Introducción

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 10:08:00** hasta el **2021-11-29 02:50:36**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1722246509
Nombres :	JAIRO DANIEL
Apellidos :	BENITEZ MORENO
Dirección :	CARCELEN BAJO CALLE C MZ RR CASA 727
Teléfono :	2475794
Celular :	0992698695
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	MATRIZ QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	MANDOS MEDIOS
Jefe Inmediato :	ANA GABRIELA GUERRON QUINTANA
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-10-15

Peso de las Evaluaciones:

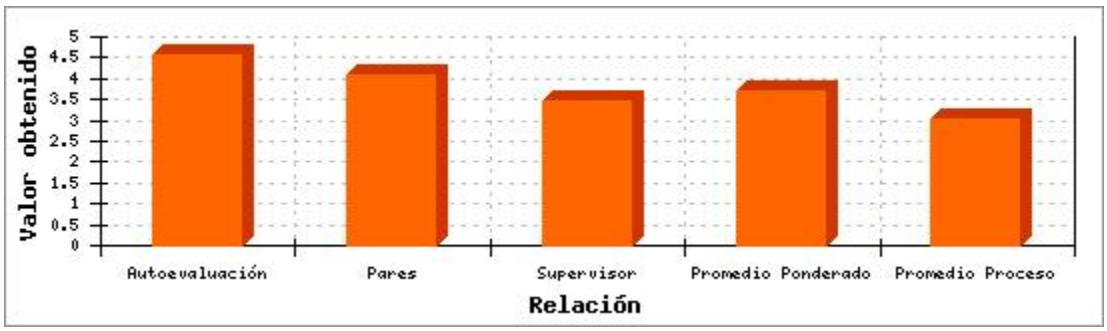
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Supervisor	70.00%	1	1

Resumen General

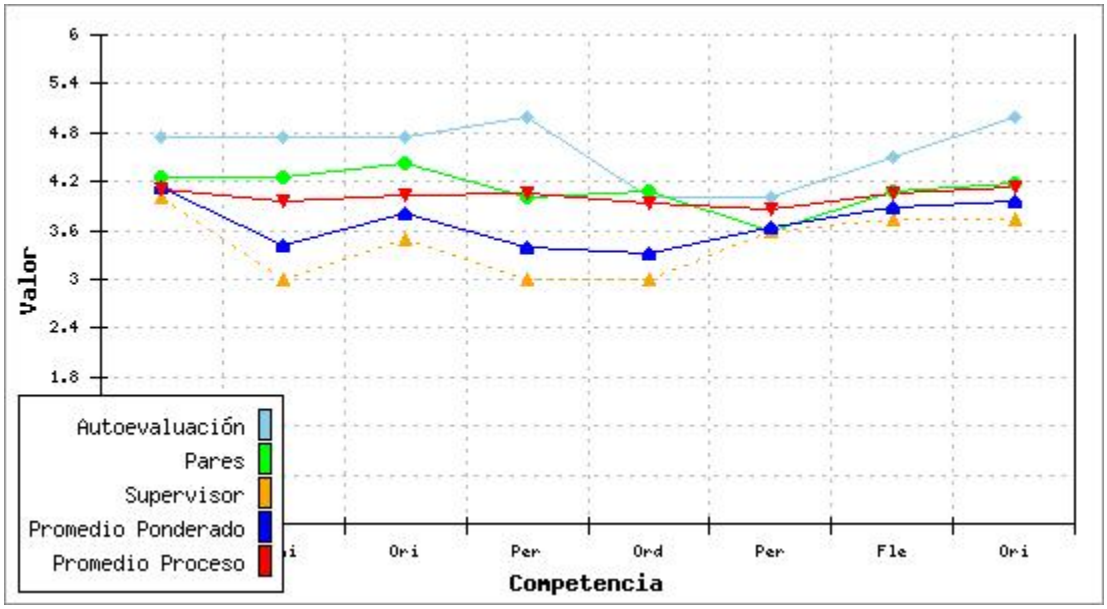
EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.59
Pares	4.11
Supervisor	3.45
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.02



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.75	4.25	4.00	4.13	4.10
2	Iniciativa	4.75	4.25	3.00	3.43	3.96
3	Orientación hacia el Cliente	4.75	4.42	3.50	3.81	4.03
4	Persistencia	5.00	4.00	3.00	3.40	4.05
5	Orden y Calidad	4.00	4.08	3.00	3.32	3.93
6	Persuasión e impacto personal	4.00	3.60	3.60	3.64	3.86
7	Flexibilidad y Adaptación al cambio	4.50	4.08	3.75	3.89	4.06
8	Orientación al logro	5.00	4.17	3.75	3.96	4.14


6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
1.8
Valor
Autoevaluación
Pares
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Ori
Per
Ord
Per
Fle
Ori
Competencia

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. 80.83%
- (Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. 80.83%
- (Trabajo en equipo) Actúa para facilitar el desempeño de su equipo de trabajo. 79.17%
- (Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. 79.17%
- (Orientación al logro) Cumple con los objetivos planificados. 79.17%
- (Orientación al logro) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. 79.17%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Presenta "fuerza del yo" por ejemplo: automotivación, autoconfianza, autoseguridad, etc. 79.17%
- (Trabajo en equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo. 79.17%
- (Orientación al logro) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. 77.50%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Muestra apertura para comprender la posición de los demás. 77.50%
- (Flexibilidad y Adaptación al cambio) Se adapta con facilidad a los cambios. 76.67%
- (Trabajo en equipo) Prefiere realizar sus tareas laborales con el equipo de trabajo. 75.00%
- (Persuasión e impacto personal) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 71.67%
- (Persuasión e impacto personal) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 71.67%
- (Persuasión e impacto personal) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. 63.33%
- (Iniciativa) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. 61.67%
- (Iniciativa) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. 61.67%
- (Persistencia) Persiste en una tarea laboral a pesar de encontrarse con dificultades. 61.67%
- (Iniciativa) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. 60.00%
- (Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). 60.00%
- (Orientación al logro) Asume riesgos (moderados) para trabajar sobre objetivos y plantearse metas altas. 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%)

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**