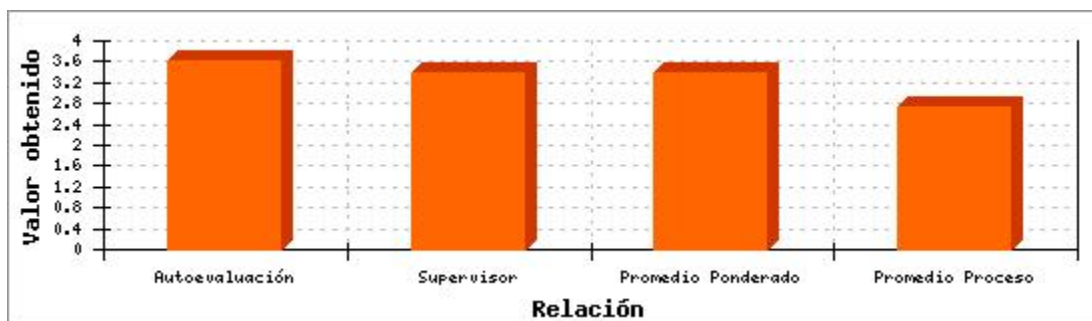


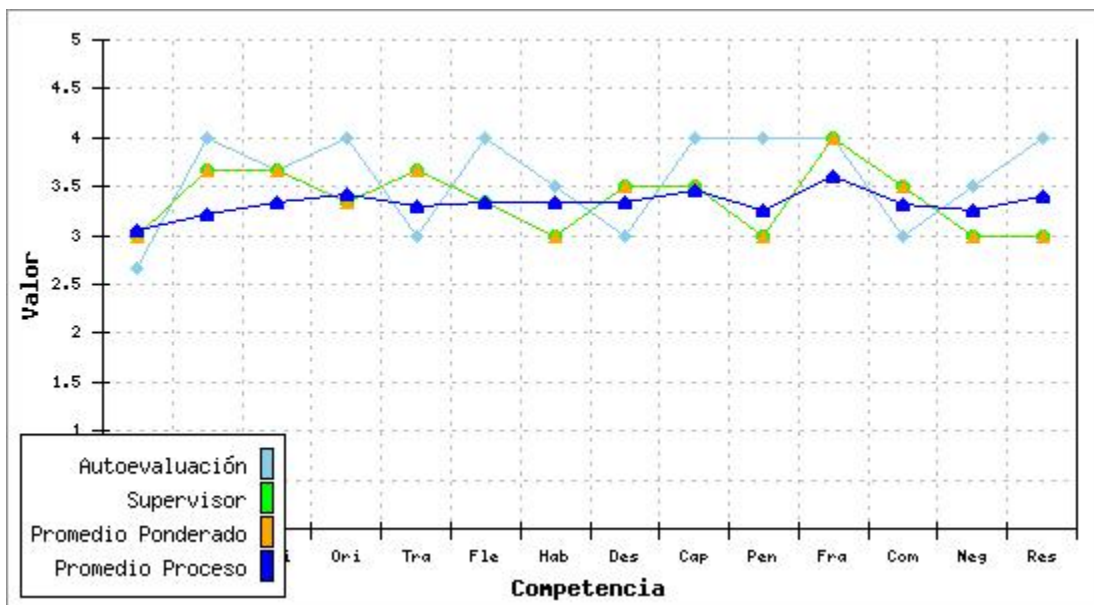
EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.60
Supervisor	3.37
Promedio Ponderado	3.37
Promedio Proceso	2.73



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	2.67	3.00	3.00	3.05
2	Proactividad	4.00	3.67	3.67	3.22
3	Orientación al Servicio	3.67	3.67	3.67	3.34
4	Orientación a Resultados	4.00	3.33	3.33	3.43
5	Trabajo en Equipo	3.00	3.67	3.67	3.29
6	Flexibilidad	4.00	3.33	3.33	3.35
7	Habilidades de Liderazgo	3.50	3.00	3.00	3.34
8	Desarrollo del equipo	3.00	3.50	3.50	3.34
9	Capacidad de planificación y organización	4.00	3.50	3.50	3.47
10	Pensamiento analítico	4.00	3.00	3.00	3.26
11	Franqueza – confiabilidad- integridad	4.00	4.00	4.00	3.60
12	Comunicación	3.00	3.50	3.50	3.32
13	Negociación	3.50	3.00	3.00	3.26
14	Resolución de problemas comerciales	4.00	3.00	3.00	3.40



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo	100.00%
● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	100.00%
● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	100.00%
● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	100.00%
● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.	100.00%
● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	100.00%
● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas	100.00%
● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	100.00%
● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos	100.00%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	100.00%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	100.00%
● (Comunicación) Sabe escuchar a los demás	100.00%
● (Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	66.67%
● (Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.	66.67%
● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	66.67%
● (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	66.67%
● (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	66.67%
● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.	66.67%
● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria	66.67%
● (Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza	66.67%
● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos	66.67%
● (Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones	66.67%
● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	66.67%
● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	66.67%
● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	66.67%
● (Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas	66.67%
● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	66.67%
● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	66.67%
● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	66.67%
● (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	66.67%

- (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora 66.67%
- (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



AUTOEVALUACIÓN

Comentarios

Gracias por esta nueva encuesta de autoevaluación, considero muy útil para conocer cuáles son las áreas en las que debo mejorar y trabajar.

SUPERVISOR

Comentarios

Tiene afán de seguir creciendo profesionalmente, sin embargo, Hay que trabajar en mejorar comunicación con equipo y fortalecer los conocimientos en las nuevas leyes, reglamentaciones y disposiciones en materia de Contratación Pública

EVALUADO

EVALUADOR

