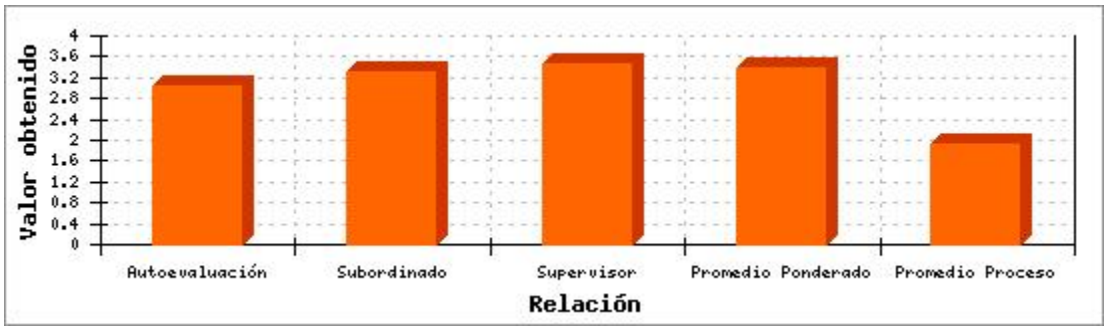
Resumen General

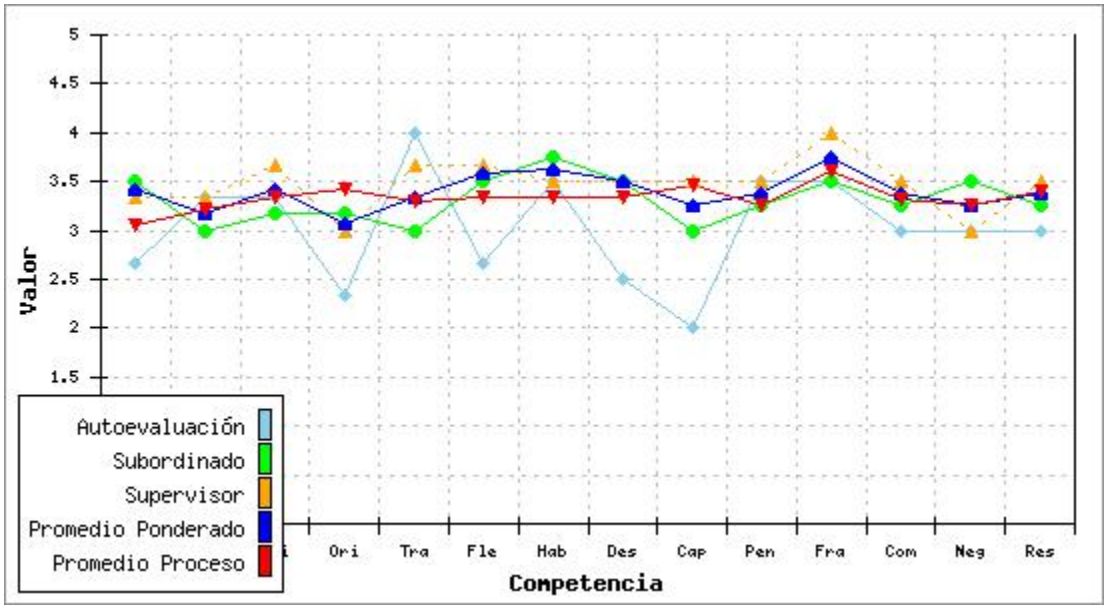
EVALUACION DE DESEMPEñO JEFATURA COMERCIAL 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.02
Subordinado	3.31
Supervisor	3.48
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	1.92



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	2.67	3.50	3.33	3.42	3.05
2	Proactividad	3.33	3.00	3.33	3.17	3.22
3	Orientación al Servicio	3.33	3.17	3.67	3.42	3.34
4	Orientación a Resultados	2.33	3.17	3.00	3.08	3.43
5	Trabajo en Equipo	4.00	3.00	3.67	3.33	3.29
6	Flexibilidad	2.67	3.50	3.67	3.58	3.35
7	Habilidades de Liderazgo	3.50	3.75	3.50	3.63	3.34
8	Desarrollo del equipo	2.50	3.50	3.50	3.50	3.34
9	Capacidad de planificación y organización	2.00	3.00	3.50	3.25	3.47
10	Pensamiento analítico	3.50	3.25	3.50	3.38	3.26
11	Franqueza – confiabilidad-integridad	3.50	3.50	4.00	3.75	3.60
12	Comunicación	3.00	3.25	3.50	3.38	3.32
13	Negociación	3.00	3.50	3.00	3.25	3.26
14	Resolución de problemas comerciales	3.00	3.25	3.50	3.38	3.40


5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
1.5
Valor
Autoevaluación
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Ori
Tra
Fle
Hab
Des
Cap
Pen
Fra
Com
Neg
Res
Competencia

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEñO JEFATURA COMERCIAL 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Flexibilidad) Permite a los colaboradores acercarse a él con confianza	100.00%
(Habilidades de Liderazgo) Trata a su equipo de trabajo con Equidad y Justicia; escuchando sus opiniones	100.00%
(Creatividad) Propone ideas nuevas e innovadoras.	91.67%
(Orientación al Servicio) Orienta a su equipo de trabajo a brindar una buena atención a los clientes internos y/o externos.	91.67%
(Desarrollo del equipo) Conoce y aprovecha las competencias de los miembros de su equipo	91.67%
(Pensamiento analítico) Analiza información compleja y plantea ideas correctivas y/o preventivas	91.67%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	91.67%
(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	91.67%
(Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	91.67%
(Proactividad) Soluciona conflictos y aprende de ellos para el futuro	83.33%
(Trabajo en Equipo) Involucra a todos los miembros de su equipo en actividades y proyectos del área.	83.33%
(Flexibilidad) Reacciona positivamente frente a cambios repentinos	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%
(Comunicación) Sabe escuchar a los demás	83.33%
(Creatividad) Desarrolla soluciones creativas para enfrentar problemas	75.00%
(Creatividad) Motiva la creatividad e iniciativa de su equipo de trabajo y pone esas ideas en práctica.	75.00%
(Proactividad) Se anticipa a eventos futuros, para la toma de decisiones a tiempo.	75.00%
(Orientación al Servicio) Busca construir buenas relaciones interpersonales con los clientes tanto internos como externos, para la obtención de beneficios mutuos	75.00%
(Orientación al Servicio) Se toma el tiempo para escuchar y atender las necesidades del cliente interno y/o externo	75.00%
(Orientación a Resultados) Define planes de trabajo para el logro de los resultados esperados.	75.00%
(Trabajo en Equipo) Dirige a su equipo de trabajo y asigna responsabilidades de forma igualitaria	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%
(Habilidades de Liderazgo) Establece objetivos de desempeño claros y responsabilidades concretas	75.00%
(Desarrollo del equipo) Da oportunidades para que las personas pongan a prueba nuevas capacidades	75.00%
(Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	75.00%
(Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	75.00%
(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	75.00%
(Orientación a Resultados) Es persistente en el logro de objetivos, a pesar de los obstáculos que se presenten.	66.67%
(Orientación a Resultados) Da seguimiento a las actividades asignadas a sus colaboradores, hasta su cumplimiento.	66.67%
(Capacidad de planificación y organización) Usa adecuados métodos de control y seguimiento de las actividades de su equipo de trabajo	66.67%
(Pensamiento analítico) Analiza varios aspectos para determinar las posibles soluciones a un problema	66.67%

- (Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora 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

Tengo un año en esta posición y sin duda hay varios aspectos del negocio que sigo aprendiendo. Estoy comprometida por seguir en mejora continua y poder contribuir con toda mi experiencia al cumplimiento de las metas de esta gran empresa.

SUBORDINADO

Comentarios

N/A

Excelente lider.

SUPERVISOR

Comentarios

Alba, es una muy buena profesional y supera las expectativas de la posición, debe fortalecer y definir en cada proyecto sus objetivos de ventas, adicional fortalecer la negociación con los GD y BI.

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**