

Datos Personales

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	0915260004
Nombres :	RICARDO OCTAVIO
Apellidos :	MUÑOZ CASANOVA
Dirección :	URB BELO HORIZONTE
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	AGROINSUMOS
Departamento :	CULTIVOS COSTA
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	TACTICO
Jefe Inmediato :	JORGE ALBERTO RODRIGUEZ FAJARDO
Área de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1979-09-10

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	2	2
Subordinado	30.00%	2	2
Supervisor	30.00%	2	1

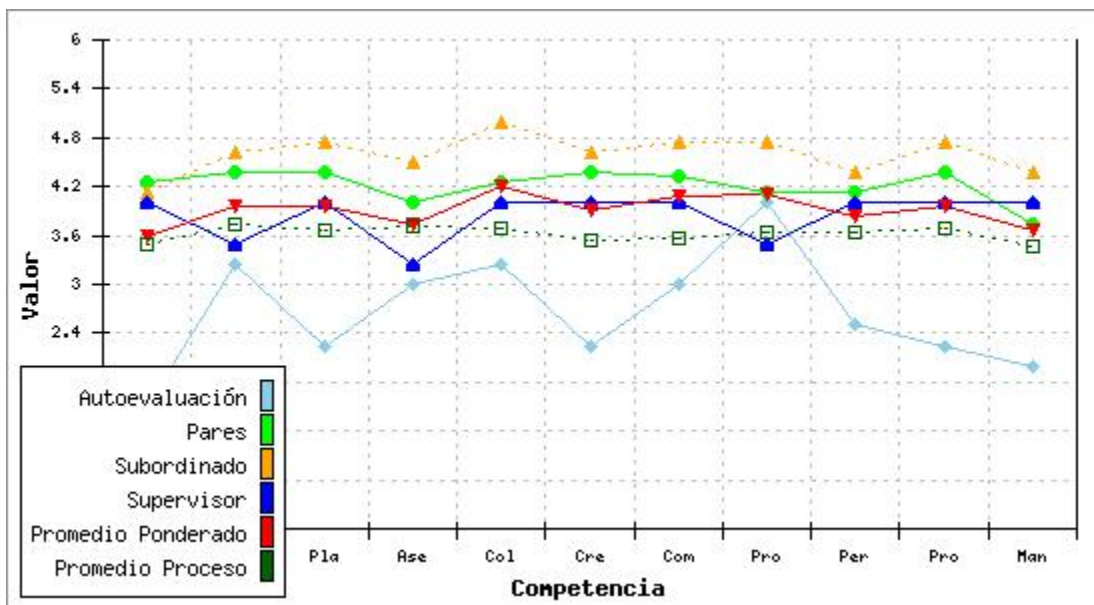
Resumen General

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.66
Pares	4.21
Subordinado	4.60
Supervisor	3.84
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.36



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Enfoque en el cliente	1.50	4.25	4.13	4.00	3.59	3.50
2	Orientado a la acción	3.25	4.38	4.63	3.50	3.96	3.73
3	Planifica y alinea	2.25	4.38	4.75	4.00	3.95	3.66
4	Asegura responsabilidad	3.00	4.00	4.50	3.25	3.73	3.71
5	Colabora	3.25	4.25	5.00	4.00	4.20	3.70
6	Crea redes interpersonales	2.25	4.38	4.63	4.00	3.91	3.54
7	Comunica efectivamente	3.00	4.33	4.75	4.00	4.09	3.57
8	Promueve el compromiso	4.00	4.13	4.75	3.50	4.10	3.63
9	Persuade	2.50	4.13	4.38	4.00	3.84	3.63
10	Promueve visión y propósito	2.25	4.38	4.75	4.00	3.95	3.68
11	Maneja la ambigüedad	2.00	3.75	4.38	4.00	3.66	3.47



Análisis por Competencia

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

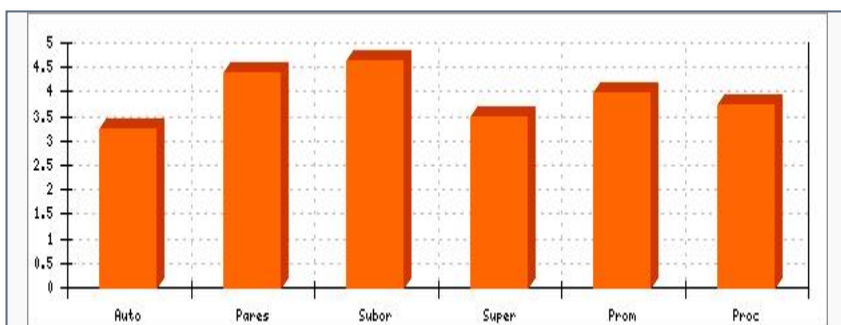
Enfoque en el cliente (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.50
Pares	4.25
Subordinado	4.13
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.50



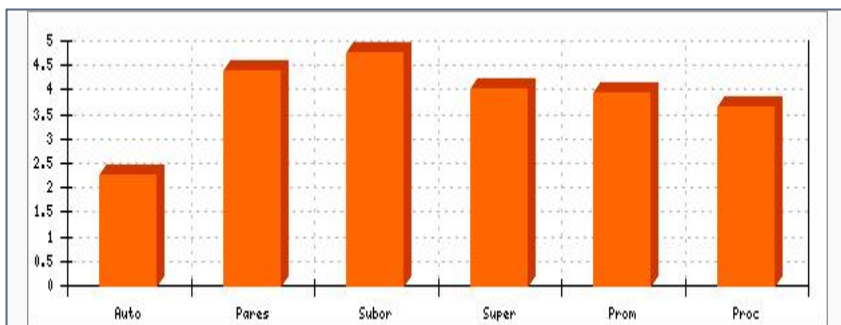
Orientado a la acción (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Pares	4.38
Subordinado	4.63
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.73



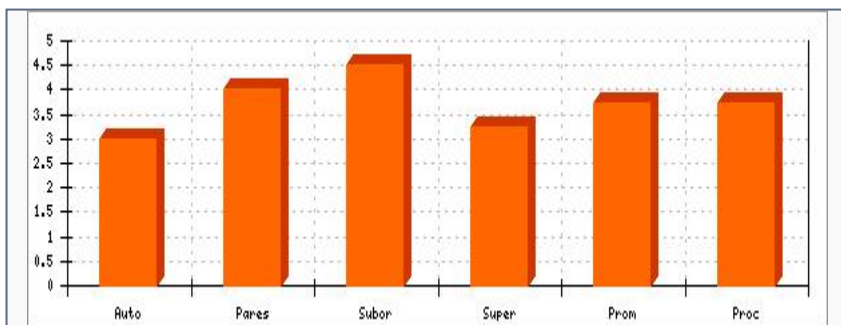
Planifica y alinea (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.25
Pares	4.38
Subordinado	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.66



Asegura responsabilidad (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.71



Colabora (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Pares	4.25
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.70



Crea redes interpersonales (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.25
Pares	4.38
Subordinado	4.63
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.54



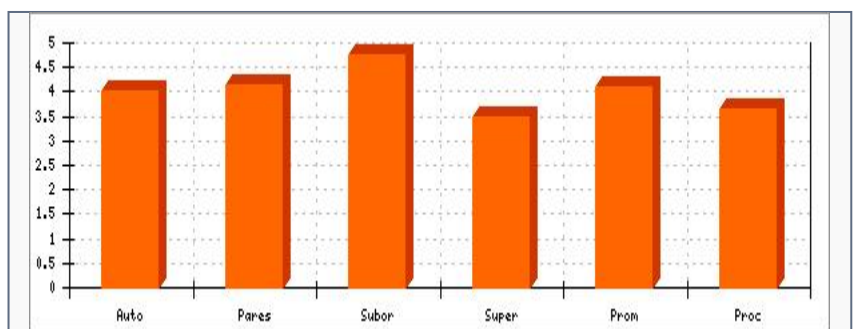
Comunica efectivamente (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.33
Subordinado	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	3.57



Promueve el compromiso (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.13
Subordinado	4.75
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.63



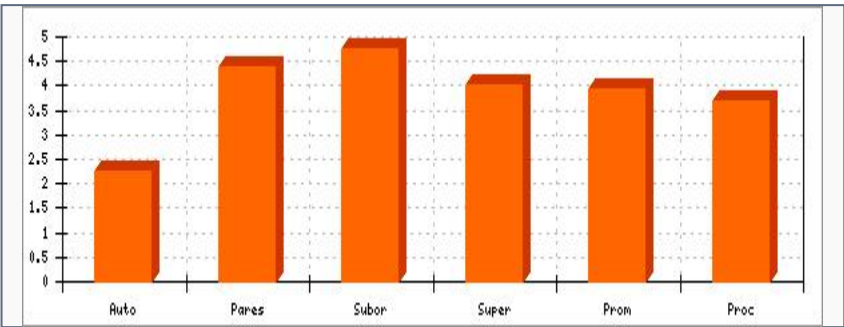
Persuade (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Pares	4.13
Subordinado	4.38
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	3.63



Promueve visión y propósito (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.25
Pares	4.38
Subordinado	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.68



Maneja la ambigüedad (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.75
Subordinado	4.38
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.47

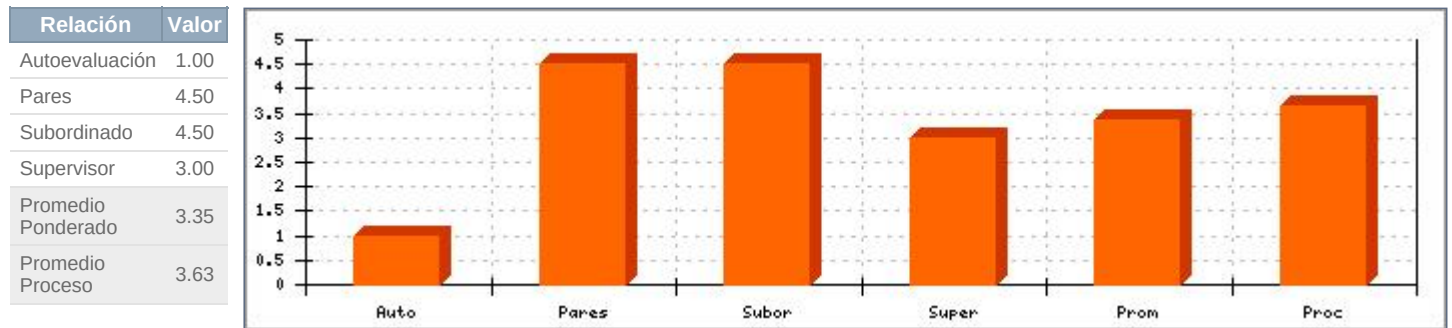


Análisis por Pregunta

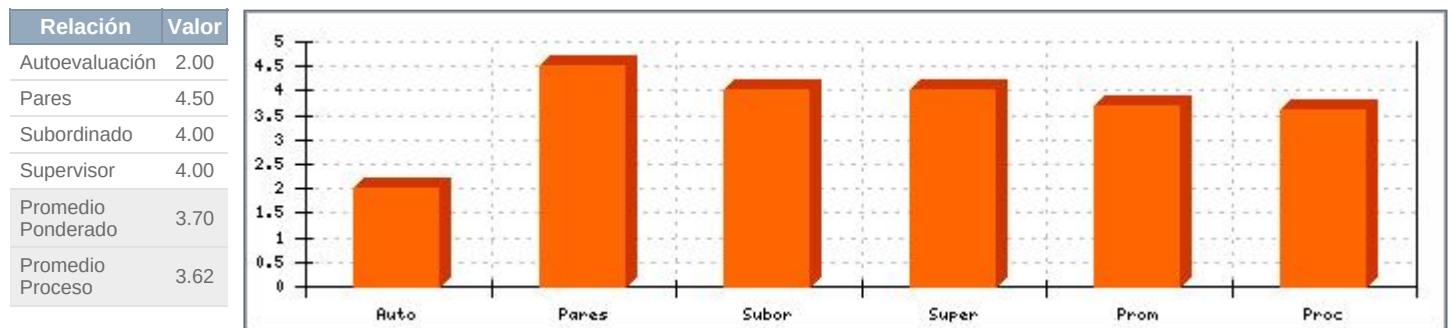
EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Enfoque en el cliente

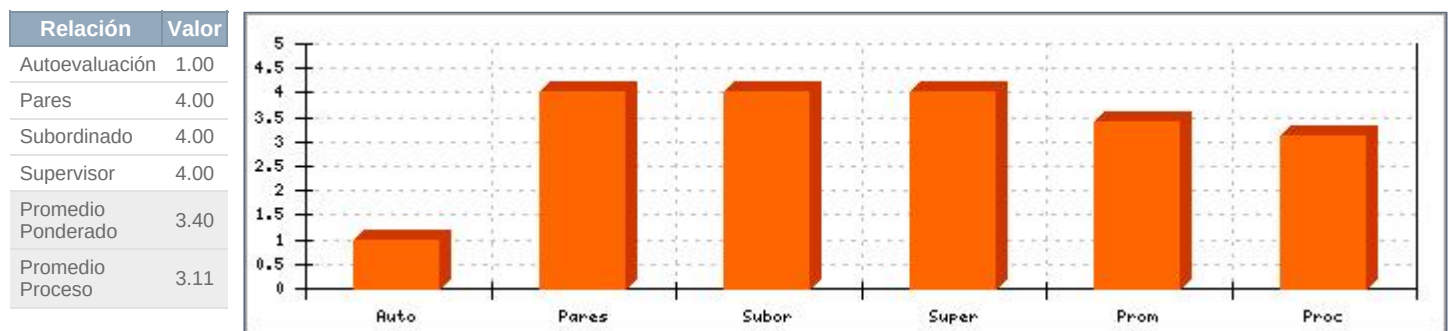
1.- Aborda las diferencias en la capacidad del grupo de trabajo para cumplir las necesidades que surgen de los clientes. (3.35)



2.- Reúne las opiniones de satisfacción de los clientes en nombre del equipo. (3.70)

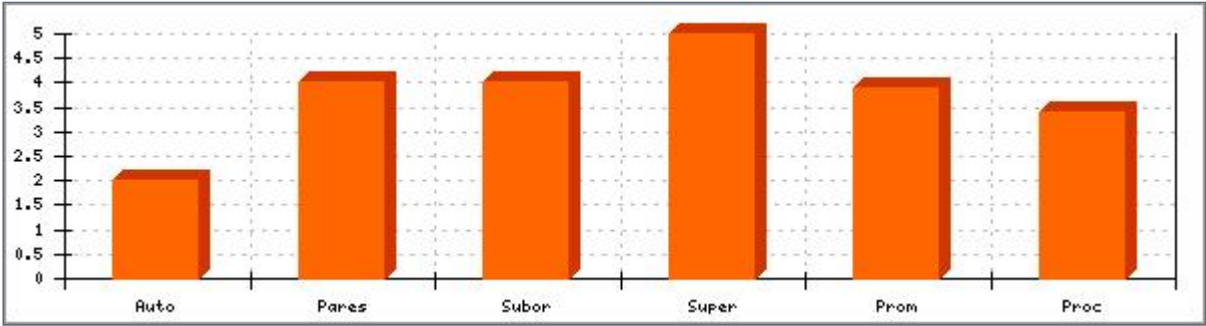


3.- Responsabiliza a los demás para satisfacer las necesidades de los clientes. (3.40)



4.- Alinea los procesos de negocios para adaptarlos a los de los clientes. (3.90)

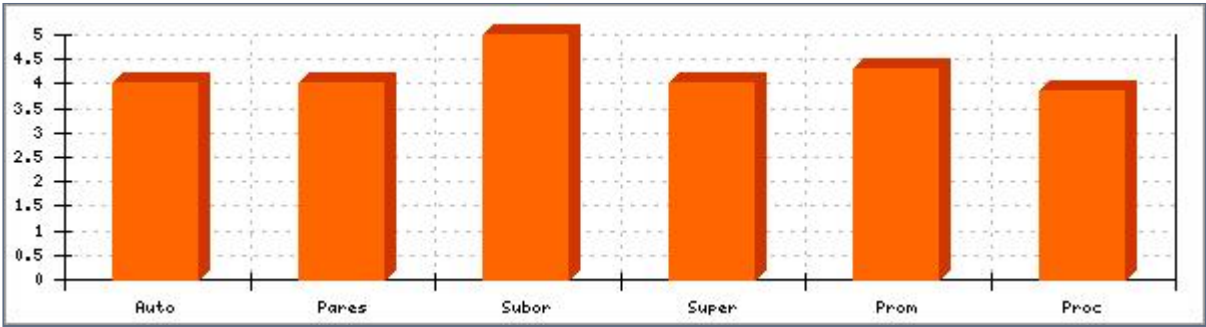
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.40



Orientado a la acción

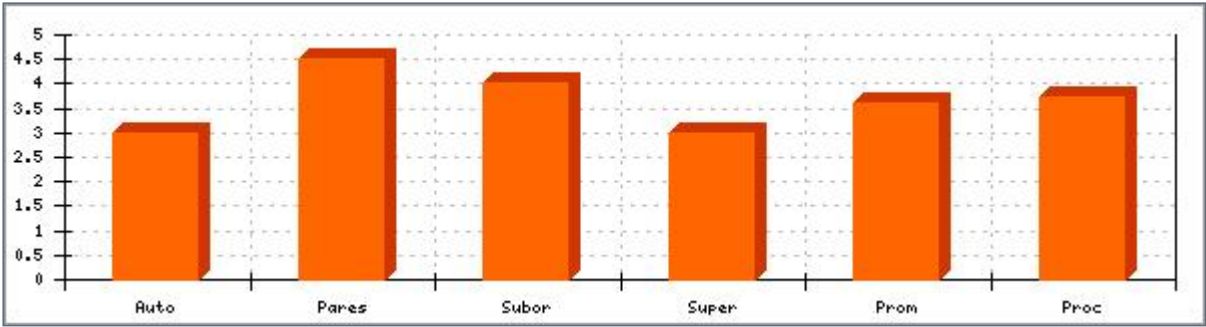
5.- Impulsa a los demás a actuar a tiempo. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.86



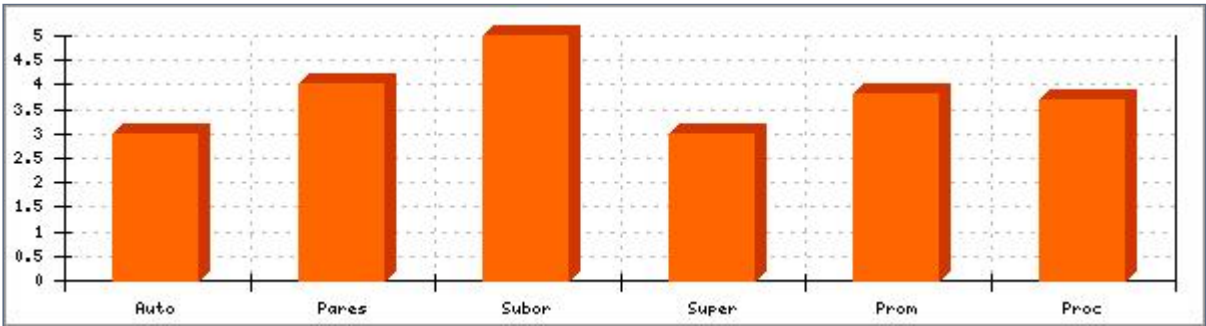
6.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades que benefician el negocio. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.71



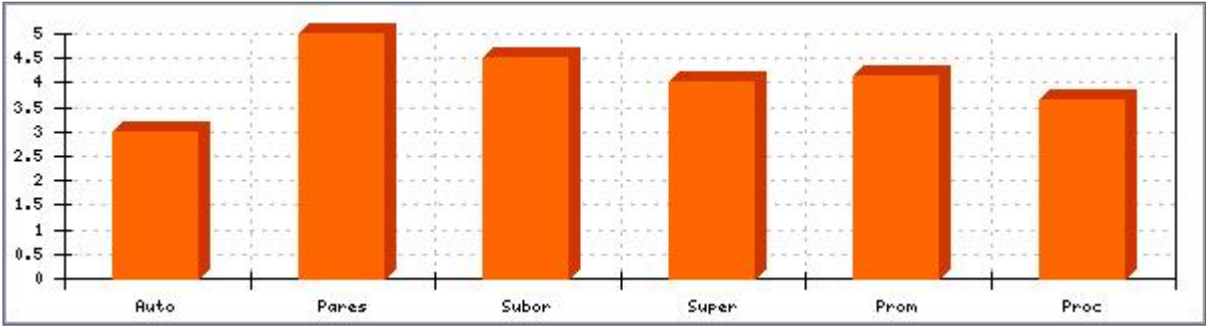
7.- Infunde una actitud dinámica en los demás. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.70



8.- Impulsa al equipo o a los demás a actuar ante nuevos desafíos. (4.15)

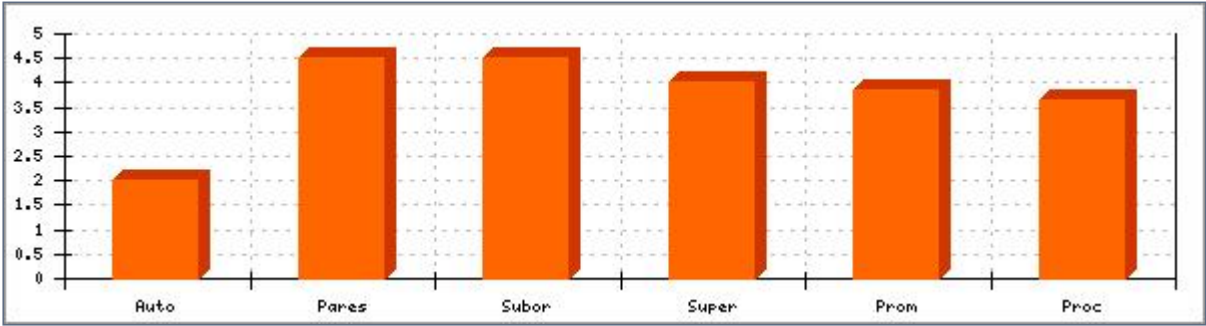
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.65



Planifica y alinea

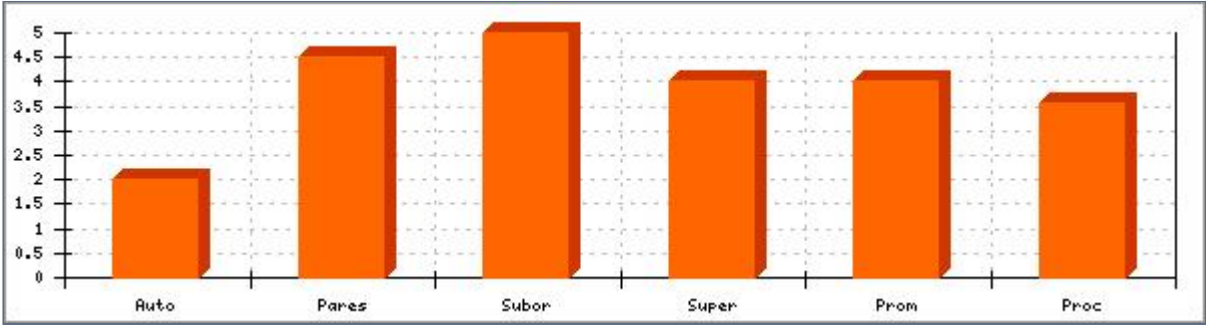
9.- Aborda los riesgos y las contingencias como parte del proceso de planificación. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.65



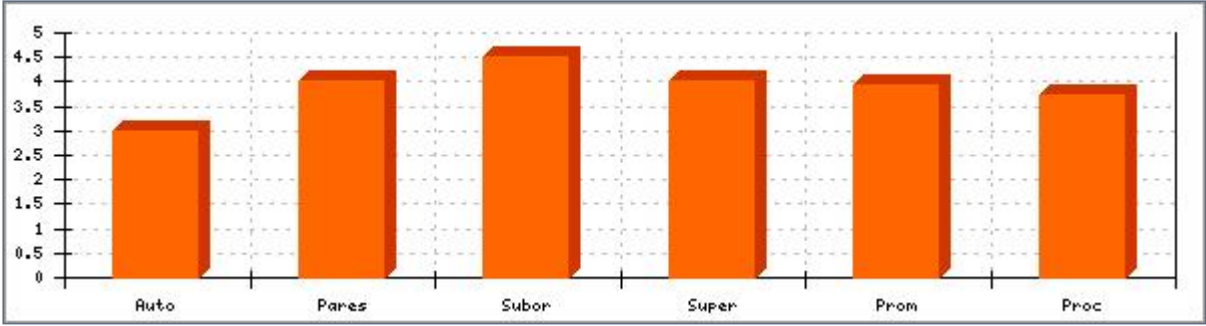
10.- Encuentra el equilibrio correcto entre ceñirse a los planes y adaptarlos al cambio de condiciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.57



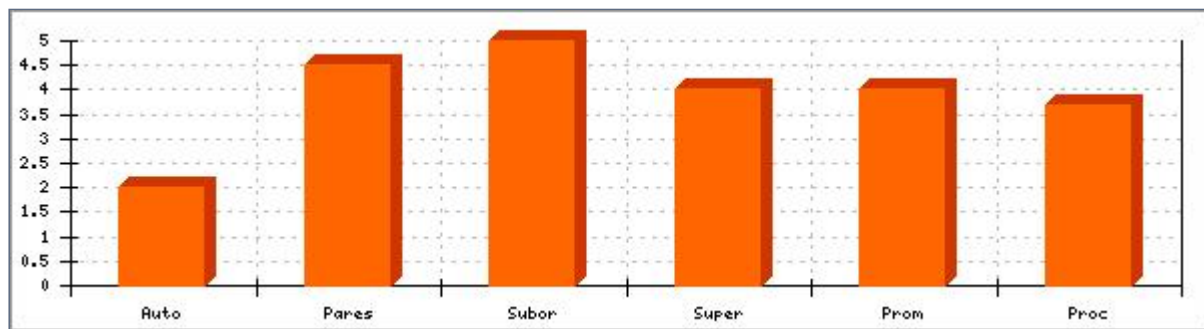
11.- Se asegura de que los planes y las prioridades del equipo estén alineados y coordinados en las diferentes áreas de la organización. (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.71



12.- Planifica con anticipación para asegurarse de que los recursos críticos estén preparados para las prioridades organizacionales. (4.00)

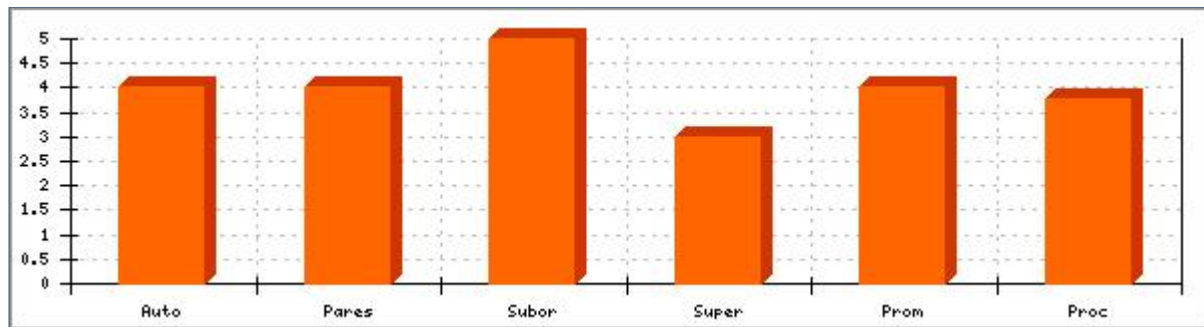
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.70



Asegura responsabilidad

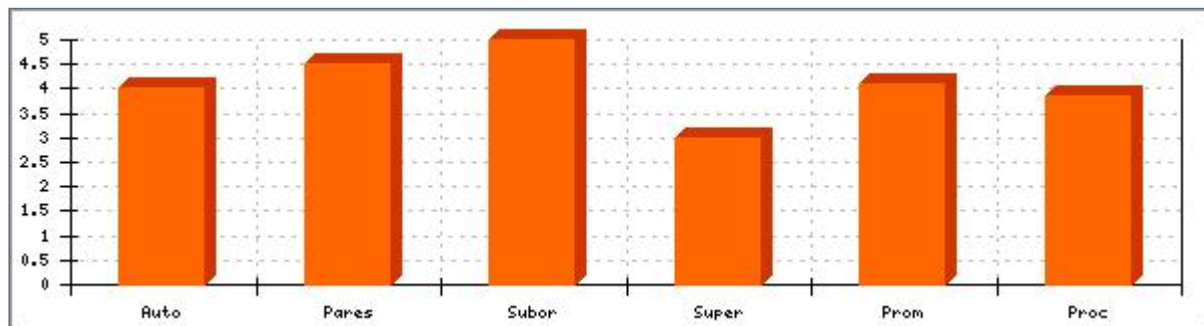
13.- Acepta la responsabilidad por los éxitos y fracasos de su propio trabajo y del trabajo del equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.79



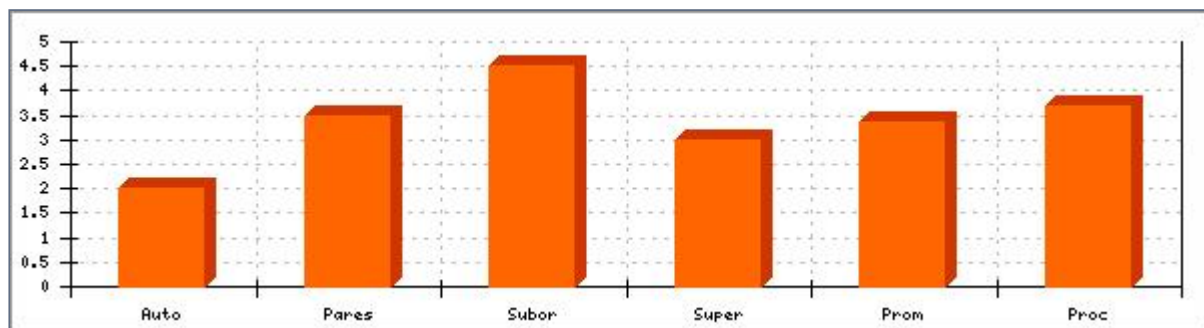
14.- Se hace responsable y responsabiliza al equipo por los resultados (por ejemplo, alcanzar los objetivos y cumplir con las políticas y los procedimientos). (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.87



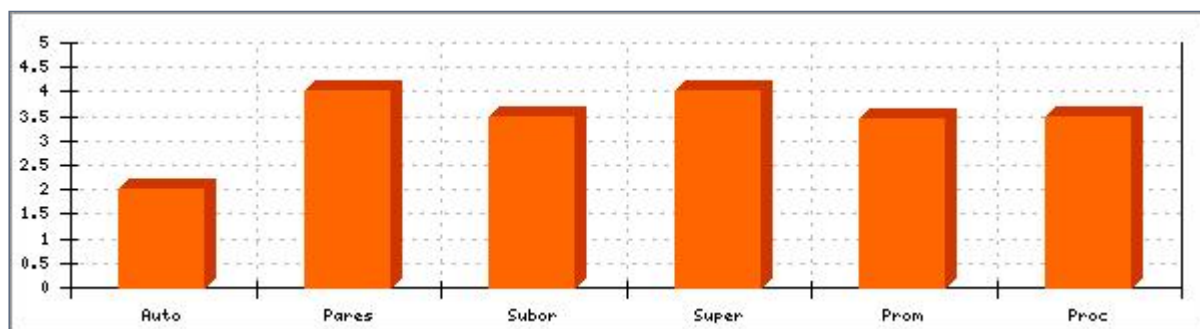
15.- Supervisa las métricas y los hitos para documentar el progreso en función de las expectativas y responsabilidades. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.68



16.- Diseña procesos de retroalimentación dentro del trabajo. (3.45)

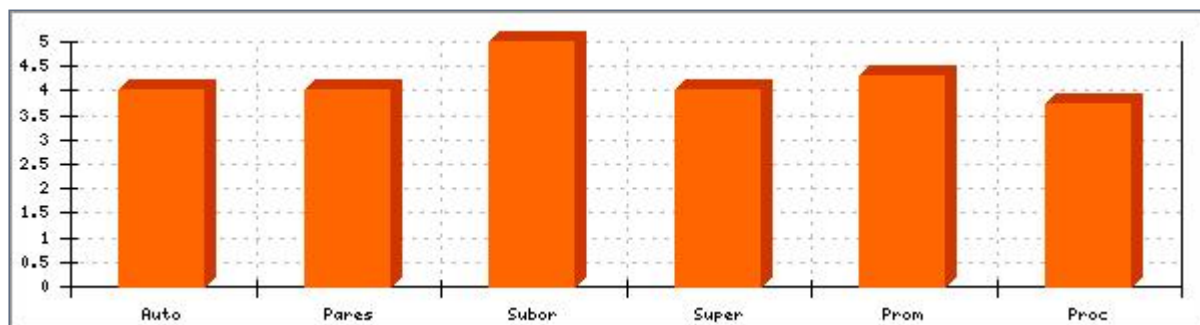
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.47



Colabora

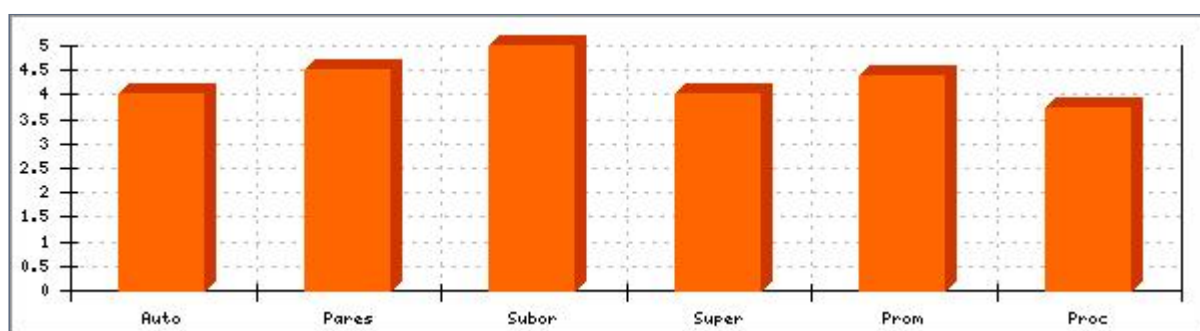
17.- Da crédito a los demás por sus contribuciones y logros. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.73



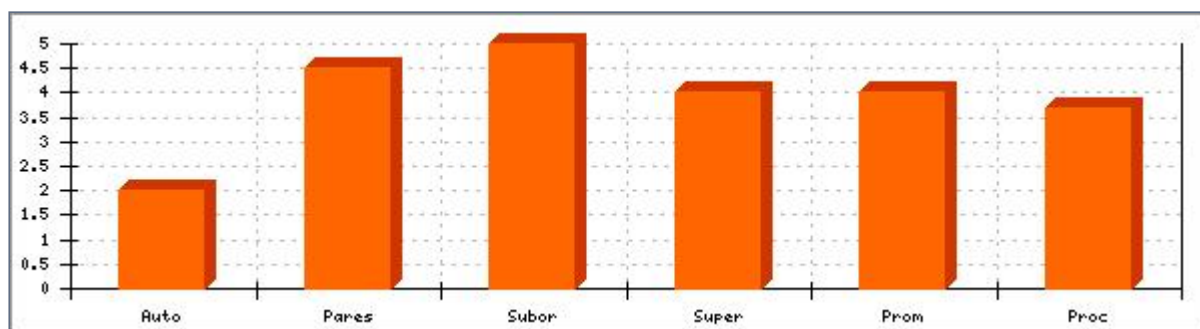
18.- Alienta a las personas a expresar sus opiniones abiertamente. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	3.71



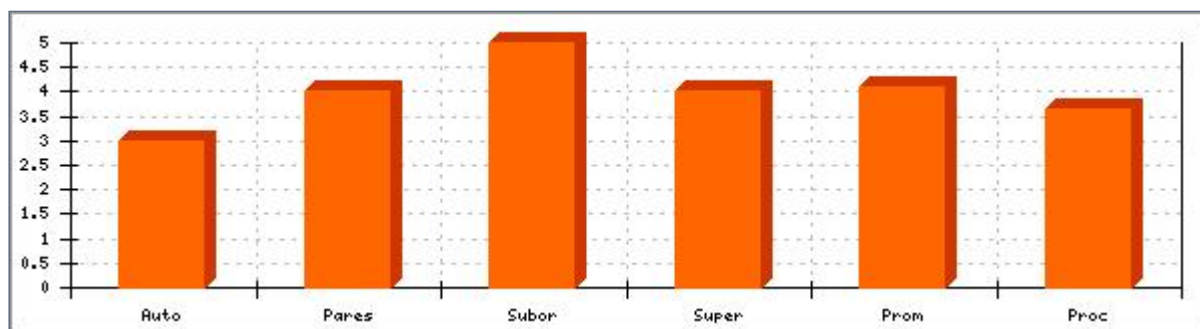
19.- Coordina la colaboración eficaz entre compañeros de trabajo y socios externos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.68



20.- Hace participar a los demás para tomar decisiones en nombre del grupo. (4.10)

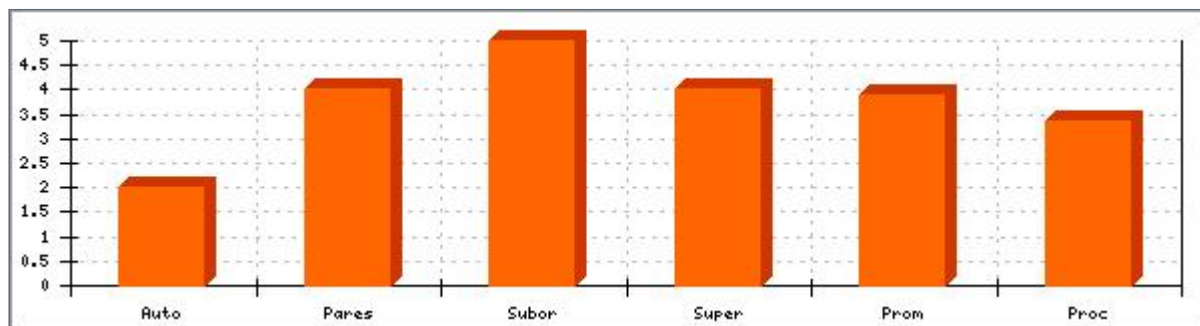
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.63



Crea redes interpersonales

21.- Crea redes interpersonales para mantenerse informado sobre los progresos de la industria y optimizar su propio nivel de influencia. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.35



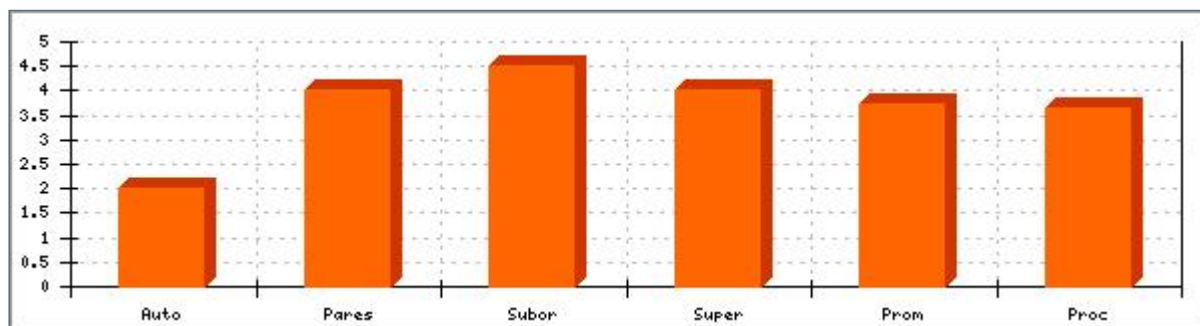
22.- Refuerza la importancia de cultivar y mantener relaciones de trabajo sólidas. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.67



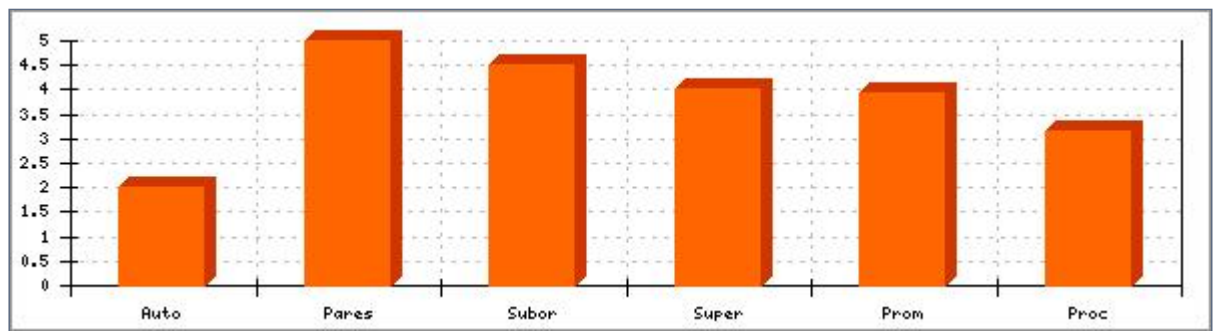
23.- Cultiva relaciones profesionales eficaces con los stakeholders y las personas que toman las decisiones. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.64



24.- Comparte su red de contactos interna y externa para ayudar a otros a crear sus redes. (3.95)

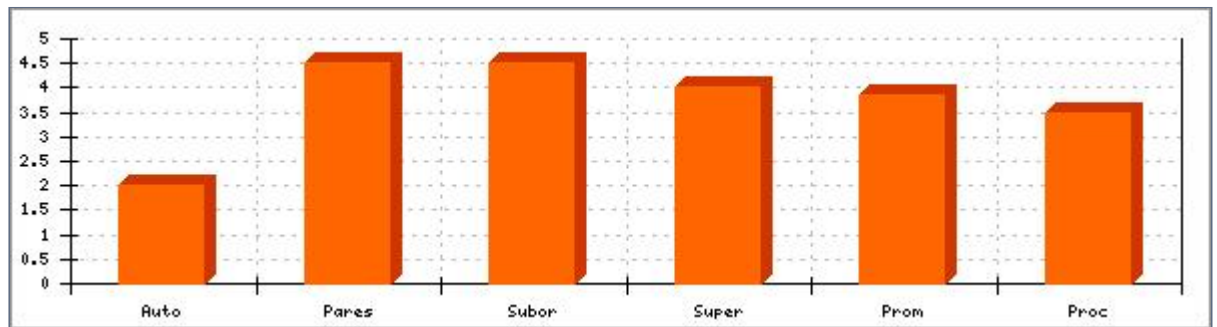
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.16



Comunica efectivamente

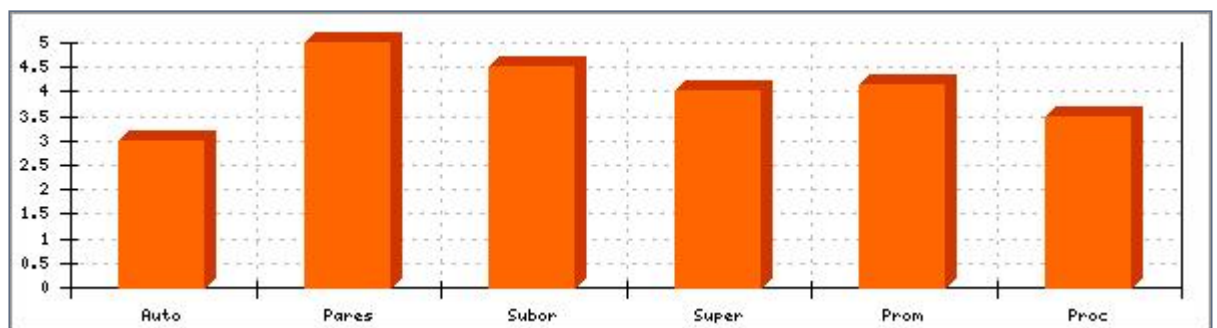
25.- Ajusta el contenido y el estilo de la comunicación a la audiencia y diversos stakeholders. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.50



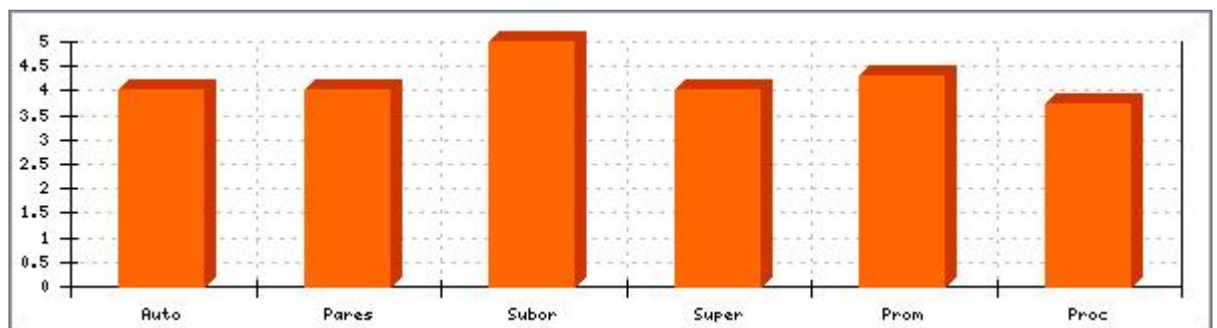
26.- Elimina las barreras en las comunicaciones entre los demás. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.47



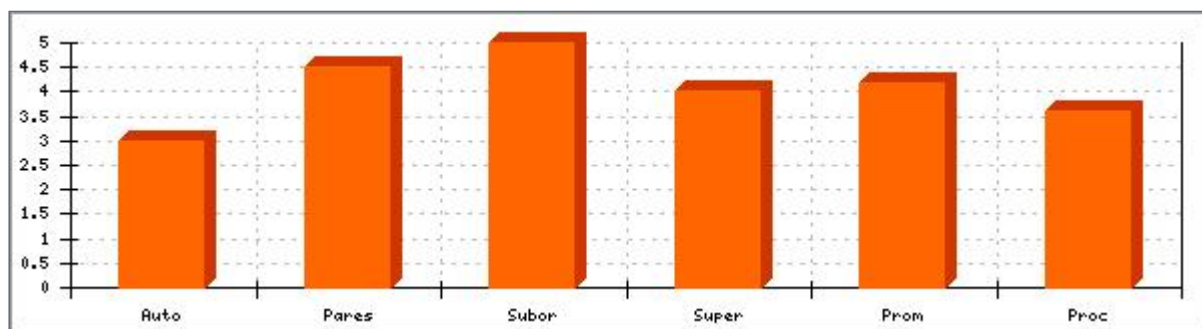
27.- Alienta las comunicaciones francas y abiertas entre grupos. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.71



28.- Practica habilidades de escucha activa y atenta a fin de confirmar su comprensión. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.50
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	3.60



Promueve el compromiso

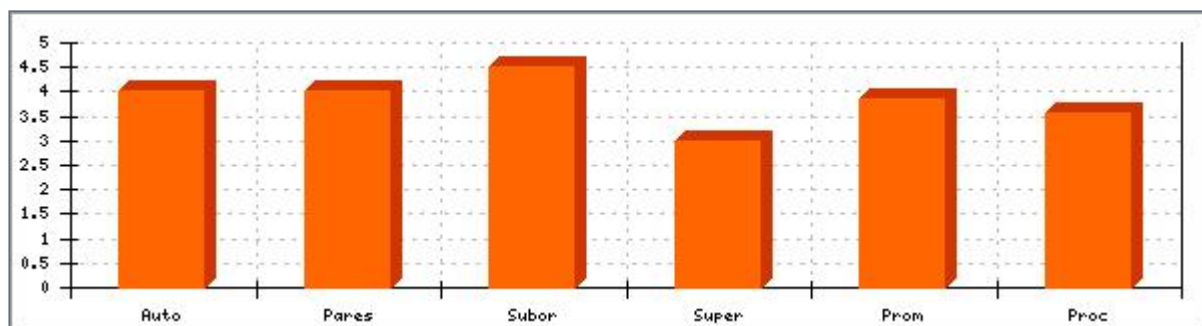
29.- Confiere autoridad significativa a los demás con la toma de decisiones y sentido de pertenencia. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.59



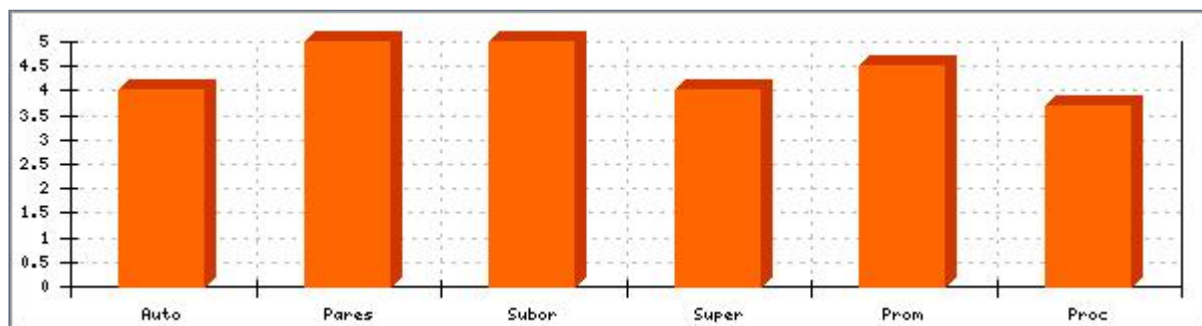
30.- Se asegura de que todos lo integrantes del equipo estén motivados para alcanzar metas comunes. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.56



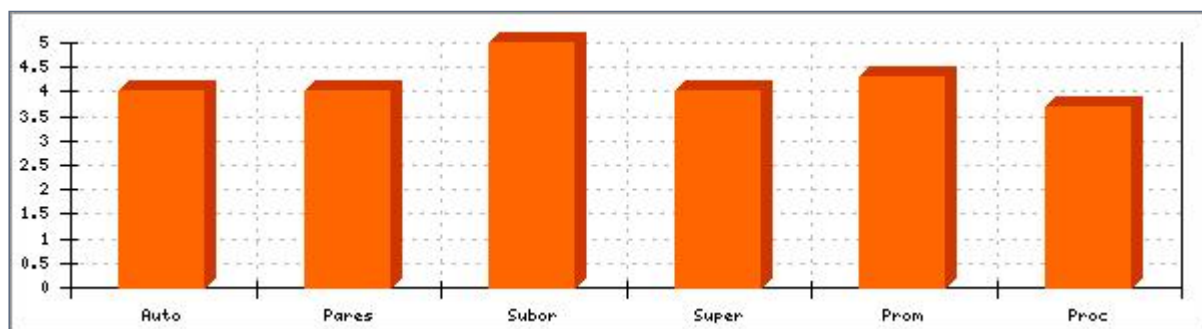
31.- Celebra los éxitos del equipo sobre la marcha. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	3.69



32.- Felicita, reconoce y recompensa el buen desempeño. (4.30)

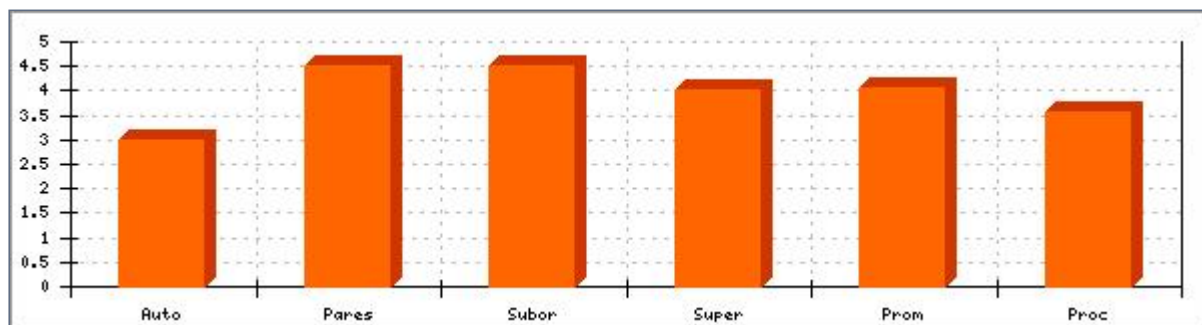
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	3.67



Persuade

33.- Se asegura de que las posturas satisfagan las necesidades, los intereses y las inquietudes de los demás. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	3.57



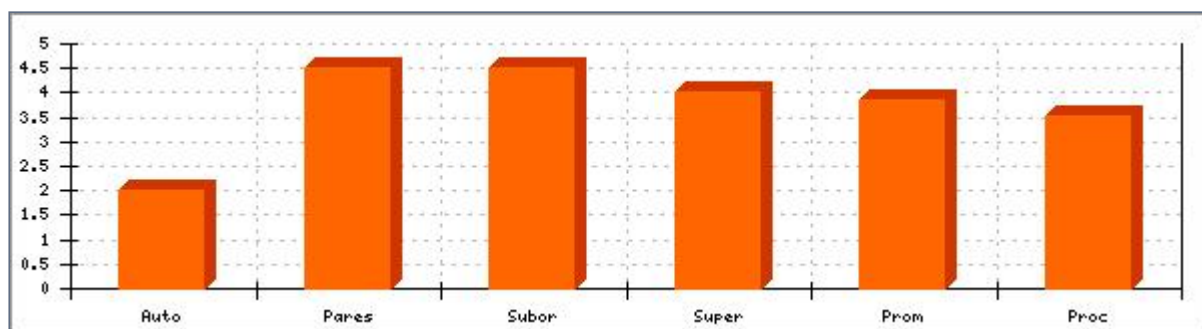
34.- Promueve o expresa sus posturas con convicción y fundamentos convincentes. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.75



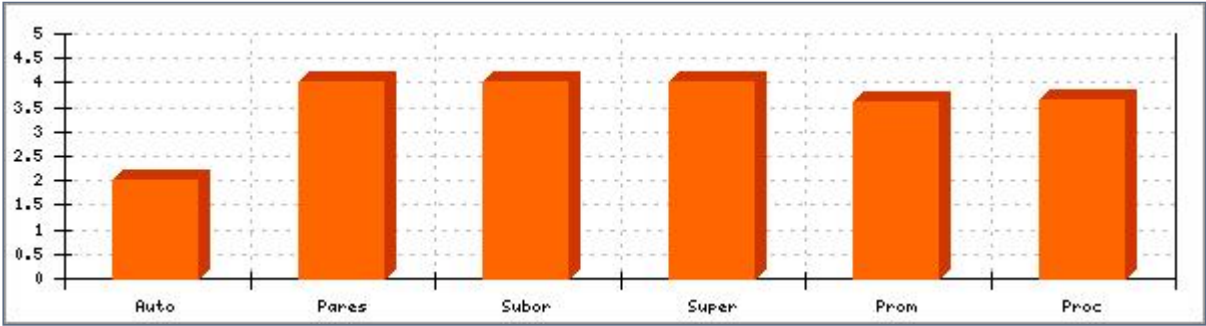
35.- Es capaz de obtener concesiones durante las negociaciones sin dañar las relaciones. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.54



36.- Persiste y se mantiene firme cuando es apropiado, sin presionar o comprometer demasiado. (3.60)

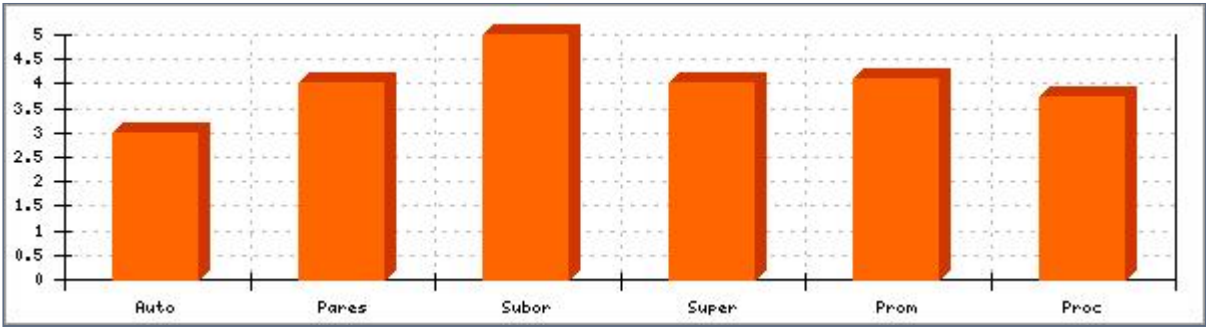
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.66



Promueve visión y propósito

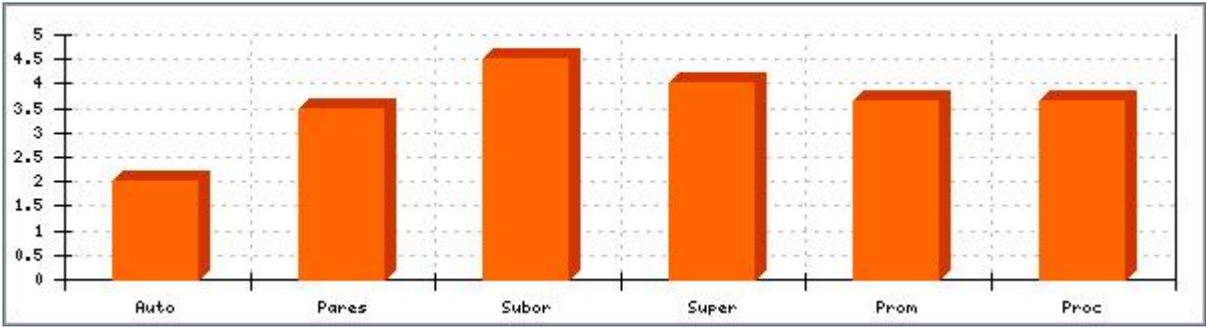
37.- Fortalece la energía y el optimismo de los demás para la visión de la organización. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.75



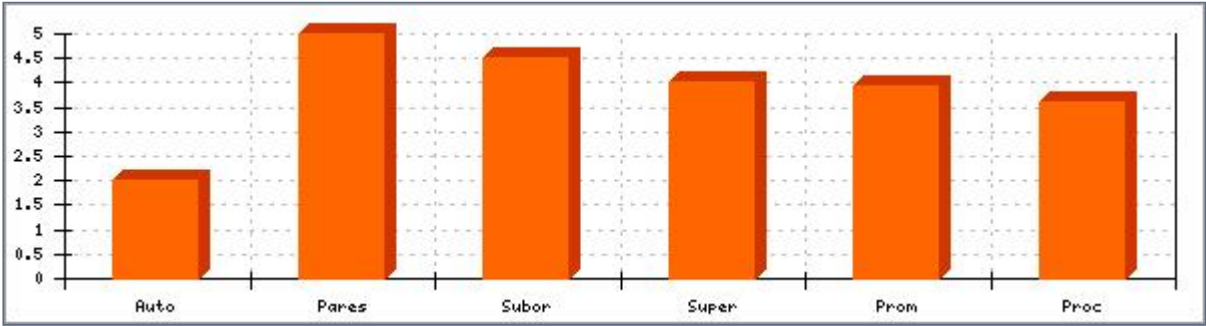
38.- Comunica la visión de la organización en un modo que los demás pueden relacionarse con ella y aceptarla. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.65



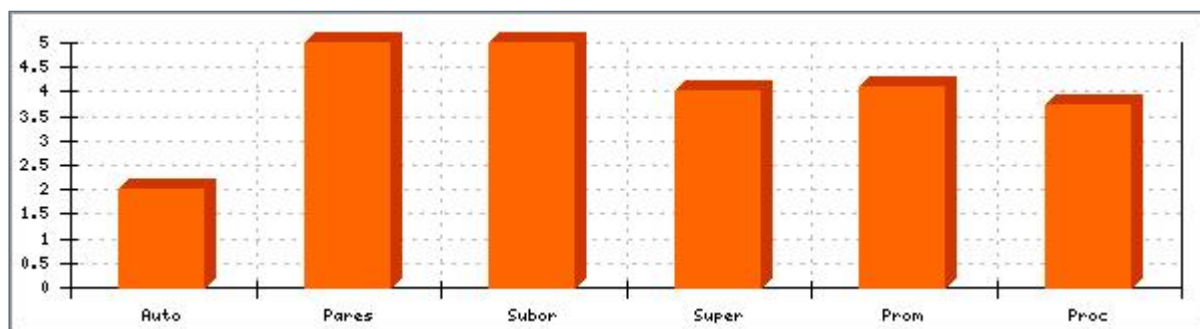
39.- Ayuda a los demás a concebir un sentido más amplio de lo que es posible para el futuro de la organización. (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.60



40.- Se asegura de que los demás comprendan cómo sus esfuerzos y contribuciones marcan una diferencia positiva. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	5.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.71



Maneja la ambigüedad

41.- Busca oportunidades inherentes en lo desconocido y toma medidas para capitalizarlas. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.35



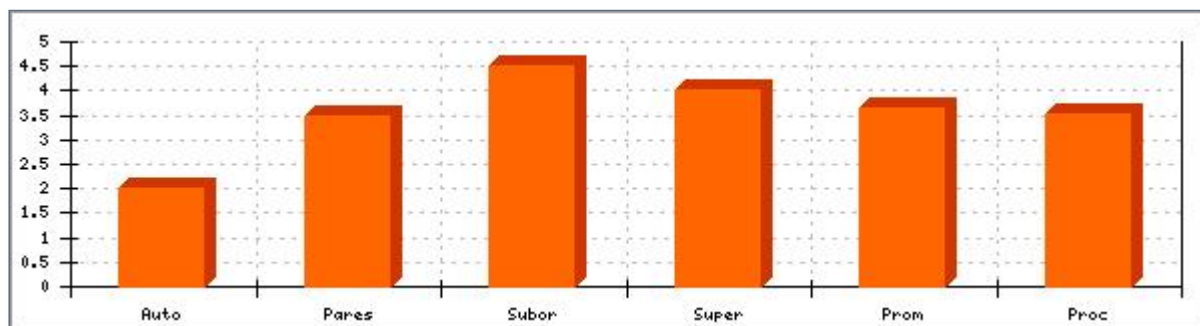
42.- Orienta a los demás para encontrar soluciones y lograr metas a pesar de tener información incompleta. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.52



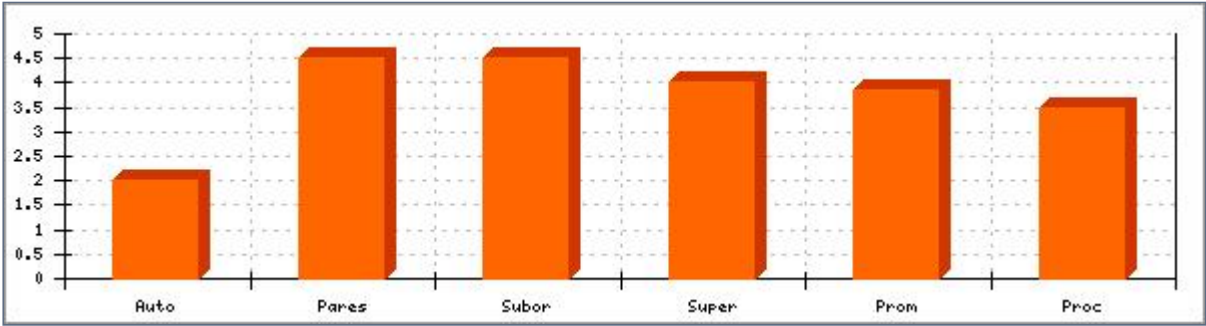
43.- Durante las transiciones o situaciones caóticas, mantiene la calma y guía el equipo hacia la meta. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.53



44.- Acepta la ambigüedad y el cambio, y ayuda al grupo de trabajo a adaptarse y mantenerse productivo. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.50
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.50



Análisis GAP

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Enfoque en el cliente

Cultivar relaciones sólidas con los clientes y ofrecer soluciones centradas en el cliente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	1.50	--
Pares	4.25	2.75
Subordinado	4.13	2.63
Supervisor	4.00	2.50

Orientado a la acción

Enfrentar las nuevas oportunidades y retos difíciles con sentido de urgencia, gran energía y entusiasmo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Pares	4.38	1.13
Subordinado	4.63	1.38
Supervisor	3.50	0.25

Planifica y alinea

Planificar y priorizar las tareas para generar compromisos alineados con las metas de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.25	--
Pares	4.38	2.13
Subordinado	4.75	2.50
Supervisor	4.00	1.75

Asegura responsabilidad

Hacerse a sí mismo y a los demás responsables del cumplimiento de los compromisos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	4.50	1.50
Supervisor	3.25	0.25

Colabora

Crear asociaciones y trabajar en colaboración con otras personas para alcanzar objetivos compartidos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Pares	4.25	1.00
Subordinado	5.00	1.75
Supervisor	4.00	0.75

Crea redes interpersonales

Establecer de manera efectiva redes de relaciones formales e informales dentro y fuera de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.25	--
Pares	4.38	2.13
Subordinado	4.63	2.38
Supervisor	4.00	1.75

Comunica efectivamente

Desarrollar y generar comunicaciones multimodales que transmitan una clara comprensión de las necesidades exclusivas de diferentes audiencias.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.33	1.33
Subordinado	4.75	1.75
Supervisor	4.00	1.00

Promueve el compromiso

Crear un clima en que las personas se sientan motivadas a dar lo mejor de sí para ayudar a la organización a alcanzar sus objetivos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.13	0.13
Subordinado	4.75	0.75
Supervisor	3.50	-0.50

Persuade

Usar argumentos convincentes para lograr el apoyo y el compromiso de los demás.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Pares	4.13	1.63
Subordinado	4.38	1.88
Supervisor	4.00	1.50

Promueve visión y propósito

Presentar una imagen convincente de la visión y la estrategia que motive a los demás a actuar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.25	--
Pares	4.38	2.13
Subordinado	4.75	2.50
Supervisor	4.00	1.75

Maneja la ambigüedad

Operar de manera efectiva, aun cuando no hay certeza de las cosas o el camino a seguir no está claro.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.00	--
Pares	3.75	1.75
Subordinado	4.38	2.38
Supervisor	4.00	2.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Promueve el compromiso) Celebra los éxitos del equipo sobre la marcha.	87.50%
•(Colabora) Alienta a las personas a expresar sus opiniones abiertamente.	85.00%
•(Orientado a la acción) Impulsa a los demás a actuar a tiempo.	82.50%
•(Colabora) Da crédito a los demás por sus contribuciones y logros.	82.50%
•(Comunica efectivamente) Alienta las comunicaciones francas y abiertas entre grupos.	82.50%
•(Promueve el compromiso) Felicita, reconoce y recompensa el buen desempeño.	82.50%
•(Comunica efectivamente) Practica habilidades de escucha activa y atenta a fin de confirmar su comprensión.	80.00%
•(Orientado a la acción) Impulsa al equipo o a los demás a actuar ante nuevos desafíos.	78.75%
•(Comunica efectivamente) Elimina las barreras en las comunicaciones entre los demás.	78.75%
•(Asegura responsabilidad) Se hace responsable y responsabiliza al equipo por los resultados (por ejemplo, alcanzar los objetivos y cumplir con las políticas y los procedimientos).	77.50%
•(Colabora) Hace participar a los demás para tomar decisiones en nombre del grupo.	77.50%
•(Promueve visión y propósito) Fortalece la energía y el optimismo de los demás para la visión de la organización.	77.50%
•(Promueve visión y propósito) Se asegura de que los demás comprendan cómo sus esfuerzos y contribuciones marcan una diferencia positiva.	77.50%
•(Crea redes interpersonales) Refuerza la importancia de cultivar y mantener relaciones de trabajo sólidas.	76.25%
•(Persuade) Se asegura de que las posturas satisfagan las necesidades, los intereses y las inquietudes de los demás.	76.25%
•(Planifica y alinea) Encuentra el equilibrio correcto entre ceñirse a los planes y adaptarlos al cambio de condiciones.	75.00%
•(Planifica y alinea) Planifica con anticipación para asegurarse de que los recursos críticos estén preparados para las prioridades organizacionales.	75.00%
•(Asegura responsabilidad) Acepta la responsabilidad por los éxitos y fracasos de su propio trabajo y del trabajo del equipo.	75.00%
•(Colabora) Coordina la colaboración eficaz entre compañeros de trabajo y socios externos.	75.00%
•(Planifica y alinea) Se asegura de que los planes y las prioridades del equipo estén alineados y coordinados en las diferentes áreas de la organización.	73.75%
•(Crea redes interpersonales) Comparte su red de contactos interna y externa para ayudar a otros a crear sus redes.	73.75%
•(Promueve visión y propósito) Ayuda a los demás a concebir un sentido más amplio de lo que es posible para el futuro de la organización.	73.75%
•(Enfoque en el cliente) Alinea los procesos de negocios para adaptarlos a los de los clientes.	72.50%
•(Crea redes interpersonales) Crea redes interpersonales para mantenerse informado sobre los progresos de la industria y optimizar su propio nivel de influencia.	72.50%
•(Planifica y alinea) Aborda los riesgos y las contingencias como parte del proceso de planificación.	71.25%
•(Comunica efectivamente) Ajusta el contenido y el estilo de la comunicación a la audiencia y diversos stakeholders.	71.25%
•(Promueve el compromiso) Se asegura de que todos los integrantes del equipo estén motivados para alcanzar metas comunes.	71.25%
•(Persuade) Promueve o expresa sus posturas con convicción y fundamentos convincentes.	71.25%
•(Persuade) Es capaz de obtener concesiones durante las negociaciones sin dañar las relaciones.	71.25%
•(Maneja la ambigüedad) Acepta la ambigüedad y el cambio, y ayuda al grupo de trabajo a adaptarse y mantenerse productivo.	71.25%
•(Orientado a la acción) Infunde una actitud dinámica en los demás.	70.00%

•(Crea redes interpersonales)	Cultiva relaciones profesionales eficaces con los stakeholders y las personas que toman las decisiones.	68.75%
•(Promueve el compromiso)	Confiere autoridad significativa a los demás con la toma de decisiones y sentido de pertenencia.	68.75%
•(Enfoque en el cliente)	Reúne las opiniones de satisfacción de los clientes en nombre del equipo.	67.50%
•(Promueve visión y propósito)	Comunica la visión de la organización en un modo que los demás pueden relacionarse con ella y aceptarla.	66.25%
•(Maneja la ambigüedad)	Orienta a los demás para encontrar soluciones y lograr metas a pesar de tener información incompleta.	66.25%
•(Maneja la ambigüedad)	Durante las transiciones o situaciones caóticas, mantiene la calma y guía el equipo hacia la meta.	66.25%
•(Orientado a la acción)	Identifica y aprovecha nuevas oportunidades que benefician el negocio.	65.00%
•(Persuade)	Persiste y se mantiene firme cuando es apropiado, sin presionar o comprometer demasiado.	65.00%
•(Maneja la ambigüedad)	Busca oportunidades inherentes en lo desconocido y toma medidas para capitalizarlas.	62.50%
•(Asegura responsabilidad)	Diseña procesos de retroalimentación dentro del trabajo.	61.25%
•(Enfoque en el cliente)	Responsabiliza a los demás para satisfacer las necesidades de los clientes.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION PARA DESARROLLO 2021-2022 EVALUACION DE COMPETENCIAS

AUTOEVALUACIÓN

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

puntual, detallista, empático

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Impaciente, mejorar comunicación efectiva, liderazgo

PARES

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

es empático es didáctico es analítico

Compromiso Analítico Responsable

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Ganar confianza pedir ayuda Manejar la resiliencia

Comunicación Delegación Socialización de cambios

SUBORDINADO

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

Muy comunicativo. Motiva al equipo a superarse y aspirar a más. Sabe tomar decisiones.

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, menciones sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

Mayor poder en mediación para cerrar negociaciones. Mejorar la comunicaciones con la gerencia para toma de decisiones para ayuda al equipo. promover planes de capacitaciones para el desarrollo del equipo.

Intervenir en las metas de cada vendedor, según la zona. Supervisar los objetivos de ventas de acuerdo al tiempo establecido. Identificar estrategias de cierre de ventas.

SUPERVISOR

Ingrese los comentarios adicionales relacionados con aspectos que usted considere son fortalezas del evaluado(a). En caso de que el evaluado sea usted mismo, mencione sus principales fortalezas.

(Detallar mínimo 3 fortalezas para continuar)

PACIENTE RESPETUOSO COLABORADOR

Ingrese los comentarios adicionales con los aspectos que usted considere que el(la) evaluado(a) debe desarrollar (Áreas de mejora). En caso de que el evaluado sea usted mismo, menciones sus propias áreas de mejora.

(Detallar mínimo 3 oportunidades de mejora para continuar)

FIRMEZA MAS CONTROLADOR A SU VENDEDORES (CON LOS NUMEROS Y AVANCES, PLANES, PROYECCIONES) EXCEL

EVALUADO

EVALUADOR

