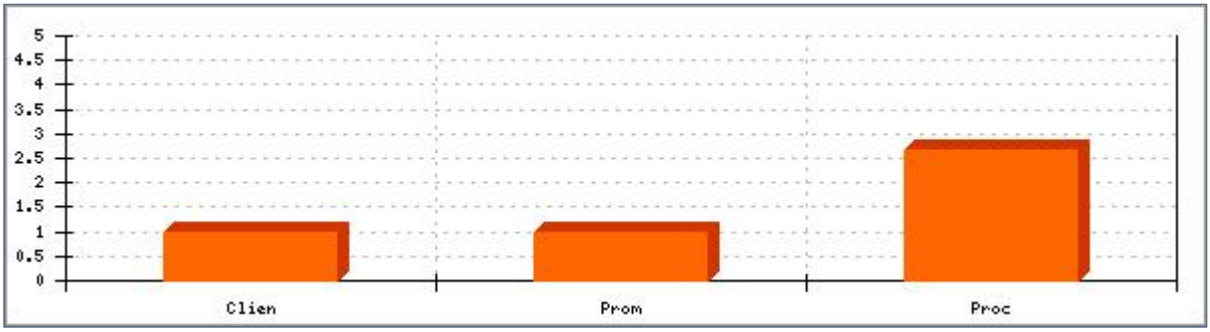
19.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (2.00)

Relación	Valor
Cliente	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.33



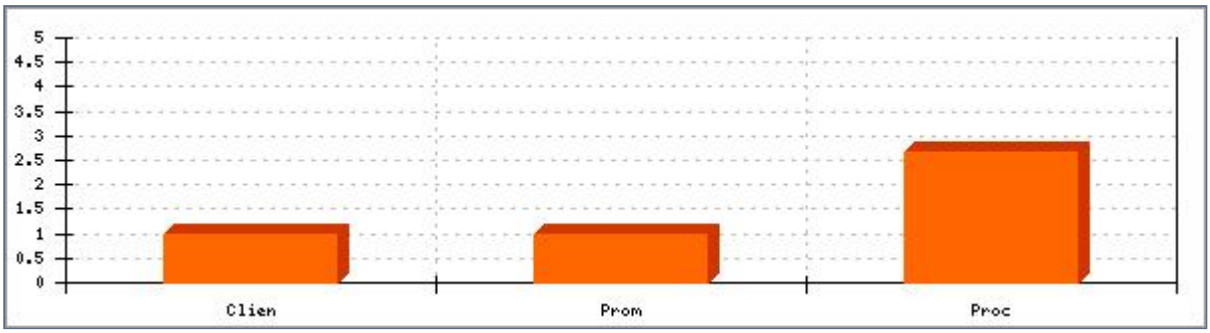
20.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (1.00)

Relación	Valor
Cliente	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	2.67



21.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (1.00)

Relación	Valor
Cliente	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	2.67



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO UIDE 2020 / 3

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	100.00%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	100.00%
(Comunicación Efectiva) Su comunicación es clara y concisa con los demás.	100.00%
(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	75.00%
(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	75.00%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	75.00%
(Orientación al Estudiante/Cliente Interno) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	75.00%
(Comunicación Efectiva) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal.	75.00%
(Comunicación Efectiva) Responde oportunamente a los sentimientos de los demás.	75.00%
(Innovación y creatividad) Demuestra habilidades para la ejecución.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(Orientación a Resultados) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	25.00%
(Innovación y creatividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	25.00%
(Orientación a Resultados) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	0.00%
(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.	0.00%
(Innovación y creatividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	0.00%
(Innovación y creatividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	0.00%
(Innovación y creatividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	0.00%