

### 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 10:22:57** hasta el **2021-11-29 02:57:52**



## Datos Personales



### EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

|                       |                               |
|-----------------------|-------------------------------|
| No. Identificación :  | 0401104393                    |
| Nombres :             | CRISTIAN VINICIO              |
| Apellidos :           | SUAREZ CAJAMARCA              |
| Dirección :           |                               |
| Teléfono :            |                               |
| Celular :             |                               |
| Género :              | --                            |
| Estado Civil :        | --                            |
| Agencia :             | AGENCIA CUENCA                |
| 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                    |

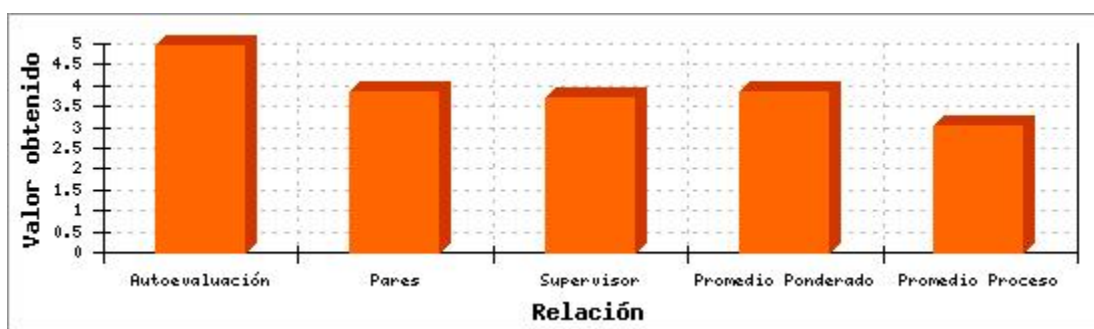
#### Peso de las Evaluaciones:

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

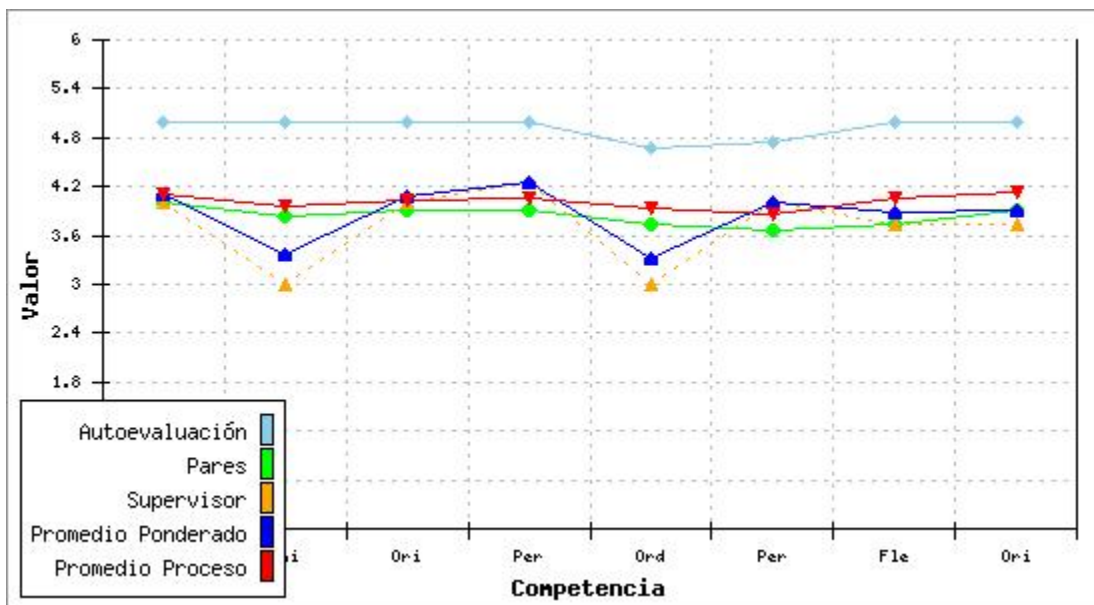
### EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2

#### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 4.93           |
| Pares              | 3.84           |
| Supervisor         | 3.72           |
| Promedio Ponderado | 3.86           |
| Promedio Proceso   | 3.03           |



| Competencia                           | Valor Autoevaluación | Valor Pares | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---------------------------------------|----------------------|-------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Trabajo en equipo                   | 5.00                 | 4.00        | 4.00             | 4.10                     | 4.10                   |
| 2 Iniciativa                          | 5.00                 | 3.83        | 3.00             | 3.37                     | 3.96                   |
| 3 Orientación hacia el Cliente        | 5.00                 | 3.92        | 4.00             | 4.08                     | 4.03                   |
| 4 Persistencia                        | 5.00                 | 3.92        | 4.25             | 4.26                     | 4.05                   |
| 5 Orden y Calidad                     | 4.67                 | 3.75        | 3.00             | 3.32                     | 3.93                   |
| 6 Persuasión e impacto personal       | 4.75                 | 3.67        | 4.00             | 4.01                     | 3.86                   |
| 7 Flexibilidad y Adaptación al cambio | 5.00                 | 3.75        | 3.75             | 3.88                     | 4.06                   |
| 8 Orientación al logro                | 5.00                 | 3.92        | 3.75             | 3.91                     | 4.14                   |



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

|                                                                                                                                                             |        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| ● (Persuasión e impacto personal) Calcula qué impacto logra con sus acciones y palabras ante una persona o grupo.                                           | 95.00% |
| ● (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades.                                                                     | 93.33% |
| ● (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). | 92.50% |
| ● (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo.                                                                            | 77.50% |
| ● (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.                                      | 77.50% |
| ● (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.                                                                   | 77.50% |
| ● (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.                                    | 77.50% |
| ● (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).                                           | 77.50% |
| ● (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.                                                                          | 77.50% |
| ● (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados.                                                                                             | 77.50% |
| ● (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.                                                              | 77.50% |
| ● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc.                            | 77.50% |
| ● (Persistencia) Es una persona tenaz, constante y perseverante.                                                                                            | 77.50% |
| ● (Persistencia) Muestra capacidad de persistencia ante una tarea que le ocupe largos períodos de tiempo.                                                   | 77.50% |
| ● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios.                                                                              | 77.50% |
| ● (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.                                                                                         | 77.50% |
| ● (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo.                                                                      | 77.50% |
| ● (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).                                                | 75.83% |
| ● (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Modifica su criterio si aparecen nuevas evidencias o datos.                                                         | 74.17% |
| ● (Persistencia) Demuestra que a través de su persistencia logra cumplir sus tareas.                                                                        | 65.00% |
| ● (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.                                                                  | 61.67% |
| ● (Iniciativa) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.                                                                                | 60.00% |
| ● (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.                                           | 60.00% |
| ● (Orden y Calidad) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.                                                      | 60.00% |

**Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)**

No existen Áreas de Desarrollo



## 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

