Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL

COMPEL - COMPETENCIAS LABORALES - COMERCIAL / MINERVA

Es la herramienta de medición que permite evaluar 17 competencias laborales genéricas o universales que predicen el éxito en un rol o puesto laboral.

Evalúa Logro y Acción:

1. Orientación al logro
2. Iniciativa
3. Orden y Calidad
4. Búsqueda de Información

Servicio:

1. Sensibilidad Interpersonal
2. Orientación hacia el cliente

Influencia:

1. Influencia e impacto
2. Conciencia de la organización
3. Construcción de relaciones

Cognitivas:

1. Aprendizaje activo
2. Pensamiento Analítico

Dominio Personal:

1. Confianza en sí mismo(a)
2. Autocontrol
3. Flexibilidad y Adaptación al cambio
4. Persistencia
5. Compromiso Organizacional
6. Trabajo en equipo

Evaluación de amplio espectro, aplica para personas que ocupen cargos administrativos, desde auxiliaturas, cargos asistenciales, mandos medios, supervisión y gerentes de línea.

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 **2020-11-17 04:31:01** hasta el **2020-11-26 10:54:52**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1708229396
Nombres :	CESAR FABIAN
Apellidos :	VASQUEZ RUIZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ANA GABRIELA GUERRON QUINTANA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

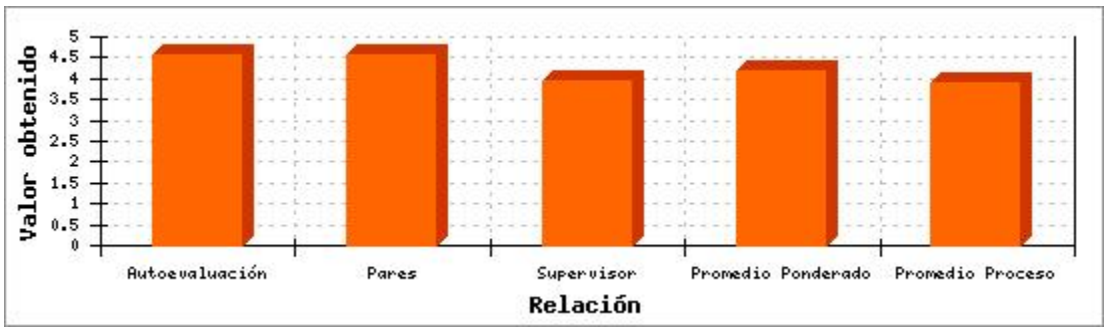
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	3	3
Supervisor	60.00%	1	1

Resumen General

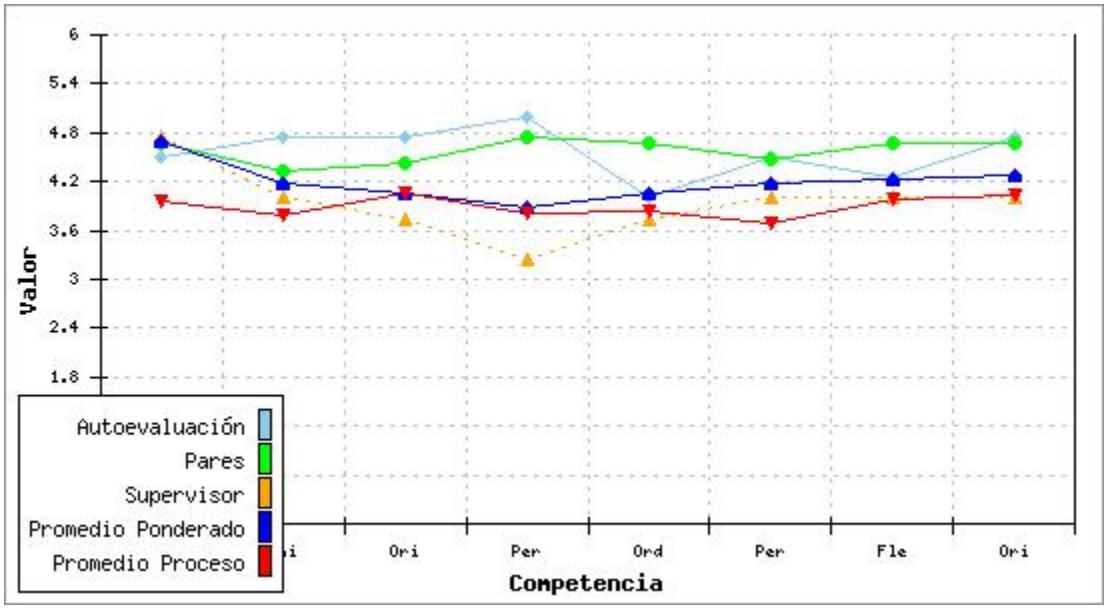
EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.56
Pares	4.58
Supervisor	3.94
Promedio Ponderado	4.19
Promedio Proceso	3.90



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.50	4.67	4.75	4.70	3.95
2	Iniciativa	4.75	4.33	4.00	4.18	3.79
3	Orientación hacia el Cliente	4.75	4.42	3.75	4.05	4.05
4	Persistencia	5.00	4.75	3.25	3.88	3.82
5	Orden y Calidad	4.00	4.67	3.75	4.05	3.84
6	Persuasión e impacto personal	4.50	4.47	4.00	4.19	3.70
7	Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.25	4.67	4.00	4.23	3.98
8	Orientación al logro	4.75	4.67	4.00	4.28	4.04


6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
1.8
Valor
Autoevaluación
Pares
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Ori
Per
Ord
Per
Fle
Ori
Competencia

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. 97.50%
- (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo. 95.00%
- (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. 95.00%
- (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. 82.50%
- (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. 82.50%
- (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. 82.50%
- (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. 82.50%
- (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. 82.50%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. 82.50%
- (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. 82.50%
- (Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 82.50%
- (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. 80.00%
- (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. 80.00%
- (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. 80.00%
- (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. 80.00%
- (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados. 80.00%
- (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. 80.00%
- (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actvidades. 80.00%
- (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. 80.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios. 80.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. 80.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás. 80.00%
- (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. 77.50%
- (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 77.50%
- (Persuasión e impacto personal) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). 77.50%
- (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 77.50%
- (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. 70.00%
- (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. 70.00%
- (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. 67.50%
- (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante. 67.50%
- (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. 67.50%
- (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). 65.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO MINERVA - COMERCIAL

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**