

Introducción

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-12 10:19:15** hasta el **2018-03-03 18:20:20**

Datos Personales

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

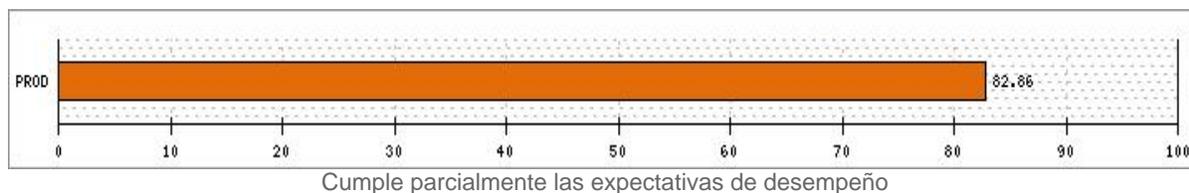
No. Identificación :	03854290
Nombres :	RODOLFO GERMAN
Apellidos :	GERSTEIN PATRON
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DESARROLLO HUMANO
Cargo :	GERENTE DE DESARROLLO HUMANO
Nivel Jerárquico :	GERENTE 1
Jefe Inmediato :	JOSE MIGUEL SAENZ LAGUNA CORDOVA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Bajo Desempeño	12.50%	3.75	2.75	2.75
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.00	4.00
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.00	4.00
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	3.25	3.25
6	EMPOWERMENT Cumple las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.00	4.00
7	NEGOCIACION Bajo Desempeño	12.50%	4.00	3.00	3.00
8	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Bajo Desempeño	12.50%	3.75	2.75	2.75
Promedio :					3.47
Promedio en Porcentaje :					86.72%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Eficiencia en procesos --	15%	0.00	0.00	0.00
2	Gestión Cumple las expectativas de desempeño	18%	0.00	100.00	100.00
3	Gestión Cumple las expectativas de desempeño	10%	0.00	100.00	100.00
4	Gestión de Clima Cumple las expectativas de desempeño	18%	0.00	100.00	100.00
5	Marca Empleadora Cumple las expectativas de desempeño	10%	0.00	100.00	100.00
6	Presupuesto Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	30%	0.00	80.00	80.00
Promedio :					79.00
Promedio en Porcentaje :					79.00%

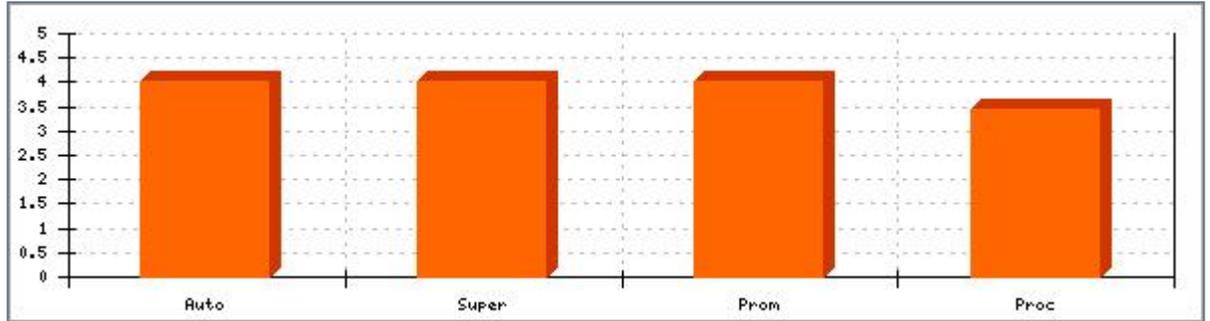
Análisis por Pregunta

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

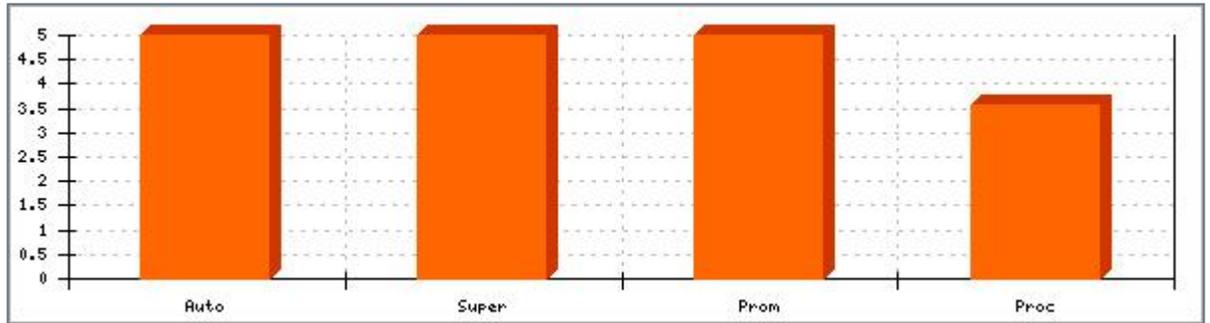
1.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.45



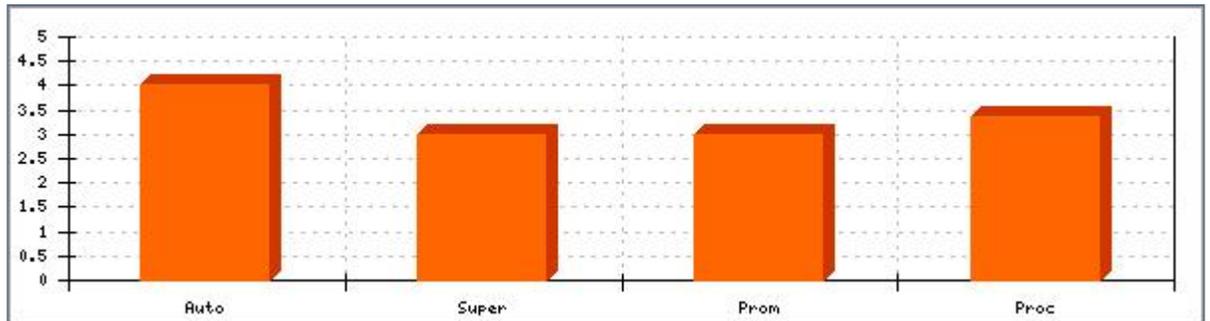
2.- Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.55



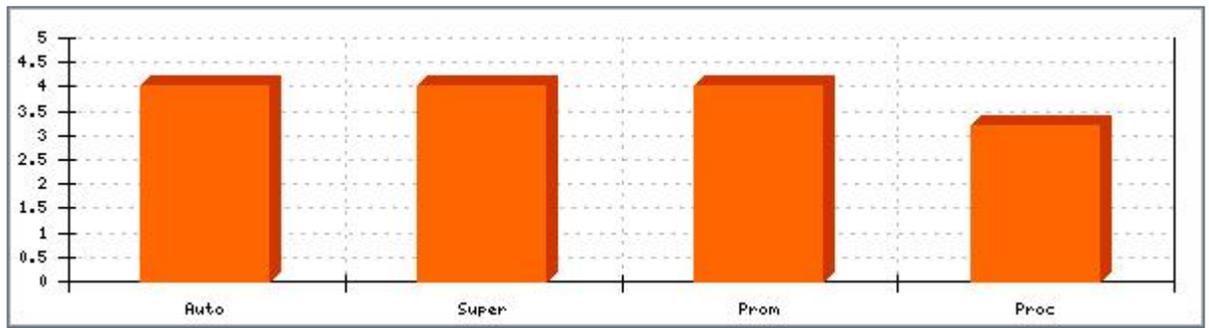
3.- Promueve reuniones de feedback dentro del equipo para fortalecer los lazos de confianza, generando espacios de apoyo y reconocimiento mutuo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.36



4.- Reconoce públicamente los logros del equipo reforzando la importancia del aporte eficiente de cada miembro. (4.00)

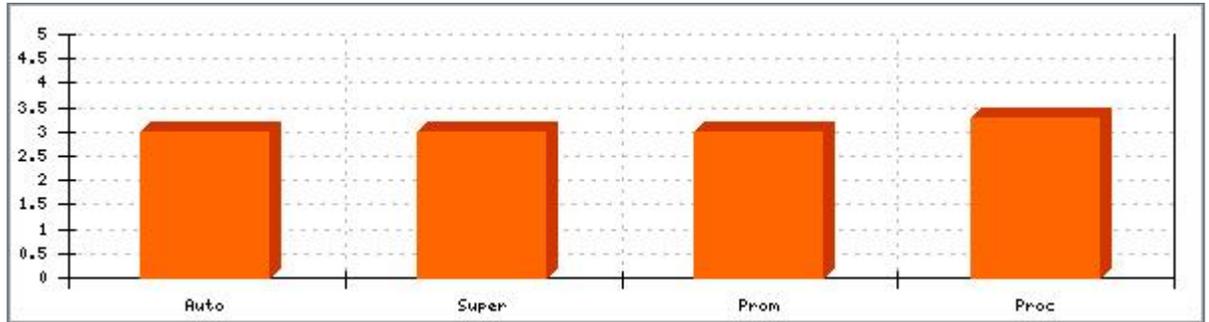
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



FOCO EN EL CLIENTE

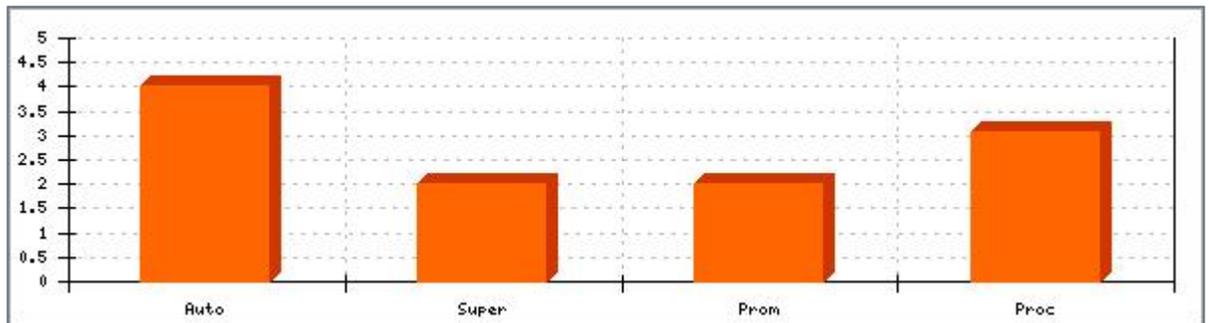
5.- Gestiona quejas, reclamos, atenciones y niveles de satisfacción del cliente mediante indicadores de servicio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.27



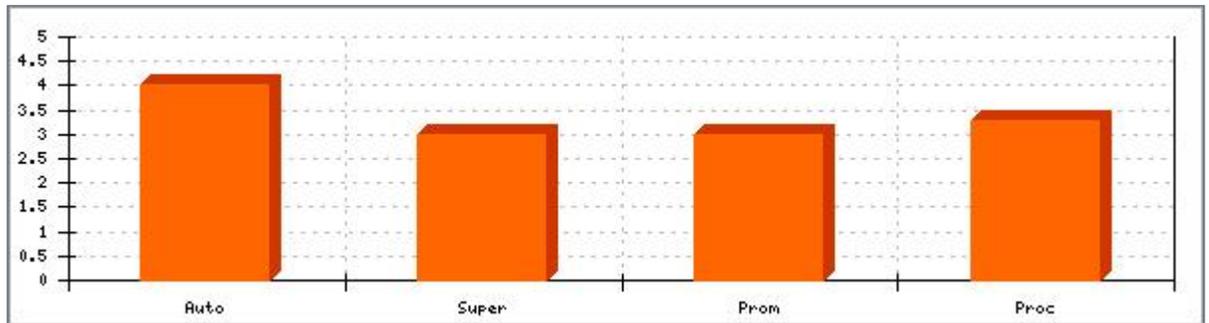
6.- Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.09



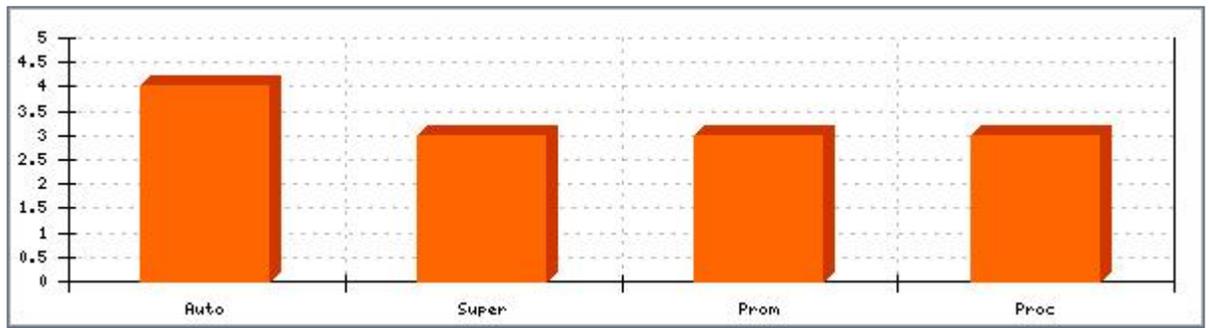
7.- Promueve en su equipo conductas que faciliten las coordinaciones con el cliente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.27



8.- Genera herramientas para obtener información permanente sobre el cliente a fin de ofrecerle productos y servicios que se adecuen a sus necesidades futuras. (3.00)

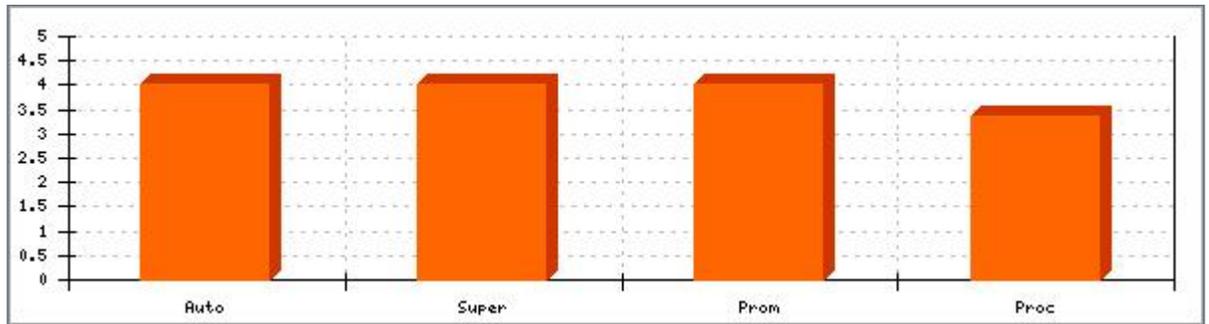
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

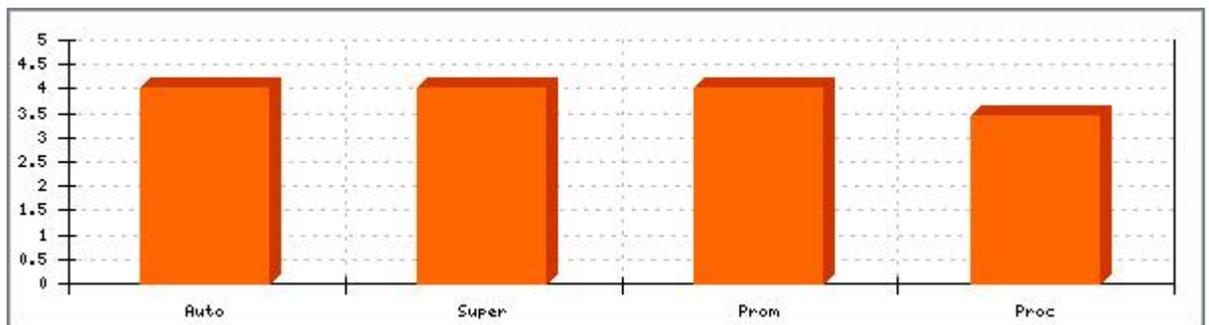
9.- Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y lo beneficioso que es esto para la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.36



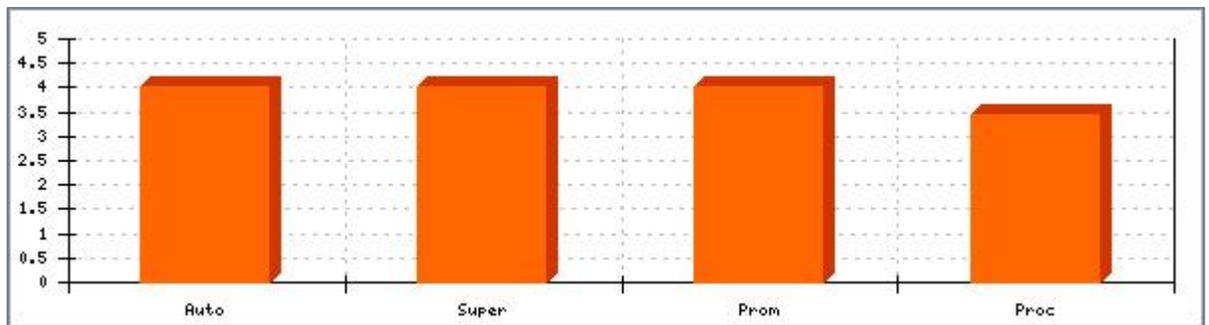
10.- Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.45



11.- Motiva a los miembros de su equipo para que sobresalgan en sus actividades y se capaciten para obtener resultados cada vez mejores (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.45



12.- Actúa como un facilitador, apoyando a los miembros del equipo para que logren los resultados propuestos e involucrándose para dar soporte. (4.00)

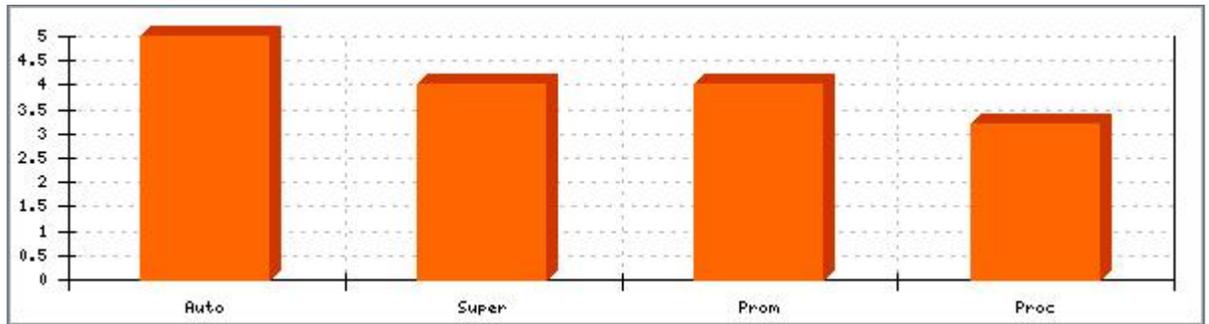
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.36



LIDERAZGO

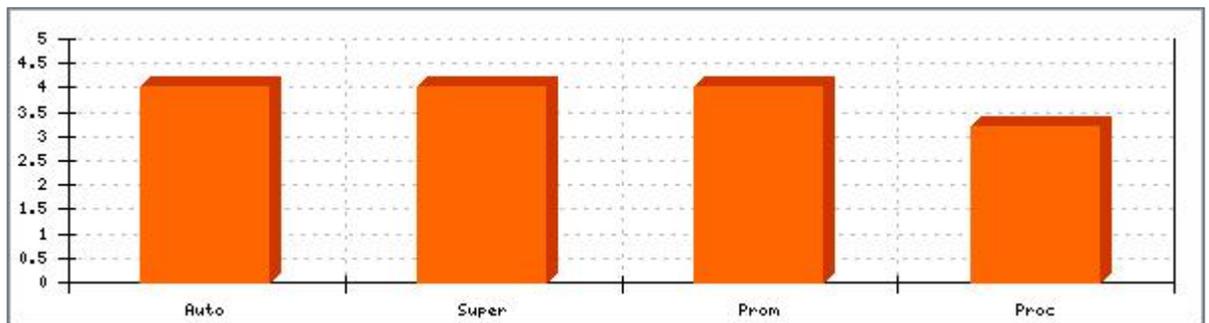
13.- Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



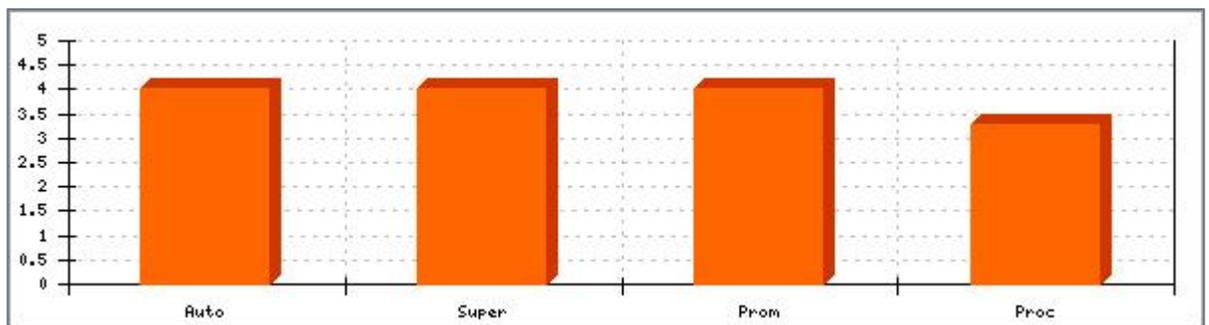
14.- Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



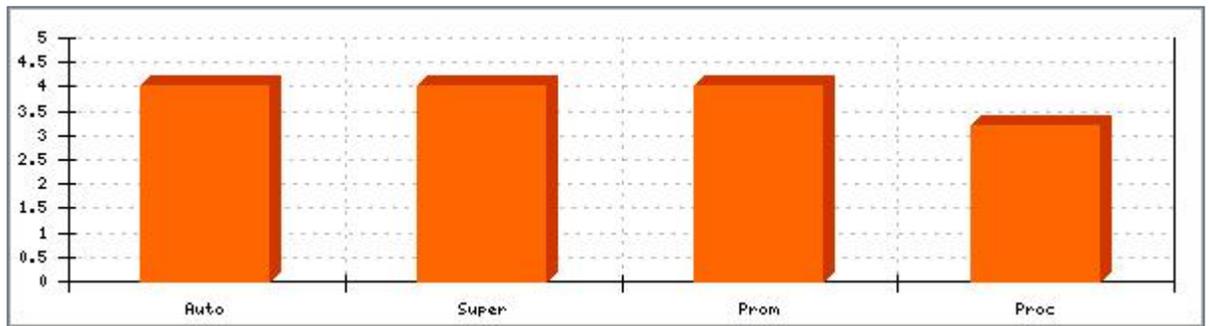
15.- Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.27



16.- Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión. (4.00)

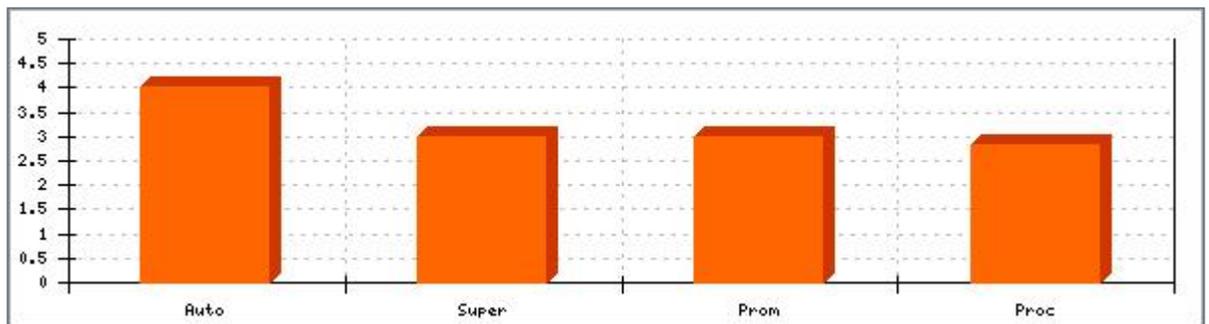
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

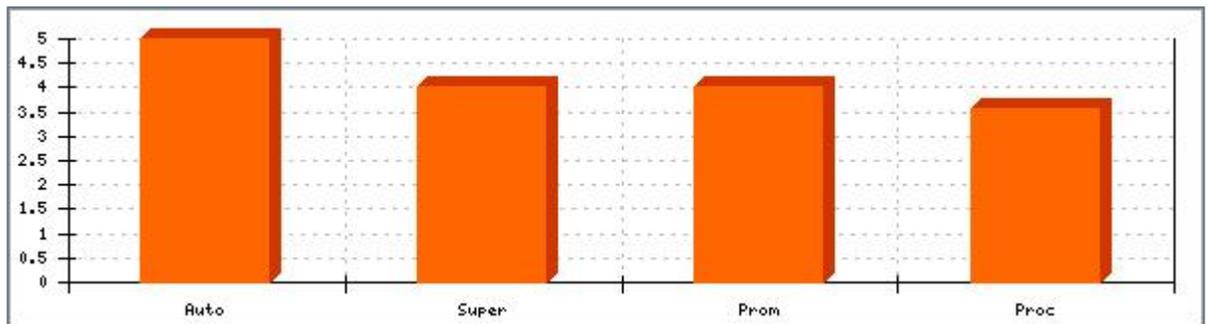
17.- Diseña estrategias y planes de acción que impactan directamente en el core del negocio a fin de cumplir los objetivos estratégicos y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.82



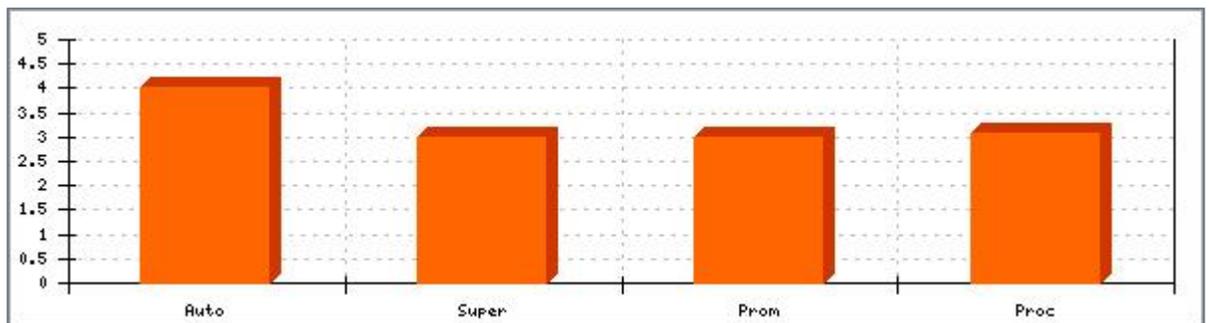
18.- Plantea acciones de mediano plazo que aportan al desarrollo del negocio, considerando la coyuntura interna y externa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.55



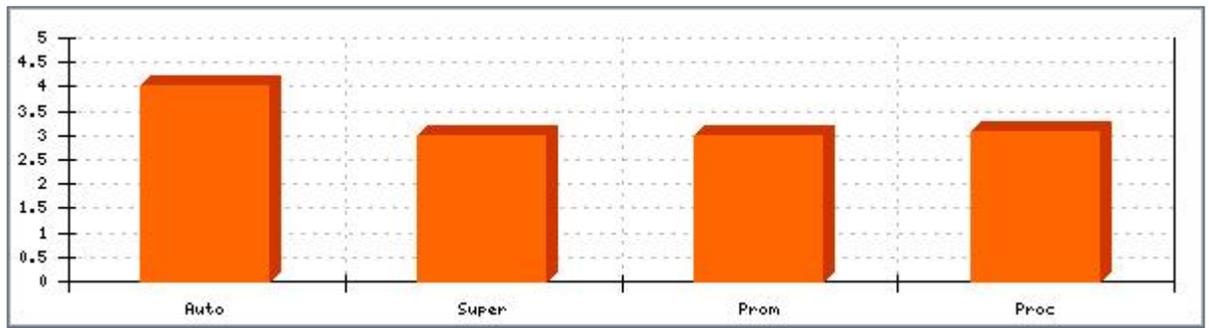
19.- Establece y mantiene alianzas estratégicas para alcanzar los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.09



20.- Propone estrategias para afrontar los problemas que impactan en la imagen y la productividad de la DIVEMOTOR. (3.00)

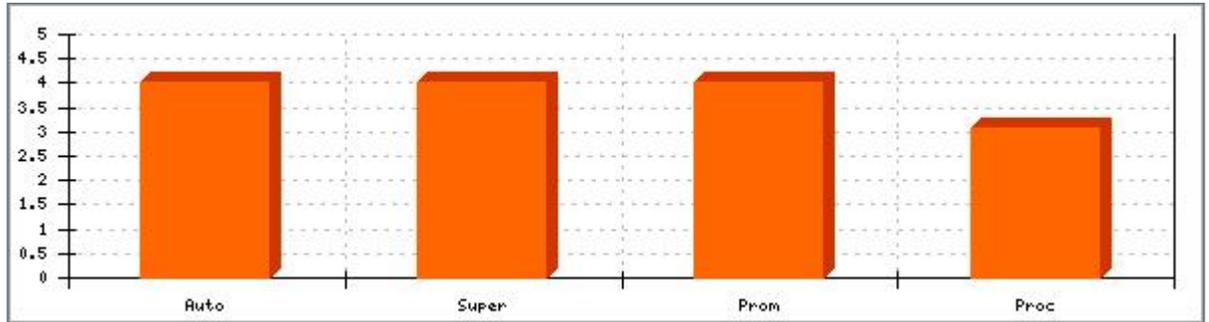
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.09



EMPOWERMENT

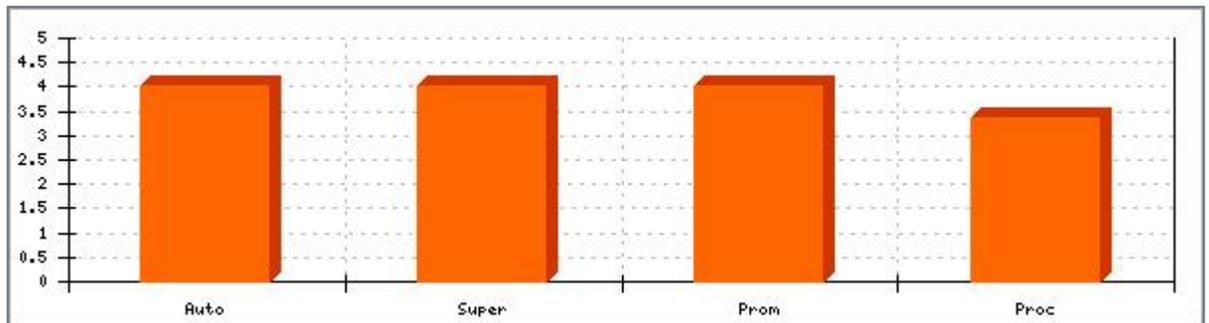
21.- Otorga mayores responsabilidades a las personas de su equipo, que considera preparadas, confiando y motivando en todo momento a la consecución del objetivo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.09



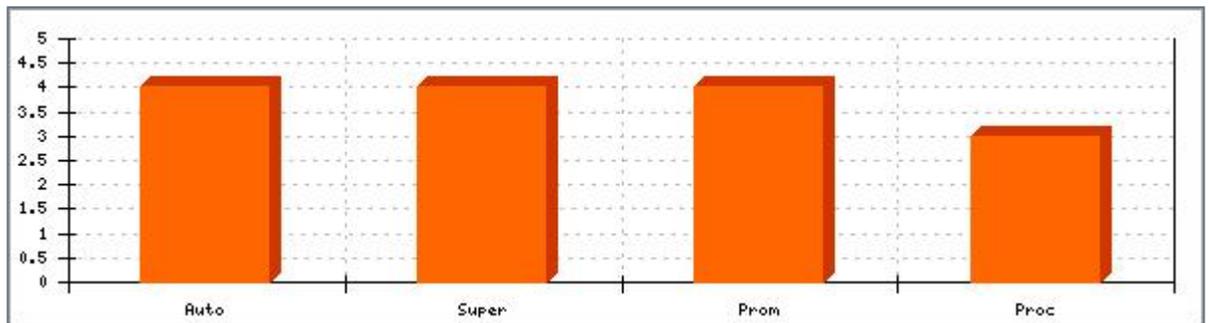
22.- Estimula la participación de las personas, las invita a la superación y el esfuerzo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.36



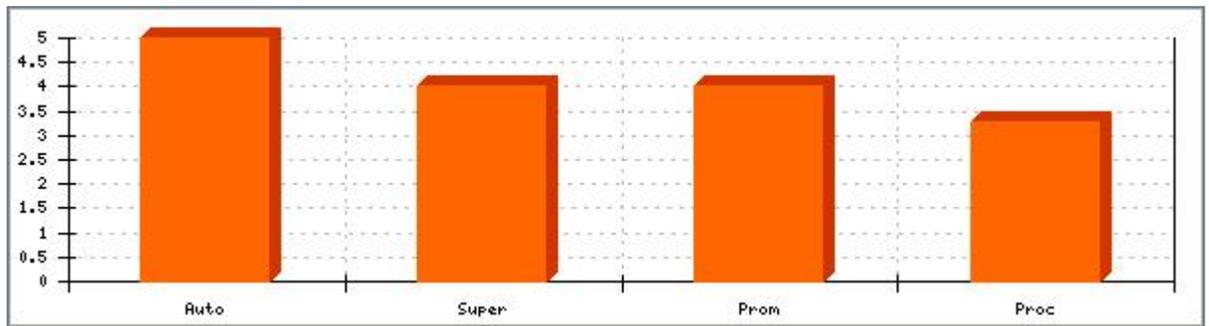
23.- Capacita a las personas para afrontar situaciones desconocidas para ellas y las orienta a considerar la Visión de la Empresa en todo sus planteamientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



24.- Brinda feedback constante y hace seguimiento de los logros individuales. (4.00)

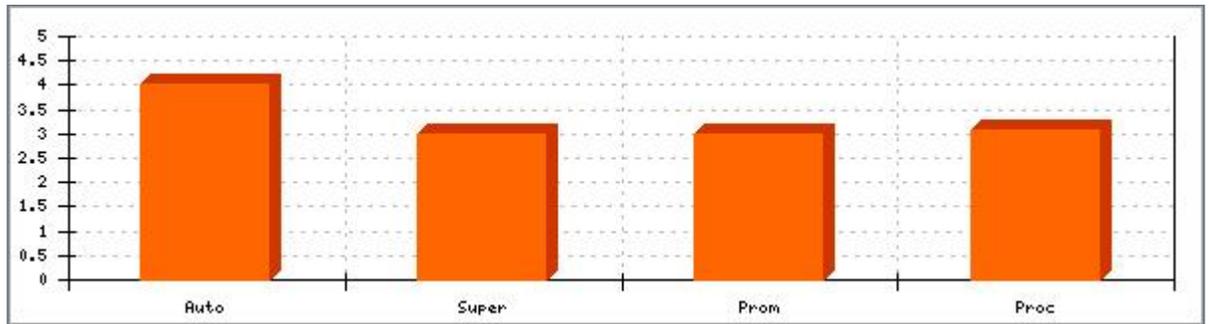
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.27



NEGOCIACION

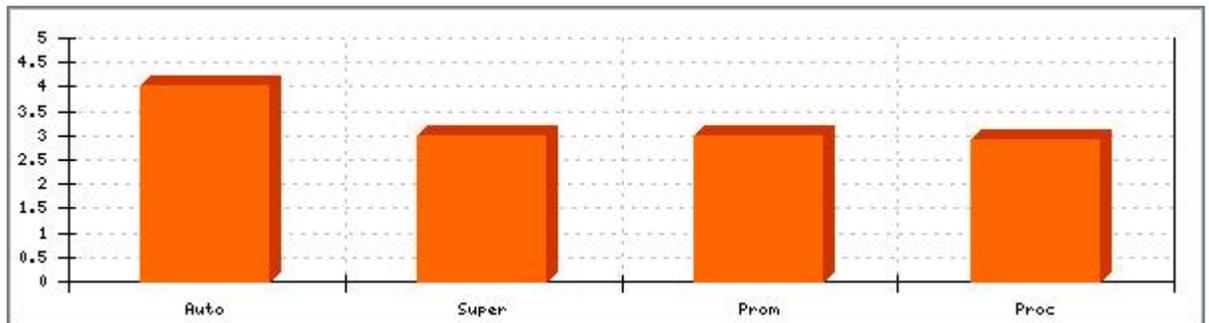
25.- Genera influencia logrando acuerdos que beneficien estratégicamente a la organización pero que también sean positivos para la contraparte. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.09



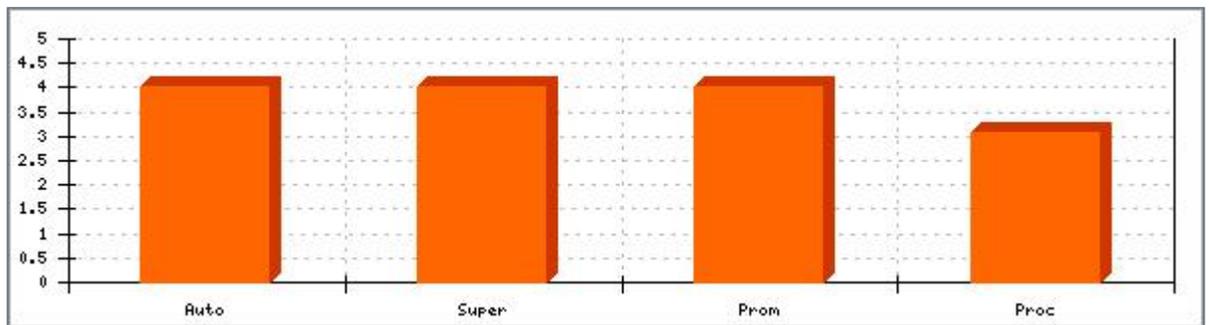
26.- Establece relaciones positivas, durante la negociación, basadas en la confianza y empatía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.91



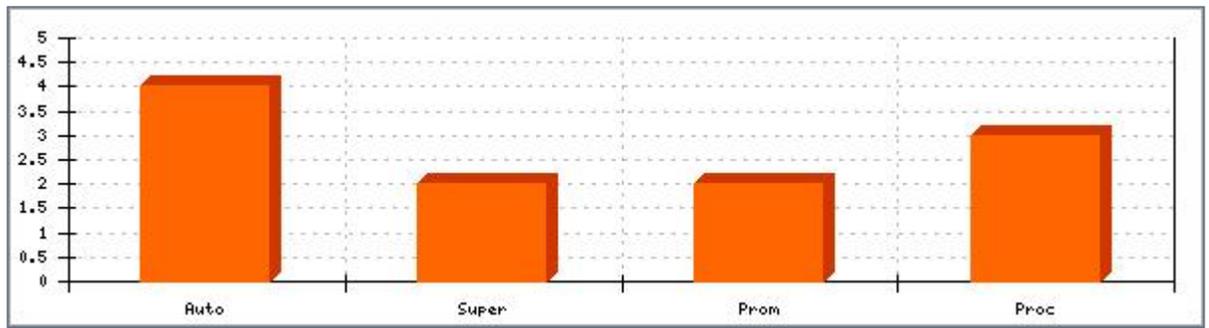
27.- Controla sus emociones durante todo el proceso, mostrando en todo momento, una comunicación asertiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.09



28.- Cambia su estrategia y argumentos en función al tipo de negociador con quien se reunirá y en base a la complejidad del caso, considerando el impacto que podría tener en la organización. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.00



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

29.- Analiza el mercado e identifica las posibles alianzas que beneficiarían a la empresa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.91



30.- Es proactivo, se anticipa a las necesidades de sus socios, clientes internos y externos, aliados y les ofrece de manera anticipada el apoyo necesario. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.18



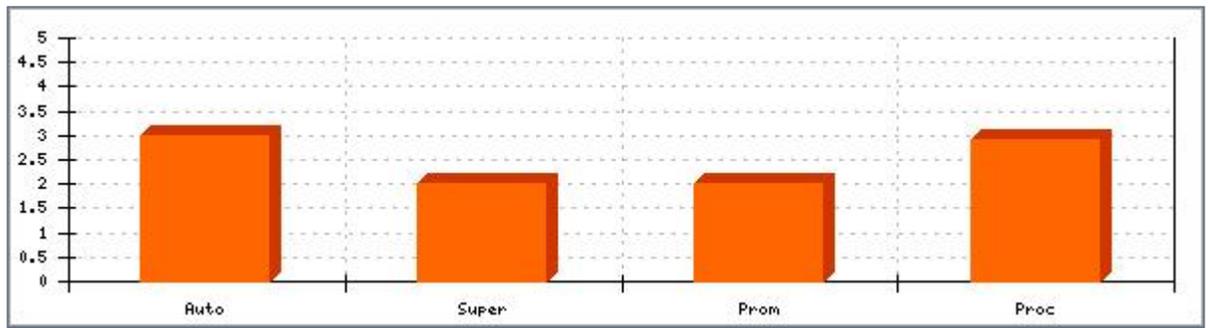
31.- Valida que el servicio brindado sea de total satisfacción para sus socios y clientes internos y externos a fin de tomar acciones correctivas para fortalecer la relación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.09



32.- Se reúne de manera frecuente con sus clientes (internos y externos) y/o aliados, para revisar nuevas alternativas de negocio o mejoras en los procesos internos que beneficien a ambas partes. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.91



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas	75.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Reconoce públicamente los logros del equipo reforzando la importancia del aporte eficiente de cada miembro.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y lo beneficioso que es esto para la empresa.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Motiva a los miembros de su equipo para que sobresalgan en sus actividades y se capaciten para obtener resultados cada vez mejores	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Actúa como un facilitador, apoyando a los miembros del equipo para que logren los resultados propuestos e involucrándose para dar soporte.	75.00%
(LIDERAZGO) Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante.	75.00%
(LIDERAZGO) Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance.	75.00%
(LIDERAZGO) Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo.	75.00%
(LIDERAZGO) Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Plantea acciones de mediano plazo que aportan al desarrollo del negocio, considerando la coyuntura interna y externa.	75.00%
(EMPOWERMENT) Otorga mayores responsabilidades a las personas de su equipo, que considera preparadas, confiando y motivando en todo momento a la consecución del objetivo.	75.00%
(EMPOWERMENT) Estimula la participación de las personas, las invita a la superación y el esfuerzo.	75.00%
(EMPOWERMENT) Capacita a las personas para afrontar situaciones desconocidas para ellas y las orienta a considerar la Visión de la Empresa en todo sus planteamientos.	75.00%
(EMPOWERMENT) Brinda feedback constante y hace seguimiento de los logros individuales.	75.00%
(NEGOCIACION) Controla sus emociones durante todo el proceso, mostrando en todo momento, una comunicación asertiva.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

(FOCO EN EL CLIENTE) Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales.	25.00%
(NEGOCIACION) Cambia su estrategia y argumentos en función al tipo de negociador con quien se reunirá y en base a la complejidad del caso, considerando el impacto que podría tener en la organización.	25.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Se reúne de manera frecuente con sus clientes (internos y externos) y/o aliados, para revisar nuevas alternativas de negocio o mejoras en los procesos internos que beneficien a ambas partes.	25.00%

Comentarios

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Eficiencia en procesos

Autoevaluación :

Supervisor : ok

2 Gestión

Autoevaluación :

Autoevaluación :

Supervisor : ok

Supervisor : ok

3 Gestión de Clima

Autoevaluación :

Supervisor : ok

4 Marca Empleadora

Autoevaluación :

Supervisor : ok

5 Presupuesto

Autoevaluación :

Supervisor : ok

Feedback

GERENTE 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2018-03-03

Comentarios del Jefe:

Rodolfo es un profesional con mucha empatía y cercanía con los colaboradores. Tiene energía y buen humor. Rodolfo no ha logrado desarrollar puentes de comunicación con sus clientes internos (dealer y post venta principalmente). Una mayor proactividad y anticipación a los requerimientos de sus principales clientes (GG) y socios estratégicos, ayudará a Rodolfo a mejorar su desempeño. Rodolfo debe posicionar a Desarrollo Humano entre los pilares estratégicos de Divemotor. No se ve avance en el 2017. Para esto es fundamental identificar y trabajar en el propósito de DH en Divemotor. Esta será el principal objetivo 2018.

EVALUADO

EVALUADOR

