

Introducción

EVD MARCAMPO GRUPO 2. MARCAMPO EVD GRUPO 2

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 **2021-05-20 01:07:44** hasta el **2021-05-20 01:07:44**

Datos Personales

EVD MARCAMPO GRUPO 2.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	47148089
Nombres :	ESTIMADO(A)
Apellidos :	COLABORADOR(A)
Dirección :	AH. LOS ALGARROBOS MZ.B LT. 06 INT. 01 V ETAPA
Teléfono :	206755
Celular :	931354329
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	SEDE PAITA
Departamento :	ADMINISTRACION
Cargo :	ASISTENTE ADMINISTRACION
Nivel Jerárquico :	ASISTENTE
Jefe Inmediato :	ESTIMADO(A) COLABORADOR(A)
Área de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1991-07-18

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

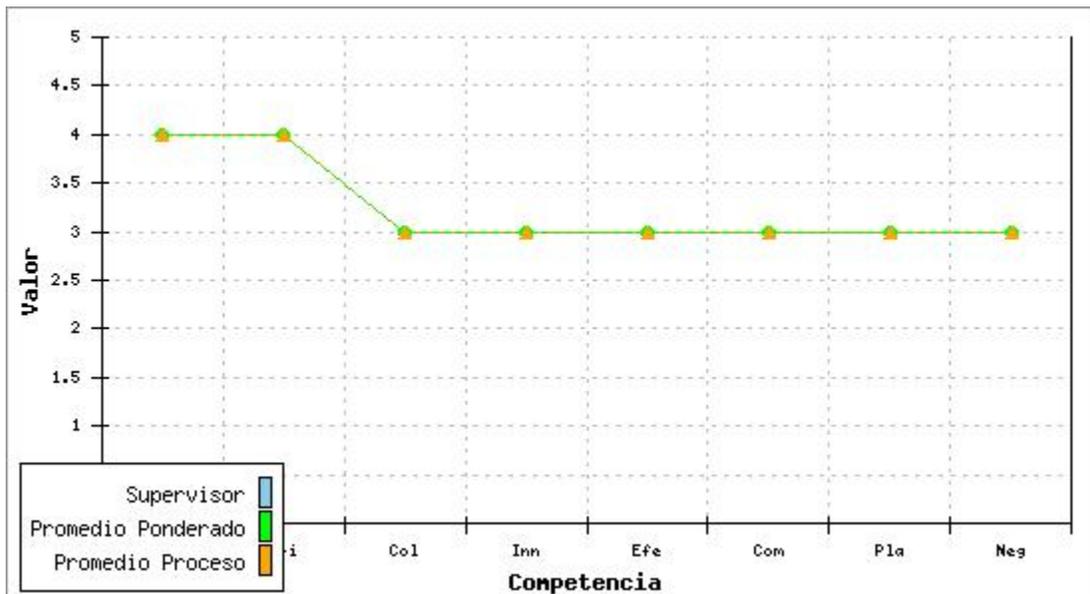
EVD MARCAMPO GRUPO 2.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.25



Competencia	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación a Resultados	4.00	4.00	4.00
2 Orientación al Cliente	4.00	4.00	4.00
3 Colaboración	3.00	3.00	3.00
4 Innovación y Aprendizaje	3.00	3.00	3.00
5 Efectividad	3.00	3.00	3.00
6 Comunicación Efectiva	3.00	3.00	3.00
7 Planificación y Organización	3.00	3.00	3.00
8 Negociación Efectiva	3.00	3.00	3.00



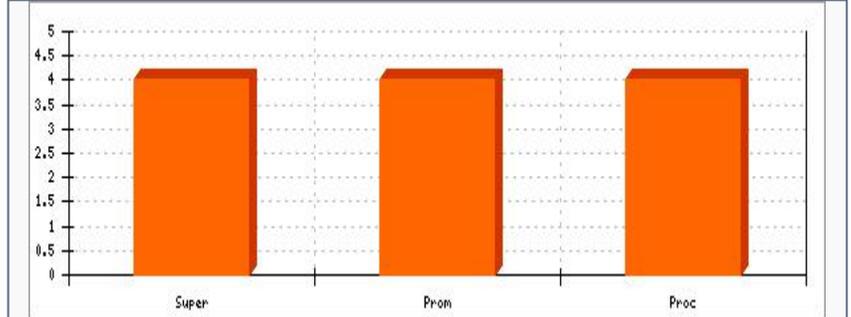
Análisis por Competencia

EVD MARCAMPO GRUPO 2.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

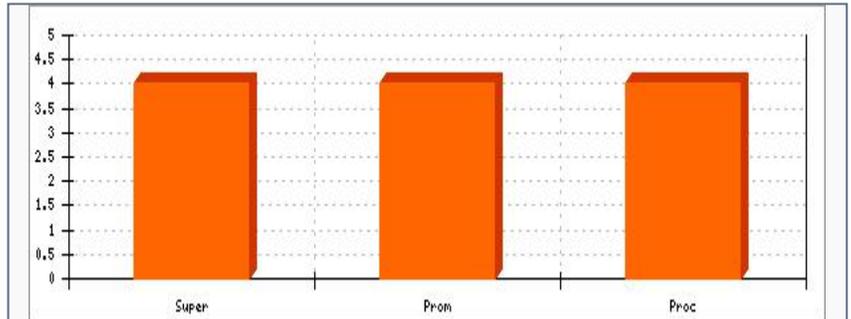
Orientación a Resultados (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



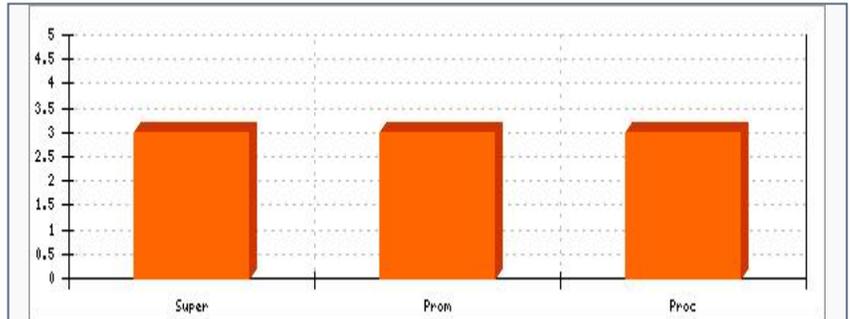
Orientación al Cliente (4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



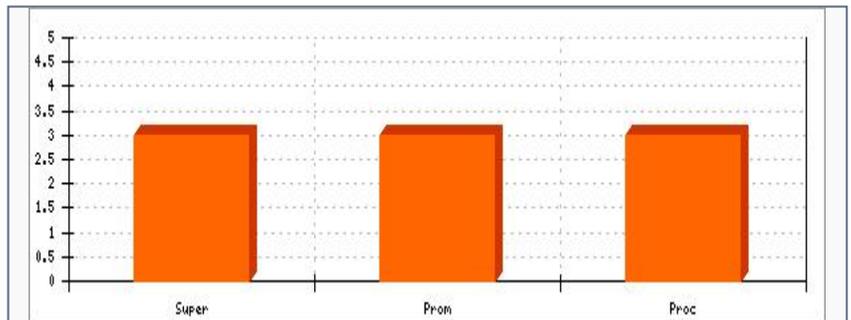
Colaboración (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



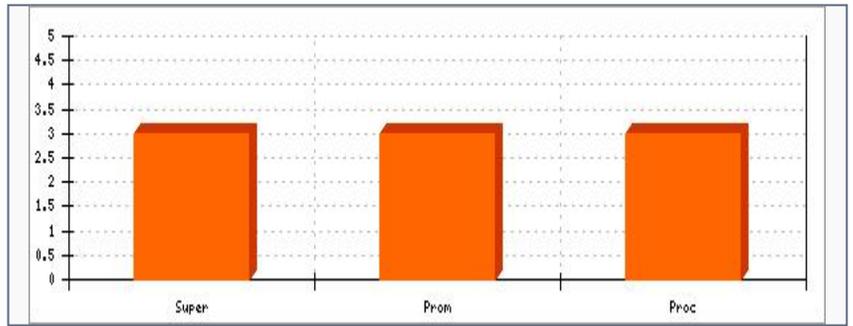
Innovación y Aprendizaje (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



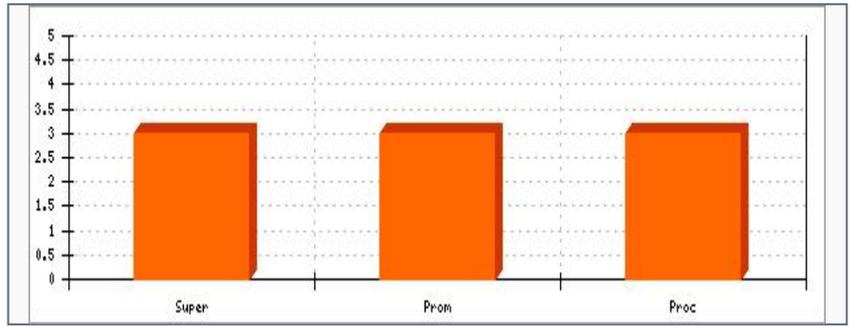
Efectividad (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



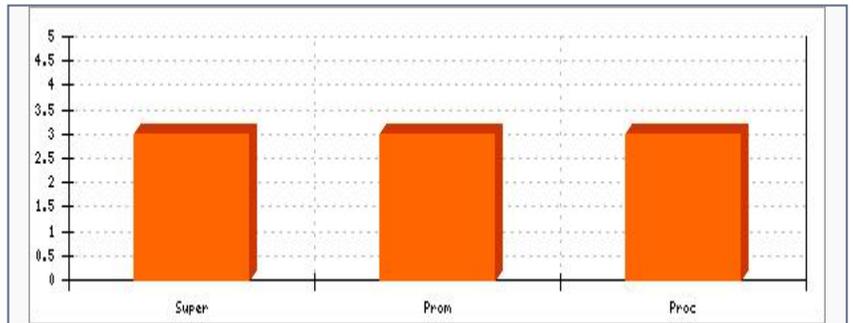
Comunicación Efectiva (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



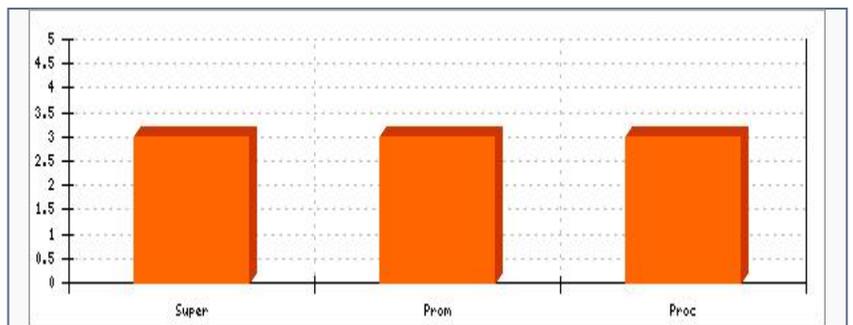
Planificación y Organización (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Negociación Efectiva (3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Análisis por Pregunta

EVD MARCAMPO GRUPO 2.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación a Resultados

1.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia.

En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5

No sólo cumple con las metas establecidas, sino también se encarga de sobrepasarlas en lo posible. Toma en cuenta los factores que

Nivel 4

Demuestra esforzarse por el cumplimiento los objetivos propuestos, se fija metas y realiza seguimiento constante a los mismos.

Nivel 3

Trabaja hasta alcanzar los estándares establecidos y es consciente del impacto que ello genera.

Nivel 2

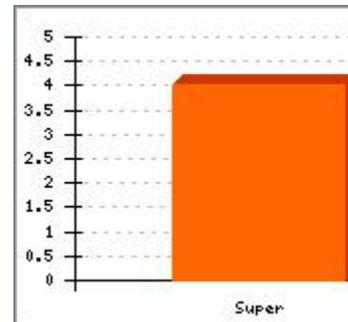
Cumple con todas las tareas a cargo y existe voluntad por hacer bien el trabajo mas no es el foco principal de su actividad.

Nivel 1

Cumple únicamente con las tareas principales, sin preocuparse por los estándares de tiempo y calidad.

(4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Orientación al Cliente

2.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia.

En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5 Se orienta a mantener un constante contacto con los clientes, mostrando un alto interés por cumplir sus expectativas así como identificar

Nivel 4 Demuestra interés por cumplir y solucionar los problemas de los clientes de manera ágil y adecuada.

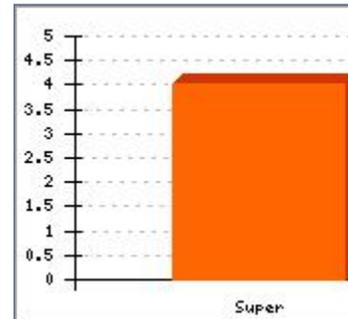
Nivel 3 Cumple con los tratos acordados y responde a las solicitudes del cliente; sin embargo, no dentro de los términos establecidos.

Nivel 2 Ofrece una atención correcta a clientes (internos/externos), mas no se esfuerza por cumplir sus expectativas.

Nivel 1 Actúa al margen de los intereses de terceros, bajo su propio beneficio.

(4.00)

Relación	Valor
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Colaboración

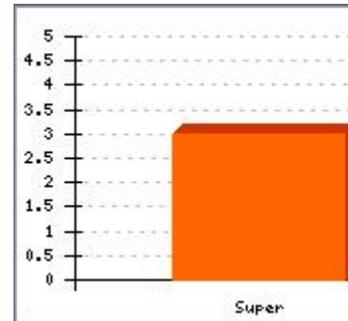
3.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

- Nivel 5 Es hábil para trabajar con otras personas y colaborar en un mismo equipo; además, motiva a que se de la cooperación entre los miembros del equipo.
- Nivel 4 Colabora de forma activa con otras personas, preocupándose por llevar los proyectos de manera óptima tomando en cuenta la participación de los demás.
- Nivel 3 Se desarrolla de manera individual pero puede acoplarse al trabajo en grupo brindando y recibiendo otros puntos de vista para alcanzar los objetivos.
- Nivel 2 Actúa según sus responsabilidades y en algunas ocasiones puede brindar apoyo a los demás, siempre y cuándo sea después de sus funciones.
- Nivel 1 Realiza sus funciones y cumple los objetivos sin tomar en cuenta la participación o necesidades que otras personas puedan presentar.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Innovación y Aprendizaje

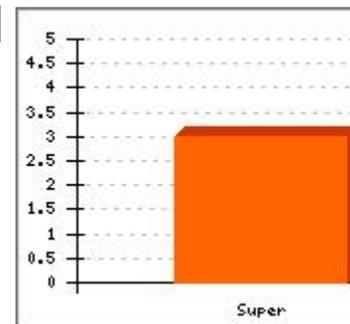
4.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

- Nivel 5 Logra mantenerse actualizado e invierte recursos en ello para alcanzar nuevas forma de actuación y adelantarse a las exigencias o retos.
- Nivel 4 Se actualiza en base a las nuevas exigencias del mercado cada cierto tiempo con la finalidad de adaptarse y tener nuevas opciones de actuación.
- Nivel 3 Explora nuevas ideas y métodos cuando siente la necesidad de ver otras formas de gestión o cuando se ve estancado en alguna de éstas.
- Nivel 2 Conoce la importancia de mantenerse actualizado y de brindar nuevas ideas; sin embargo, se siente más cómodo frente a tareas y métodos establecidos.
- Nivel 1 Desarrolla sus funciones bajo los lineamiento ya establecidos y le cuesta adaptarse a nuevos cambios.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Efectividad

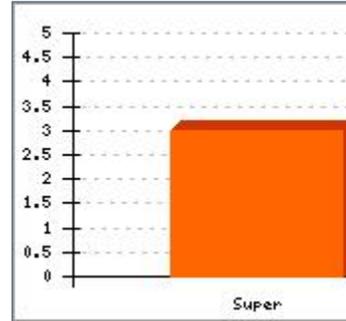
5.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

- Nivel 5 Logra cumplir las metas en el menor tiempo posible y con los estándares de calidad establecidos, haciendo uso de los recursos.
- Nivel 4 Prioriza sus funciones y logra adaptarse a la urgencia del negocio alcanzando los niveles de calidad y tiempo esperados.
- Nivel 3 Aprovecha los recursos que le brinda la organización haciendo un buen uso de los mismos, de este modo logra cumplir y ser efectivo en sus funciones.
- Nivel 2 Cumple con los resultados y logra trabajar con los recursos que tiene al alcance; sin embargo, no logra alcanzar óptimos niveles de calidad y tiempo.
- Nivel 1 Le cuesta alcanzar el logro de sus tareas; sin embargo, cuando logra cumplirlas, suele hacer un mal uso de recursos.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Comunicación Efectiva

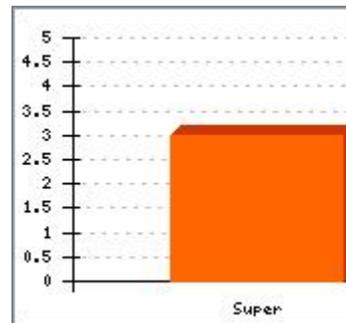
6.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

- Nivel 5 Es de fácil relación, se comunica a todo nivel y logra adecuar su lenguaje al público objetivo. Además, hace uso adecuado de la comunicación.
- Nivel 4 Recibe y transmite información de manera ágil y correcta lográndose expresar con seguridad frente a diversos escenarios.
- Nivel 3 Escucha de manera activa y expresa sus ideas de manera clara, aunque en situaciones de presión, puede demostrar cierta inseguridad.
- Nivel 2 No busca activamente la interacción pero tampoco rehúye de ella, se expresa de manera adecuada mas no logra comunicarse a todo nivel.
- Nivel 1 No facilita la conversación y le cuesta desenvolverse frente al público de manera adecuada.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Planificación y Organización

7.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5 Organiza el trabajo del área de manera efectiva y es capaz de manejar más de un proyecto a la vez manteniendo los estándares de ca

Nivel 4 Es metódico y organizado, establece objetivos tanto a corto como mediano y largo plazo, tomando en cuenta las eventualidades que s

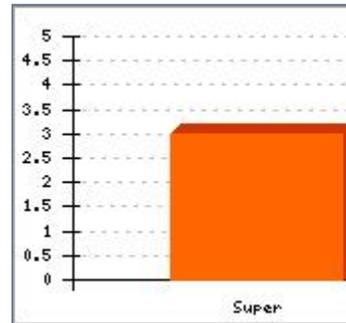
Nivel 3 Formula objetivos en plazos determinados, calcula sus tiempos y programa las actividades a realizar.

Nivel 2 Conoce las responsabilidades y objetivos de su puesto; y se basa en ello para planear tareas a corto plazo.

Nivel 1 Le cuesta manejar el tiempo, es desorganizado y poco metódico.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Negociación Efectiva

8.-

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia. En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5

Negocia de manera estructurada y consigue óptimos resultados como acuerdos provechosos. Resuelve de manera ágil las situaciones

Nivel 4

Se prepara para el proceso de negociación y obtiene buenos resultados a través del acercamiento de las diferencias. Busca brindar soluciones desde distintos puntos de vista y logra resolver la escena con la finalidad de calmar la situación.

Nivel 3

Sigue un proceso de negociación claro, se prepara para el mismo; sin embargo, puede mantener cierto sesgo hacia su punto de vista o una solución a la situación que se pueda enfrentar; mas no toma en cuenta otras opciones como backup.

Nivel 2

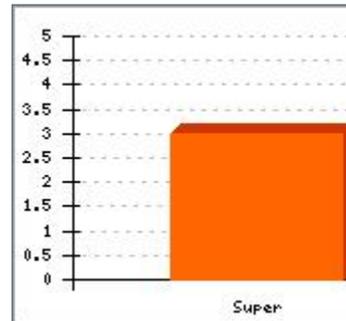
No sigue criterios definidos para llegar a un acuerdo equitativo ya que si bien se esfuerza por llegar a una solución, le resulta difícil cambiar una estrategia posible para hacerle frente a la situación; sin embargo, le cuesta seguir un orden de actuación.

Nivel 1

No considera necesario entender y/o compartir los puntos de vista diferentes al suyo. Se le hace difícil identificar la existencia de algún punto de vista que pueda presentar.

(3.00)

Relación	Valor
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVD MARCAMPO GRUPO 2. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Orientación a Resultados)

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia.

En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5	No sólo cumple con las metas establecidas, sino también se encarga de sobrepasarlas en lo posible. Toma en cuenta los factores
Nivel 4	Demuestra esforzarse por el cumplimiento los objetivos propuestos, se fija metas y realiza seguimiento constante a los mismos.
Nivel 3	Trabaja hasta alcanzar los estándares establecidos y es consciente del impacto que ello genera.
Nivel 2	Cumple con todas las tareas a cargo y existe voluntad por hacer bien el trabajo mas no es el foco principal de su actividad.
Nivel 1	Cumple únicamente con las tareas principales, sin preocuparse por los estándares de tiempo y calidad.

- (Orientación al Cliente)

A continuación, señalamos los niveles asociados a la competencia.

En la parte inferior elegir la escala según el cumplimiento que evidencie el trabajador.

Nivel 5	Se orienta a mantener un constante contacto con los clientes, mostrando un alto interés por cumplir sus expectativas así como id
Nivel 4	Demuestra interés por cumplir y solucionar los problemas de los clientes de manera ágil y adecuada.
Nivel 3	Cumple con los tratos acordados y responde a las solicitudes del cliente; sin embargo, no dentro de los términos establecidos.
Nivel 2	Ofrece una atención correcta a clientes (internos/externos), mas no se esfuerza por cumplir sus expectativas.
Nivel 1	Actúa al margen de los intereses de terceros, bajo su propio beneficio.

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVD MARCAMPO GRUPO 2. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

SUPERVISOR

Señale dos fortalezas que considera de la persona evaluada.

Permeable al cambio. Discreción .Análisis Critico .Escucha sin embargo tamiza la instrucción y lo realiza según su criterio, sin embargo toma en cuenta la línea de autoridad

Señale dos oportunidades de mejora de la persona evaluada.

Hay que trabajar mas con ella para romper su pre concepción de lo que debe dar para la Organización . Quizás por las circunstancias muy particulares de la Pandemia . No va mas allá del horario pre establecido. Pero dentro del horario es permeable en aceptar diversidad de Actividades. Es una persona con potencial

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVD MARCAMPO GRUPO 2.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

