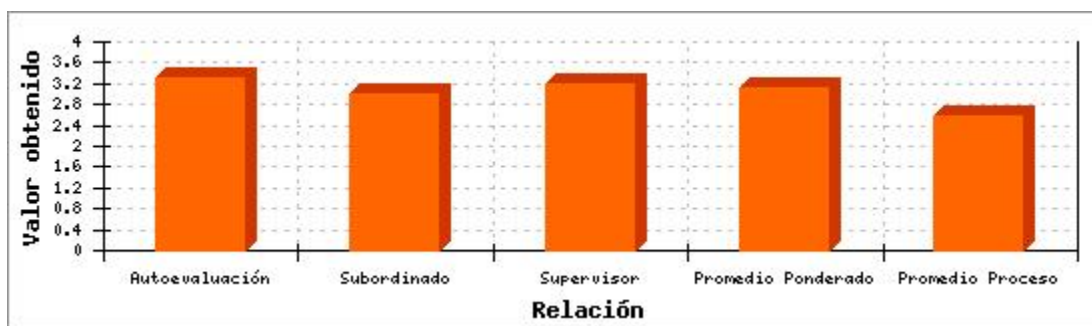


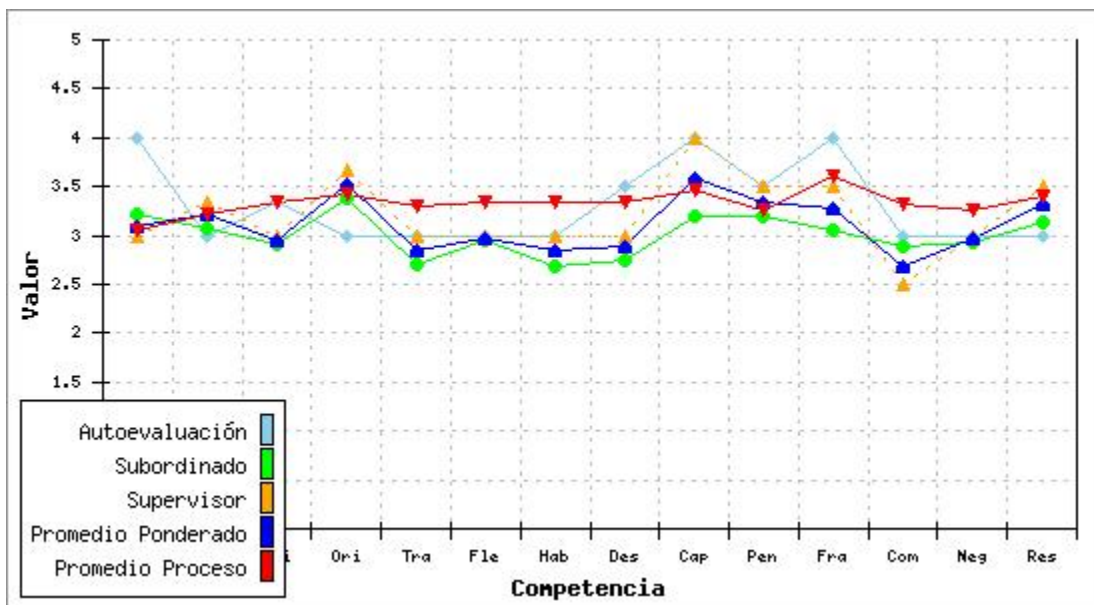
EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.31
Subordinado	3.00
Supervisor	3.21
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	2.59



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	4.00	3.21	3.00	3.10	3.05
2	Proactividad	3.00	3.08	3.33	3.21	3.22
3	Orientación al Servicio	3.33	2.92	3.00	2.96	3.34
4	Orientación a Resultados	3.00	3.38	3.67	3.52	3.43
5	Trabajo en Equipo	3.00	2.71	3.00	2.85	3.29
6	Flexibilidad	3.00	2.96	3.00	2.98	3.35
7	Habilidades de Liderazgo	3.00	2.69	3.00	2.84	3.34
8	Desarrollo del equipo	3.50	2.75	3.00	2.88	3.34
9	Capacidad de planificación y organización	4.00	3.19	4.00	3.59	3.47
10	Pensamiento analítico	3.50	3.19	3.50	3.34	3.26
11	Franqueza – confiabilidad-integridad	4.00	3.06	3.50	3.28	3.60
12	Comunicación	3.00	2.88	2.50	2.69	3.32
13	Negociación	3.00	2.94	3.00	2.97	3.26
14	Resolución de problemas comerciales	3.00	3.13	3.50	3.31	3.40



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	91.67%
● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo	89.58%
● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos	87.50%
● (Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas	87.50%
● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.	85.42%
● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	85.42%
● (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	85.42%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	83.33%
● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	75.00%
● (Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.	72.92%
● (Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	70.83%
● (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	68.75%
● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	68.75%
● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	68.75%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	68.75%
● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	68.75%
● (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	68.75%
● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	66.67%
● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.	66.67%
● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas	66.67%
● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos	66.67%
● (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	66.67%
● (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	64.58%
● (Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza	64.58%
● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	64.58%
● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	64.58%
● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	64.58%
● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	62.50%
● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	62.50%
● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	62.50%
● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	60.42%

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



AUTOEVALUACIÓN

Comentarios

NA

SUBORDINADO

Comentarios

Na

N/A

N/A

N/a

N/A

Ninguno

N/A

N/A

SUPERVISOR

Comentarios

Jhon, es un muy buen ejecutivo, enfocado a los objetivos, debe fortalecer la escucha activa.

EVALUADO

EVALUADOR

