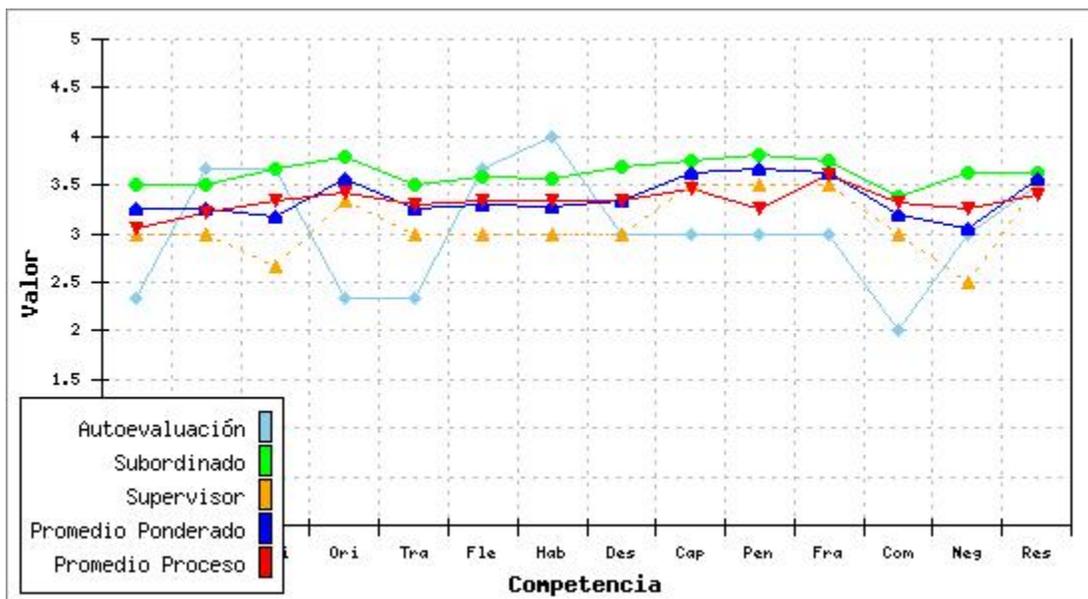


EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación | 3.04 |
| Subordinado | 3.62 |
| Supervisor | 3.11 |
| Promedio Ponderado | 3.37 |
| Promedio Proceso | 2.82 |



| Competencia | Valor Autoevaluación | Valor Subordinado | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|----------------------|-------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Creatividad | 2.33 | 3.50 | 3.00 | 3.25 | 3.05 |
| 2 Proactividad | 3.67 | 3.50 | 3.00 | 3.25 | 3.22 |
| 3 Orientación al Servicio | 3.67 | 3.67 | 2.67 | 3.17 | 3.34 |
| 4 Orientación a Resultados | 2.33 | 3.79 | 3.33 | 3.56 | 3.43 |
| 5 Trabajo en Equipo | 2.33 | 3.50 | 3.00 | 3.25 | 3.29 |
| 6 Flexibilidad | 3.67 | 3.58 | 3.00 | 3.29 | 3.35 |
| 7 Habilidades de Liderazgo | 4.00 | 3.56 | 3.00 | 3.28 | 3.34 |
| 8 Desarrollo del equipo | 3.00 | 3.69 | 3.00 | 3.34 | 3.34 |
| 9 Capacidad de planificación y organización | 3.00 | 3.75 | 3.50 | 3.63 | 3.47 |
| 10 Pensamiento analítico | 3.00 | 3.81 | 3.50 | 3.66 | 3.26 |
| 11 Franqueza – confiabilidad-integridad | 3.00 | 3.75 | 3.50 | 3.63 | 3.60 |
| 12 Comunicación | 2.00 | 3.38 | 3.00 | 3.19 | 3.32 |
| 13 Negociación | 3.00 | 3.63 | 2.50 | 3.06 | 3.26 |
| 14 Resolución de problemas comerciales | 3.50 | 3.63 | 3.50 | 3.56 | 3.40 |



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

| | |
|---|--------|
| ● (Capacidad de planificación y organización) Organiza la ejecución de las tareas de forma adecuada y en base a los procedimientos establecidos | 97.92% |
| ● (Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados. | 95.83% |
| ● (Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas | 95.83% |
| ● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales | 95.83% |
| ● (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora | 93.75% |
| ● (Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten. | 81.25% |
| ● (Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema | 81.25% |
| ● (Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos. | 79.17% |
| ● (Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento. | 79.17% |
| ● (Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza | 79.17% |
| ● (Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas | 79.17% |
| ● (Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo | 79.17% |
| ● (Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace | 79.17% |
| ● (Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras. | 77.08% |
| ● (Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica. | 77.08% |
| ● (Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área. | 77.08% |
| ● (Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades | 77.08% |
| ● (Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo | 77.08% |
| ● (Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales | 77.08% |
| ● (Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes | 77.08% |
| ● (Proactividad) Controla los procesos y hace los ajustes necesarios a tiempo | 75.00% |
| ● (Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro | 75.00% |
| ● (Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo. | 75.00% |
| ● (Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo | 75.00% |
| ● (Trabajo en Equipo) Propicia una cultura de trabajo en equipo dentro de su área. | 75.00% |
| ● (Flexibilidad) Está abierto a escuchar ideas y generar nuevas formas de hacer las cosas | 75.00% |
| ● (Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos | 75.00% |
| ● (Comunicación) Sabe escuchar a los demás | 75.00% |
| ● (Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria | 72.92% |
| ● (Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones | 72.92% |
| ● (Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas | 70.83% |
| ● (Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos | 70.83% |

- (Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos 62.50%
- (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización 60.42%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO JEFATURA COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



AUTOEVALUACIÓN

Comentarios

Buen trabajo

SUBORDINADO

Comentarios

N/A

N/A

Excelente líder para poder crecer tanto en el trabajo como en la parte personal

N/A

N/a

Felicidades

.

N/A

SUPERVISOR

Comentarios

Miguel, muy buen colaborador, enfocado a los objetivos para superarlos, debe fortalecer las relaciones interpersonales y la negociación con sus pares.

EVALUADO

EVALUADOR

