# Datos Personales

## EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

### EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

| | |
|---|---|
| No. Identificación : | 1717969651 |
| Nombres : | ANDREA |
| Apellidos : | CISNEROS BOADA |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | QUITO |
| Departamento : | MERCADEO |
| Cargo : | ESPECIFICADOR |
| Nivel Jerárquico : | ESPECIFICADOR |
| Jefe Inmediato : | LUIGUI MANFRICIO JARA MIRANDA |
| 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 | 20.00% | 2 | 2 |
| Supervisor | 50.00% | 1 | 1 |
| Cliente Interno | 20.00% | 2 | 2 |

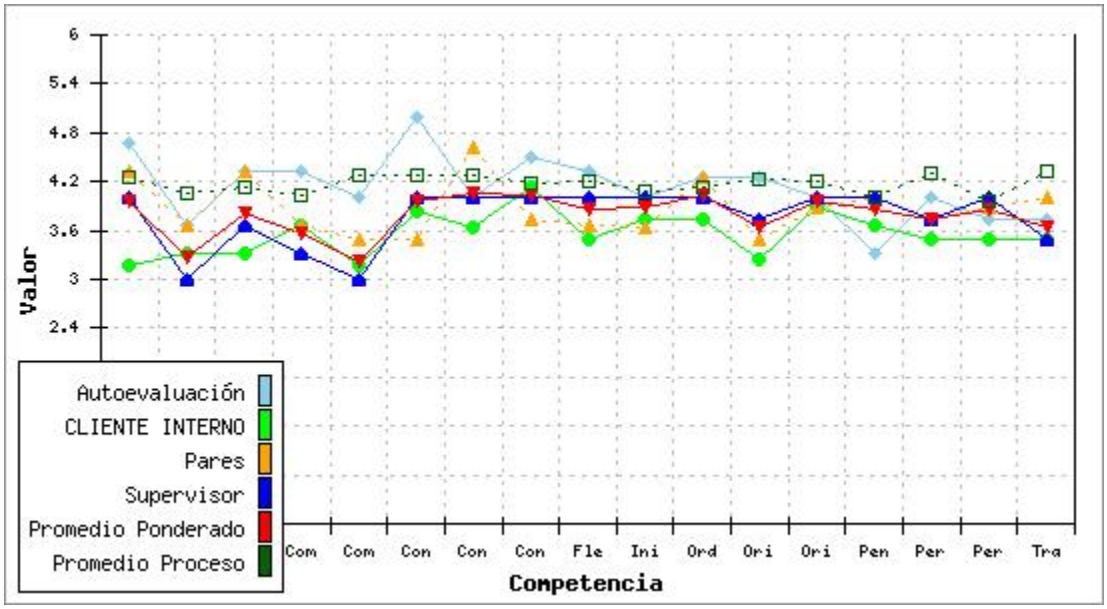
# Resumen General

## EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

### EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

| Relación | Valor Obtenido |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.13 |
| Cliente Interno | 3.56 |
| Pares | 3.88 |
| Supervisor | 3.76 |
| Promedio Ponderado | 3.78 |
| 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 | 3.17 | 4.33 | 4.00 | 3.97 | 4.26 |
| 2 | Autocontrol | 3.67 | 3.33 | 3.67 | 3.00 | 3.27 | 4.06 |
| 3 | Búsqueda de Información | 4.33 | 3.33 | 4.33 | 3.67 | 3.80 | 4.14 |
| 4 | Comprensión Interpersonal | 4.33 | 3.67 | 3.67 | 3.33 | 3.57 | 4.04 |
| 5 | Compromiso con la Organización | 4.00 | 3.17 | 3.50 | 3.00 | 3.23 | 4.28 |
| 6 | Conciencia de la organización | 5.00 | 3.83 | 3.50 | 4.00 | 3.97 | 4.28 |
| 7 | Confianza en sí mismo(a) | 4.00 | 3.63 | 4.63 | 4.00 | 4.05 | 4.29 |
| 8 | Construcción de Relaciones | 4.50 | 4.13 | 3.75 | 4.00 | 4.03 | 4.17 |
| 9 | Flexibilidad y Adaptación al cambio | 4.33 | 3.50 | 3.67 | 4.00 | 3.87 | 4.20 |
| 10 | Iniciativa | 4.00 | 3.75 | 3.63 | 4.00 | 3.88 | 4.08 |
| 11 | Orden y Calidad | 4.25 | 3.75 | 4.25 | 4.00 | 4.03 | 4.13 |
| 12 | Orientación al logro | 4.25 | 3.25 | 3.50 | 3.75 | 3.65 | 4.23 |
| 13 | Orientación hacia el Cliente | 4.00 | 3.88 | 3.88 | 4.00 | 3.95 | 4.21 |
| 14 | Pensamiento Analítico | 3.33 | 3.67 | 4.00 | 4.00 | 3.87 | 4.00 |
| 15 | Persistencia | 4.00 | 3.50 | 3.75 | 3.75 | 3.73 | 4.30 |
| 16 | Persuasión e impacto personal | 3.75 | 3.50 | 3.88 | 4.00 | 3.85 | 3.95 |
| 17 | Trabajo en equipo | 3.75 | 3.50 | 4.00 | 3.50 | 3.63 | 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

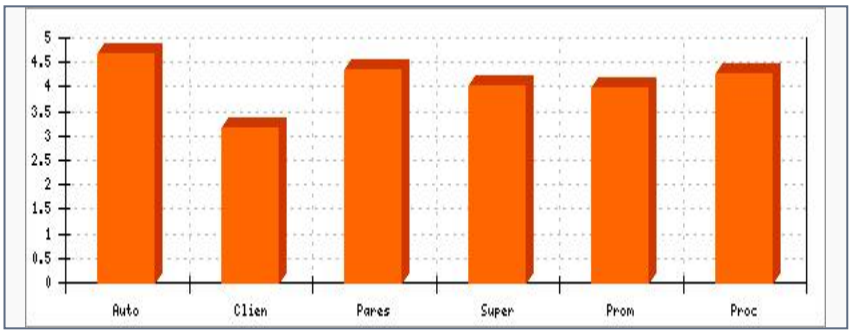
# Análisis por Competencia

## EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

### EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

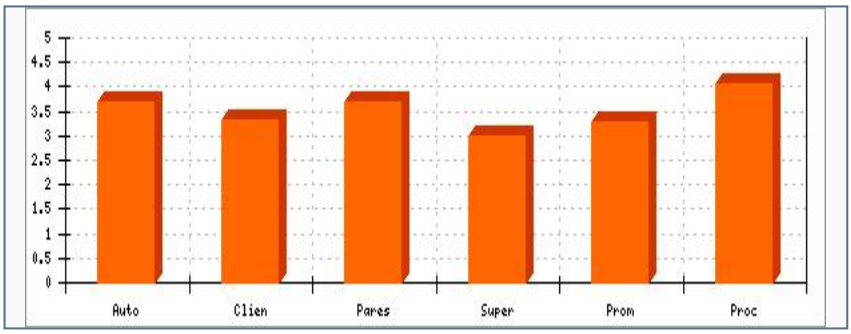
### Aprendizaje activo (3.97)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.67 |
| Cliente Interno | 3.17 |
| Pares | 4.33 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.97 |
| Promedio Proceso | 4.26 |



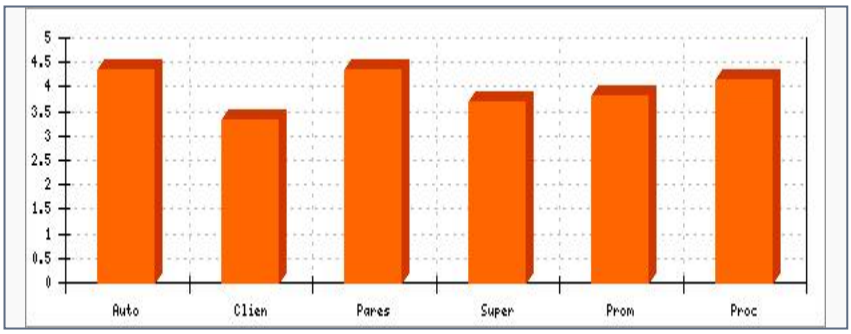

### Autocontrol (3.27)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.67 |
| Cliente Interno | 3.33 |
| Pares | 3.67 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.27 |
| Promedio Proceso | 4.06 |



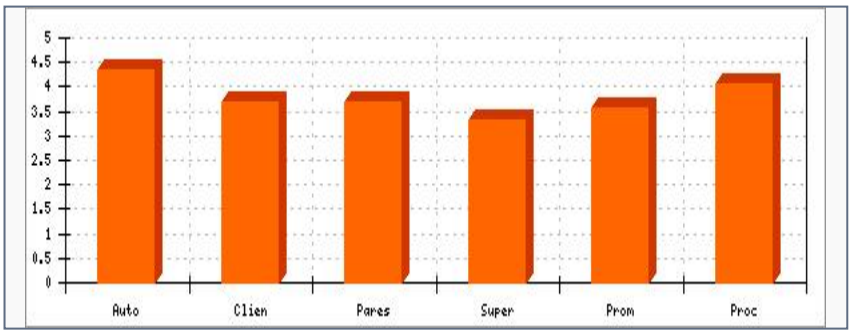

### Búsqueda de Información (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.33 |
| Cliente Interno | 3.33 |
| Pares | 4.33 |
| Supervisor | 3.67 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.14 |




### Comprensión Interpersonal (3.57)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.33 |
| Cliente Interno | 3.67 |
| Pares | 3.67 |
| Supervisor | 3.33 |
| Promedio Ponderado | 3.57 |
| Promedio Proceso | 4.04 |

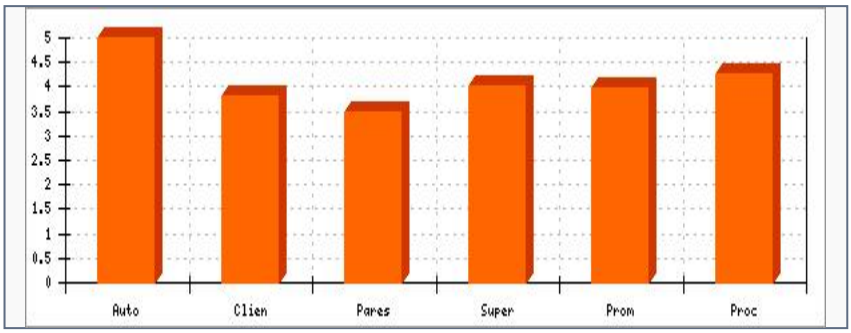



### Compromiso con la Organización (3.23)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.17 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.23 |
| Promedio Proceso | 4.28 |

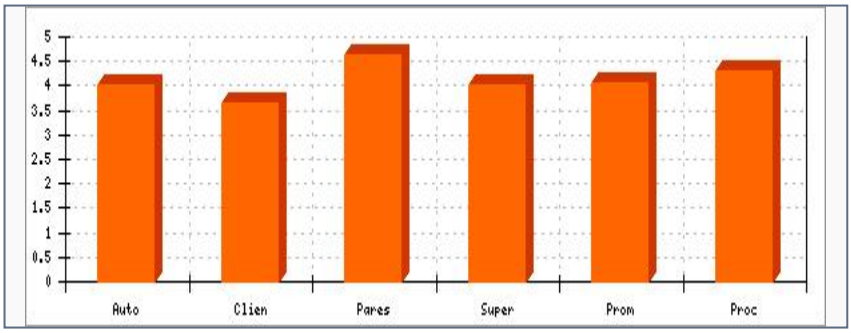
## Conciencia de la organización (3.97)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.83 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.97 |
| Promedio Proceso | 4.28 |



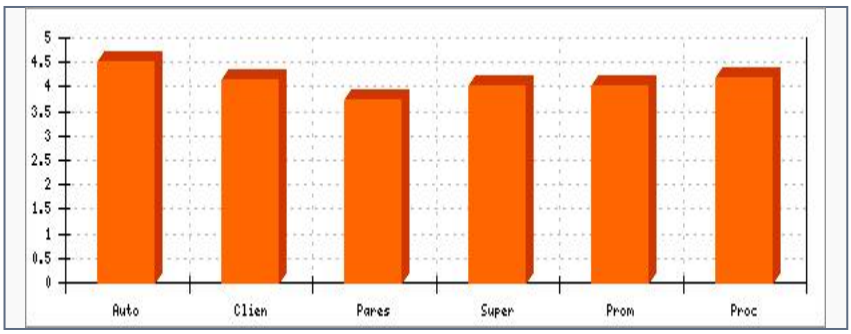

## Confianza en sí mismo(a) (4.05)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.63 |
| Pares | 4.63 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.05 |
| Promedio Proceso | 4.29 |



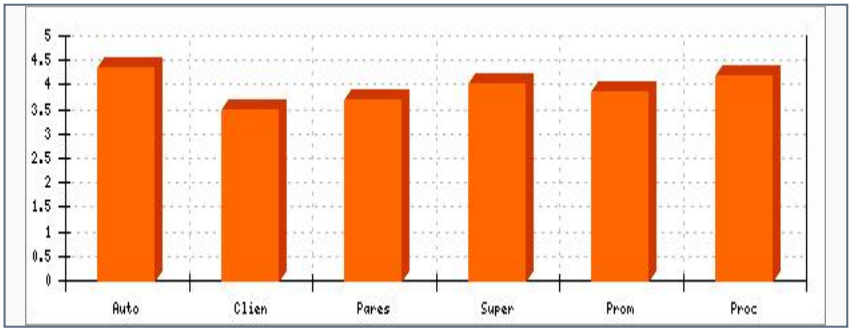

## Construcción de Relaciones (4.03)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.50 |
| Cliente Interno | 4.13 |
| Pares | 3.75 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.03 |
| Promedio Proceso | 4.17 |



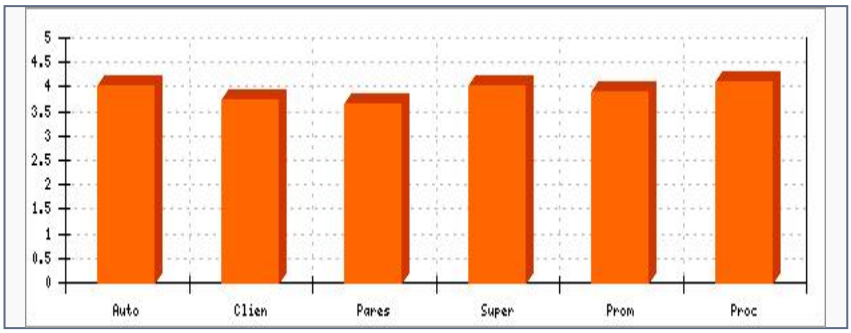

## Flexibilidad y Adaptación al cambio (3.87)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.33 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.67 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.87 |
| Promedio Proceso | 4.20 |



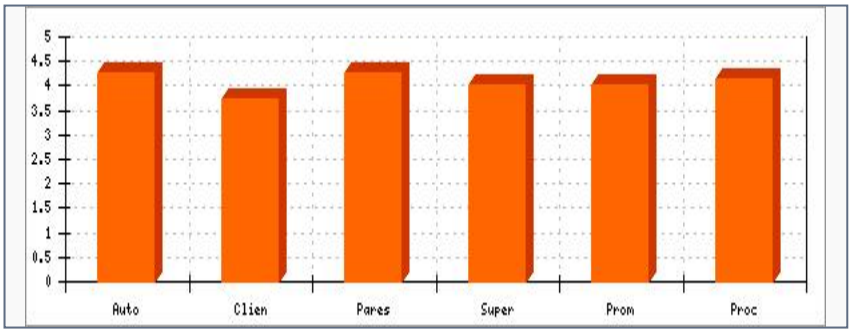

## Iniciativa (3.88)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.75 |
| Pares | 3.63 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.88 |
| Promedio Proceso | 4.08 |




## Orden y Calidad (4.03)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.25 |
| Cliente Interno | 3.75 |
| Pares | 4.25 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.03 |
| Promedio Proceso | 4.13 |




## Orientación al logro (3.65)

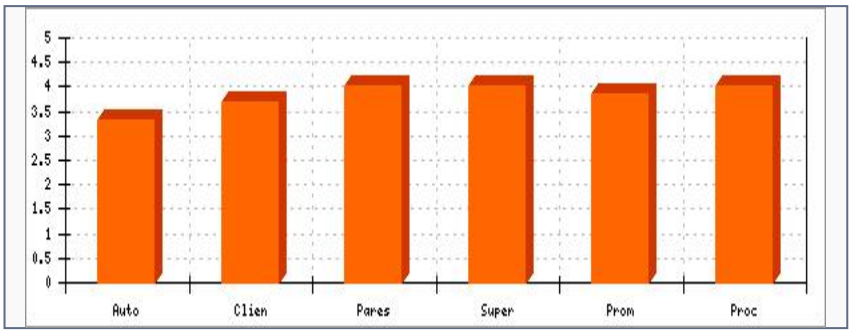
| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.25 |
| Cliente Interno | 3.25 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.75 |
| Promedio Ponderado | 3.65 |
| Promedio Proceso | 4.23 |

## Orientación hacia el Cliente (3.95)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.88 |
| Pares | 3.88 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.95 |
| Promedio Proceso | 4.21 |

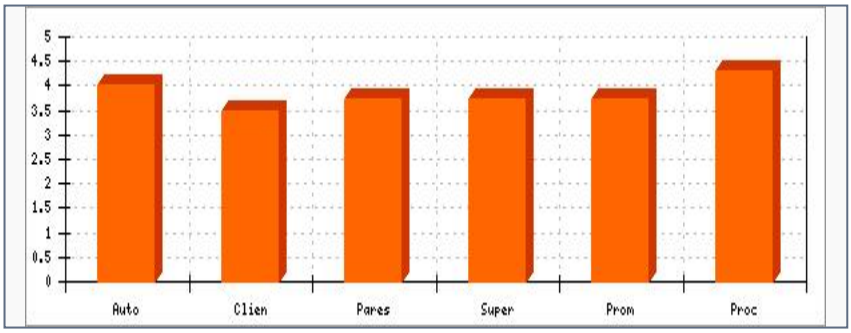
## Pensamiento Analítico (3.87)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.33 |
| Cliente Interno | 3.67 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.87 |
| Promedio Proceso | 4.00 |



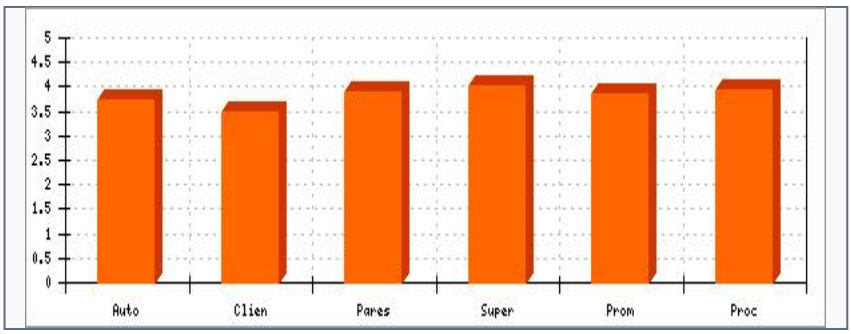

## Persistencia (3.73)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.75 |
| Supervisor | 3.75 |
| Promedio Ponderado | 3.73 |
| Promedio Proceso | 4.30 |




## Persuasión e impacto personal (3.85)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.75 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.88 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.85 |
| Promedio Proceso | 3.95 |




## Trabajo en equipo (3.63)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.75 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 3.50 |
| Promedio Ponderado | 3.63 |
| 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. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.22 |

2.- Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| 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 | 3.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.29 |

**Autocontrol**

4.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.20)

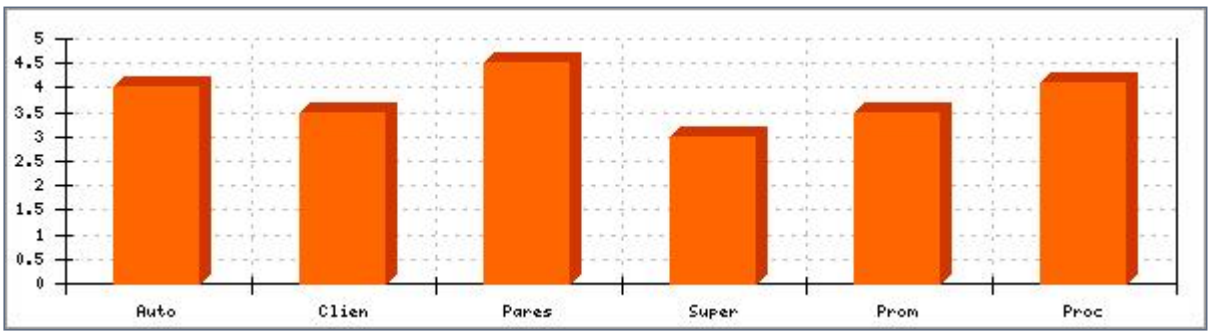
| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.20 |
| Promedio Proceso | 4.10 |

5.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy "cargado(a)" de trabajo. (3.10)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.10 |
| 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). (3.50)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 4.10 |




**Búsqueda de Información**

7.- Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.14 |

8.- Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. (3.50)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 4.17 |

9.- Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.10 |

## Comprensión Interpersonal

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

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.07 |

11.- Su comunicación es clara y concisa con los demás. (3.40)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 4.04 |

12.- Reponde oportunamente a los sentimientos de los demás. (3.40)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| 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. (3.20)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.20 |
| Promedio Proceso | 4.25 |

14.- Orienta su voluntad y deseo para beneficio de su trabajo. (3.30)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.30 |
| Promedio Proceso | 4.30 |

15.- Se compromete incondicionalmente con su trabajo. (3.20)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.20 |
| Promedio Proceso | 4.30 |

## Conciencia de la organización

16.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.00)

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

17.- Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.30 |

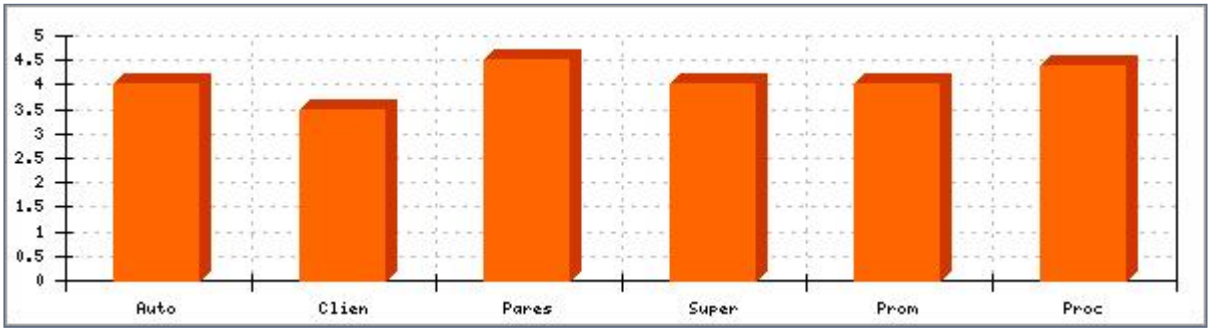
18.- Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.23 |

**Confianza en sí mismo(a)**

19.- Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.37 |

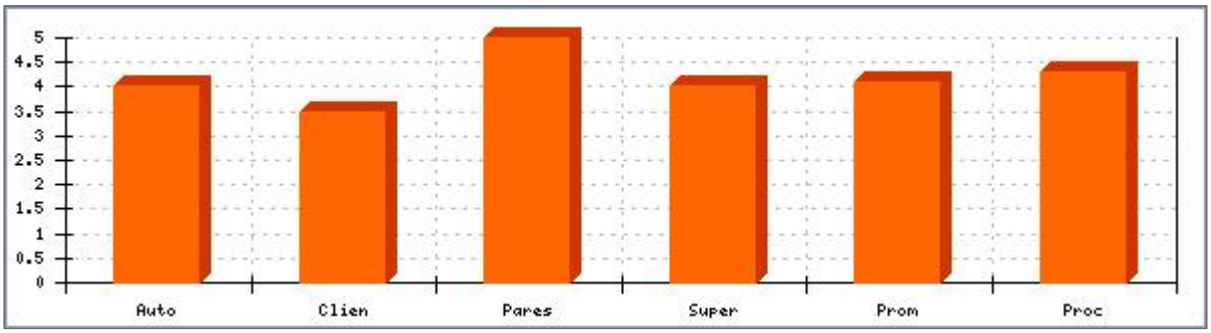



20.- Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. (4.10)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.25 |

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

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 5.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.30 |




22.- Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.22 |

## Construcción de Relaciones

23.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.13 |

24.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.30)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.30 |
| Promedio Proceso | 4.17 |

25.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.21 |

26.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.17 |

**Flexibilidad y Adaptación al cambio**

27.- Se adapta con facilidad a los cambios. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.21 |

28.- Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.21 |

29.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.19 |

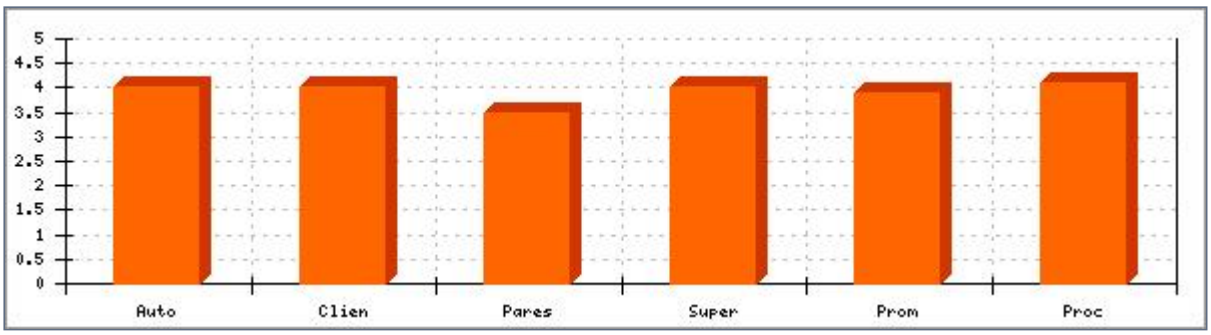
**Iniciativa**

30.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.07 |

31.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.11 |




32.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| 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 | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.02 |

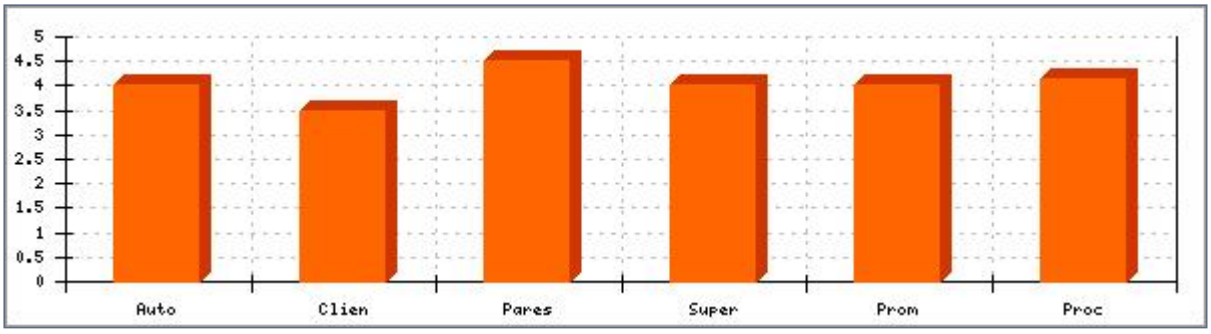
## Orden y Calidad

34.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (4.10)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.15 |

35.- Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actvidades. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.12 |




36.- Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. (4.10)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.10 |
| Promedio Proceso | 4.08 |

37.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.19 |

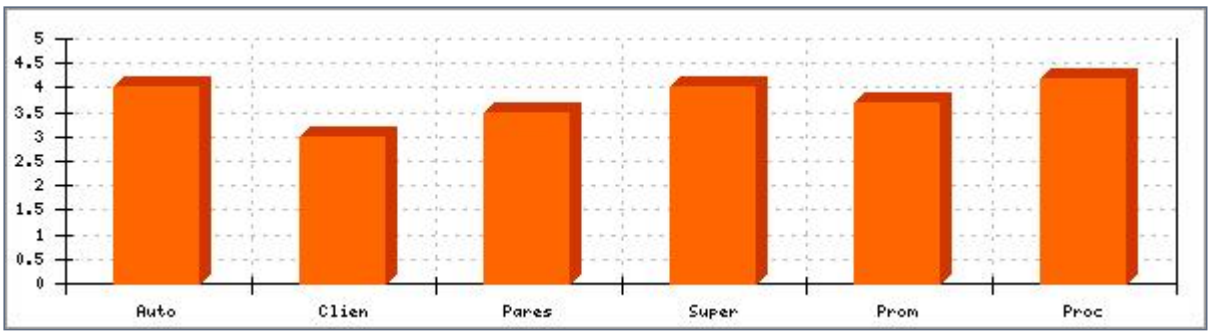
**Orientación al logro**

38.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.40 |

39.- Cumple con los objetivos planificados. (3.70)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.00 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.70 |
| Promedio Proceso | 4.19 |




40.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (3.70)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.70 |
| Promedio Proceso | 4.23 |

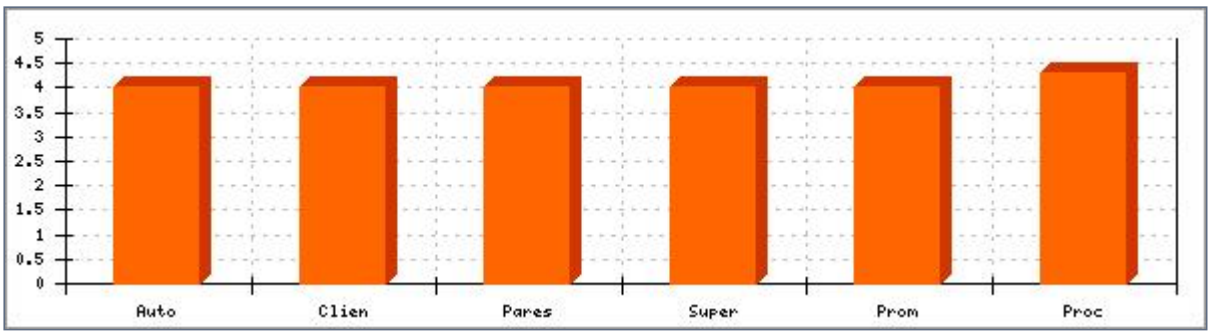
41.- Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. (3.30)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.30 |
| Promedio Proceso | 4.10 |

## Orientación hacia el Cliente

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

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| 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. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.31 |

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

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| 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). (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 4.12 |

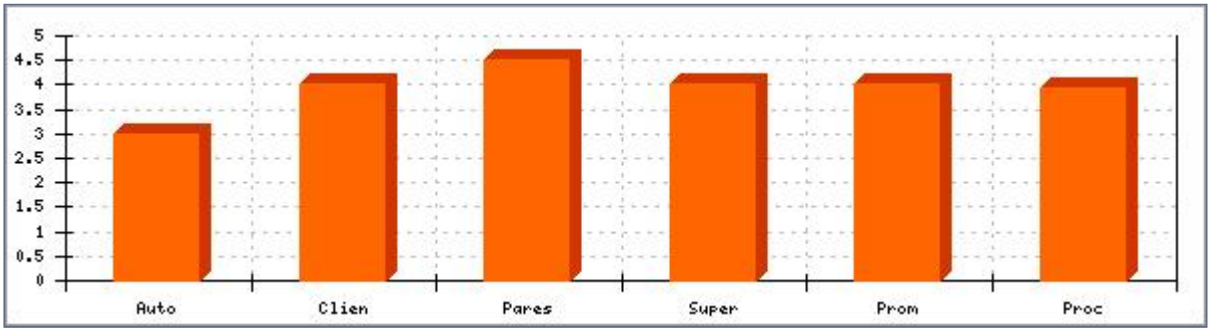
**Pensamiento Analítico**

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 | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| 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. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 4.00 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 3.92 |




48.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (3.70)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.70 |
| Promedio Proceso | 4.10 |

## Persistencia

49.- Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.32 |

50.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.34 |

51.- Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. (3.40)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 4.28 |

52.- Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. (3.70)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.70 |
| Promedio Proceso | 4.28 |

## Persuasión e impacto personal

53.- Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. (3.80)

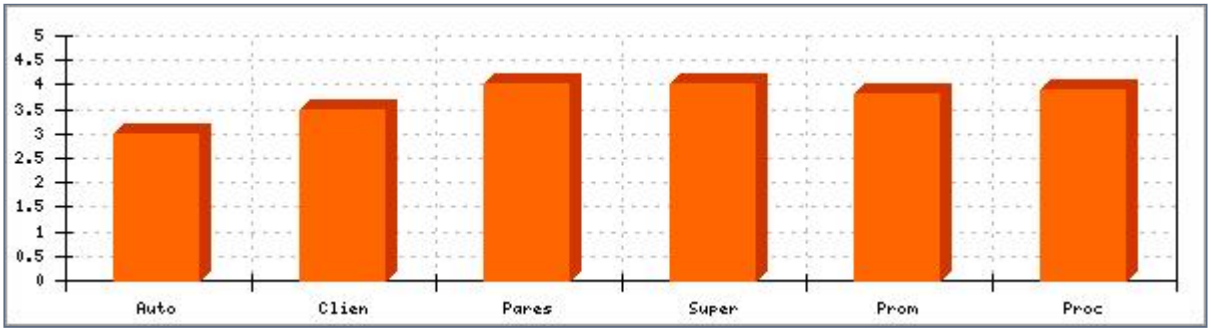
| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 3.98 |

54.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (4.00)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 4.00 |
| Promedio Proceso | 3.99 |

55.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 3.91 |




56.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 3.50 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 3.94 |

### Trabajo en equipo

57.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (3.40)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 4.46 |

58.- Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. (3.80)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 4.23 |

59.- Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. (3.90)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.90 |
| Promedio Proceso | 4.36 |

60.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (3.40)

| Relación | Valor |
|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente Interno | 3.50 |
| Pares | 4.00 |
| Supervisor | 3.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| 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 | 3.17 | -1.50 |
| Pares | 4.33 | -0.34 |
| 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 | 3.67 | -- |
| Cliente Interno | 3.33 | -0.34 |
| Pares | 3.67 | 0.00 |
| Supervisor | 3.00 | -0.67 |

### Búsqueda de Información

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.33 | -- |
| Cliente Interno | 3.33 | -1.00 |
| Pares | 4.33 | 0.00 |
| Supervisor | 3.67 | -0.66 |

### Comprensión Interpersonal

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

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

### Compromiso con la Organización

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.17 | -0.83 |
| Pares | 3.50 | -0.50 |
| Supervisor | 3.00 | -1.00 |

### Conciencia de la organización

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 5.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.83 | -1.17 |
| Pares | 3.50 | -1.50 |
| Supervisor | 4.00 | -1.00 |

### Confianza en sí mismo(a)

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.63 | -0.37 |
| Pares | 4.63 | 0.63 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

### Construcción de Relaciones

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.50 | -- |
| Cliente Interno | 4.13 | -0.37 |
| Pares | 3.75 | -0.75 |
| Supervisor | 4.00 | -0.50 |

### 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 | 4.33 | -- |
| Cliente Interno | 3.50 | -0.83 |
| Pares | 3.67 | -0.66 |
| Supervisor | 4.00 | -0.33 |

### Iniciativa

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.75 | -0.25 |
| Pares | 3.63 | -0.37 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

### Orden y Calidad

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.25 | -- |
| Cliente Interno | 3.75 | -0.50 |
| Pares | 4.25 | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 | -0.25 |

### Orientación al logro

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

| | Valor | Brecha |
|---|---|---|
| Autoevaluación | 4.25 | -- |
| Cliente Interno | 3.25 | -1.00 |
| Pares | 3.50 | -0.75 |
| Supervisor | 3.75 | -0.50 |

### 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 | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.88 | -0.12 |
| Pares | 3.88 | -0.12 |
| Supervisor | 4.00 | 0.00 |

### 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 | 3.33 | -- |
| Cliente Interno | 3.67 | 0.34 |
| 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 | 4.00 | -- |
| Cliente Interno | 3.50 | -0.50 |
| Pares | 3.75 | -0.25 |
| Supervisor | 3.75 | -0.25 |

### 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 | 3.75 | -- |
| Cliente Interno | 3.50 | -0.25 |
| Pares | 3.88 | 0.13 |
| Supervisor | 4.00 | 0.25 |

### 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 | 3.75 | -- |
| Cliente Interno | 3.50 | -0.25 |
| Pares | 4.00 | 0.25 |
| Supervisor | 3.50 | -0.25 |

# Fortalezas y Áreas de Desarrollo

## EVALUACION DE DESEMPEÑO CLIENTE INTERNO NOVOPAN

**EVALUACIóN DE COMPETENCIAS**

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

- (Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. 82.50%
- (Confianza en sí mismo(a)) Se apoya en su autoconfianza cada vez que su trabajo se pone difícil o surgen muchos obstáculos. 77.50%
- (Confianza en sí mismo(a)) Presenta seguridad en sí mismo(a). 77.50%
- (Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. 77.50%
- (Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo. 77.50%
- (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 hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 75.00%
- (Confianza en sí mismo(a)) Presenta suficiente capacidad para lograr las tareas encomendadas en su trabajo. 75.00%
- (Confianza en sí mismo(a)) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. 75.00%
- (Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actvidades. 75.00%
- (Búsqueda de Información) Antes de ejecutar una tarea laboral indaga previamente todo lo que necesita para un mejor resultado. 75.00%
- (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. 75.00%
- (Conciencia de la organización) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. 75.00%
- (Conciencia de la organización) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la empresa. 75.00%
- (Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). 75.00%
- (Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. 75.00%
- (Aprendizaje activo) Aprovecha la mínima oportunidad para aprender algo nuevo. 75.00%
- (Aprendizaje activo) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo. 75.00%
- (Pensamiento Analítico) Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. 75.00%
- (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. 72.50%
- (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. 72.50%
- (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. 72.50%
- (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. 72.50%
- (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. 72.50%
- (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante. 72.50%
- (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. 72.50%
- (Búsqueda de Información) Se preocupa por buscar información hasta llegar al fondo de los asuntos. 72.50%
- (Comprensión Interpersonal) Motiva el diálogo con la demás gente para lograr mejor comprensión interpersonal. 72.50%
- (Conciencia de la organización) Utiliza positivamente las influencias personales para un mejor desempeño en su trabajo. 72.50%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios. 72.50%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás. 72.50%
- (Aprendizaje activo) Actúa de forma positiva y considera una oportunidad cuando debe aprender de sus errores. 72.50%

- (Pensamiento Analítico) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. 72.50%
- (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. 72.50%
- (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. 70.00%
- (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. 70.00%
- (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo. 70.00%
- (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 70.00%
- (Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 70.00%
- (Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). 70.00%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos. 70.00%
- (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. 70.00%
- (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados. 67.50%
- (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. 67.50%
- (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo. 67.50%
- (Pensamiento Analítico) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. 67.50%
- (Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). 62.50%
- (Búsqueda de Información) Es investigativo(a), "curioso(a)", deseoso(a) de obtener información precisa y concisa para realizar mejor su trabajo. 62.50%
- (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas. 60.00%
- (Comprensión Interpersonal) Su comunicación es clara y concisa con los demás. 60.00%
- (Comprensión Interpersonal) Reponde oportunamente a los sentimientos de los demás. 60.00%
- (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo. 60.00%
- (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. 60.00%

**Áreas de Desarrollo** (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo