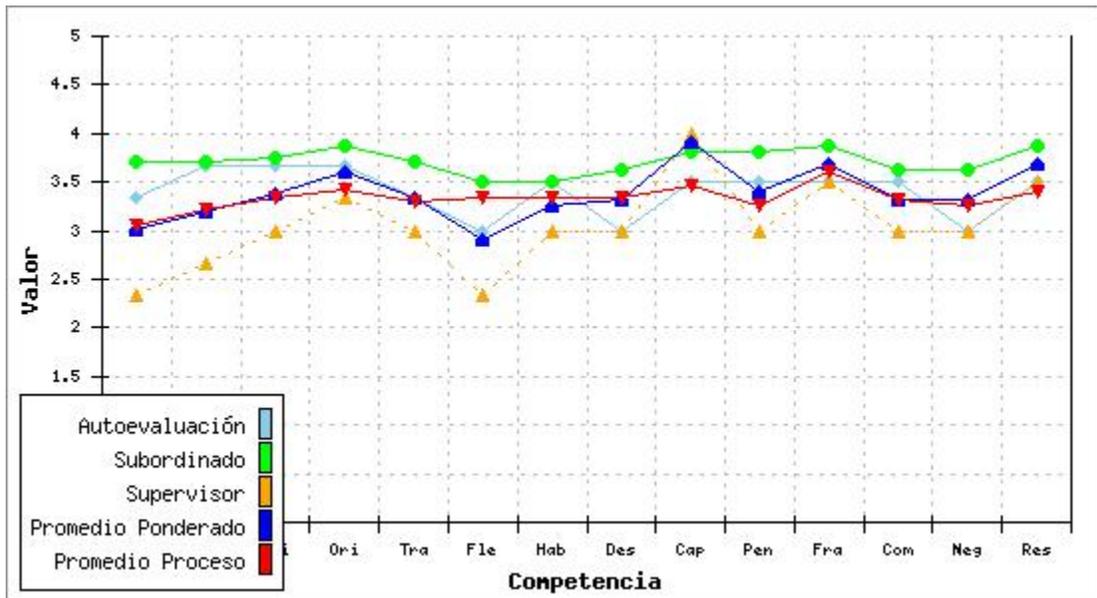


EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.40
Subordinado	3.71
Supervisor	3.05
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.69



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Creatividad	3.33	3.71	2.33	3.02	3.05
2 Proactividad	3.67	3.71	2.67	3.19	3.22
3 Orientación al Servicio	3.67	3.75	3.00	3.38	3.34
4 Orientación a Resultados	3.67	3.88	3.33	3.60	3.43
5 Trabajo en Equipo	3.33	3.71	3.00	3.35	3.29
6 Flexibilidad	3.00	3.50	2.33	2.92	3.35
7 Habilidades de Liderazgo	3.50	3.50	3.00	3.25	3.34
8 Desarrollo del equipo	3.00	3.63	3.00	3.31	3.34
9 Capacidad de planificación y organización	3.50	3.81	4.00	3.91	3.47
10 Pensamiento analítico	3.50	3.81	3.00	3.41	3.26
11 Franqueza – confiabilidad-integridad	3.50	3.88	3.50	3.69	3.60
12 Comunicación	3.50	3.63	3.00	3.31	3.32
13 Negociación	3.00	3.63	3.00	3.31	3.26
14 Resolución de problemas comerciales	3.50	3.88	3.50	3.69	3.40



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	100.00%
● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	97.92%
● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	97.92%
● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	97.92%
● (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	97.92%
● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos	95.83%
● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.	81.25%
● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	81.25%
● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.	81.25%
● (Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas	81.25%
● (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	81.25%
● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo	79.17%
● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	79.17%
● (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	79.17%
● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	79.17%
● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	79.17%
● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	79.17%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	79.17%
● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	79.17%
● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	77.08%
● (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	77.08%
● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	77.08%
● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	77.08%
● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	77.08%
● (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	77.08%
● (Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria	75.00%
● (Comunicación) Sabe escuchar a los demás	75.00%
● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos	72.92%
● (Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	66.67%
● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	62.50%
● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas	62.50%

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



AUTOEVALUACIÓN

Comentarios

Mi objetivo de siempre, enseñar y dejar un legado de conocimientos y experiencias al equipo a fin de que fortalezcan sus conocimientos en el area.

SUBORDINADO

Comentarios

Ninguna.

N/A

n/a

n/a

N/A

N/A

n/a

N/A

SUPERVISOR

Comentarios

Lilian, es una ejecutiva Senior con mucha experiencia en el mercado institucional, debe fortalecer la capacidad de escucha y la flexibilidad con el equipo.

EVALUADO

EVALUADOR

