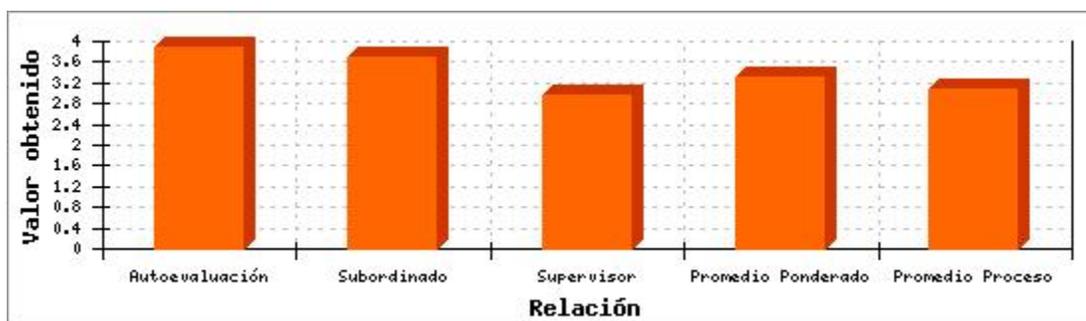
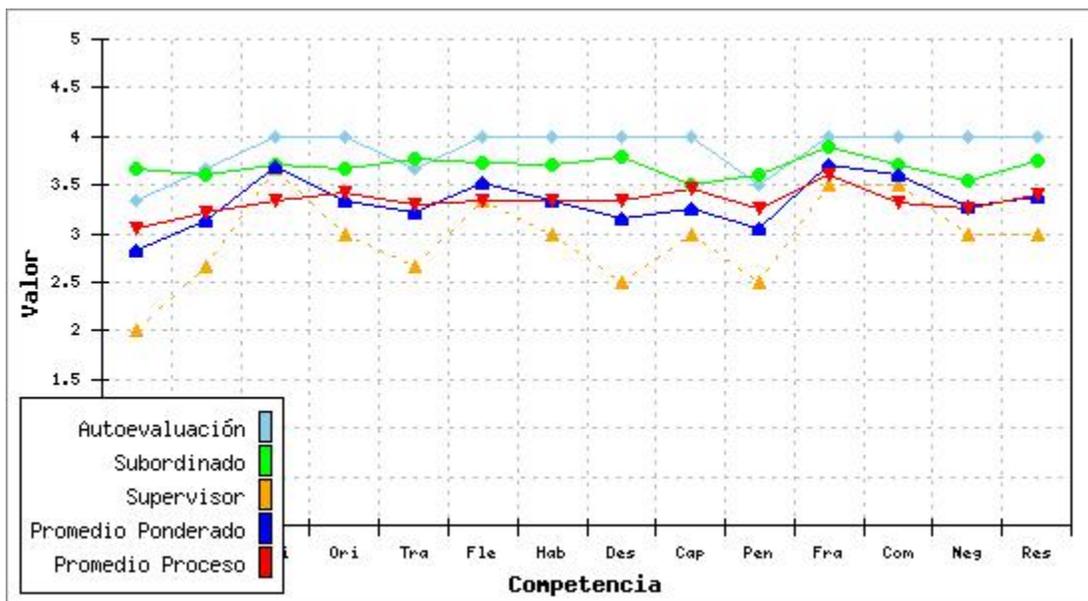


### EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 3.87           |
| Subordinado        | 3.69           |
| Supervisor         | 2.95           |
| Promedio Ponderado | 3.32           |
| Promedio Proceso   | 3.08           |



| Competencia                                 | Valor Autoevaluación | Valor Subordinado | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|----------------------|-------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Creatividad                               | 3.33                 | 3.67              | 2.00             | 2.83                     | 3.05                   |
| 2 Proactividad                              | 3.67                 | 3.60              | 2.67             | 3.13                     | 3.22                   |
| 3 Orientación al Servicio                   | 4.00                 | 3.70              | 3.67             | 3.69                     | 3.34                   |
| 4 Orientación a Resultados                  | 4.00                 | 3.67              | 3.00             | 3.33                     | 3.43                   |
| 5 Trabajo en Equipo                         | 3.67                 | 3.78              | 2.67             | 3.22                     | 3.29                   |
| 6 Flexibilidad                              | 4.00                 | 3.73              | 3.33             | 3.53                     | 3.35                   |
| 7 Habilidades de Liderazgo                  | 4.00                 | 3.70              | 3.00             | 3.35                     | 3.34                   |
| 8 Desarrollo del equipo                     | 4.00                 | 3.80              | 2.50             | 3.15                     | 3.34                   |
| 9 Capacidad de planificación y organización | 4.00                 | 3.50              | 3.00             | 3.25                     | 3.47                   |
| 10 Pensamiento analítico                    | 3.50                 | 3.60              | 2.50             | 3.05                     | 3.26                   |
| 11 Franqueza – confiabilidad-integridad     | 4.00                 | 3.90              | 3.50             | 3.70                     | 3.60                   |
| 12 Comunicación                             | 4.00                 | 3.70              | 3.50             | 3.60                     | 3.32                   |
| 13 Negociación                              | 4.00                 | 3.55              | 3.00             | 3.28                     | 3.26                   |
| 14 Resolución de problemas comerciales      | 4.00                 | 3.75              | 3.00             | 3.38                     | 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 | 98.33% |
| ● (Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza   | 96.67% |
| ● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo   | 96.30% |
| ● (Comunicación) Sabe escuchar a los demás  | 95.00% |
| ● (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos   | 94.44% |
| ● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace  | 81.67% |
| ● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo  | 80.00% |
| ● (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora                                     | 80.00% |
| ● (Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria   | 79.63% |
| ● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.  | 79.63% |
| ● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas   | 78.33% |
| ● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos  | 78.33% |
| ● (Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones  | 78.33% |
| ● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas  | 78.33% |
| ● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos                   | 78.33% |
| ● (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes   | 78.33% |
| ● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.   | 77.78% |
| ● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.  | 77.78% |
| ● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.   | 77.78% |
| ● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.   | 77.78% |
| ● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro   | 76.67% |
| ● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo                               | 76.67% |
| ● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema   | 76.67% |
| ● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales   | 76.67% |
| ● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo   | 75.00% |
| ● (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización  | 75.00% |
| ● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos                       | 73.33% |
| ● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades   | 63.33% |
| ● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.  | 62.96% |
| ● (Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.   | 61.67% |
| ● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.   | 61.67% |

- (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.

61.67%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios

# EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



## AUTOEVALUACIÓN

### Comentarios

Debo de aprender a manejar la información del BI.

## SUBORDINADO

### Comentarios

N/A

0

N/A

N/A

N/A

N/A

N/A

N/A

N/A

n/a

## SUPERVISOR

### Comentarios

Presley, es un ejecutivo de gran confianza, vela por los intereses de la organización, debe fortalecer la creatividad personal y del equipo así el trabajo en equipo con sus pares.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

