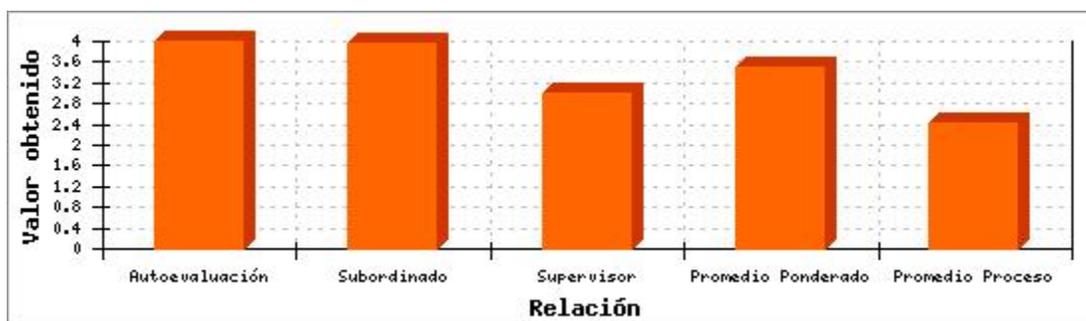
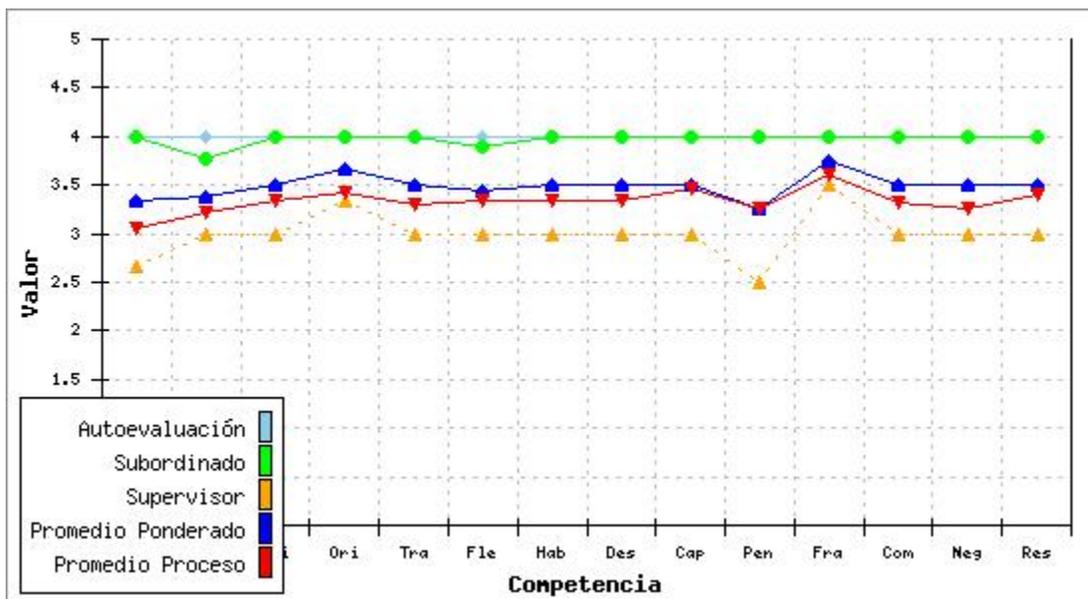


EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.98
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.49
Promedio Proceso	2.41



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Creatividad	4.00	4.00	2.67	3.33	3.05
2 Proactividad	4.00	3.78	3.00	3.39	3.22
3 Orientación al Servicio	4.00	4.00	3.00	3.50	3.34
4 Orientación a Resultados	4.00	4.00	3.33	3.67	3.43
5 Trabajo en Equipo	4.00	4.00	3.00	3.50	3.29
6 Flexibilidad	4.00	3.89	3.00	3.44	3.35
7 Habilidades de Liderazgo	4.00	4.00	3.00	3.50	3.34
8 Desarrollo del equipo	4.00	4.00	3.00	3.50	3.34
9 Capacidad de planificación y organización	4.00	4.00	3.00	3.50	3.47
10 Pensamiento analítico	4.00	4.00	2.50	3.25	3.26
11 Franqueza – confiabilidad-integridad	4.00	4.00	3.50	3.75	3.60
12 Comunicación	4.00	4.00	3.00	3.50	3.32
13 Negociación	4.00	4.00	3.00	3.50	3.26
14 Resolución de problemas comerciales	4.00	4.00	3.00	3.50	3.40



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	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%
● (Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	83.33%
● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	83.33%
● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	83.33%
● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	83.33%
● (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	83.33%
● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	83.33%
● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.	83.33%
● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	83.33%
● (Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria	83.33%
● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área.	83.33%
● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	83.33%
● (Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza	83.33%
● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas	83.33%
● (Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones	83.33%
● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	83.33%
● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	83.33%
● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	83.33%
● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos	83.33%
● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	83.33%
● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	83.33%
● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	83.33%
● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	83.33%
● (Comunicación) Sabe escuchar a los demás	83.33%
● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	83.33%
● (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	83.33%
● (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	83.33%
● (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	83.33%
● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo	77.78%
● (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	77.78%
● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos	77.78%

● (Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.

66.67%

● (Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas

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

a pesar de siempre buscar los mecanismos idóneos para realizar mis tareas equivocarse muchas veces me permite innovar en mejoras para su realización

SUBORDINADO

Comentarios

Seguir adelante

S/C

N/A

SUPERVISOR

Comentarios

Hernan, un muy buen colaborador, cumple a cabalidad con sus obligaciones, debe fortalecer su creatividad y presencia en la Región.

EVALUADO

EVALUADOR

