

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS - SYNERGY 2020**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

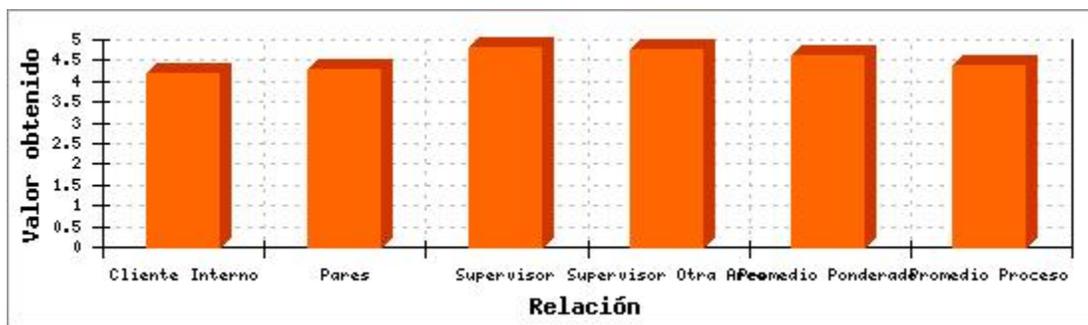
No. Identificación :	8014441
Nombres :	CARLA ANDREA
Apellidos :	CARDONA BALDERRAMA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	SYNERGY
Departamento :	CONSTRUCCIÓN
Cargo :	COUNTER
Nivel Jerárquico :	OPERATIVO
Jefe Inmediato :	MAVEL TATIANA SILVA MENACHO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

**Peso de las Evaluaciones:**

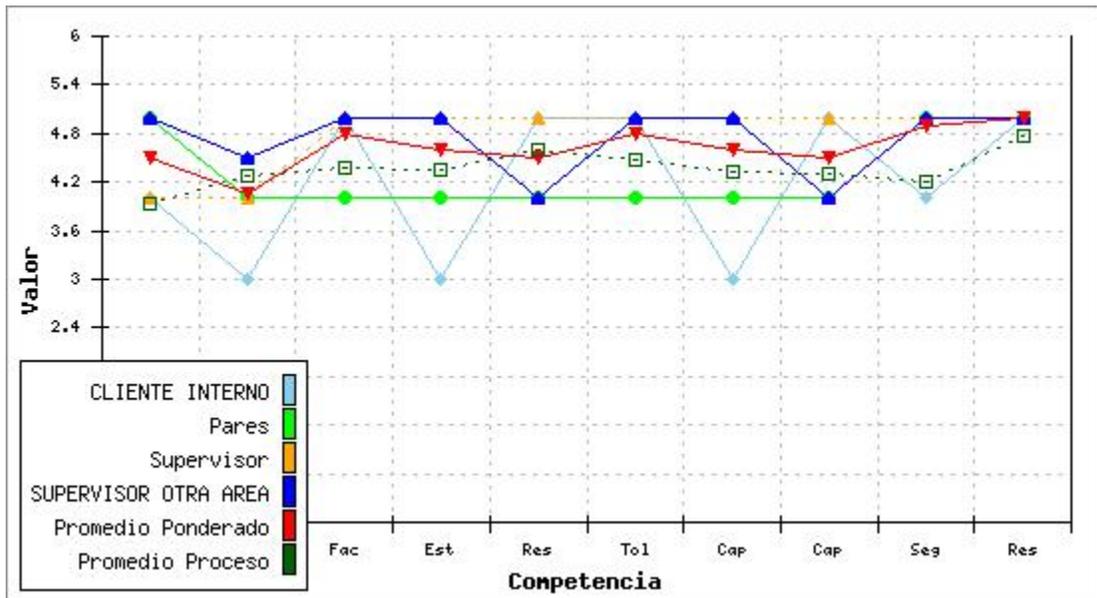
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Pares	20.00%	1	1
Supervisor	40.00%	1	1
Supervisor Otra Area	30.00%	1	1
Cliente Interno	10.00%	1	1

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS - SYNERGY 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Cliente Interno	4.20
Pares	4.30
Supervisor	4.80
Supervisor Otra Area	4.75
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.36



	Competencia	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Supervisor Otra Area	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Liderazgo	4.00	5.00	4.00	5.00	4.50	3.94
2	Capacidad de toma de decisiones	3.00	4.00	4.00	4.50	4.05	4.27
3	Facilidad para establecer relaciones interpersonales	5.00	4.00	5.00	5.00	4.80	4.37
4	Estabilidad Emocional	3.00	4.00	5.00	5.00	4.60	4.35
5	Respeto a normas y reglas	5.00	4.00	5.00	4.00	4.50	4.60
6	Tolerancia al trabajo bajo presión	5.00	4.00	5.00	5.00	4.80	4.47
7	Capacidad de gestión administrativa	3.00	4.00	5.00	5.00	4.60	4.34
8	Capacidad de Trabajo en equipo	5.00	4.00	5.00	4.00	4.50	4.31
9	Seguridad en si mismo	4.00	5.00	5.00	5.00	4.90	4.20
10	Responsabilidad	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	4.76



### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO POR COMPETENCIAS - SYNERGY 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### Liderazgo (4.50)

Relación	Valor
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.94



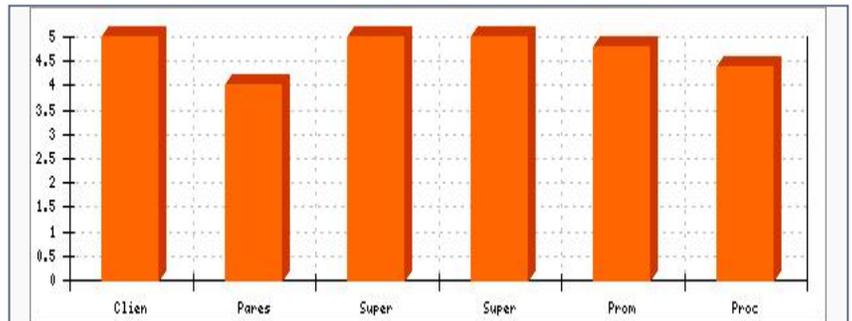
#### Capacidad de toma de decisiones (4.05)

Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Supervisor Otra Area	4.50
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.27



#### Facilidad para establecer relaciones interpersonales (4.80)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.37



#### Estabilidad Emocional (4.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.35



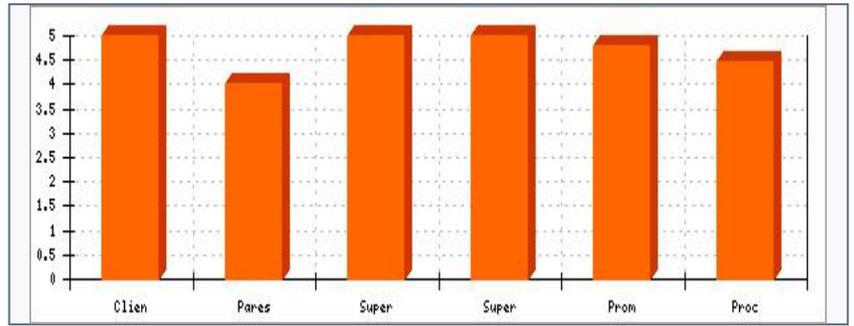
#### Respeto a normas y reglas (4.50)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.60



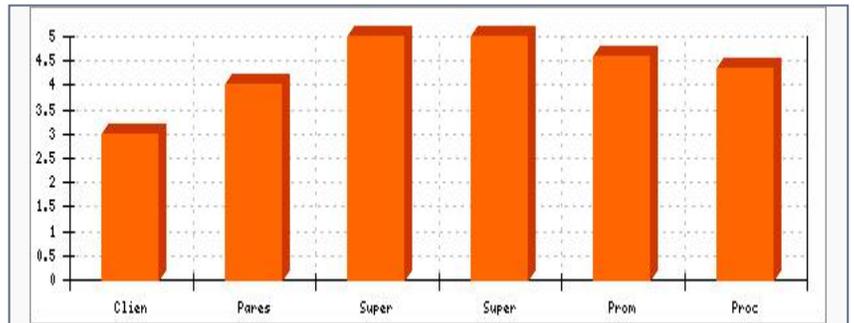
#### Tolerancia al trabajo bajo presión (4.80)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.47



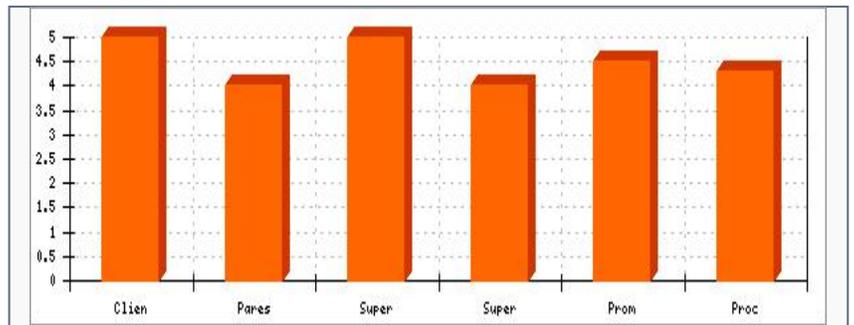
#### Capacidad de gestión administrativa (4.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.34



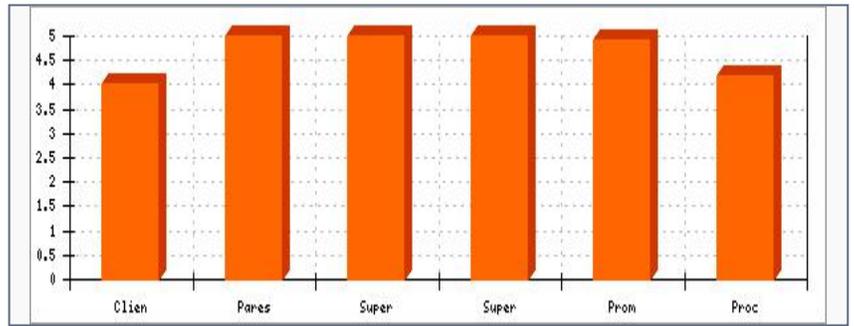
#### Capacidad de Trabajo en equipo (4.50)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.31



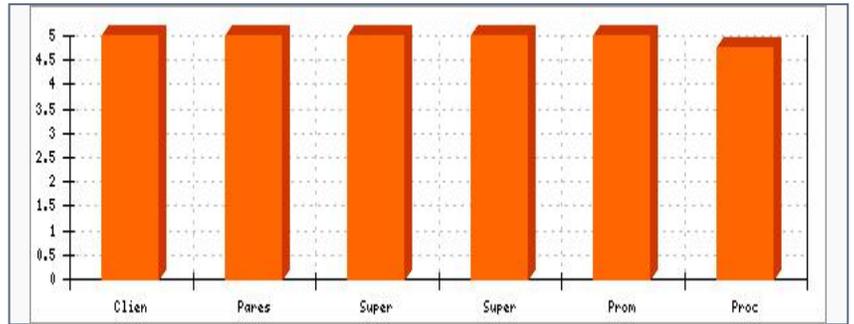
#### Seguridad en si mismo (4.90)

Relación	Valor
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.20



### Responsabilidad (5.00)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.76



### Liderazgo

1.- Establece estrategias de forma autónoma para hacer crecer de forma activa la cartera de clientes. (5.00)



2.- Ante una situación crítica tiene la capacidad de saber cómo actuar para encontrar una solución. (4.00)



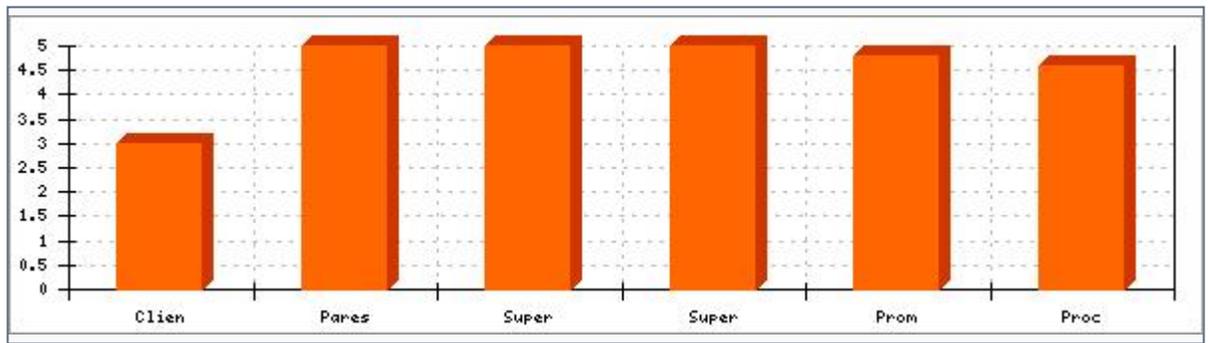
### Capacidad de toma de decisiones

3.- Las decisiones que toma resuelven de manera oportuna los problemas que se presentan. (3.30)



4.- Participa de forma activa cuando su jefe le pide su opinión en la toma de decisiones. (4.80)

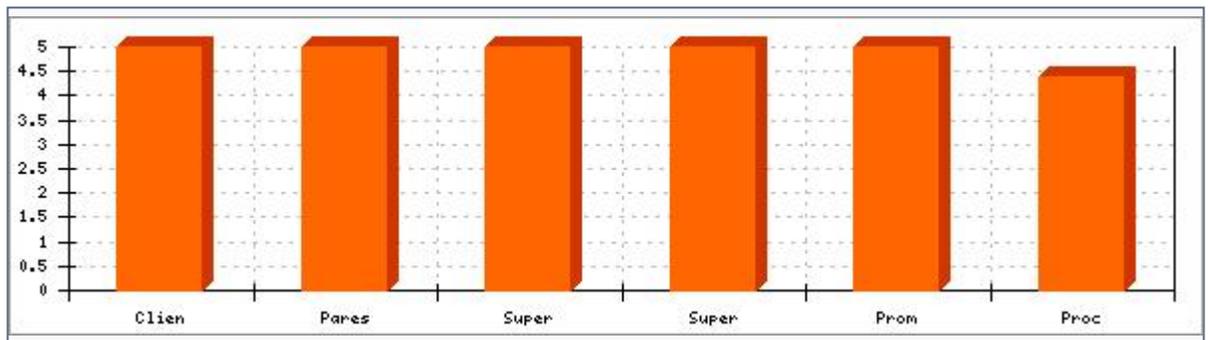
Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.60



### Facilidad para establecer relaciones interpersonales

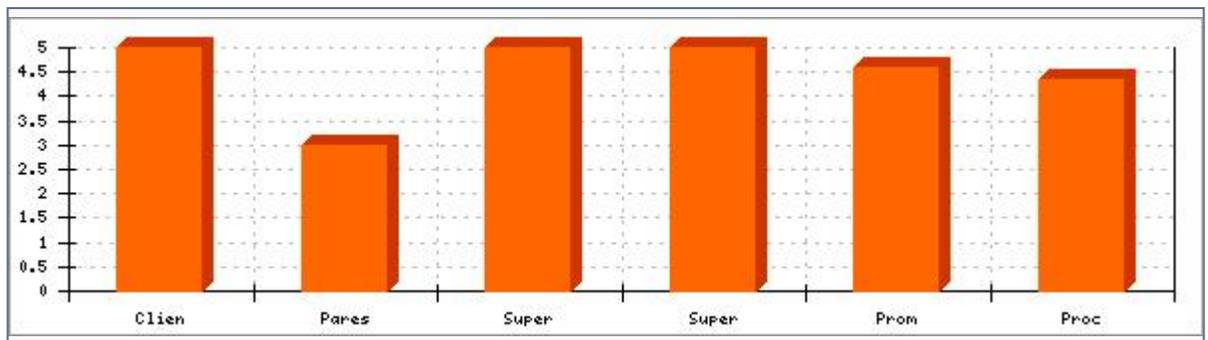
5.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos y clientes. (5.00)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.37



6.- Utiliza las relaciones interpersonales (de compañeros y clientes) para el mejor desempeño en su trabajo. (4.60)

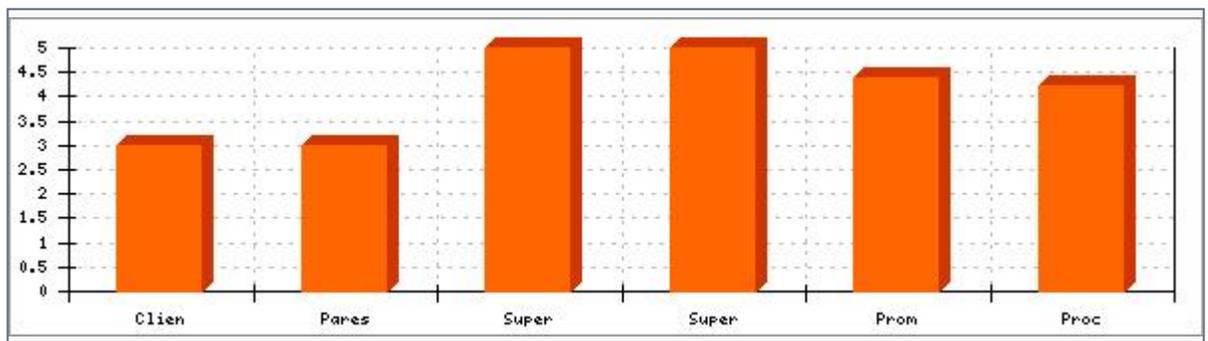
Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.36



### Estabilidad Emocional

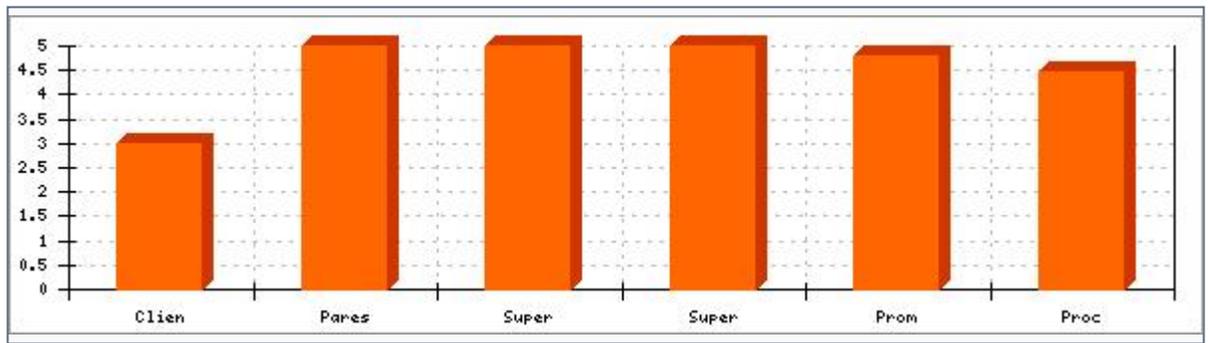
7.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (4.40)

Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.24



8.- Sigue funcionando bien y responde constructivamente a pesar del estrés. (4.80)

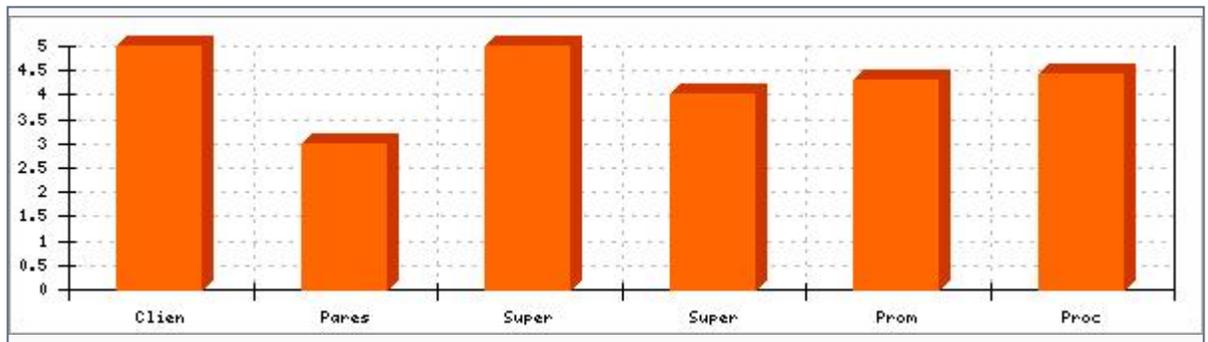
Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.45



### Respeto a normas y reglas

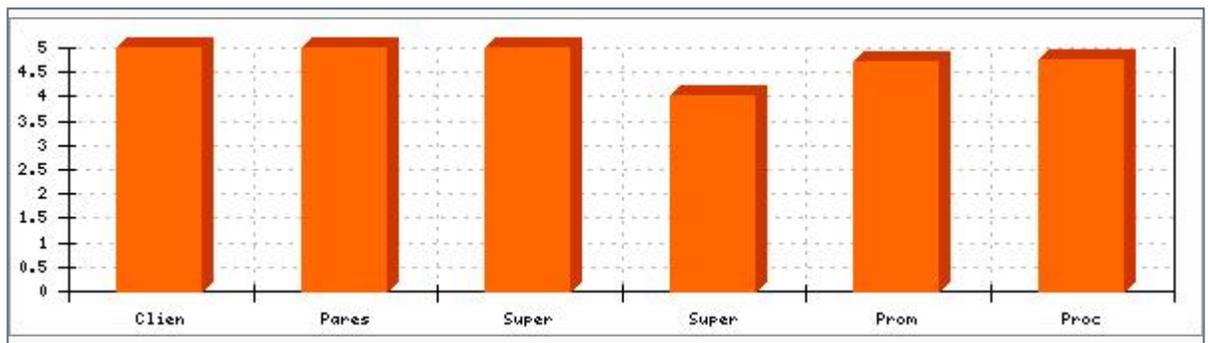
9.- Es honesto y cumple con las normas comerciales de la empresa, no intentando sacar ventaja con clientes que no son de su cartera. (4.30)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.42



10.- Cumple sus compromisos laborales ajustándose a las normas de trabajo establecidas por la empresa. (4.70)

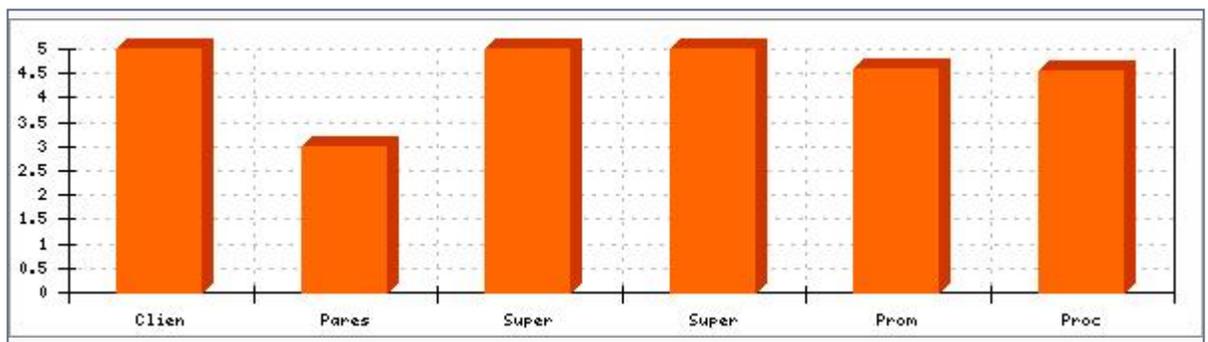
Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.77



### Tolerancia al trabajo bajo presión

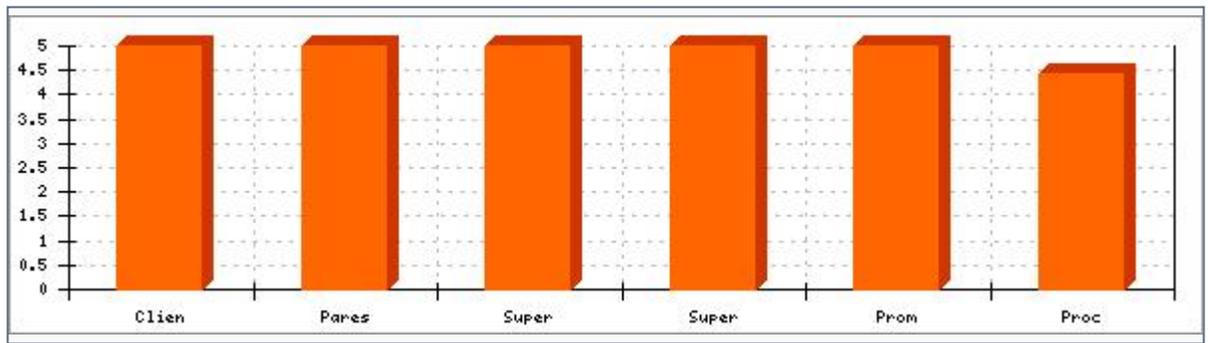
11.- Alcanza los objetivos en situaciones de: presión de tiempo, inconvenientes imprevistos y desacuerdos. (4.60)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.53



12.- Su desempeño es eficiente en situaciones de mucha exigencia. (5.00)

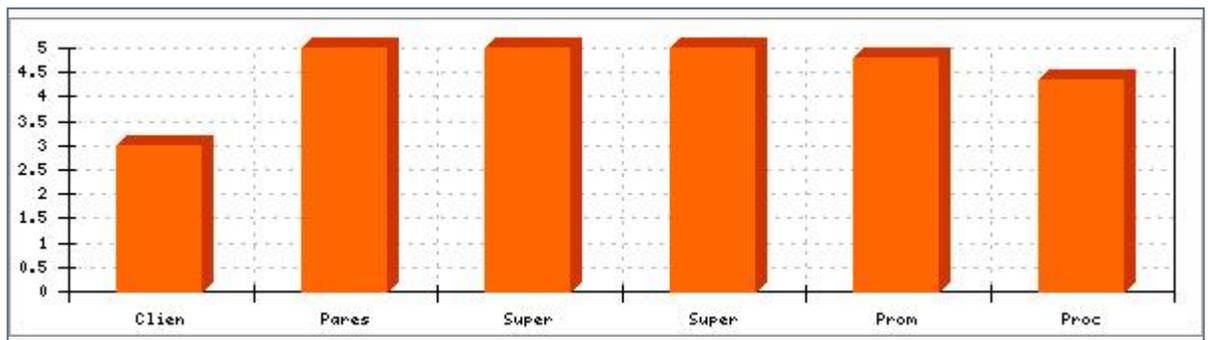
Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.42



### Capacidad de gestión administrativa

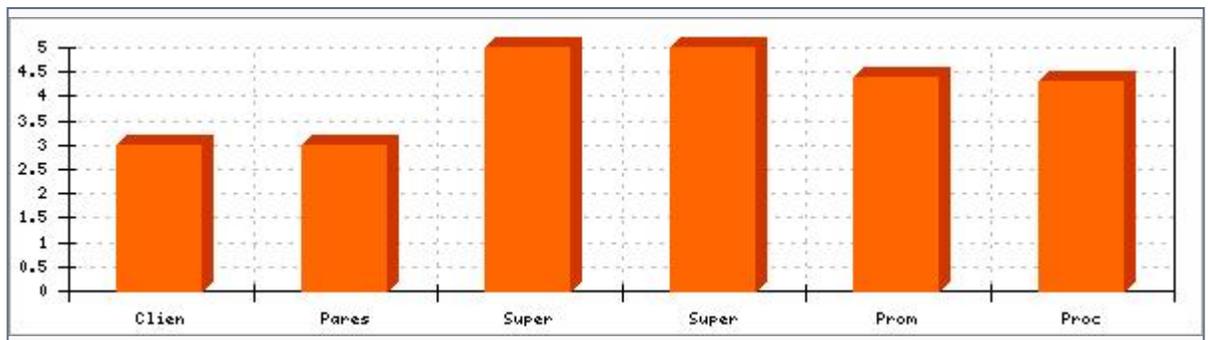
13.- Define los objetivos y establece los recursos necesarios y las actividades que se van a realizar en determinado período de tiempo. (4.80)

Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.36



14.- Verifica que las tareas diarias avancen alineadas con las estrategias planificadas, a fin de optimizar la toma de decisiones, reorientar algunas actividades y evaluar resultados. (4.40)

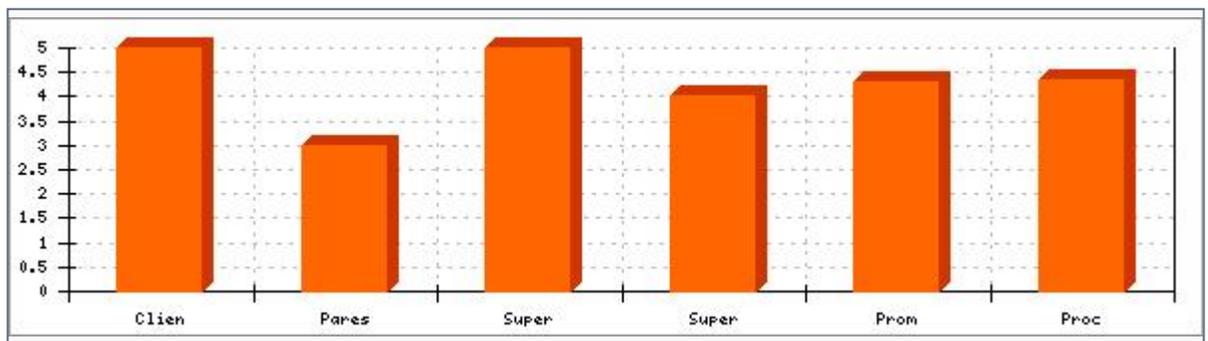
Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.31



### Capacidad de Trabajo en equipo

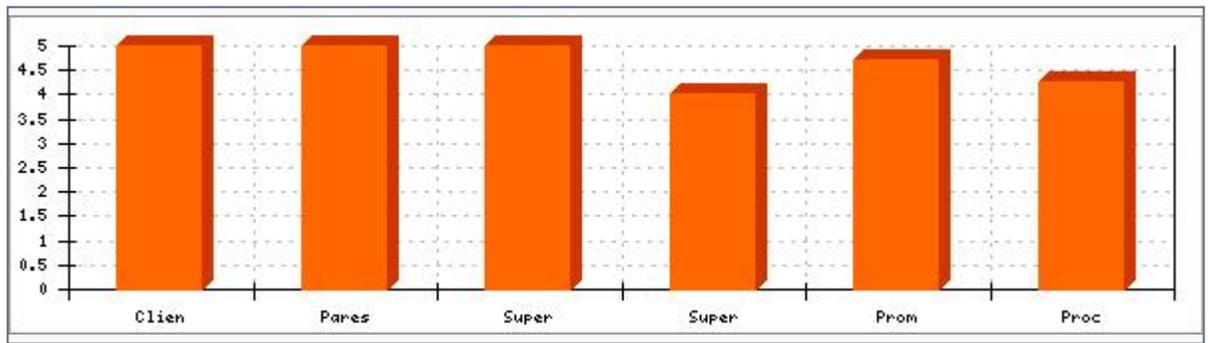
15.- Actúa para desarrollar un ambiente de trabajo amistoso, buen clima y espíritu de cooperación (4.30)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.35



16.- Se interesa por colaborar con otros departamentos de la organización en la consecución de metas comunes. (4.70)

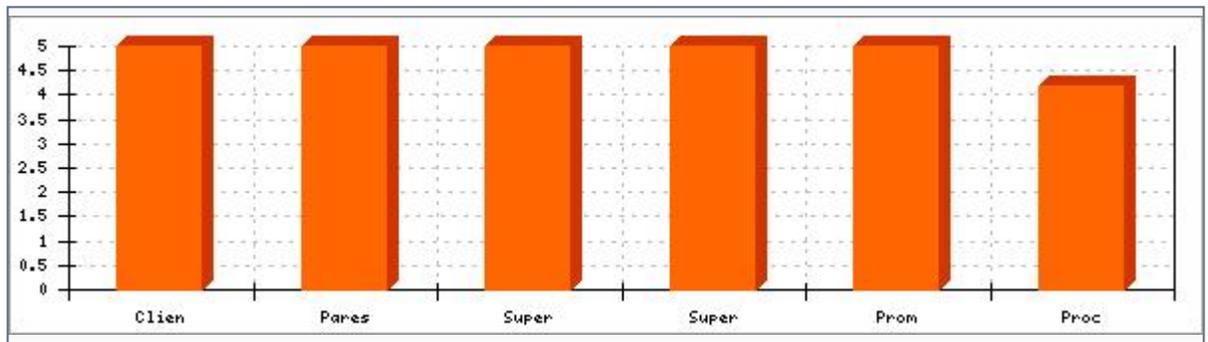
Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	4.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.27



### Seguridad en si mismo

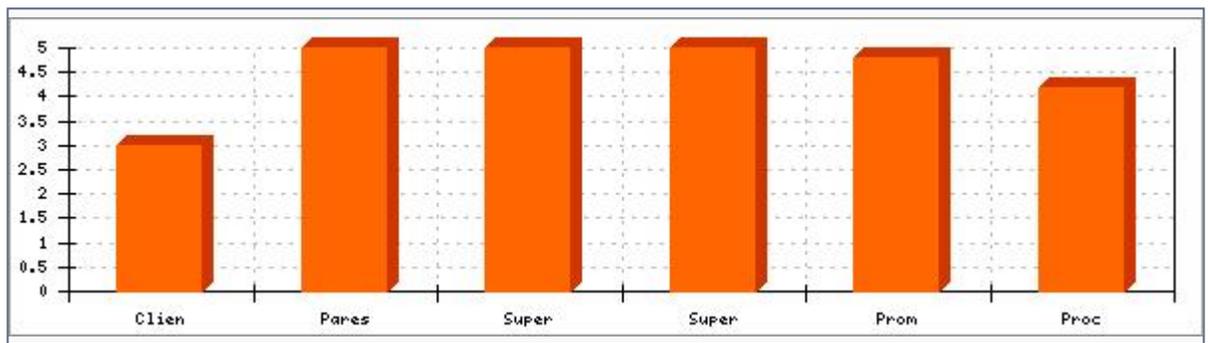
17.- Demuestra independencia y autogestión para el cumplimiento de las tareas encomendadas en su trabajo. (5.00)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.19



18.- Es proactivo en la búsqueda de soluciones cuando se le presentan problemas. (4.80)

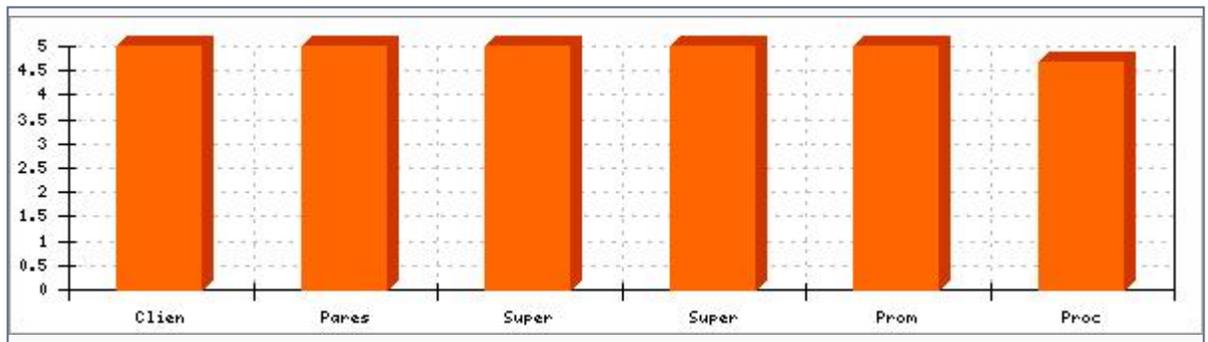
Relación	Valor
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.20



### Responsabilidad

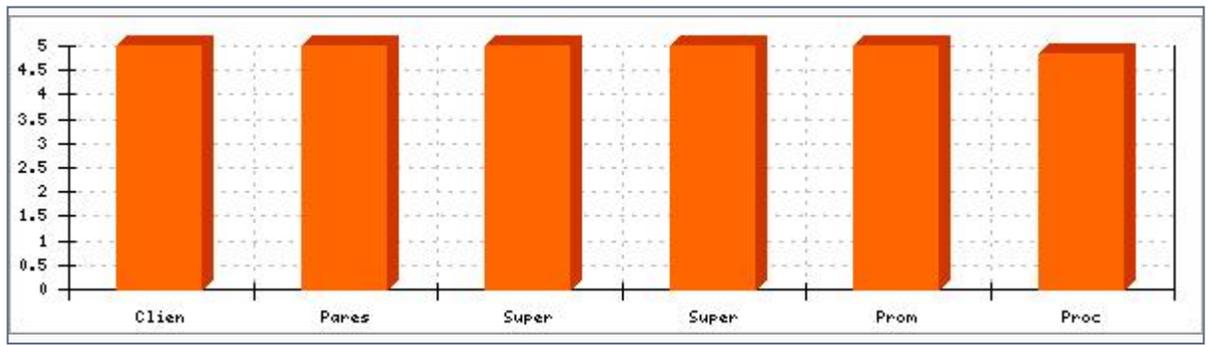
19.- Cumple con las funciones de su cargo establecidas en su manual de funciones. (5.00)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.68



20.- Cumple con la asistencia sin faltas ni retrasos. (5.00)

Relación	Valor
Cliente Interno	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Supervisor Otra Area	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.84



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

(Liderazgo) Establece estrategias de forma autónoma para hacer crecer de forma activa la cartera de clientes.	100.00%
(Facilidad para establecer relaciones interpersonales) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos y clientes.	100.00%
(Tolerancia al trabajo bajo presión) Su desempeño es eficiente en situaciones de mucha exigencia.	100.00%
(Seguridad en si mismo) Demuestra independencia y autogestión para el cumplimiento de las tareas encomendadas en su trabajo.	100.00%
(Responsabilidad) Cumple con las funciones de su cargo establecidas en su manual de funciones.	100.00%
(Responsabilidad) Cumple con la asistencia sin faltas ni retrasos.	100.00%
(Capacidad de toma de decisiones) Participa de forma activa cuando su jefe le pide su opinión en la toma de decisiones.	95.00%
(Estabilidad Emocional) Sigue funcionando bien y responde constructivamente a pesar del estrés.	95.00%
(Capacidad de gestión administrativa) Define los objetivos y establece los recursos necesarios y las actividades que se van a realizar en determinado período de tiempo.	95.00%
(Seguridad en si mismo) Es proactivo en la búsqueda de soluciones cuando se le presentan problemas.	95.00%
(Respeto a normas y reglas) Cumple sus compromisos laborales ajustándose a las normas de trabajo establecidas por la empresa.	92.50%
(Capacidad de Trabajo en equipo) Se interesa por colaborar con otros departamentos de la organización en la consecución de metas comunes.	92.50%
(Facilidad para establecer relaciones interpersonales) Utiliza las relaciones interpersonales (de compañeros y clientes) para el mejor desempeño en su trabajo.	90.00%
(Tolerancia al trabajo bajo presión) Alcanza los objetivos en situaciones de: presión de tiempo, inconvenientes imprevistos y desacuerdos.	90.00%
(Estabilidad Emocional) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	85.00%
(Capacidad de gestión administrativa) Verifica que las tareas diarias avancen alineadas con las estrategias planificadas, a fin de optimizar la toma de decisiones, reorientar algunas actividades y evaluar resultados.	85.00%
(Respeto a normas y reglas) Es honesto y cumple con las normas comerciales de la empresa, no intentando sacar ventaja con clientes que no son de su cartera.	82.50%
(Capacidad de Trabajo en equipo) Actúa para desarrollar un ambiente de trabajo amistoso, buen clima y espíritu de cooperación	82.50%
(Liderazgo) Ante una situación crítica tiene la capacidad de saber cómo actuar para encontrar una solución.	75.00%

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

No existen Áreas de Desarrollo

