

## Datos Personales

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	gucb800228
Nombres :	BLANCA
Apellidos :	GUTIERREZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	RECURSOS HUMANOS
Cargo :	JEFE DE RECURSOS HUMANOS
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	WALTER MARTINEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

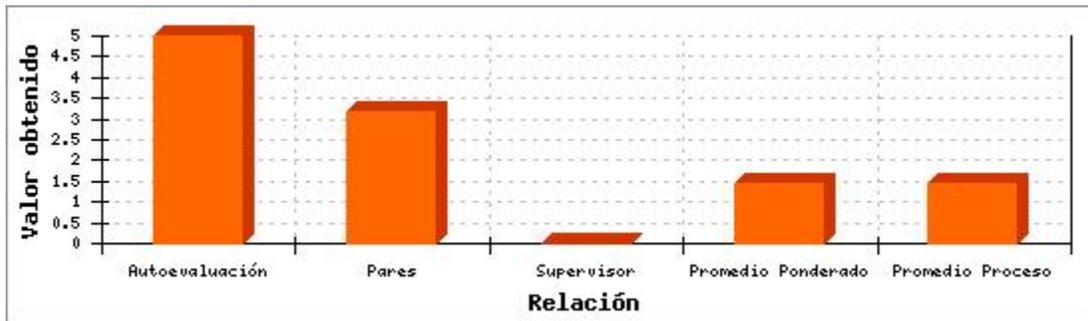
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	0

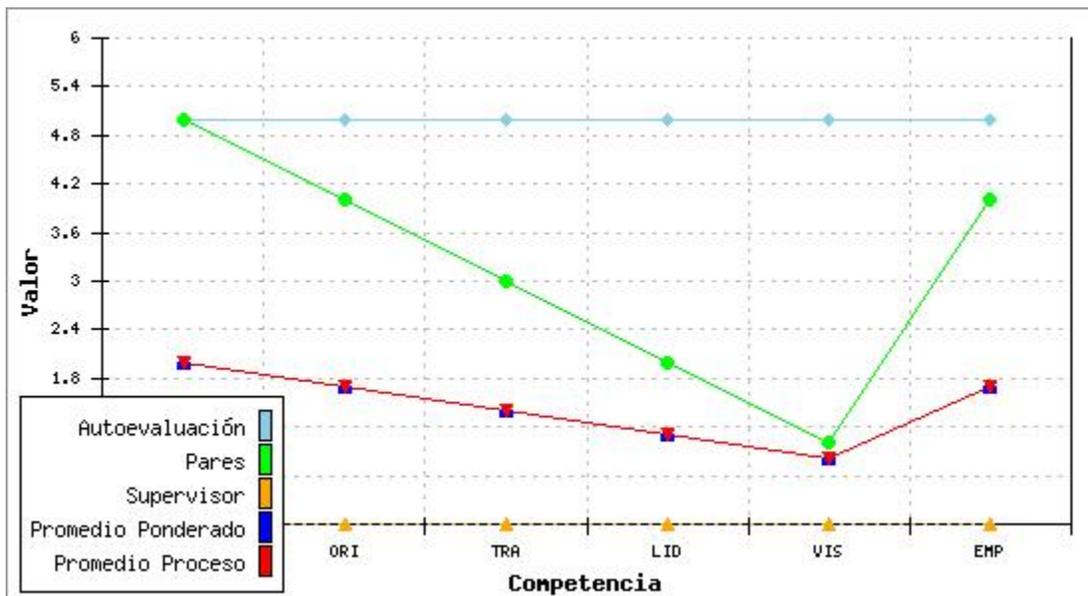
## Resumen General

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Pares	3.17
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.45
Promedio Proceso	1.45



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 ORIENTACIÓN AL RESULTADO	5.00	5.00	0.00	2.00	2.00
2 ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO	5.00	4.00	0.00	1.70	1.70
3 TRABAJO EN EQUIPO	5.00	3.00	0.00	1.40	1.40
4 LIDERAZGO	5.00	2.00	0.00	1.10	1.10
5 VISIÓN DEL NEGOCIO	5.00	1.00	0.00	0.80	0.80
6 EMPOWERMENT	5.00	4.00	0.00	1.70	1.70



## Análisis por Competencia

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL RESULTADO (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



#### TRABAJO EN EQUIPO (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



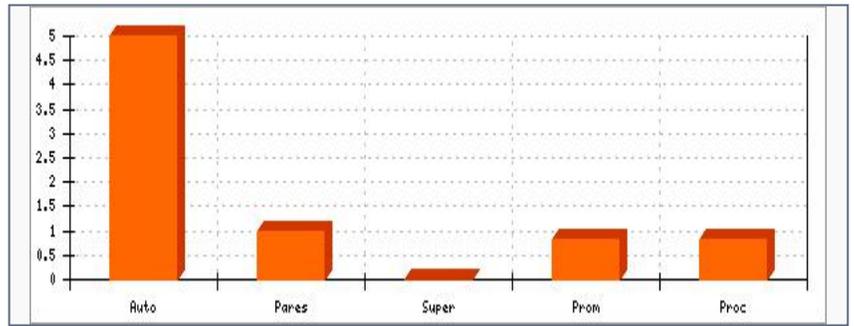
#### LIDERAZGO (1.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.10
Promedio Proceso	1.10



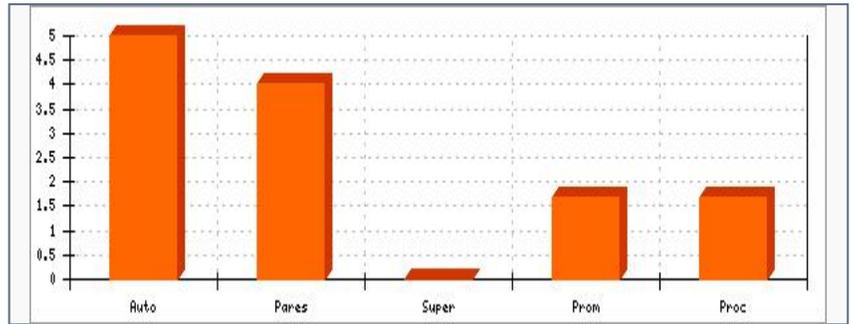
#### VISIÓN DEL NEGOCIO (0.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	1.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.80
Promedio Proceso	0.80



### EMPOWERMENT (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



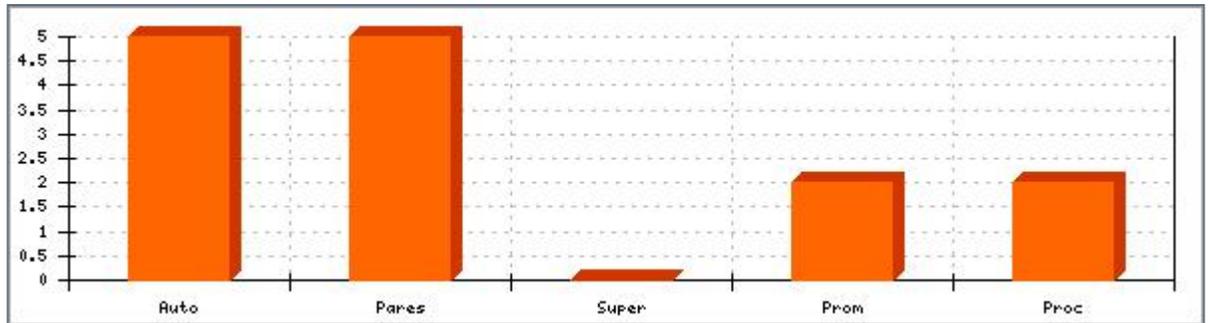
## Análisis por Pregunta

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL RESULTADO

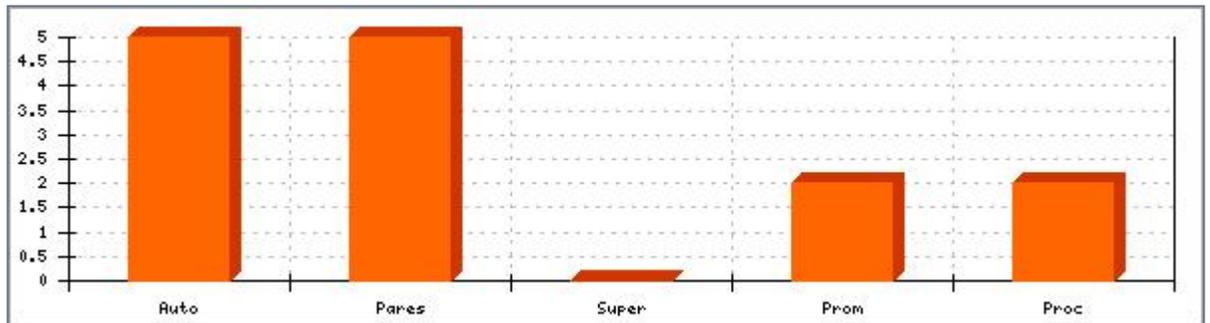
1.- Promueve y desarrolla la orientación al logro en su área o la superación de los resultados esperados, y fija para ello estándares retadores de calidad. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



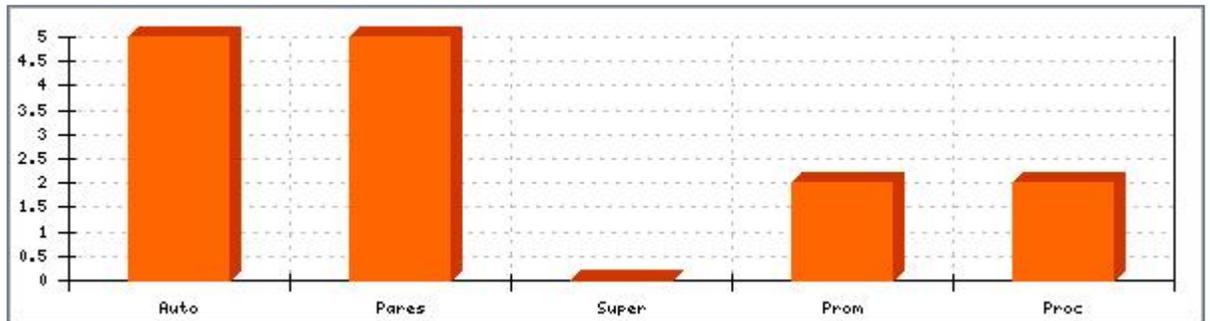
2.- Diseña mecanismos que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas de su área y/o equipo de trabajo. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



3.- Fija nuevos desafíos y metas retadoras para su área y/o equipo de trabajo. (2.00)

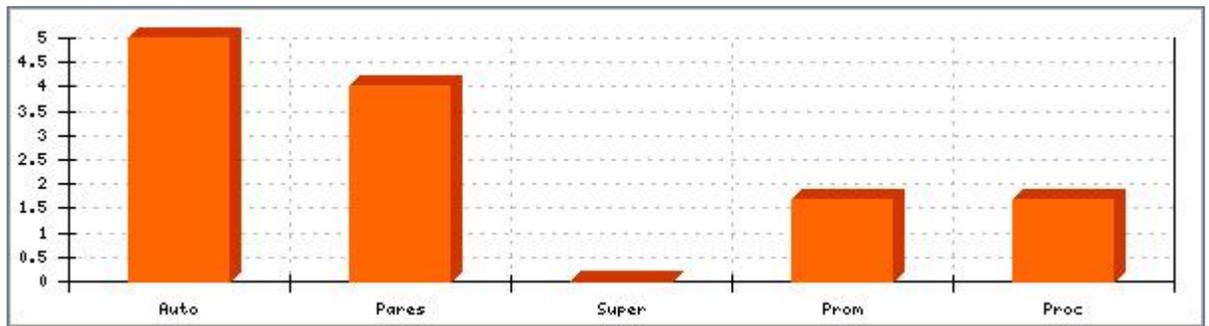
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

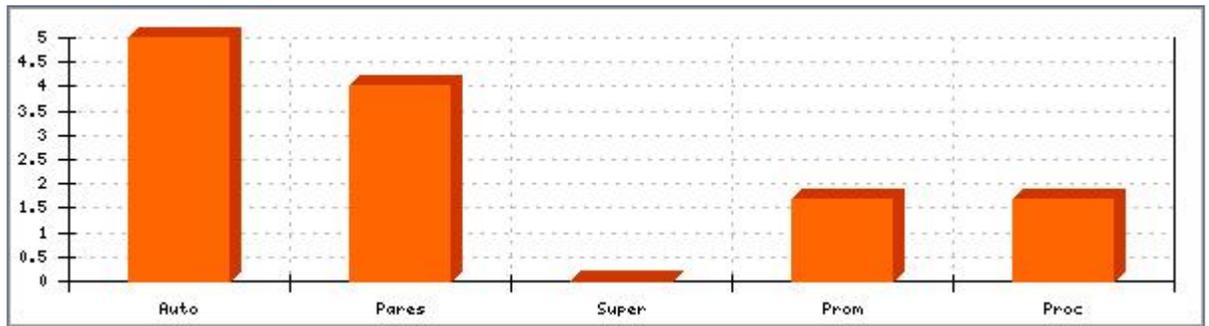
4.- Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos, y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



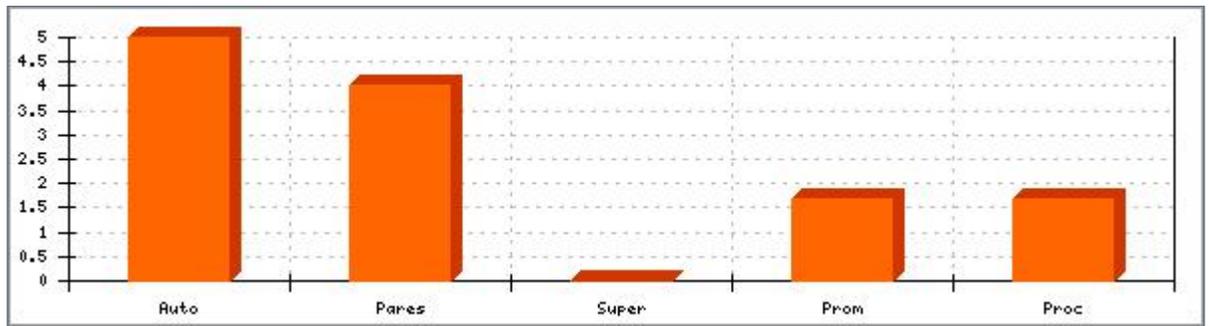
5.- Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



6.- Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma. (1.70)

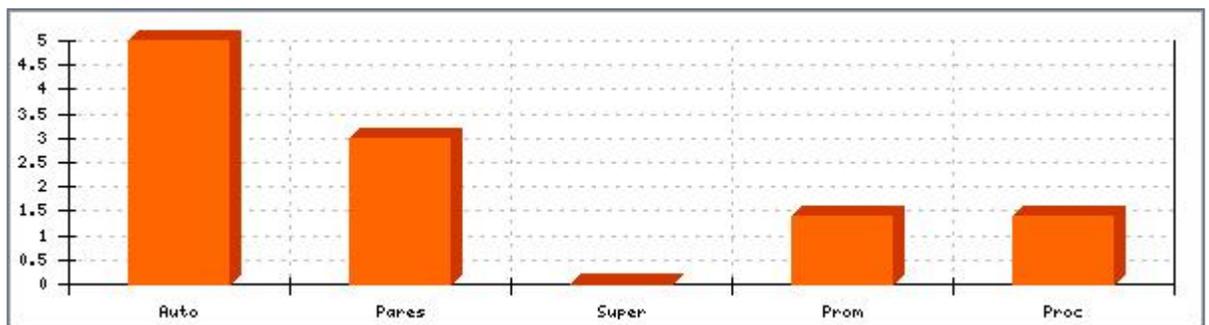
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



## TRABAJO EN EQUIPO

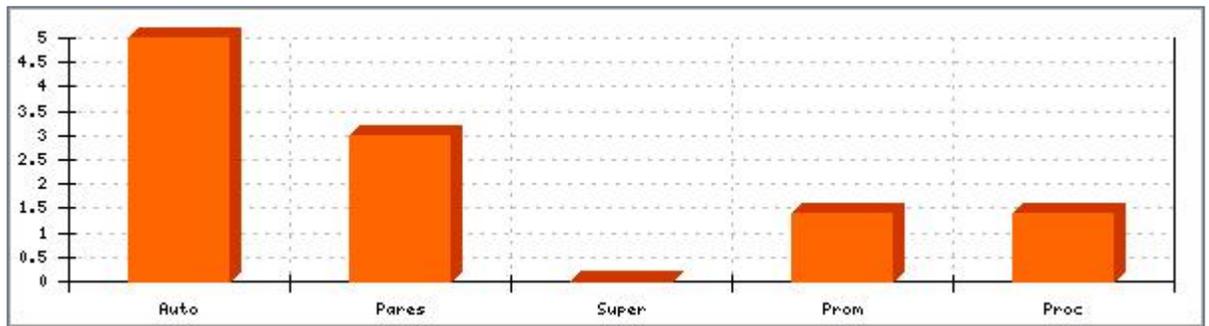
7.- Fomenta el espíritu de colaboración dentro de su área. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



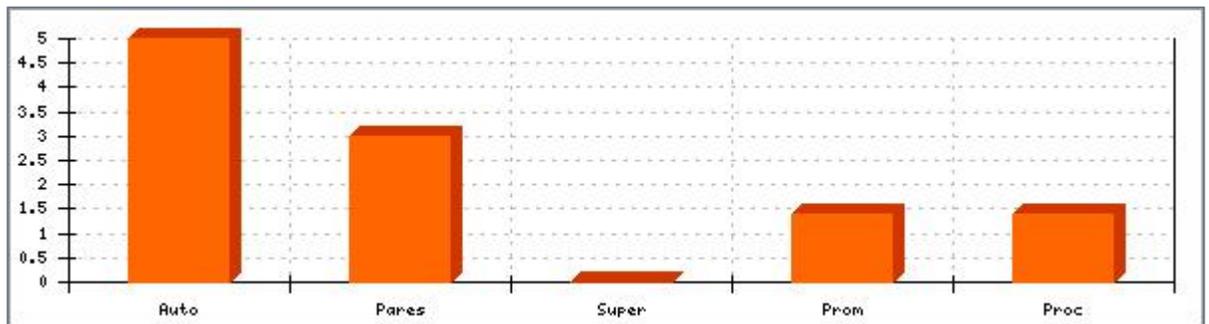
8.- Promueve el intercambio con otras áreas y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de la estrategia organizacional. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



9.- Subordina los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, apoyando el trabajo de otras áreas. (1.40)

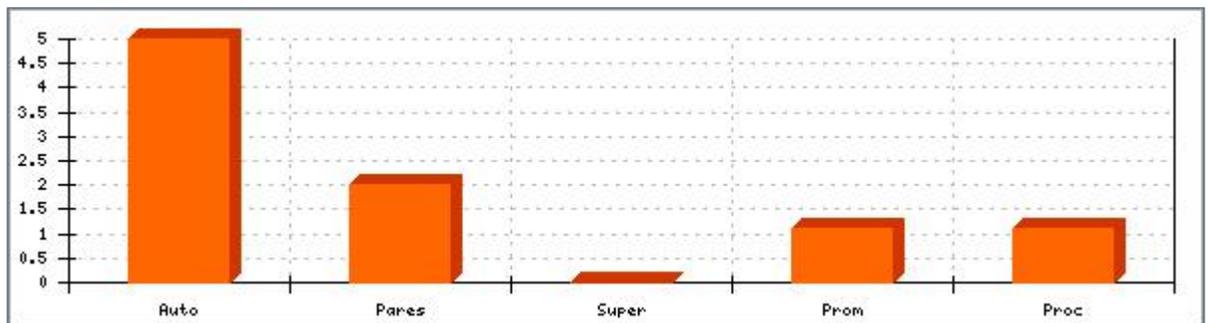
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



## LIDERAZGO

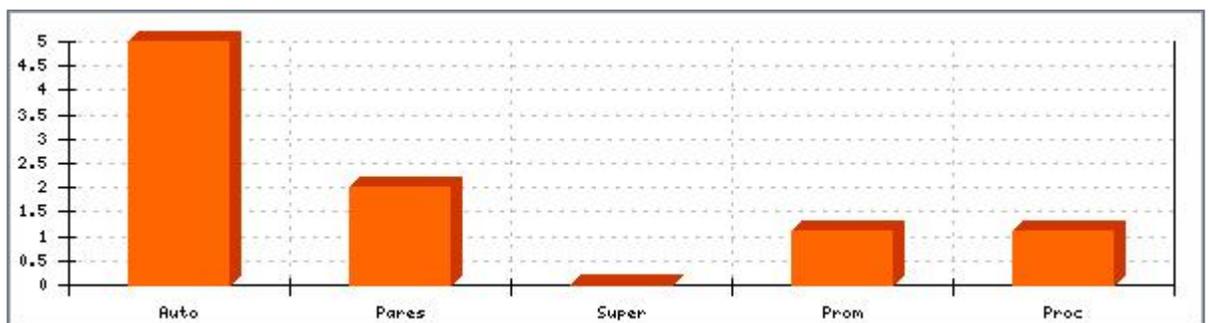
10.- Diseña y/o propone procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas y desarrollar su talento. (1.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.10
Promedio Proceso	1.10



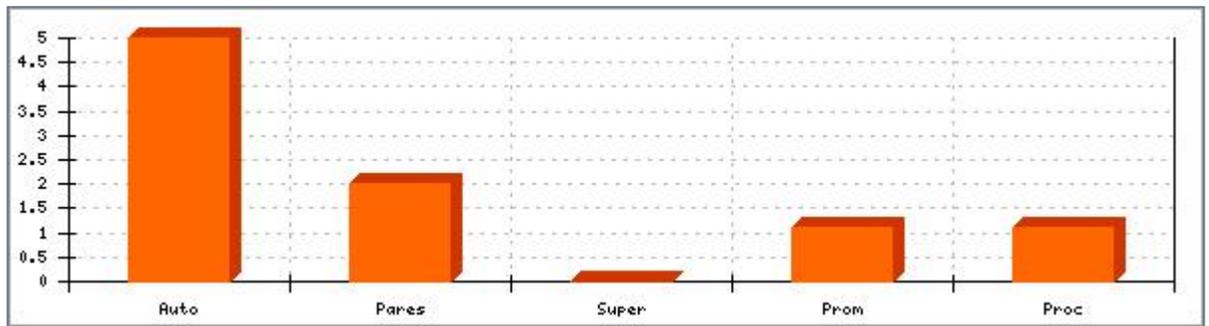
11.- Inspira a su equipo de trabajo, fomentando motivación y compromiso, asimismo los ayuda a alcanzar su máximo potencial. Esto implica el establecimiento de metas claras y la creación de un ambiente de trabajo positivo. (1.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.10
Promedio Proceso	1.10



12.- Gestiona el cambio de manera efectiva, adaptándose a nuevas circunstancias y liderando la empresa o área a su cargo hacia el éxito en un entorno en constante cambio. (1.10)

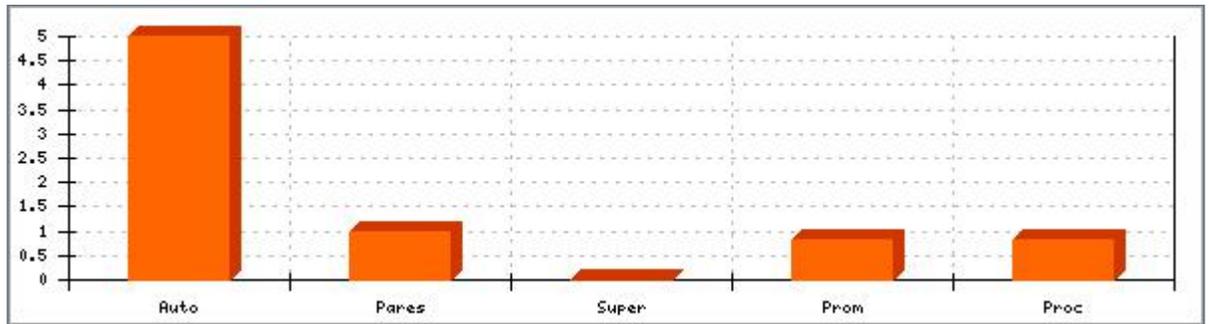
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.10
Promedio Proceso	1.10



## VISIÓN DEL NEGOCIO

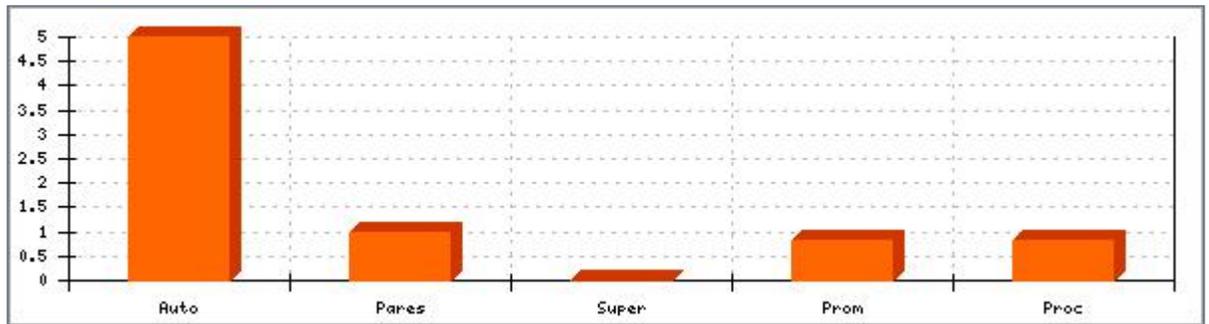
13.- Analiza el mercado para comprender las tendencias, oportunidades y amenazas que afectan a la organización. (0.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	1.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.80
Promedio Proceso	0.80



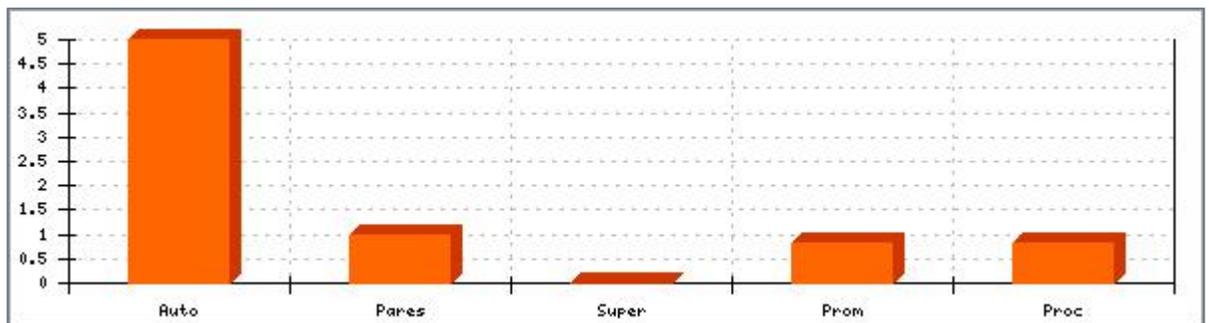
14.- Modifica y/o ajusta procedimientos del área a su cargo que permiten optimizar las fortalezas de la organización y actuar sobre sus debilidades, con el propósito de aprovechar las oportunidades que se presentan. (0.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	1.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.80
Promedio Proceso	0.80



15.- Desarrolla planes estratégicos a largo plazo que guíen a la organización hacia sus metas. Esto incluye la definición de objetivos claros, la asignación de recursos y la implementación de estrategias para lograrlos. (0.80)

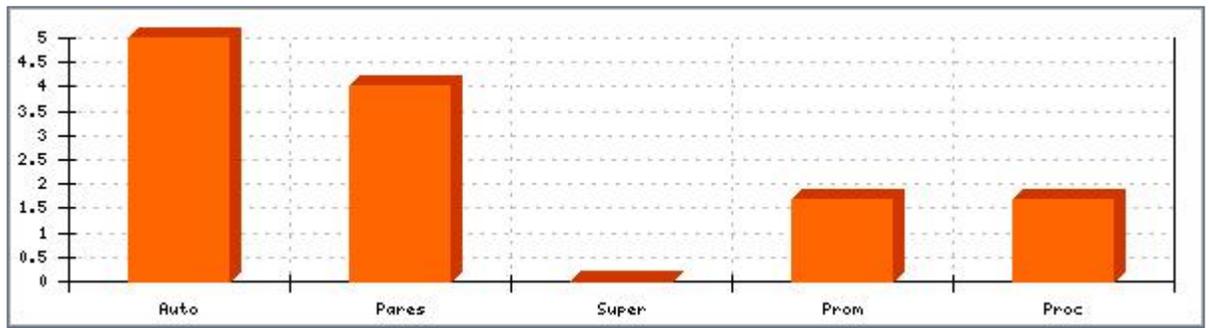
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	1.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.80
Promedio Proceso	0.80



## EMPOWERMENT

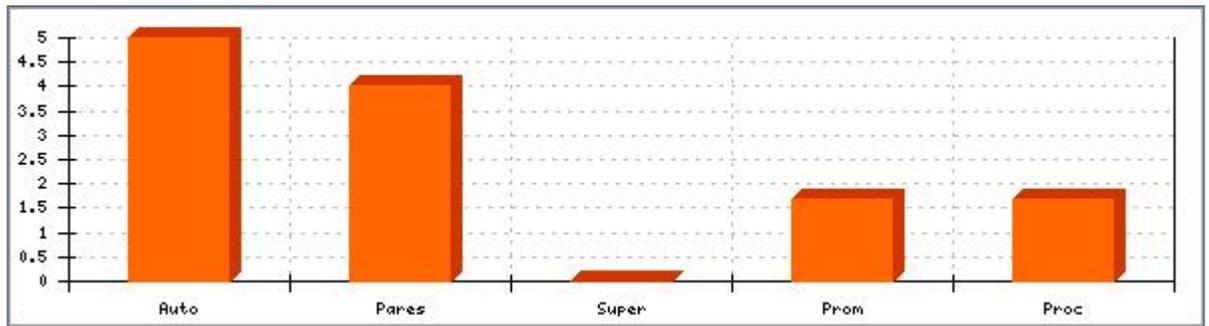
16.- Empodera a su equipo de trabajo, delegando autoridad y responsabilidad. Les brinda autonomía y les permite tomar decisiones, lo que contribuye a aumentar su motivación y compromiso. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



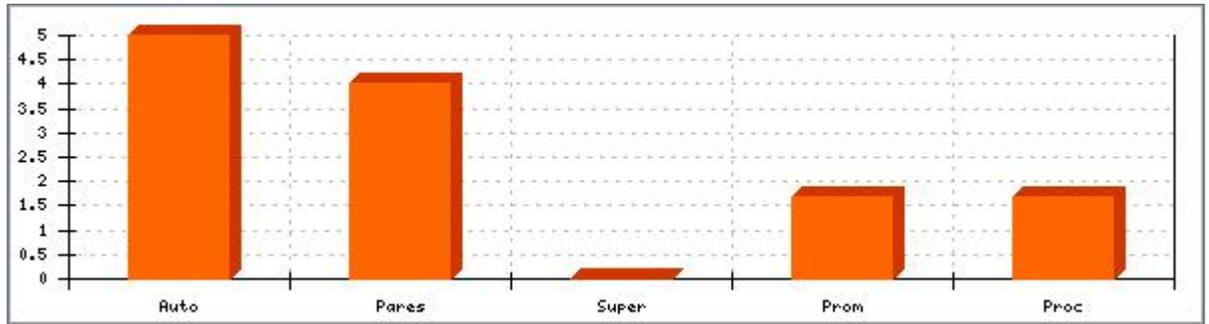
17.- Proporciona retroalimentación positiva y constructiva para guiar a los empleados en su desarrollo y empoderamiento. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



18.- Establece indicadores clave de desempeño y evalúa regularmente el progreso para asegurarse de que los empleados estén empoderados de manera efectiva. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



## Análisis GAP

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### ORIENTACIÓN AL RESULTADO

Es la motivación para alcanzar los objetivos planteados, orientando los esfuerzos hacia la obtención de resultados esperados. Además, en su accionar demuestra compromiso y sentido de urgencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	5.00	0.00
Supervisor	0.00	-5.00

#### ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

Es la predisposición al servicio, la genuina intención de comprender e identificar las necesidades del cliente con la finalidad de satisfacerlas efectivamente y establecer con ellos una relación a largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	4.00	-1.00
Supervisor	0.00	-5.00

#### TRABAJO EN EQUIPO

Capacidad de laborar y cooperar con otros miembros de la organización por un mismo objetivo, manteniendo o mejorando el propio desempeño y aportando a sus compañeros, a través de la interacción y generación de sinergias.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	3.00	-2.00
Supervisor	0.00	-5.00

#### LIDERAZGO

Serie de cualidades que permiten predecir si un colaborador posee perfil de líder; por ejemplo, es orientado a los resultados, posee la capacidad de movilizar a otros y motivarlos, es estratégico y planificado. Tiende a inspirar e influir en otros.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	2.00	-3.00
Supervisor	0.00	-5.00

#### VISIÓN DEL NEGOCIO

Consiste en comprender las estrategias, metas y objetivos organizacionales, con la intención de ayudar a la planificación de estrategias que funcionen para el beneficio de la organización a largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	1.00	-4.00
Supervisor	0.00	-5.00

#### EMPOWERMENT

Se trata de la capacidad de otorgar las herramientas necesarias para que otra persona o equipo asuma el liderazgo de un proyecto, proceso o área, en función al potencial y el desempeño evidenciado, logrando su crecimiento personal y profesional.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Pares	4.00	-1.00
Supervisor	0.00	-5.00

---

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### DEMO EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GERENCIAS EVALUACION DE COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

<b>(ORIENTACIÓN AL RESULTADO)</b> Promueve y desarrolla la orientación al logro en su área o la superación de los resultados esperados, y fija para ello estándares retadores de calidad.	25.00%
<b>(ORIENTACIÓN AL RESULTADO)</b> Diseña mecanismos que permiten revisar periódicamente el progreso alcanzado con respecto al cumplimiento de las metas de su área y/o equipo de trabajo.	25.00%
<b>(ORIENTACIÓN AL RESULTADO)</b> Fija nuevos desafíos y metas retadoras para su área y/o equipo de trabajo.	25.00%
<b>(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO)</b> Se anticipa a los pedidos de los clientes tanto internos como externos, y busca permanentemente la forma de resolver sus necesidades.	17.50%
<b>(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO)</b> Propone acciones de mejora en su área, tendientes a incrementar el nivel de satisfacción y brindar soluciones de excelencia.	17.50%
<b>(ORIENTACIÓN AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO)</b> Propicia trabajar brindando un valor agregado a los clientes internos y externos, y se asegura de que sus colaboradores actúen de igual forma.	17.50%
<b>(EMPOWERMENT)</b> Empodera a su equipo de trabajo, delegando autoridad y responsabilidad. Les brinda autonomía y les permite tomar decisiones, lo que contribuye a aumentar su motivación y compromiso.	17.50%
<b>(EMPOWERMENT)</b> Proporciona retroalimentación positiva y constructiva para guiar a los empleados en su desarrollo y empoderamiento.	17.50%
<b>(EMPOWERMENT)</b> Establece indicadores clave de desempeño y evalúa regularmente el progreso para asegurarse de que los empleados estén empoderados de manera efectiva.	17.50%
<b>(TRABAJO EN EQUIPO)</b> Fomenta el espíritu de colaboración dentro de su área.	10.00%
<b>(TRABAJO EN EQUIPO)</b> Promueve el intercambio con otras áreas y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de la estrategia organizacional.	10.00%
<b>(TRABAJO EN EQUIPO)</b> Subordina los intereses personales a los objetivos grupales, con el propósito de alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, apoyando el trabajo de otras áreas.	10.00%
<b>(LIDERAZGO)</b> Diseña y/o propone procesos, cursos de acción y métodos de trabajo con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas y desarrollar su talento.	2.50%
<b>(LIDERAZGO)</b> Inspira a su equipo de trabajo, fomentando motivación y compromiso, asimismo los ayuda a alcanzar su máximo potencial. Esto implica el establecimiento de metas claras y la creación de un ambiente de trabajo positivo.	2.50%
<b>(LIDERAZGO)</b> Gestiona el cambio de manera efectiva, adaptándose a nuevas circunstancias y liderando la empresa o área a su cargo hacia el éxito en un entorno en constante cambio.	2.50%

