Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1712924446
Nombres :	FRANKLIN MIGUEL
Apellidos :	JARAMILLO ABARCA
Dirección :	AV FRANCISCO DE ORELLANA Y BELERMO CONJUNTO TRIBERG
Teléfono :	2376043
Celular :	0998153182
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	ASEGURAMIENTO DE CALIDAD
Cargo :	SUPERVISOR DE ASEGURAMIENTO DE CALIDAD
Nivel Jerárquico :	DIAZ BENALCAZAR RAFAEL ARTURO
Jefe Inmediato :	RAFAEL ARTURO DIAZ BENALCAZAR
Área de Estudio :	ING. QUÍMICA
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1974-09-29

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	20.00%	2	2
Supervisor	50.00%	1	1
Cliente Interno	20.00%	2	1

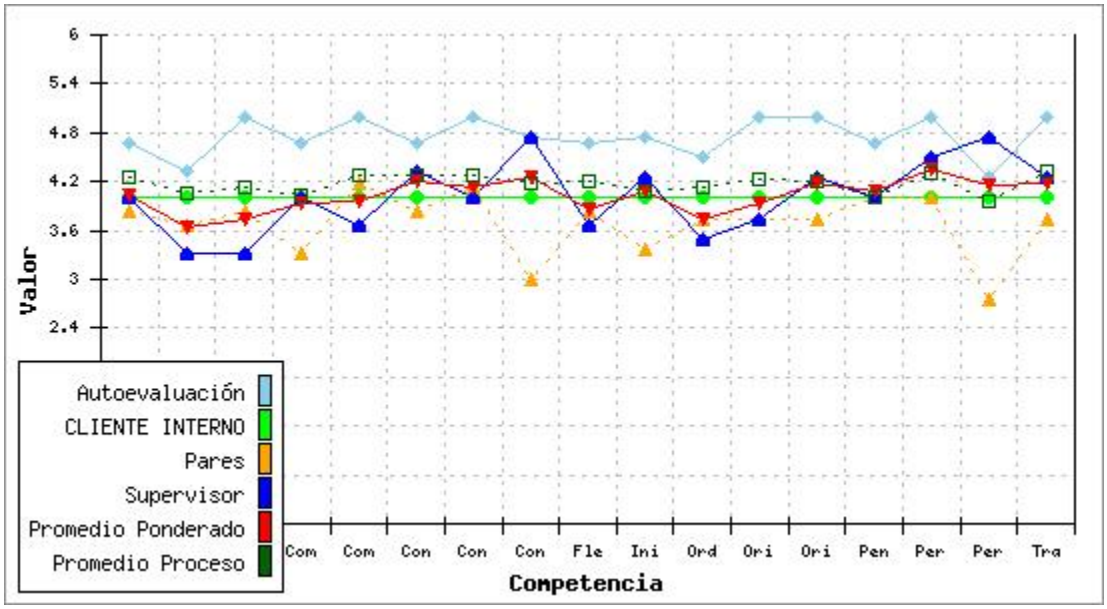
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.76
Cliente Interno	4.00
Pares	3.69
Supervisor	4.02
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.17

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Aprendizaje activo	4.67	4.00	3.83	4.00	4.03	4.26
2	Autocontrol	4.33	4.00	3.67	3.33	3.63	4.06
3	Búsqueda de Información	5.00	4.00	3.83	3.33	3.73	4.14
4	Comprensión Interpersonal	4.67	4.00	3.33	4.00	3.93	4.04
5	Compromiso con la Organización	5.00	4.00	4.17	3.67	3.97	4.28
6	Conciencia de la organización	4.67	4.00	3.83	4.33	4.20	4.28
7	Confianza en sí mismo(a)	5.00	4.00	4.13	4.00	4.13	4.29
8	Construcción de Relaciones	4.75	4.00	3.00	4.75	4.25	4.17
9	Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.67	4.00	3.83	3.67	3.87	4.20
10	Iniciativa	4.75	4.00	3.38	4.25	4.08	4.08
11	Orden y Calidad	4.50	4.00	3.75	3.50	3.75	4.13
12	Orientación al logro	5.00	4.00	3.75	3.75	3.93	4.23
13	Orientación hacia el Cliente	5.00	4.00	3.75	4.25	4.18	4.21
14	Pensamiento Analítico	4.67	4.00	4.00	4.00	4.07	4.00
15	Persistencia	5.00	4.00	4.00	4.50	4.35	4.30
16	Persuasión e impacto personal	4.25	4.00	2.75	4.75	4.15	3.95
17	Trabajo en equipo	5.00	4.00	3.75	4.25	4.18	4.32


6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
Valor
Autoevaluación
CLIENTE INTERNO
Pares
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Com
Com
Con
Con
Con
Fle
Ini
Ord
Ori
Ori
Pen
Per
Per
Tra
Competencia

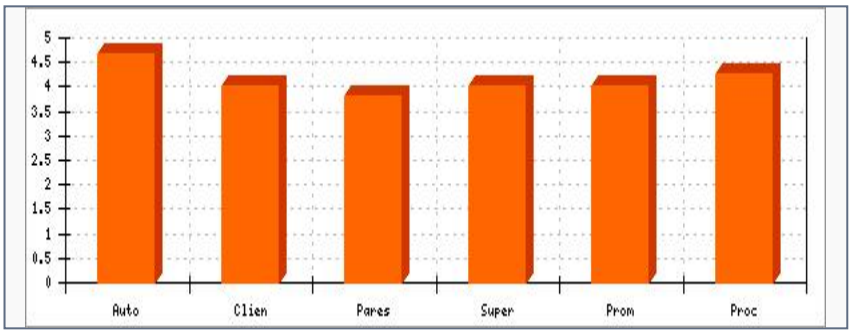
Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

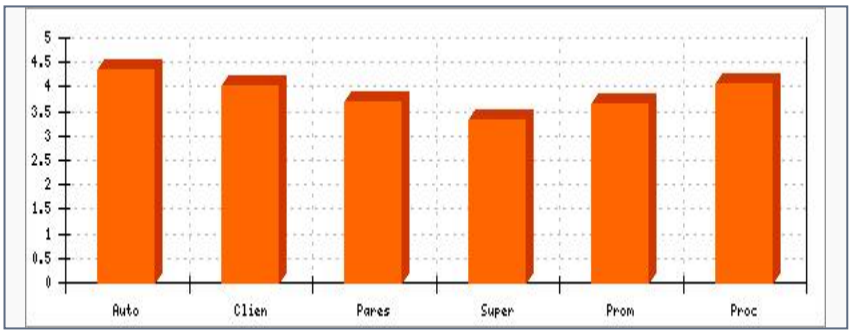
Aprendizaje activo (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	3.83
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.26



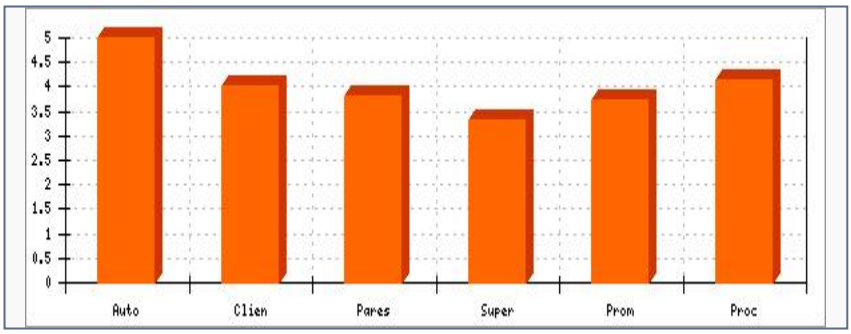
Autocontrol (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente Interno	4.00
Pares	3.67
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	4.06



Búsqueda de Información (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.83
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	4.14



Comprensión Interpersonal (3.93)

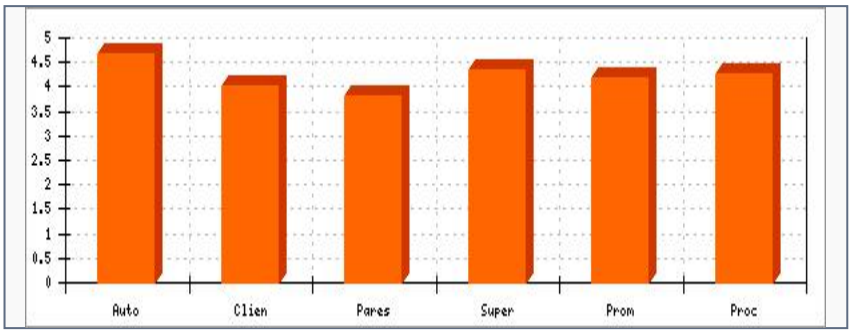
Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	4.04

Compromiso con la Organización (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.17
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	4.28

Conciencia de la organización (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	3.83
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.28

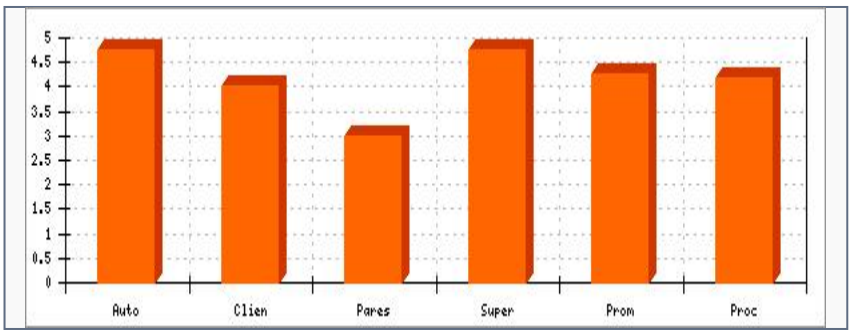


Confianza en sí mismo(a) (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.13
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.29

Construcción de Relaciones (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.17

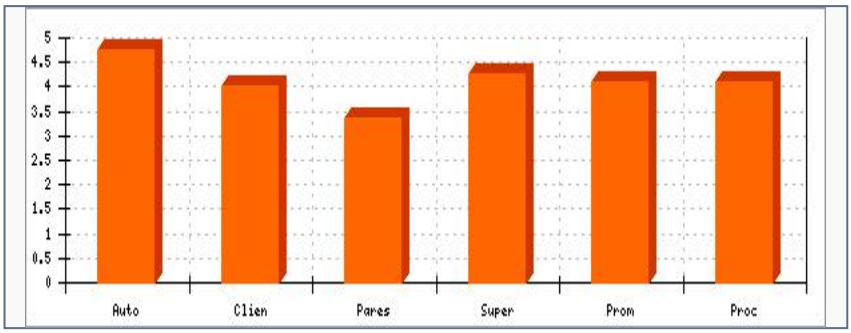


Flexibilidad y Adaptación al cambio (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	3.83
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	4.20

Iniciativa (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Interno	4.00
Pares	3.38
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08

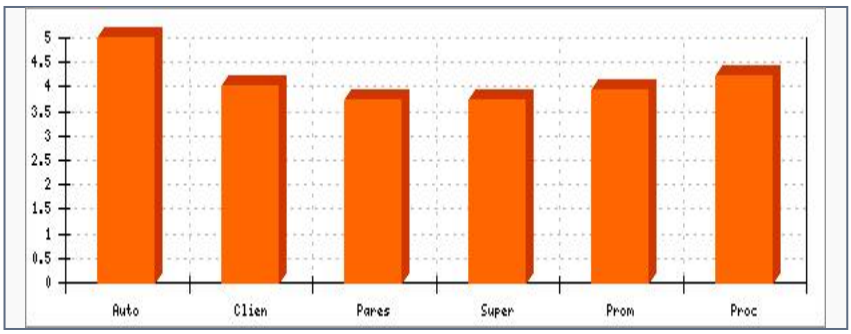


Orden y Calidad (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente Interno	4.00
Pares	3.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	4.13

Orientación al logro (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.75
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	4.23

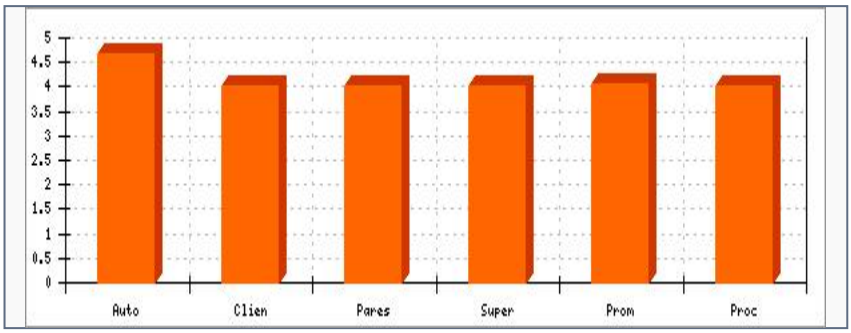


Orientación hacia el Cliente (4.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.75
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.18
Promedio Proceso	4.21

Pensamiento Analítico (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.00

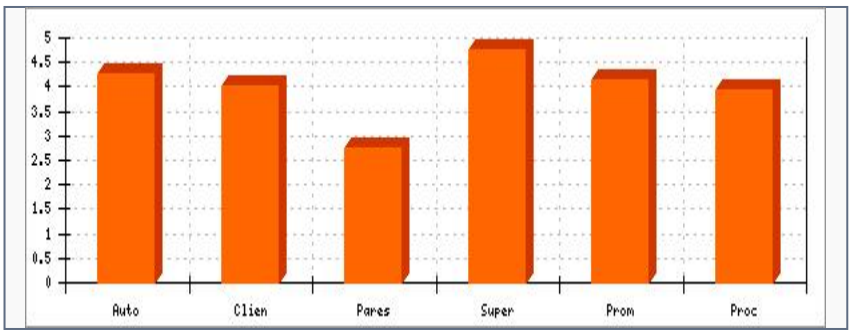


Persistencia (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.30

Persuasión e impacto personal (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	4.00
Pares	2.75
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.95



Trabajo en equipo (4.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.75
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.18
Promedio Proceso	4.32

AnÃ¡lisis por Pregunta

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Aprendizaje activo

1.- Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.22

2.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.26

3.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.29

Autocontrol

4.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.10

5.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.98

6.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.10

Búsqueda de Información

7.- Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.14

8.- Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.17

9.- Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	4.10

Comprensión Interpersonal

10.- Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.07

11.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.04

12.- Reponde oportunamente a los sentimientos de los demás. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.01

Compromiso con la Organización

13.- En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.25

14.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.30

15.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.30

Conciencia de la organización

16.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.10)

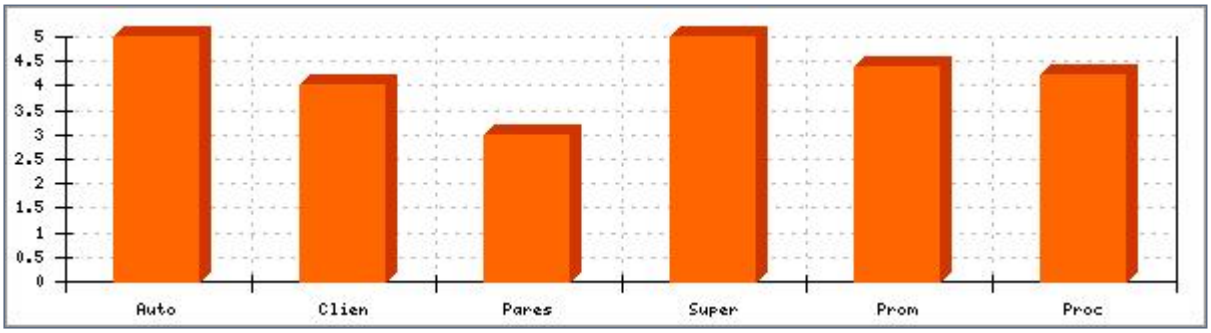
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.29

17.- Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.30

18.- Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. (4.40)

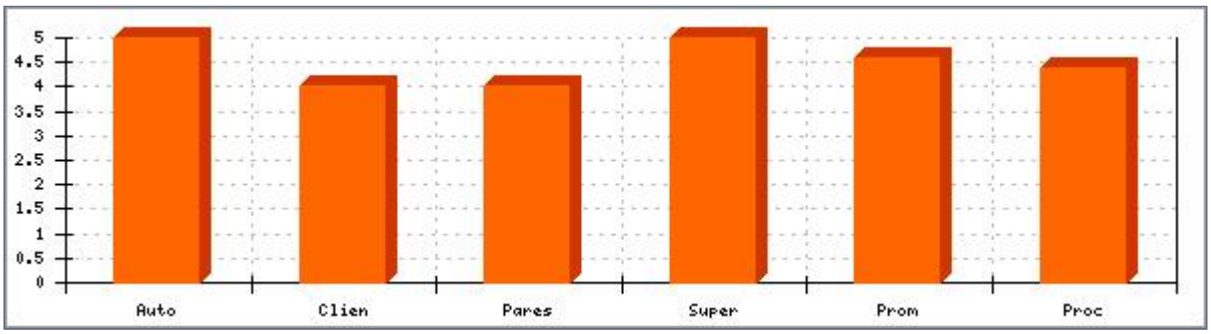
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.23



Confianza en sí mismo(a)

19.- Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.37



20.- Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.25

21.- Presenta seguridad en sí mismo(a). (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.30

22.- Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.22

Construcción de Relaciones

23.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (3.90)

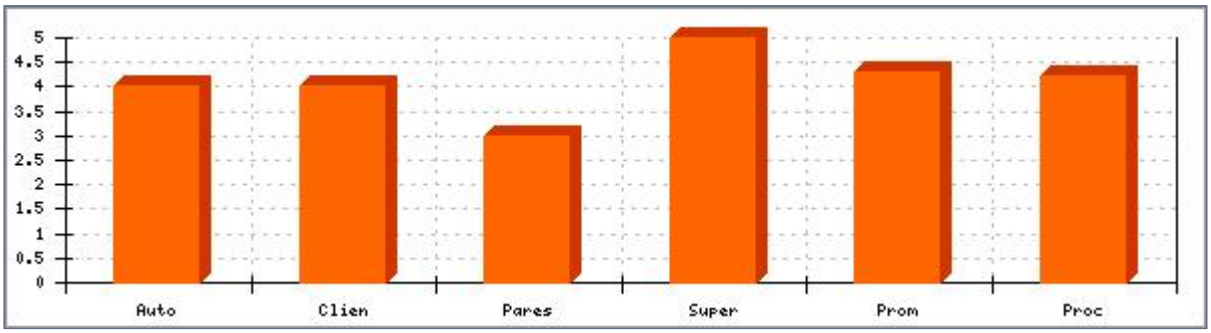
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.13

24.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.17

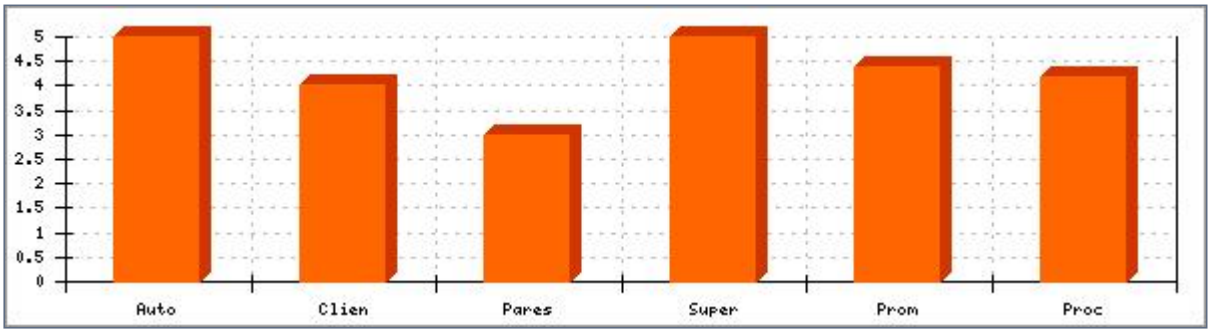
25.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.21



26.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.17



Flexibilidad y Adaptación al cambio

27.- Se adapta con facilidad a los cambios. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.21

28.- Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.21

29.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.19

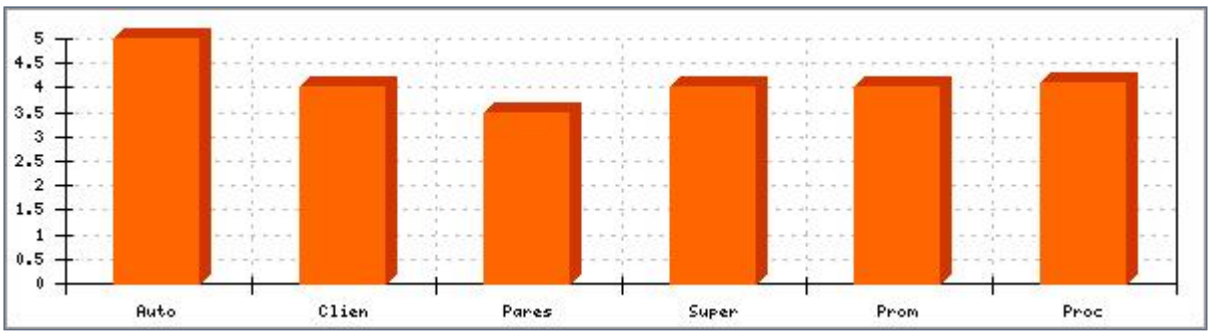
Iniciativa

30.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.07

31.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.11



32.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.13

33.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.02

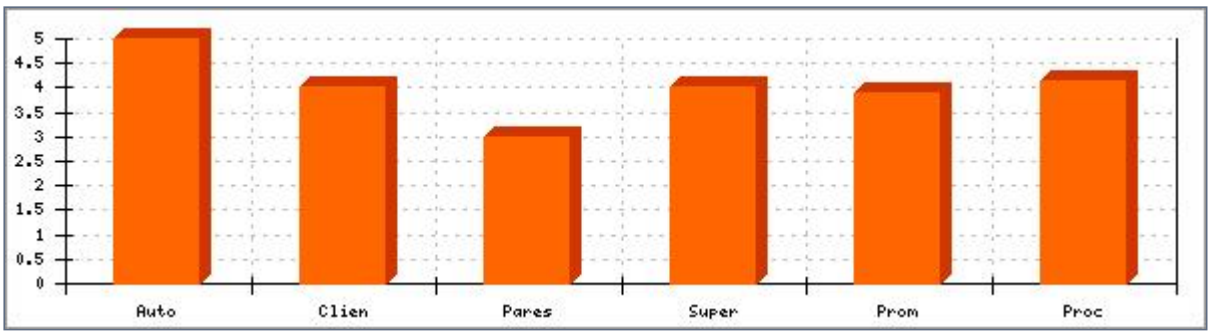
Orden y Calidad

34.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.15

35.- Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actvidades. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.12



36.- Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	4.08

37.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.19

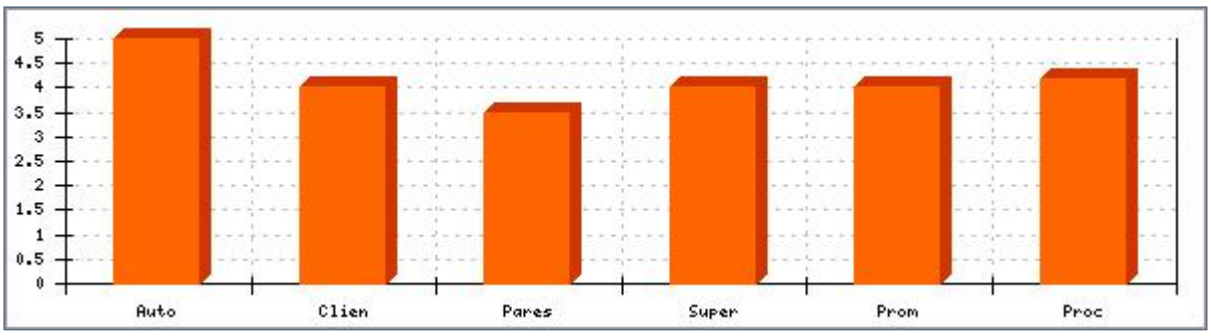
Orientación al logro

38.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.40

39.- Cumple con los objetivos planificados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.19



40.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.23

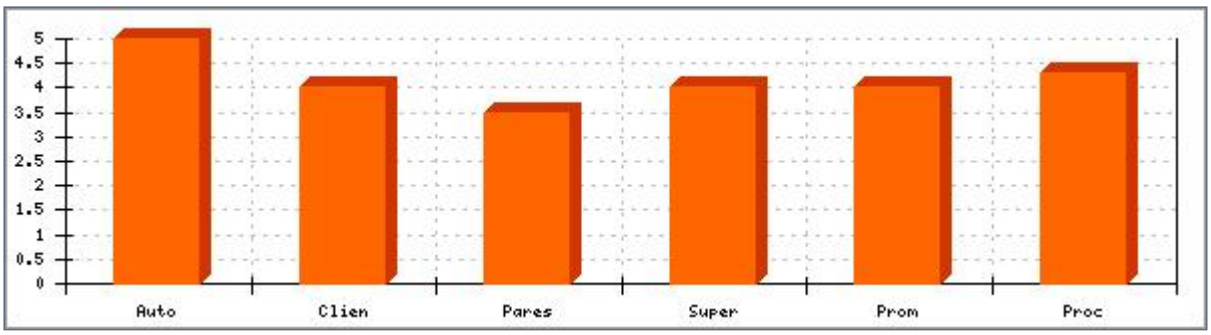
41.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.10

Orientación hacia el Cliente

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

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.31



43.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.31

44.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.12

45.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.12

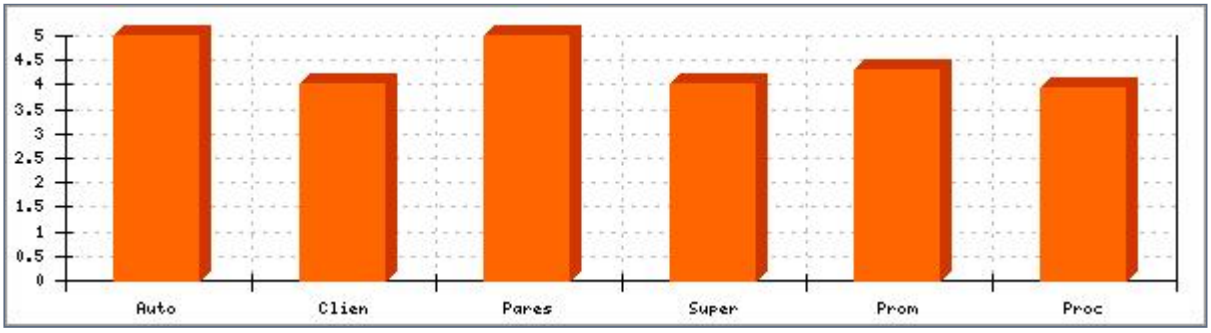
Pensamiento Analítico

46.- Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.98

47.- Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.92



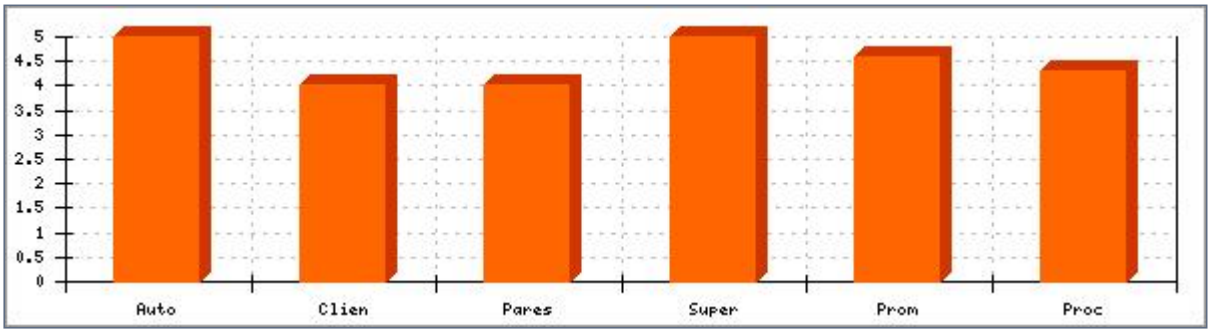
48.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.10

Persistencia

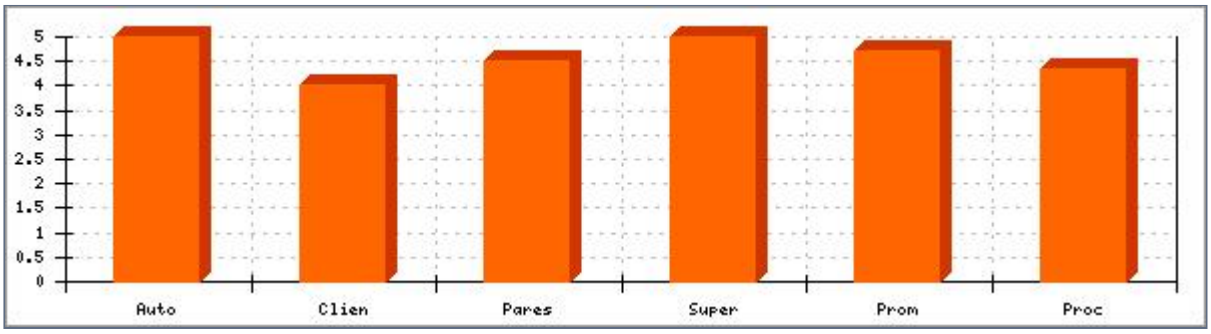
49.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.32



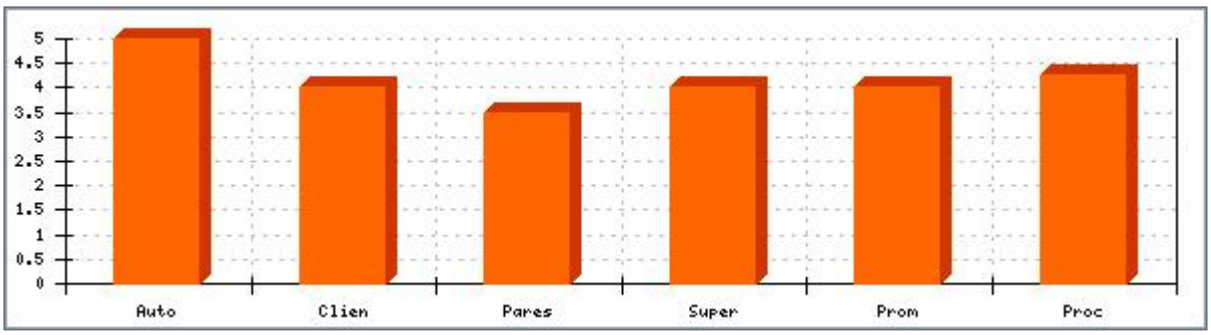
50.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.34



51.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.28



52.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.28

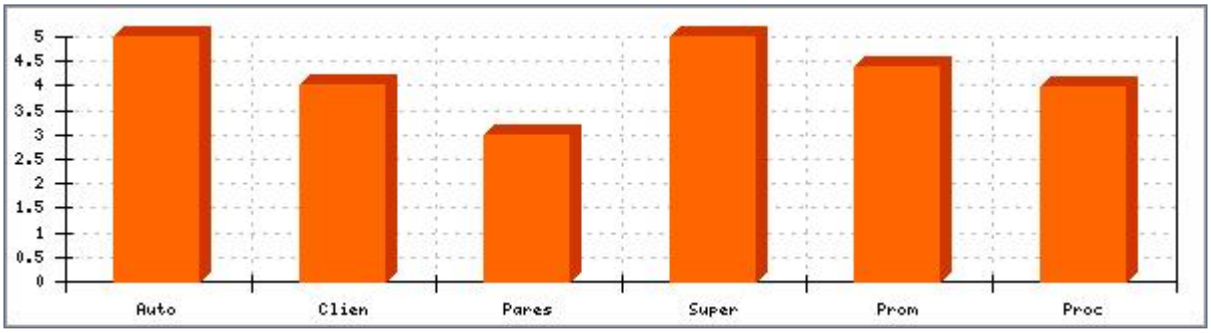
Persuasión e impacto personal

53.- Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.98

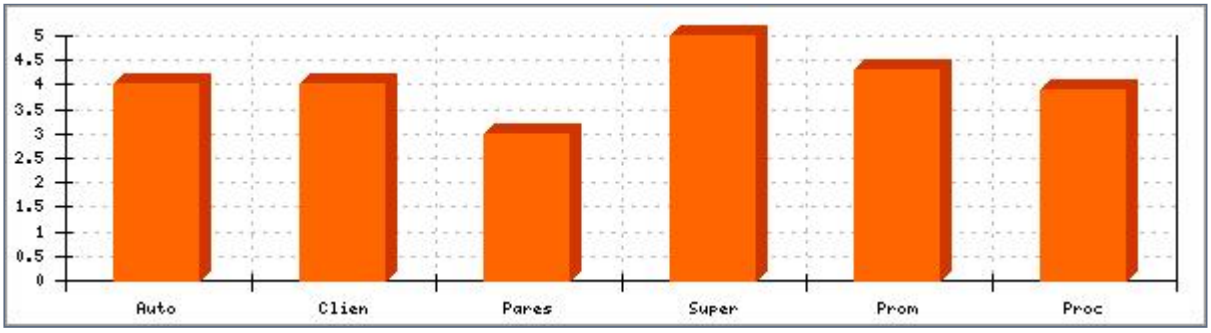
54.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	3.99



55.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.91



56.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.94

Trabajo en equipo

57.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.46

58.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.23

59.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.36

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

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.25

Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Aprendizaje activo

Capacidad e interés de utilizar, mejorar y ampliar los conocimientos y habilidades necesarios en relación con su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	3.83	-0.84
Supervisor	4.00	-0.67

Autocontrol

Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente Interno	4.00	-0.33
Pares	3.67	-0.66
Supervisor	3.33	-1.00

Búsqueda de Información

Curiosidad y deseo de obtener información amplia y precisa para llegar al fondo de los asuntos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	3.83	-1.17
Supervisor	3.33	-1.67

Comprensión Interpersonal

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	3.33	-1.34
Supervisor	4.00	-0.67

Compromiso con la Organización

Voluntad de orientar su actuación de acuerdo con los principios, prioridades y objetivos de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.17	-0.83
Supervisor	3.67	-1.33

Conciencia de la organización

Capacidad de comprender y utilizar la dinámica (de poder, relaciones e influencias) existente dentro de las organizaciones.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	3.83	-0.84
Supervisor	4.33	-0.34

Confianza en sí mismo(a)

Convencimiento de su propia capacidad y posibilidades, especialmente en situaciones difíciles que suponen un reto.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.13	-0.87
Supervisor	4.00	-1.00

Construcción de Relaciones

Capacidad para crear y mantener contactos y relaciones útiles para el mejor cumplimiento de su trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Interno	4.00	-0.75
Pares	3.00	-1.75
Supervisor	4.75	0.00

Flexibilidad y Adaptación al cambio

Capacidad para adaptarse con facilidad a los cambios, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya propia cuando aparecen nuevas evidencias o datos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	3.83	-0.84
Supervisor	3.67	-1.00

Iniciativa

Predisposición a emprender acciones, mejorar resultados o buscar oportunidades antes de que se lo indiquen.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Interno	4.00	-0.75
Pares	3.38	-1.37
Supervisor	4.25	-0.50

Orden y Calidad

Preocupación por disminuir la incertidumbre y asegurar la calidad mediante comprobaciones y sistemas de control claros y ordenados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente Interno	4.00	-0.50
Pares	3.75	-0.75
Supervisor	3.50	-1.00

Orientación al logro

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	3.75	-1.25
Supervisor	3.75	-1.25

Orientación hacia el Cliente

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	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	3.75	-1.25
Supervisor	4.25	-0.75

Pensamiento Analítico

Capacidad de comprender las situaciones y resolver los problemas a base de separar sus partes constituyentes y reflexionar sobre ellas de una forma lógica y sistemática.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente Interno	4.00	-0.67
Pares	4.00	-0.67
Supervisor	4.00	-0.67

Persistencia

Capacidad de persistir en una tarea durante un período largo de tiempo a pesar de los obstáculos y dificultades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	4.00	-1.00
Supervisor	4.50	-0.50

Persuasión e impacto personal

Capacidad para convencer o influir sobre los demás, con el fin de lograr que sigan un plan o línea de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente Interno	4.00	-0.25
Pares	2.75	-1.50
Supervisor	4.75	0.50

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 int

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	4.00	-1.00
Pares	3.75	-1.25
Supervisor	4.25	-0.75

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	92.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo.	90.00%
(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	90.00%
(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	87.50%
(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	87.50%
(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	85.00%
(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	85.00%
(Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo.	85.00%
(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	85.00%
(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	85.00%
(Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	82.50%
(Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	82.50%
(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	82.50%
(Pensamiento Analítico) Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados.	82.50%
(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	80.00%
(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	80.00%
(Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos.	80.00%
(Compromiso con la Organización) Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo.	80.00%
(Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	80.00%
(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	77.50%
(Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a).	77.50%
(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	77.50%
(Compromiso con la Organización) En su trabajo da prioridad a los objetivos de la empresa inclusive por encima de sus intereses personales.	77.50%
(Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo.	77.50%
(Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	77.50%
(Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa.	77.50%
(Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo.	77.50%
(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	77.50%
(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	77.50%
(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	75.00%
(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	75.00%
(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	75.00%
(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	75.00%

- (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados. 75.00%
- (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. 75.00%
- (Comprensión Interpersonal) Reponde oportunamente a los sentimientos de los demás. 75.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios. 75.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás. 75.00%
- (Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. 75.00%
- (Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. 75.00%
- (Pensamiento Analítico) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. 75.00%
- (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. 75.00%
- (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. 72.50%
- (Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). 72.50%
- (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actvidades. 72.50%
- (Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. 72.50%
- (Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás. 72.50%
- (Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). 72.50%
- (Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. 72.50%
- (Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo. 65.00%
- (Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. 65.00%
- (Compromiso con la Organización) Se compromete incondicionalmente con su trabajo. 65.00%
- (Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. 65.00%
- (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. 65.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. 65.00%
- (Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. 62.50%
- (Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. 62.50%
- (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. 60.00%
- (Autocontrol) Se controla aún en situaciones de mucha tensión. 60.00%
- (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. 60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo