

DIRECTOR COMERCIAL 2023
DIRECTOR COMERCIAL 2023**INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este reporte es proporcionarte una imagen actual de tus fortalezas y áreas de mejora con respecto a las competencias GRUPASA .

Importante: Cuando tu autoevaluación no coincida con la evaluación de los demás, es una valiosa oportunidad de aprendizaje en términos de lo que haces en tu trabajo y cómo lo haces.

CONTENIDO

Sección 1: Resumen General

Sección 2: Análisis por competencia

Sección 3: Análisis por pregunta

Sección 4: Análisis de Brechas

Sección 5: Fortalezas y áreas en desarrollo

Sección 6: Comentarios

Sección 7: Feedback

Recomendaciones

1. Lee con calma y detenimiento todo el reporte. Tómalo el tiempo necesario para entenderlo y capitalizar lo que hay en él. Conforme lo lees, subraya lo que llama la atención, tanto positiva como negativamente
2. No te cuestiones demasiado si la información es correcta o exacta. La realidad es que alguien piensa eso de ti. Simplemente pregúntate: ¿estaría feliz de recibir esta información de nuevo en un año? En caso de que no, ¿qué estás dispuesto (a) a hacer para cambiarlo?
3. Los comentarios de la pregunta abierta se presentan tal como fueron escritos. Recuerda que algunas personas son mejores que otras cuando proporcionan retroalimentación por escrito.
4. Usa las siguientes preguntas para la reflexión y el análisis:
 - Fortalezas: ¿Dónde están mis fortalezas confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores?
 - Debilidades: ¿Dónde están mis áreas de desarrollo confirmadas?, es decir, ¿dónde hay consistencia entre mi autoevaluación y la del resto de los evaluadores respecto a las debilidades?
 - Oportunidades: ¿Dónde están mis fortalezas ocultas?, es decir, ¿dónde los evaluadores me clasificaron mejor que yo mismo (a)?
 - Amenazas: ¿Dónde están mis puntos ciegos?, es decir, ¿dónde me veo mejor en comparación con tus evaluadores?

1. Conecta lo que hayas encontrado a una o varias acciones de desarrollo, para ello pregúntate:

- ¿Cuál es el desafío?
- ¿Qué quiero lograr?
- ¿Cuál es la solución?
- ¿Qué debo hacer para solucionar el problema?
- ¿Qué puedo aprender de esto?
- ¿Qué voy a hacer diferente?
- ¿Qué voy a empezar a hacer?
- ¿Qué voy a dejar de hacer?

2. Comparte y discute este reporte con tu LÍDER quien puede brindarte su opinión sobre los aspectos prioritarios que necesitas desarrollar. Posteriormente actualiza tu Plan de desarrollo personal.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2023-06-09 03:40:14** hasta el **2023-06-14 11:40:35**

DIRECTOR COMERCIAL 2023 EVALUACION DE COMPETENCIAS

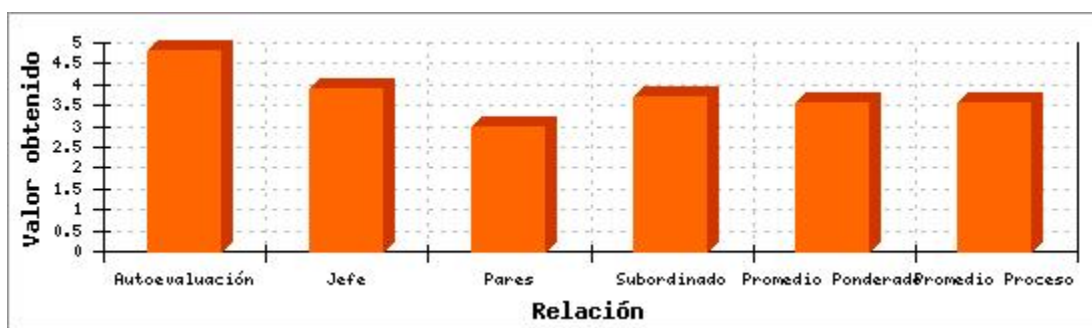
No. Identificación :	0933051930
Nombres :	JUAN ALBERTO
Apellidos :	TIZZA ARANEDA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GRUPASA
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	GERENTE
Nivel Jerárquico :	EVALUADO
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

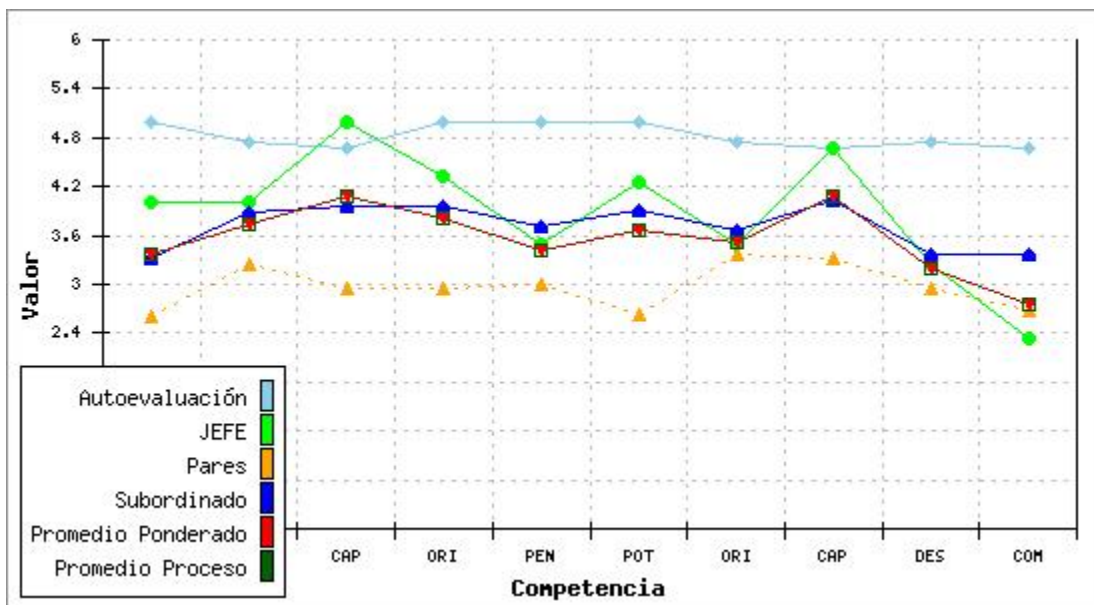
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	30.00%	7	6
Subordinado	30.00%	8	8
Jefe	40.00%	2	1

DIRECTOR COMERCIAL 2023 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.82
Jefe	3.88
Pares	2.97
Subordinado	3.72
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	TRABAJO EN EQUIPO	5.00	4.00	2.61	3.33	3.38	3.38
2	CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN	4.75	4.00	3.25	3.88	3.74	3.74
3	CAPACIDAD DE GESTIÓN	4.67	5.00	2.94	3.96	4.07	4.07
4	ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS	5.00	4.33	2.94	3.96	3.80	3.80
5	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	5.00	3.50	3.00	3.72	3.42	3.42
6	POTENCIAL DE LIDERAZGO	5.00	4.25	2.63	3.91	3.66	3.66
7	ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO	4.75	3.50	3.38	3.66	3.51	3.51
8	CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN	4.67	4.67	3.33	4.04	4.08	4.08
9	DESARROLLO DE PERSONAS	4.75	3.25	2.96	3.38	3.20	3.20
10	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.67	2.33	2.67	3.38	2.75	2.75



TRABAJO EN EQUIPO (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.61
Subordinado	3.33
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



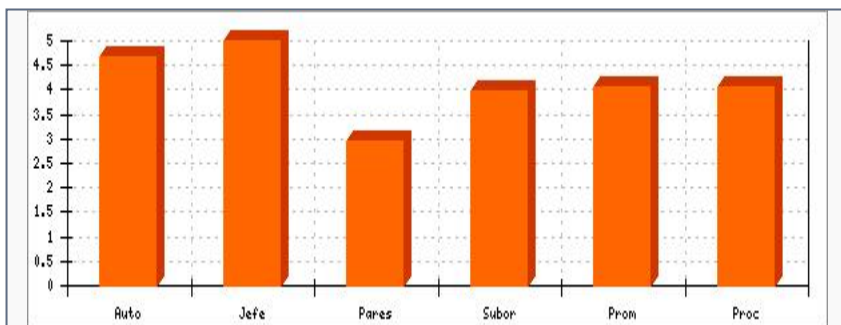
CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Jefe	4.00
Pares	3.25
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



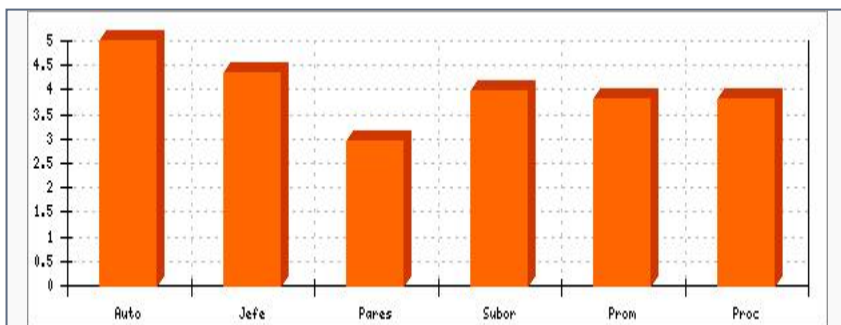
CAPACIDAD DE GESTIÓN (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Jefe	5.00
Pares	2.94
Subordinado	3.96
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.33
Pares	2.94
Subordinado	3.96
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



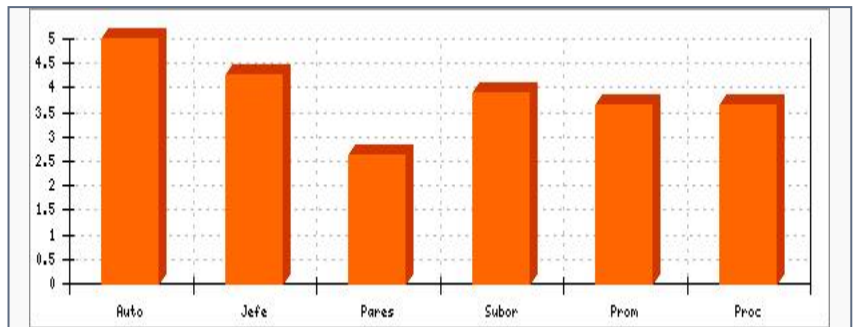
PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.50
Pares	3.00
Subordinado	3.72
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



POTENCIAL DE LIDERAZGO (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.25
Pares	2.63
Subordinado	3.91
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.66



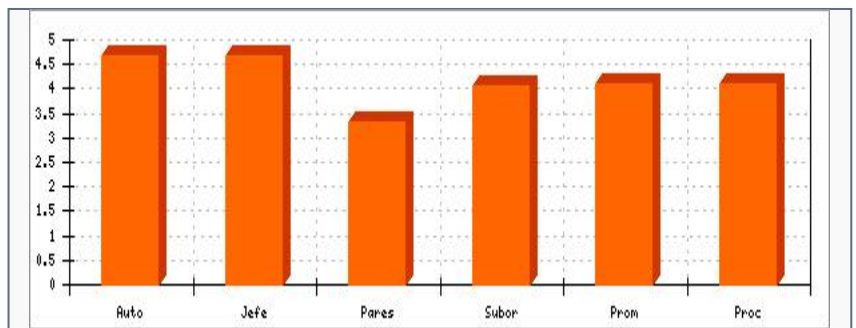
ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Jefe	3.50
Pares	3.38
Subordinado	3.66
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.51



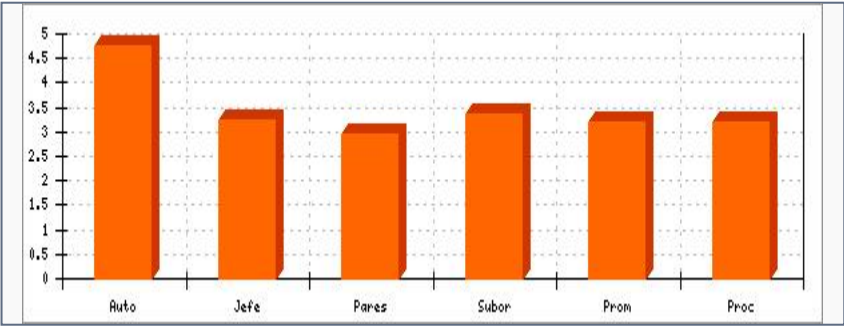
CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Jefe	4.67
Pares	3.33
Subordinado	4.04
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



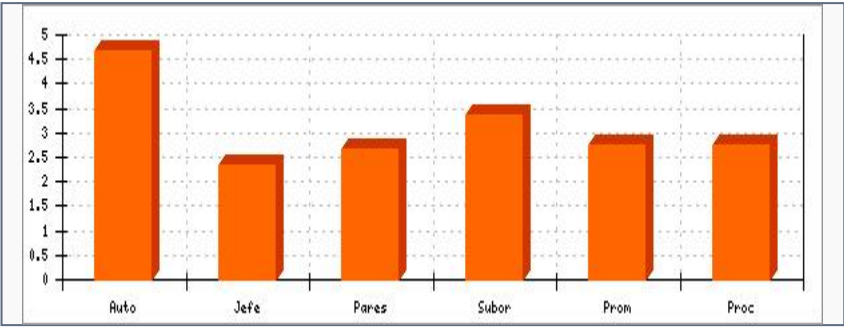
DESARROLLO DE PERSONAS (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Jefe	3.25
Pares	2.96
Subordinado	3.38
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



COMUNICACIÓN EFECTIVA (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Jefe	2.33
Pares	2.67
Subordinado	3.38
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.75



TRABAJO EN EQUIPO

1.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.50
Subordinado	3.13
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.29



3.- Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo, rescatando las mejores. (3.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.83
Subordinado	3.38
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	3.46



CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

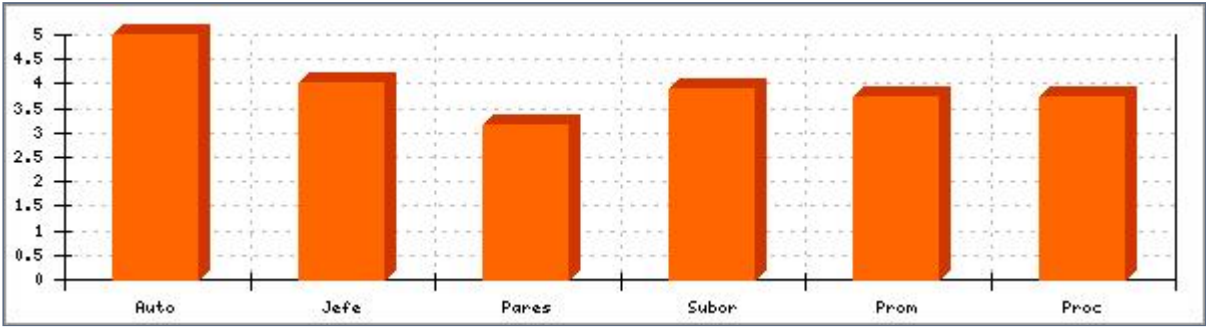
4.- Organiza de forma efectiva las prioridades, los sistemas y las estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



5.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	3.17
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.71



6.- Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la organización del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso. (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	3.17
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.71



7.- Determina eficazmente las metas y prioridades de su tarea/área/proyecto estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos. (3.76)

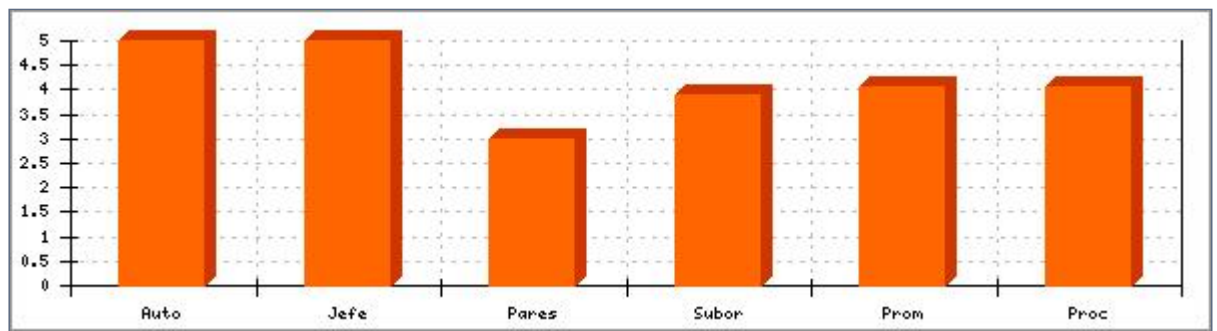
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



CAPACIDAD DE GESTIÓN

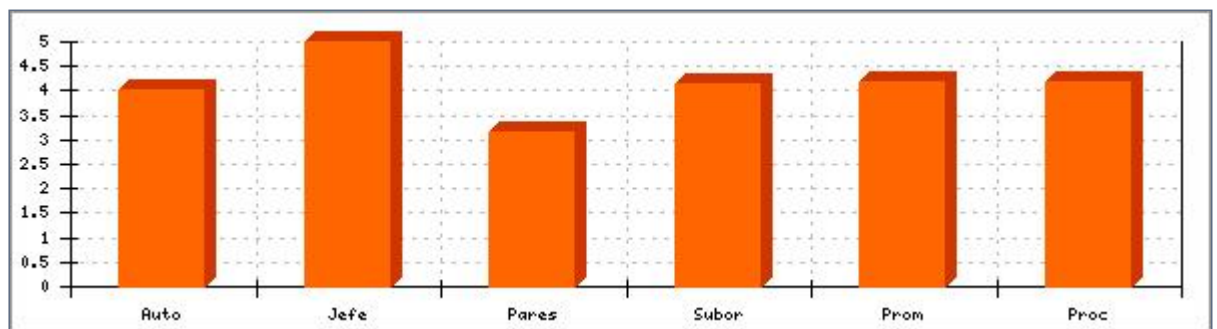
8.- Logra movilizar los recursos organizacionales de un modo innovador e inteligente, y logra su optimización mediante el control de la gestión, evaluando cuidadosamente los riesgos. (4.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	4.06
Promedio Proceso	4.06



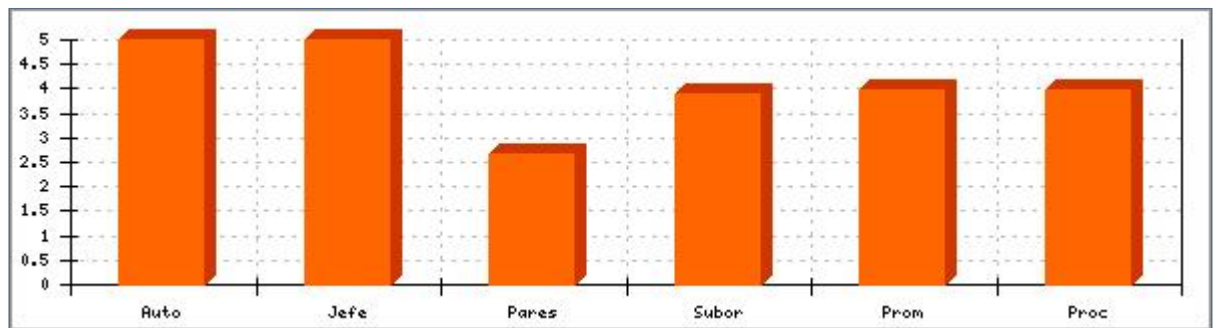
9.- Funda sus acciones y decisiones en criterios de eficacia, eficiencia y calidad en el uso de los recursos disponibles para el cumplimiento de los objetivos organizacionales. (4.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	5.00
Pares	3.17
Subordinado	4.13
Promedio Ponderado	4.19
Promedio Proceso	4.19



10.- Está apto a incorporar nuevas formas de trabajo que puedan significar mejoras en los resultados (3.96)

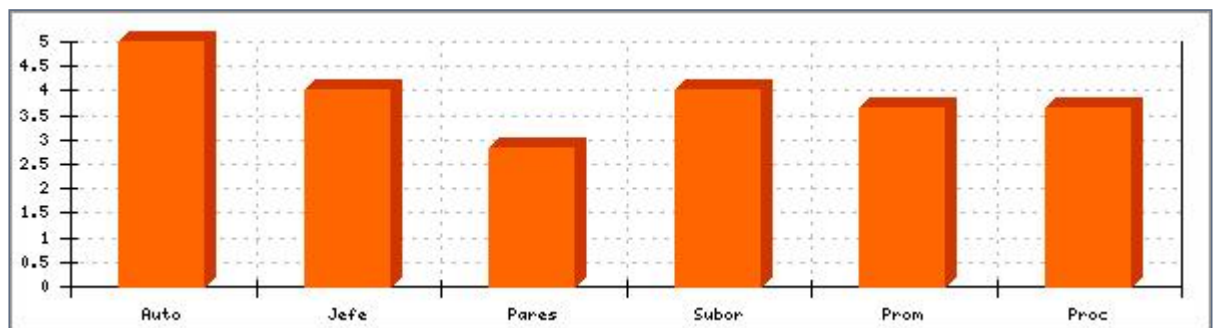
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Pares	2.67
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS

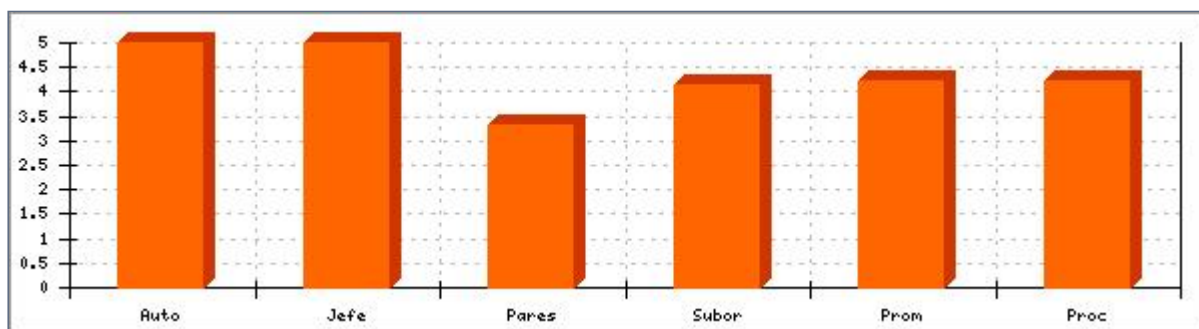
11.- Cumple con los objetivos planteados para sí mismo y para su equipo de trabajo. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.83
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.65



12.- Realiza revisiones periódicas sobre el avance en el cumplimiento de las metas. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Pares	3.33
Subordinado	4.13
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



13.- Diseña formas de realizar el trabajo de manera más eficiente para sí mismo y para su equipo. (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.67
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.53



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

14.- Se anticipa a los cambios que podrían producirse en la organización. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.36



15.- Visualiza el impacto de los cambios a corto, mediano y largo plazo. (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.83
Subordinado	3.63
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.54



16.- Actúa sobre las debilidades de su equipo de trabajo con la intención de superar los obstáculos que se presentan. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Pares	2.17
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



17.- Conduce a su equipo con el objetivo de cumplir los objetivos constantemente. (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	3.67
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



POTENCIAL DE LIDERAZGO

18.- Demuestra capacidad para dirigir su equipo de trabajo. (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.83
Subordinado	4.13
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.69



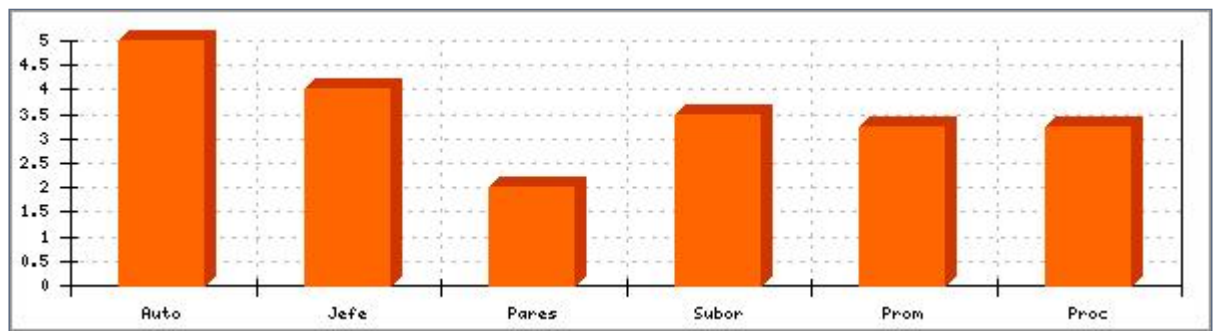
19.- Es capaz de orientar a sus colaboradores hacia el logro de los objetivos planteados. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Pares	2.83
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.05



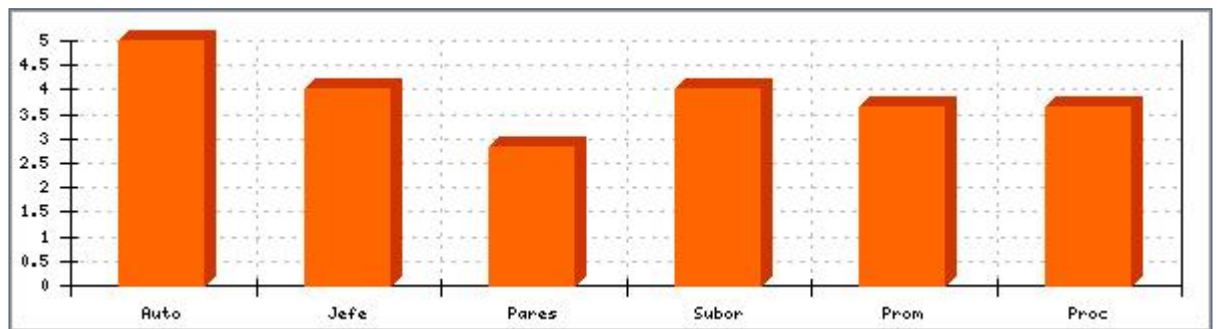
20.- Genera un clima laboral de energía y compromiso. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.25



21.- Comunica la visión y la misión de la empresa a través de sus acciones y ejemplo. (3.65)

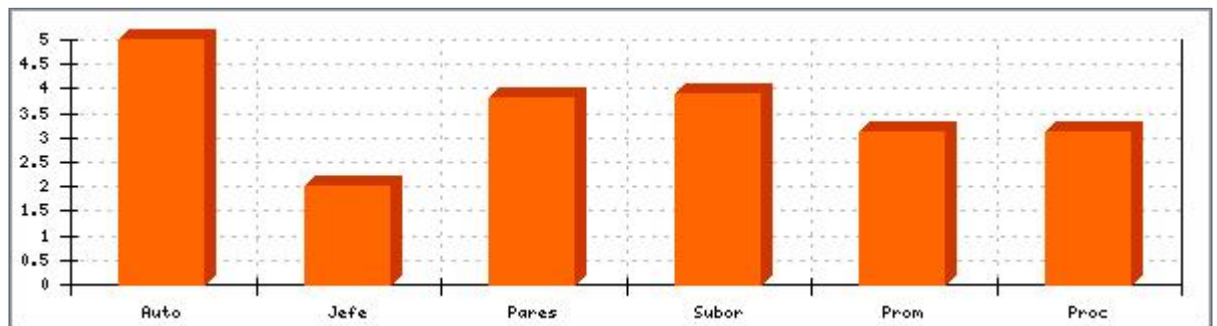
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.83
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.65



ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

22.- Establece una estrategia o desarrolla un plan estratégico para que la organización promueva el cuidado de la relación con el cliente. (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	2.00
Pares	3.83
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.11



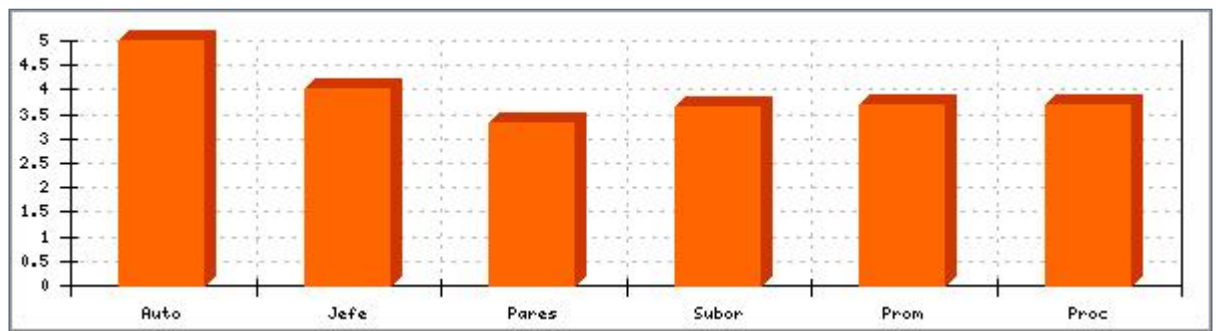
23.- Realiza sacrificios sobre beneficios inmediatos ocasionales en pro de la consolidación de una relación a largo plazo con el cliente. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



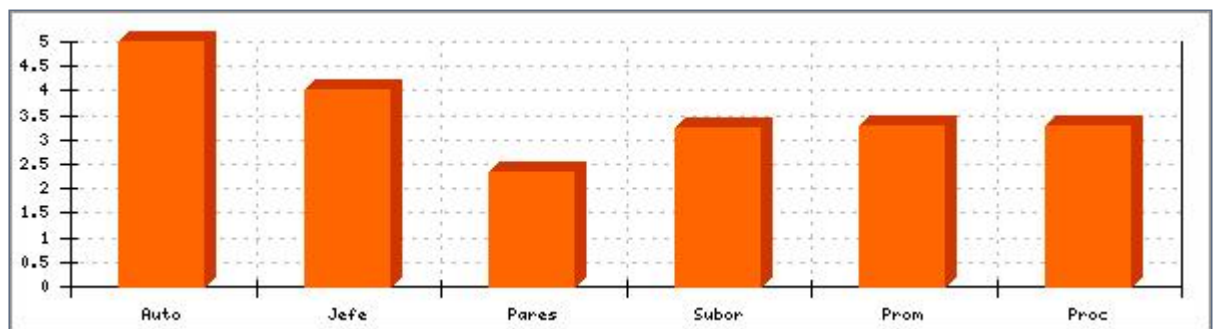
24.- Planifica las actividades de su equipo y determina los objetivos de la organización en relación a la satisfacción de las necesidades del cliente, teniéndolo como eje principal en la planificación de las acciones a seguir. (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	3.33
Subordinado	3.63
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.69



25.- Promueve un ambiente laboral adecuado para que todos sus colaboradores busquen comprender y satisfacer las necesidades de los clientes. (3.28)

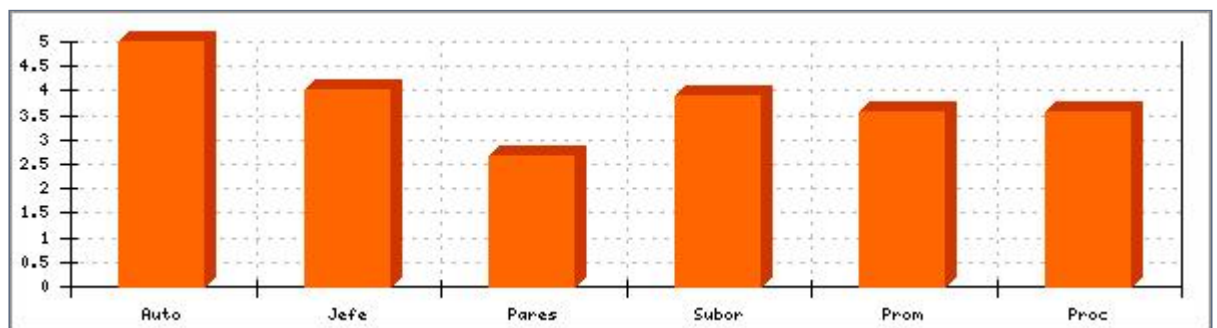
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.33
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

26.- Maneja objeciones de forma eficaz y a tiempo. (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.67
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56



27.- Propone ideas de negociación altamente rentables para las partes. (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	5.00
Pares	3.50
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	4.21



28.- Sus propuestas se alinean a los objetivos de la empresa. Es claro en la presentación de los beneficios en cuanto a usabilidad de productos o servicios ofertados. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Pares	3.83
Subordinado	4.38
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.46



DESARROLLO DE PERSONAS

29.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Pares	2.67
Subordinado	2.88
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.26



30.- Fija objetivos, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da feedback sobre el avance registrado. (3.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Pares	3.17
Subordinado	4.13
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	3.39



31.- Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	3.00
Pares	3.83
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



32.- Logra que cada colaborador contribuya, aprenda, crezca y avance en función de sus méritos. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Pares	2.17
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.75



COMUNICACIÓN EFECTIVA

33.- Transmite a sus colaboradores los objetivos planteados para su trabajo con el detalle y claridad requeridos. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Pares	3.33
Subordinado	3.88
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.36



34.- Escucha a los demás con empatía, preocupándose en entender sus puntos de vista , evitando ideas y juicios preconcebidos. (2.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Jefe	2.00
Pares	2.17
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	2.35



35.- Ofrece retroalimentación positiva a sus pares y/o colaboradores para actuar de manera exitosa. (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	2.53



DIRECTOR COMERCIAL 2023 EVALUACION DE COMPETENCIAS

TRABAJO EN EQUIPO

Capacidad de participar activamente en la consecución de una meta común. Supone facilidad para las relaciones interpersonales y capacidad para comprender la repercusión de las propias acciones en el éxito de las acciones del equipo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	4.00	-1.00
Pares	2.61	-2.39
Subordinado	3.33	-1.67

CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN

Capacidad para determinar eficazmente metas y prioridades de su tarea, área o proyecto, y especificar las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Jefe	4.00	-0.75
Pares	3.25	-1.50
Subordinado	3.88	-0.87

CAPACIDAD DE GESTIÓN

Es la continua actitud de mejorar e incorporar nuevas metodologías de trabajo que generen resultados y desempeños exitosos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Jefe	5.00	0.33
Pares	2.94	-1.73
Subordinado	3.96	-0.71

ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS

Capacidad para fijar metas de forma ambiciosa, por encima de los estándares y de las expectativas. Búsqueda de la consecución de resultados positivos más allá de las exigencias de la organización. Impulso alto para conseguir retos y desafíos profesionales, aplicando de forma autodirigida la originalidad de planteamientos novedosos para alcanzar la meta en tiempos predeterminados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	4.33	-0.67
Pares	2.94	-2.06
Subordinado	3.96	-1.04

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

Capacidad para anticiparse y comprender los cambios del entorno, establecer su impacto a corto, mediano y largo plazo en la organización con el propósito de optimizar las fortalezas, actuar sobre las debilidades y aprovechar las oportunidades del contexto. Implica la capacidad para visualizar y conducir la empresa o el área a cargo como un sistema integral, para lograr objetivos y metas retadoras, asociados a la estrategia corporativa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	3.50	-1.50
Pares	3.00	-2.00
Subordinado	3.72	-1.28

POTENCIAL DE LIDERAZGO

Capacidad de dirigir a un grupo o equipo de trabajo del que dependen otros equipos. Es líder de líderes con deseo de guiar a los demás. Crea un clima de energía y compromiso, comunicando la visión y misión de la empresa, tanto desde una posición formal como una informal de autoridad.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	4.25	-0.75
Pares	2.63	-2.37
Subordinado	3.91	-1.09

ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO

Implica un deseo de ayudar o servir a los clientes, de comprender y satisfacer sus necesidades. Asimismo, incluye esforzarse por conocer y resolver los problemas actuales del cliente; así como también, ejecutar acciones que ayuden a prevenir inconvenientes futuros. Implica una actitud permanente de servicio lo cual implica el mantener al cliente como eje de cada actividad a planificar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Jefe	3.50	-1.25
Pares	3.38	-1.37
Subordinado	3.66	-1.09

CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN

Es la capacidad de obtener el máximo beneficio posible de una negociación, asegurando la satisfacción de ambas partes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Jefe	4.67	0.00
Pares	3.33	-1.34
Subordinado	4.04	-0.63

DESARROLLO DE PERSONAS

Es la capacidad para identificar, orientar y evaluar el desempeño actual y potencial de los colaboradores a su cargo. Conlleva a definir e implementar equipos de trabajo eficientes, motivándolos a alcanzar las metas establecidas para el área y empresa. Esta competencia requiere de capacidades de gerenciamiento, adoptando un rol de facilitador y guía en el marco de las estrategias de la institución.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Jefe	3.25	-1.50
Pares	2.96	-1.79
Subordinado	3.38	-1.37

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Capacidad para escuchar y entender al otro para transmitir en forma clara y oportuna la información requerida por los demás a fin de alcanzar los objetivos organizacionales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Jefe	2.33	-2.34
Pares	2.67	-2.00
Subordinado	3.38	-1.29

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN) Sus propuestas se alinean a los objetivos de la empresa. Es claro en la presentación de los beneficios en cuanto a usabilidad de productos o servicios ofertados.	86.56%
•(ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS) Realiza revisiones periódicas sobre el avance en el cumplimiento de las metas.	80.94%
•(CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN) Propone ideas de negociación altamente rentables para las partes.	80.31%
(CAPACIDAD DE GESTIÓN) Funda sus acciones y decisiones en criterios de eficacia, eficiencia y calidad en el uso de los recursos disponibles para el cumplimiento de los objetivos organizacionales.	79.69%
(CAPACIDAD DE GESTIÓN) Logra movilizar los recursos organizacionales de un modo innovador e inteligente, y logra su optimización mediante el control de la gestión, evaluando cuidadosamente los riesgos.	76.56%
•(POTENCIAL DE LIDERAZGO) Es capaz de orientar a sus colaboradores hacia el logro de los objetivos planteados.	76.25%
•(CAPACIDAD DE GESTIÓN) Está apto a incorporar nuevas formas de trabajo que puedan significar mejoras en los resultados	74.06%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Realiza sacrificios sobre beneficios inmediatos ocasionales en pro de la consolidación de una relación a largo plazo con el cliente.	74.06%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Conduce a su equipo con el objetivo de cumplir los objetivos constantemente.	71.56%
(CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN) Organiza de forma efectiva las prioridades, los sistemas y las estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	69.06%
(CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN) Determina eficazmente las metas y prioridades de su tarea/área/proyecto estipulando la acción, los plazos y los recursos requeridos.	69.06%
•(CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	67.81%
(CAPACIDAD DE PLANIFICACIÓN) Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la organización del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso.	67.81%
•(POTENCIAL DE LIDERAZGO) Demuestra capacidad para dirigir su equipo de trabajo.	67.19%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO/EXTERNO) Planifica las actividades de su equipo y determina los objetivos de la organización en relación a la satisfacción de las necesidades del cliente, teniéndolo como eje principal en la planificación de las acciones a seguir.	67.19%
•(ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS) Cumple con los objetivos planteados para sí mismo y para su equipo de trabajo.	66.25%
•(POTENCIAL DE LIDERAZGO) Comunica la visión y la misión de la empresa a través de sus acciones y ejemplo.	66.25%
•(CAPACIDAD DE NEGOCIACIÓN) Maneja objeciones de forma eficaz y a tiempo.	64.06%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Visualiza el impacto de los cambios a corto, mediano y largo plazo.	63.44%
(ORIENTACIÓN A LOS RESULTADOS) Diseña formas de realizar el trabajo de manera más eficiente para sí mismo y para su equipo.	63.13%
(TRABAJO EN EQUIPO) Comunica sus ideas activamente y escucha las ideas de los demás integrantes del equipo, rescatando las mejores.	61.56%
(TRABAJO EN EQUIPO) Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas.	60.00%
•(DESARROLLO DE PERSONAS) Desarrolla planes de trabajo en conjunto con su equipo de trabajo.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Ofrece retroalimentación positiva a sus pares y/o colaboradores para actuar de manera exitosa.	38.13%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Escucha a los demás con empatía, preocupándose en entender sus puntos de vista, evitando ideas y juicios preconcebidos.	33.75%



Comentarios



DIRECTOR COMERCIAL 2023 EVALUACION DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



DIRECTOR COMERCIAL 2023 EVALUACION DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

