

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1

COMPEL - COMPETENCIAS LABORALES - COMERCIAL / MINERVA

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

Evalúa Logro y Acción:

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

Servicio:

1. Sensibilidad Interpersonal
2. Orientación hacia el cliente

Influencia:

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

Cognitivas:

1. Aprendizaje activo
2. Pensamiento Analítico

Dominio Personal:

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

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

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2021-11-19 04:22:49** hasta el **2021-11-26 11:04:06**



Datos Personales



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1714537295
Nombres :	LILIAN JANETH
Apellidos :	RODRIGUEZ BECERRA
Dirección :	NUEVA AURORA
Teléfono :	099562091
Celular :	0995620912
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	COORDINADORA DE SERVICIO AL CLIENTE
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ALFREDO ROBERTO LARCO BUCHELI
Área de Estudio :	SISTEMAS
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1981-05-03

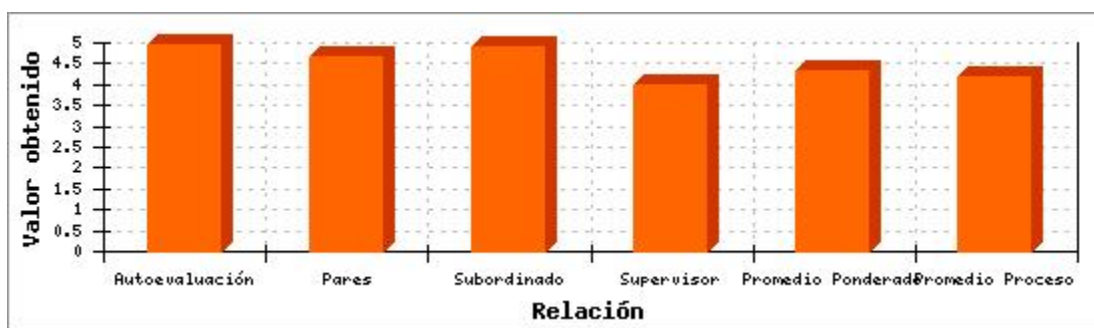
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Subordinado	20.00%	2	2
Supervisor	60.00%	1	1

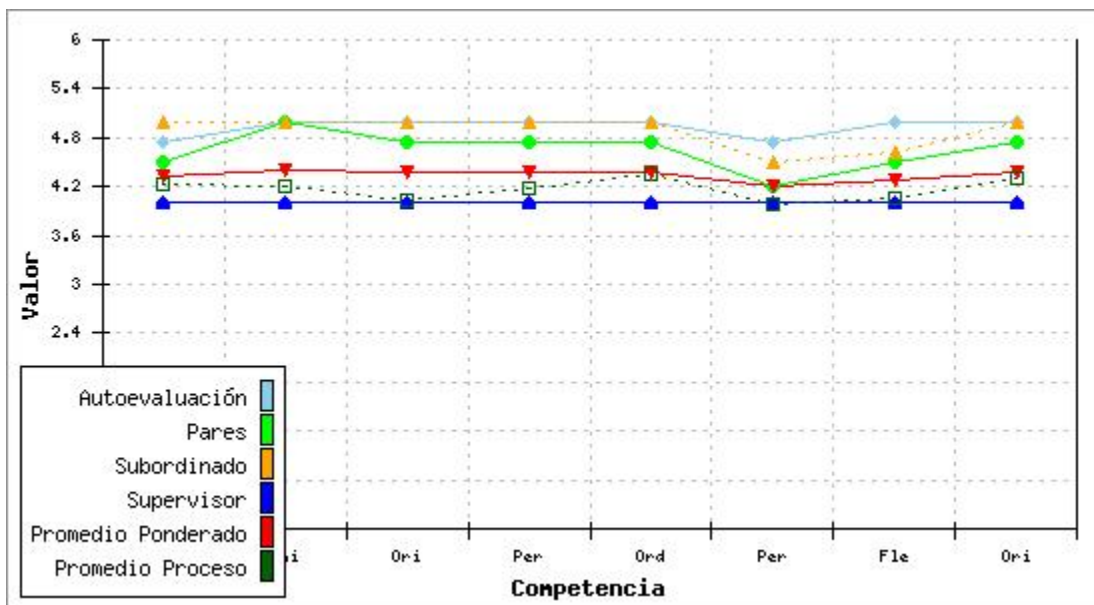
EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.94
Pares	4.65
Subordinado	4.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.34
Promedio Proceso	4.17



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.75	4.50	5.00	4.00	4.33	4.23
2	Iniciativa	5.00	5.00	5.00	4.00	4.40	4.21
3	Orientación hacia el Cliente	5.00	4.75	5.00	4.00	4.38	4.03
4	Persistencia	5.00	4.75	5.00	4.00	4.38	4.17
5	Orden y Calidad	5.00	4.75	5.00	4.00	4.38	4.36
6	Persuasión e impacto personal	4.75	4.20	4.50	4.00	4.20	3.99
7	Flexibilidad y Adaptación al cambio	5.00	4.50	4.63	4.00	4.28	4.06
8	Orientación al logro	5.00	4.75	5.00	4.00	4.38	4.31



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Pares	4.50	-0.25
Subordinado	5.00	0.25
Supervisor	4.00	-0.75

Iniciativa

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	5.00	0.00
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

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	--
Pares	4.75	-0.25
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

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	--
Pares	4.75	-0.25
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

Orden y Calidad

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	4.75	-0.25
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

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	4.75	--
Pares	4.20	-0.55
Subordinado	4.50	-0.25
Supervisor	4.00	-0.75

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	5.00	--
Pares	4.50	-0.50
Subordinado	4.63	-0.37
Supervisor	4.00	-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	--
Pares	4.75	-0.25
Subordinado	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	85.00%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	85.00%
•(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	85.00%
•(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	85.00%
•(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	85.00%
•(Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	85.00%
•(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	85.00%
•(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	85.00%
•(Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas.	85.00%
•(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	85.00%
•(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	85.00%
•(Orden y Calidad) Asegura la calidad de su trabajo mediante el control de sus actividades.	85.00%
•(Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	82.50%
•(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	82.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	82.50%
•(Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	82.50%
•(Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	82.50%
•(Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.	82.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.	82.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás.	82.50%
•(Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	82.50%
•(Persuasión e impacto personal) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	80.00%
•(Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	80.00%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.	80.00%
•(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	80.00%
•(Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	75.00%
•(Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.	72.50%
•(Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	72.50%

•(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.

70.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 1
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

