

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 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 **2021-11-23 10:16:28** hasta el **2021-11-29 02:55:36**

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

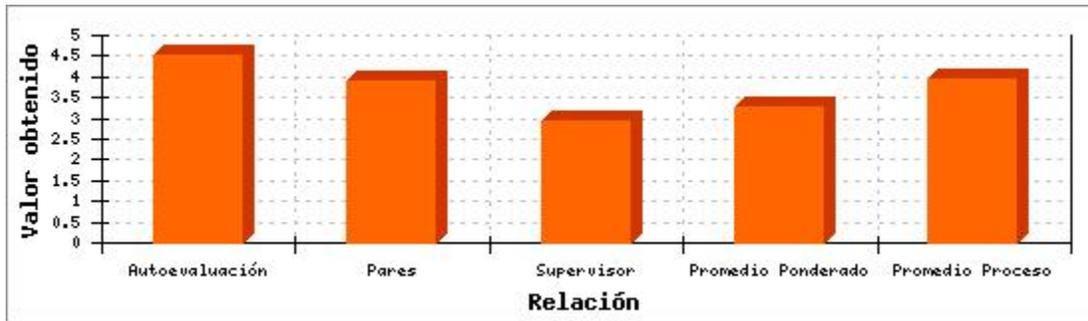
No. Identificación :	1719057158
Nombres :	MIGUEL ANGEL
Apellidos :	MALES AYALA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ANA GABRIELA GUERRON QUINTANA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

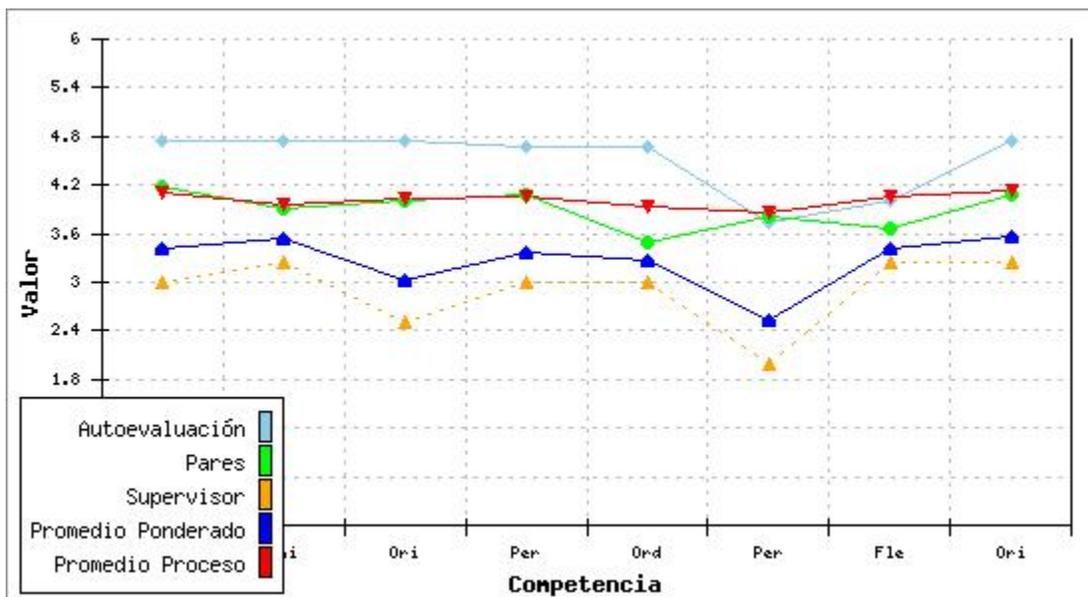
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Supervisor	70.00%	1	1

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.51
Pares	3.90
Supervisor	2.91
Promedio Ponderado	3.27
Promedio Proceso	3.96



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.75	4.17	3.00	3.41	4.10
2 Iniciativa	4.75	3.92	3.25	3.53	3.96
3 Orientación hacia el Cliente	4.75	4.00	2.50	3.03	4.03
4 Persistencia	4.67	4.08	3.00	3.38	4.05
5 Orden y Calidad	4.67	3.50	3.00	3.27	3.93
6 Persuasión e impacto personal	3.75	3.80	2.00	2.54	3.86
7 Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.00	3.67	3.25	3.41	4.06
8 Orientación al logro	4.75	4.08	3.25	3.57	4.14



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 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	4.17	-0.58
Supervisor	3.00	-1.75

Iniciativa

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Pares	3.92	-0.83
Supervisor	3.25	-1.50

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	4.75	--
Pares	4.00	-0.75
Supervisor	2.50	-2.25

Persistencia

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Pares	4.08	-0.59
Supervisor	3.00	-1.67

Orden y Calidad

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Pares	3.50	-1.17
Supervisor	3.00	-1.67

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	--
Pares	3.80	0.05
Supervisor	2.00	-1.75

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	4.00	--
Pares	3.67	-0.33
Supervisor	3.25	-0.75

Orientación al logro

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Pares	4.08	-0.67
Supervisor	3.25	-1.50

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.	79.17%
•(Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	77.50%
•(Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	77.50%
•(Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	77.50%
•(Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.	77.50%
•(Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.	75.83%
•(Orden y Calidad) Entrega sus tareas laborales una vez que las ha revisado a fondo.	63.33%
•(Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.	61.67%
•(Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.	60.00%
•(Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	60.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	60.00%
•(Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	60.00%
•(Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	38.33%
•(Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	38.33%
•(Orden y Calidad) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	36.67%
•(Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	34.17%
•(Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	30.00%



Comentarios



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

