Datos Personales

EVALUACION. 360

EVALUACIONES DESEMPEÑO

No. Identificación :	1707216014
Nombres :	CASTRO OCAMPO
Apellidos :	XAVIER GUILLERMO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	0998908901
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	SUCURSAL
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	GERENTE PRODUCCION
Nivel Jerárquico :	GERENCIA
Jefe Inmediato :	MANFREDI MARTINEZ MAURICIO JAVIER
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1968-12-04

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Subordinado	30.77%	2	2
Supervisor	38.46%	1	1
Autoevaluacion	15.38%	1	1
Cliente	15.38%	1	1

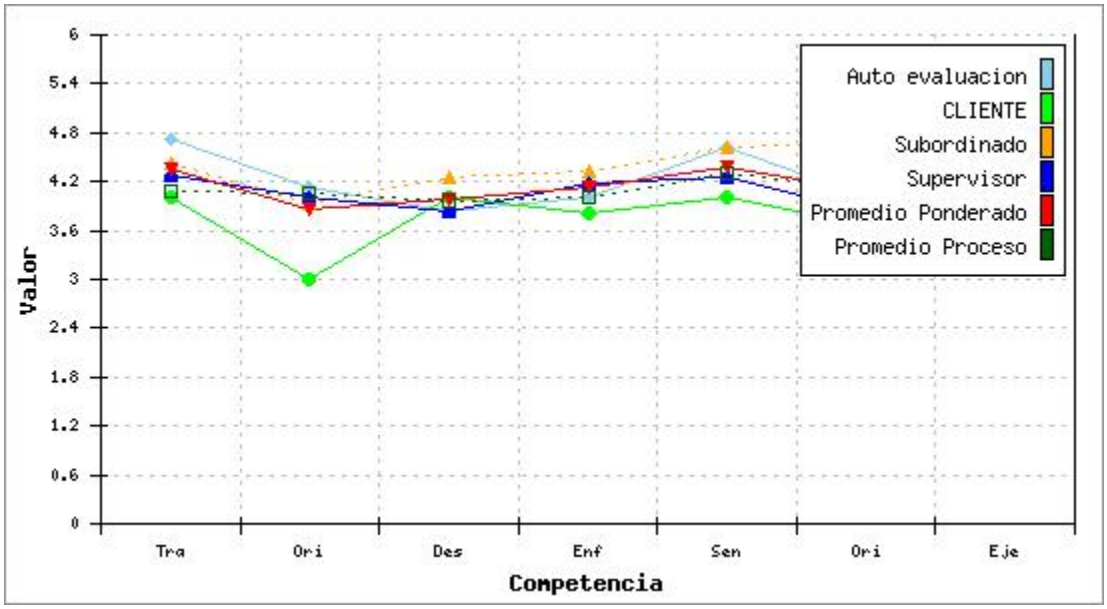
Resumen General

EVALUACION. 360

EVALUACIONES DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.27
Cliente	3.78
Subordinado	4.39
Supervisor	4.05
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.96

	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.71	4.00	4.43	4.29	4.35	4.09
2	Orientación al cliente interno y externo	4.14	3.00	3.93	4.00	3.85	4.05
3	Desarrollo de CH	3.83	4.00	4.25	3.83	3.99	3.97
4	Enfoque a la calidad	4.00	3.80	4.33	4.17	4.14	4.01
5	Sensibilidad social y ambiental	4.63	4.00	4.63	4.25	4.38	4.30
6	Orientación a resultados	4.00	3.67	4.67	3.83	4.09	4.11
7	Ejecución	4.60	4.00	4.50	4.00	4.25	4.17


Auto evaluacion
CLIENTE
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
1.8
1.2
0.6
0
Tra
Ori
Des
Enf
Sen
Ori
Eje
Competencia

Análisis por Competencia

EVALUACION. 360

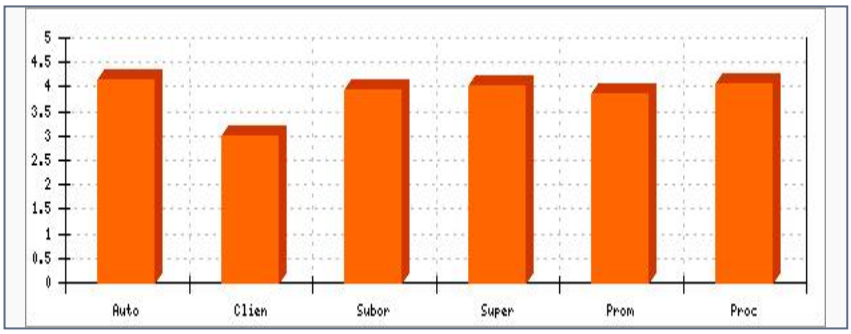
EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.71
Cliente	4.00
Subordinado	4.43
Supervisor	4.29
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.09

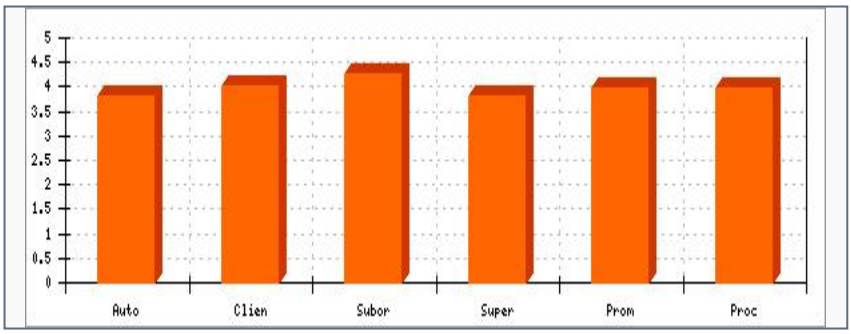
Orientación al cliente interno y externo (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.14
Cliente	3.00
Subordinado	3.93
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	4.05



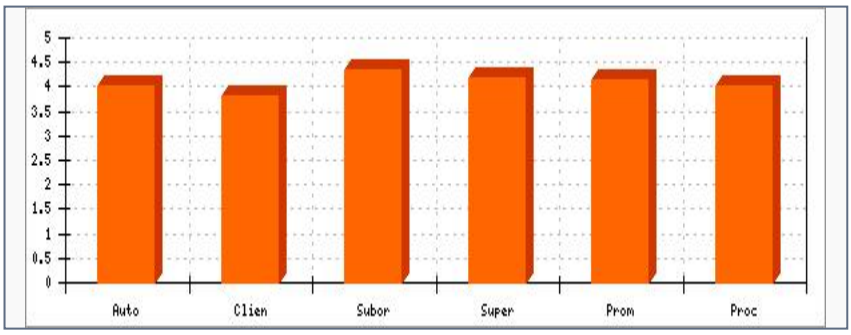
Desarrollo de CH (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Cliente	4.00
Subordinado	4.25
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.97



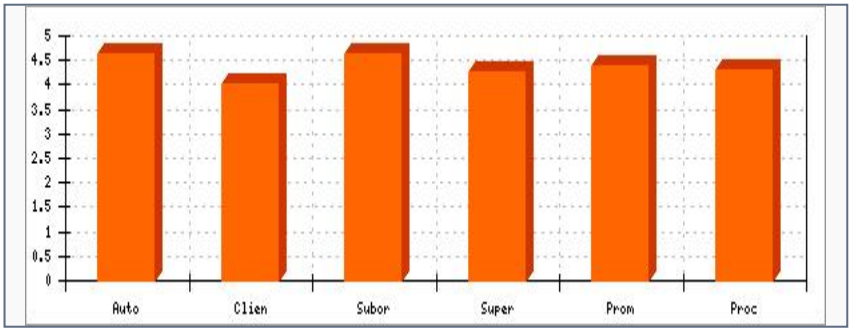
Enfoque a la calidad (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.80
Subordinado	4.33
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.01



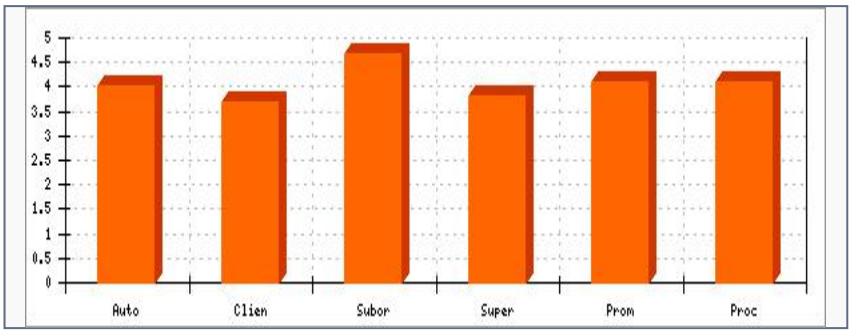
Sensibilidad social y ambiental (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.63
Cliente	4.00
Subordinado	4.63
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.30



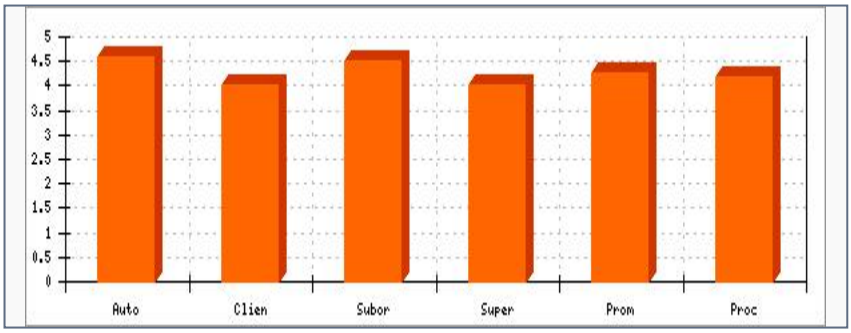
Orientación a resultados (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Subordinado	4.67
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	4.11



Ejecución (4.25)

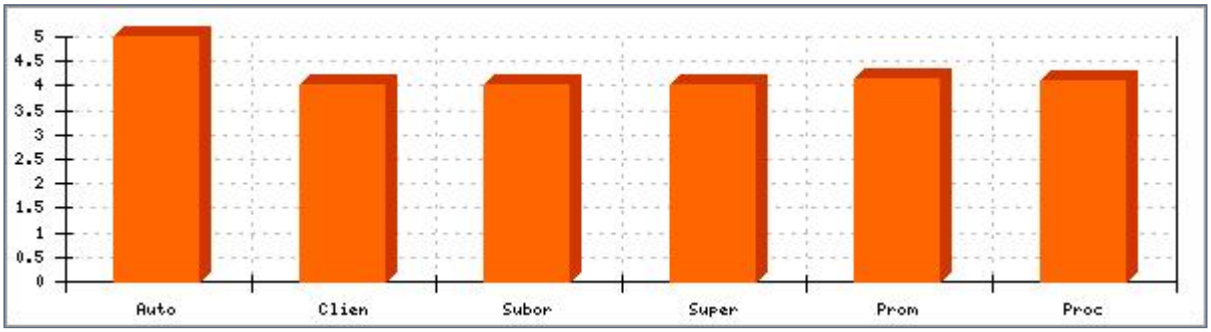
Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.17



Trabajo en equipo

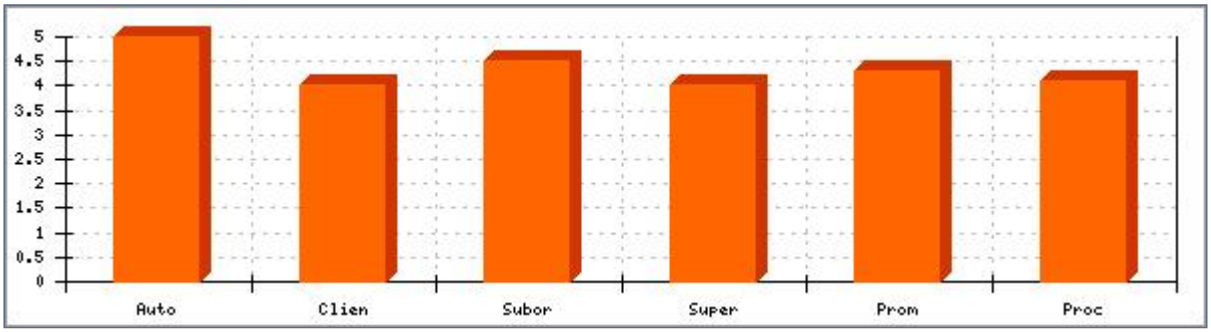
1.- 1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto . (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.09



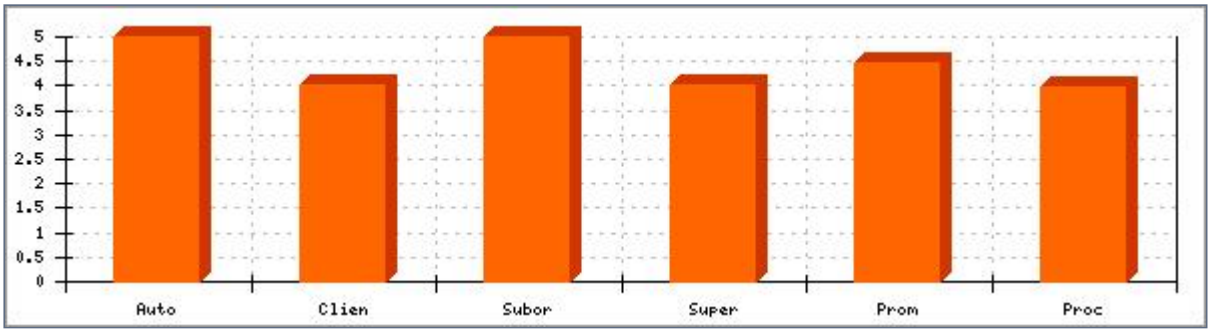
2.- 2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.11



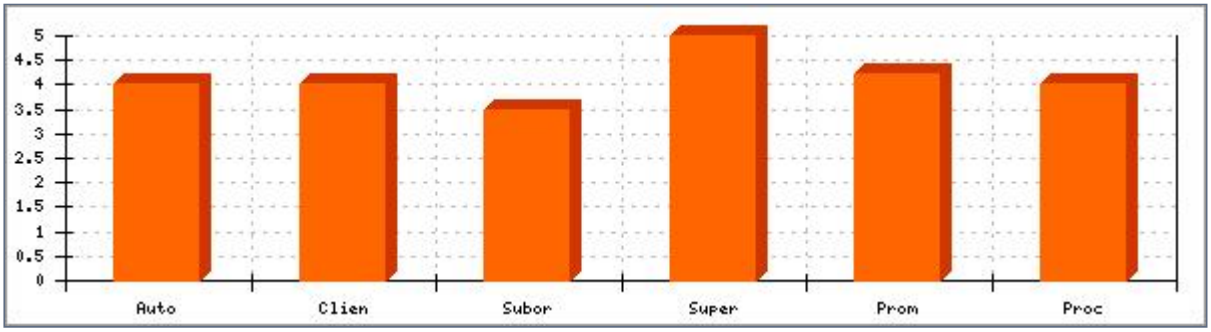
3.- 3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	3.99



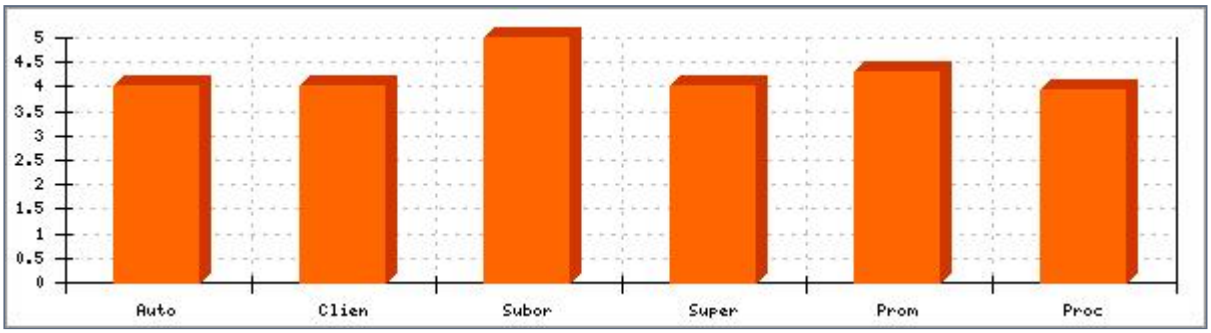
4.- 4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo . (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.03



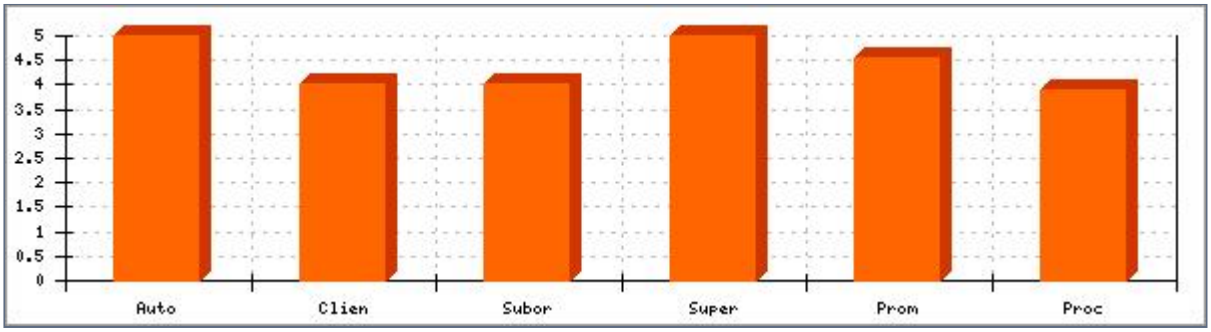
5.- 5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	3.92



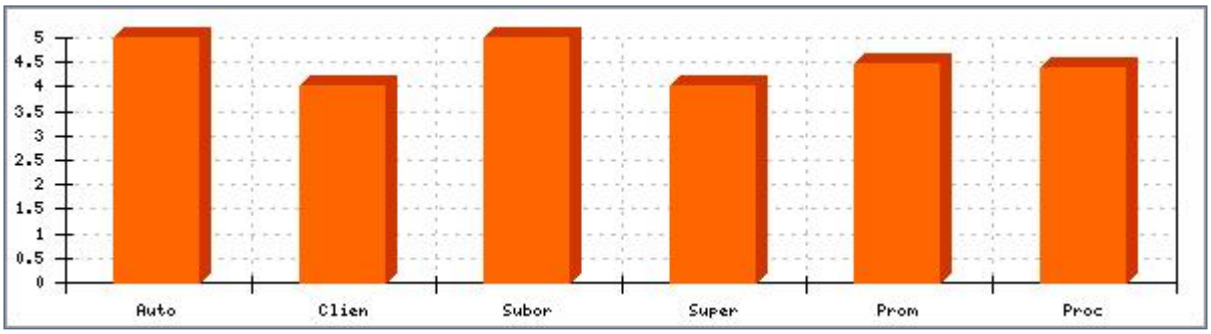
6.- 6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones. (4.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.54
Promedio Proceso	3.91



7.- 7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales. (4.46)

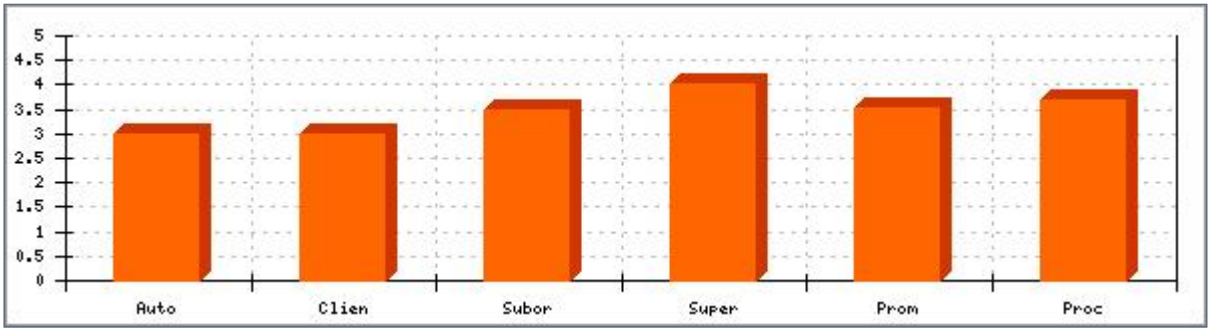
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.37



Orientación al cliente interno y externo

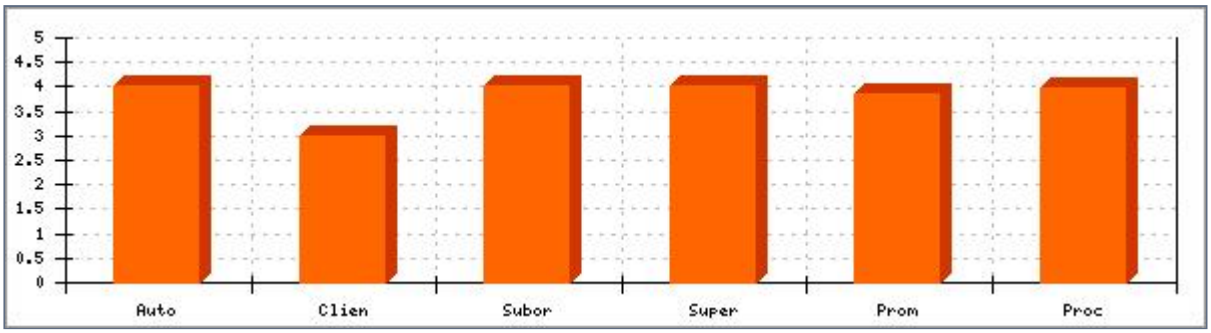
8.- 1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente . (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.70



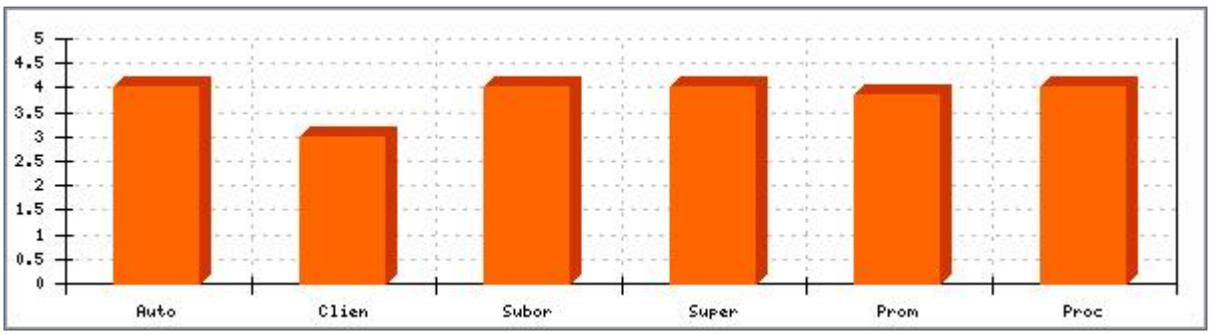
9.- 2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes . (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.99



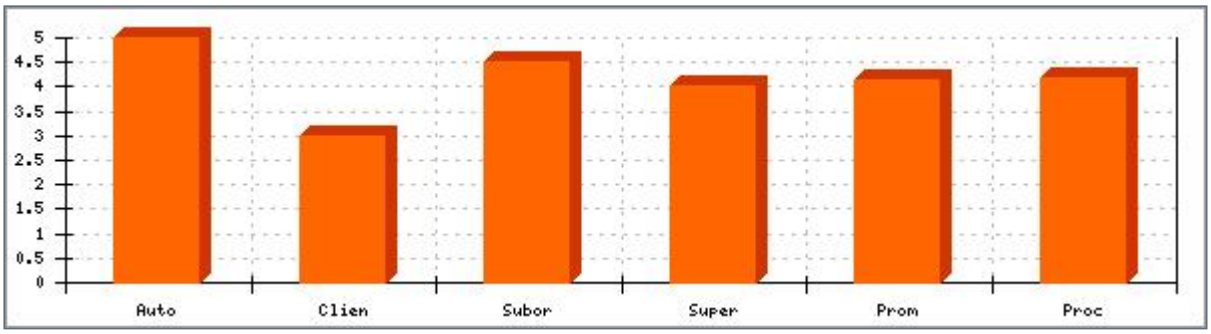
10.- 3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro . (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	4.03



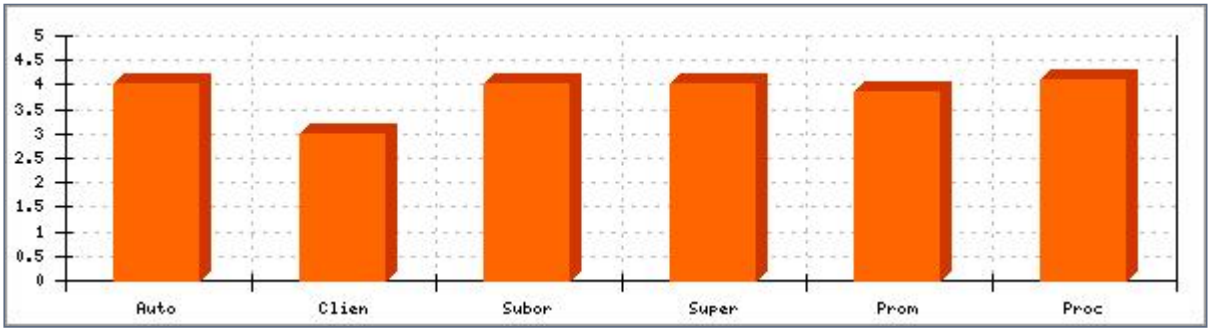
11.- 4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.18



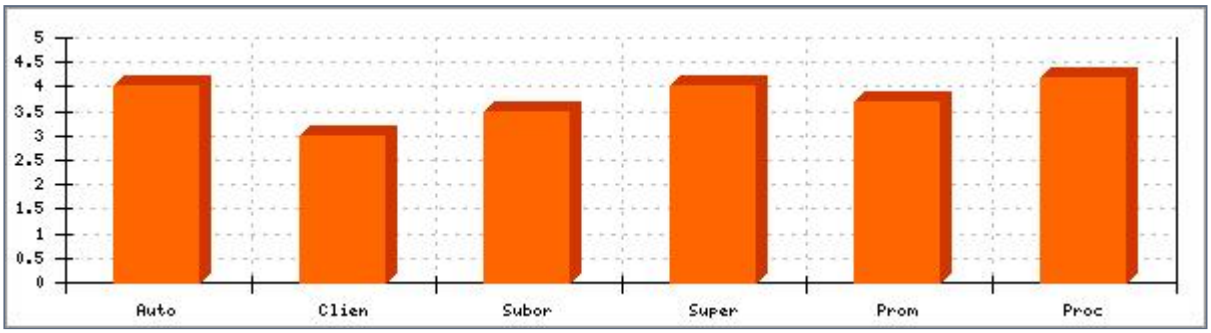
12.- 5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	4.08



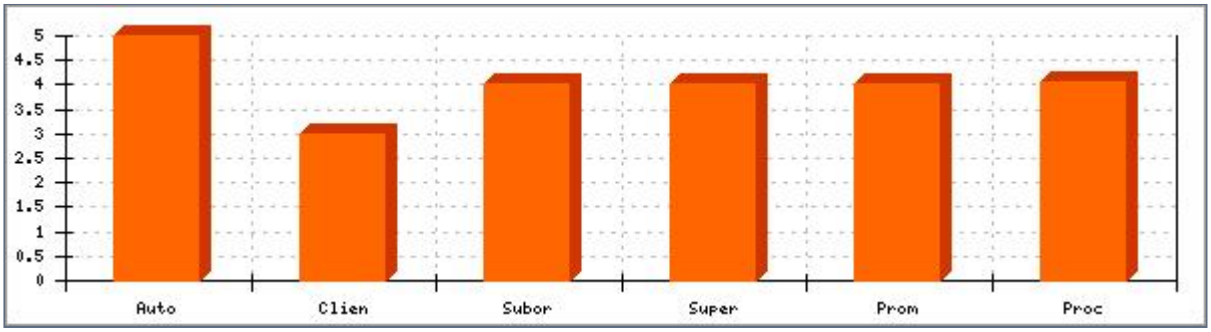
13.- 6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones. (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	4.19



14.- 7.-Fomenta en su equipo la actitud de buscar la solución a los problemas del cliente o proveedor en donde se negocien beneficios para él y para la empresa (4.00)

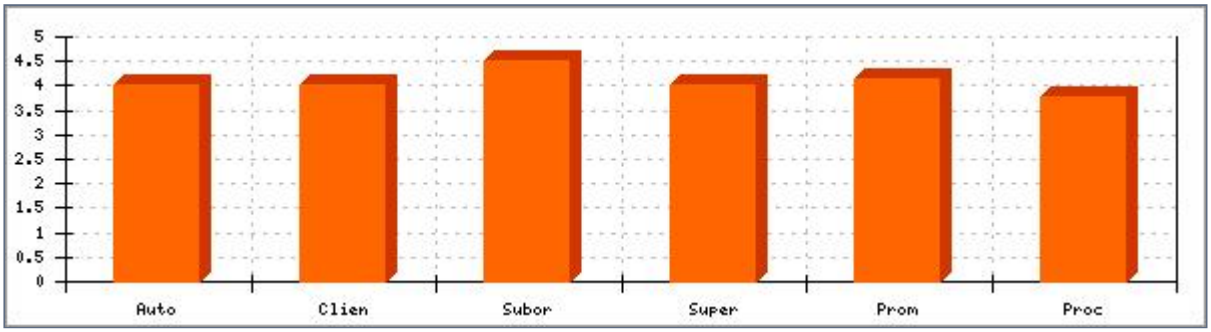
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.07



Desarrollo de CH

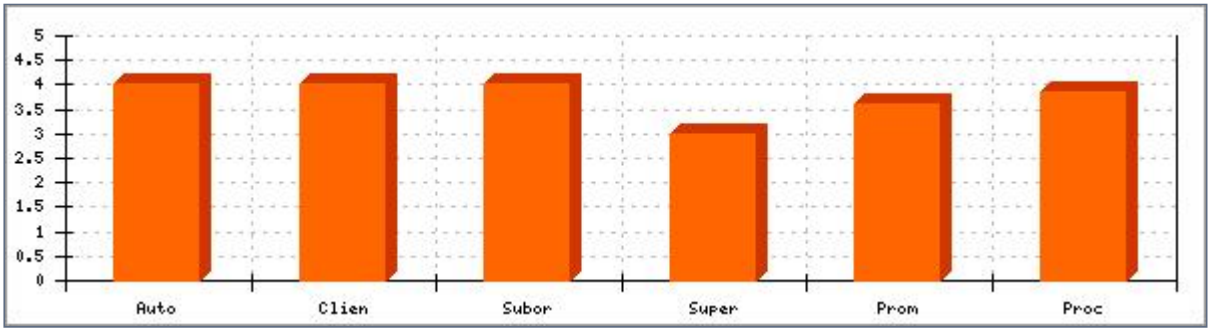
15.- 1.-Asegura la creación e implementación de planes de desarrollo de sus colaboradores que integren las necesidades de la empresa y las de ellos mismos (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.78



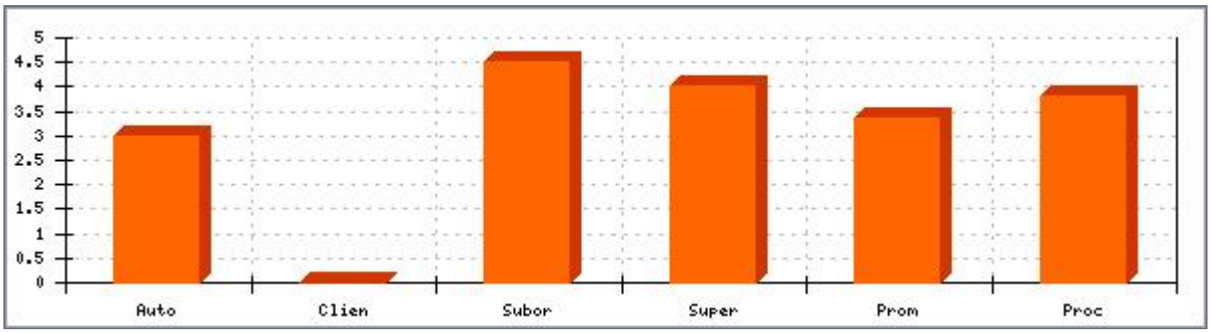
16.- 2.-Brinda la oportunidad a sus colaboradores de participar en proyectos que les aporten experiencias enriquecedoras. (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	3.86



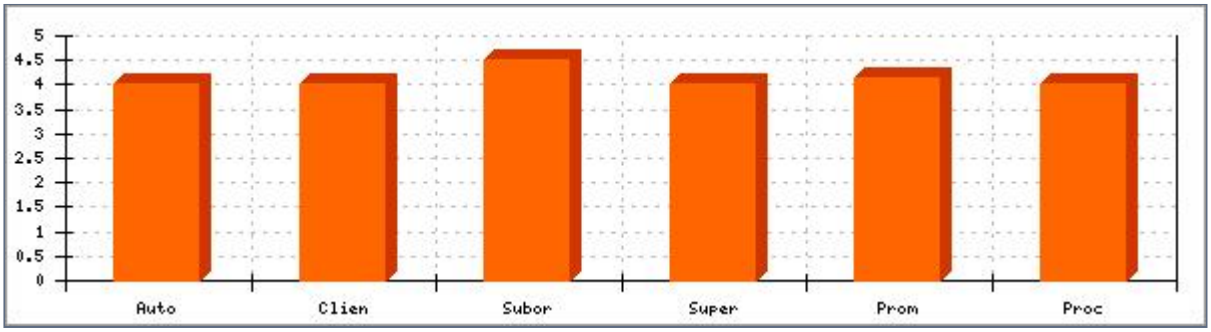
17.- 3.-Proporciona retroalimentación sobre las fortalezas y debilidades que identifica, estableciendo acciones para su mejoramiento. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.83



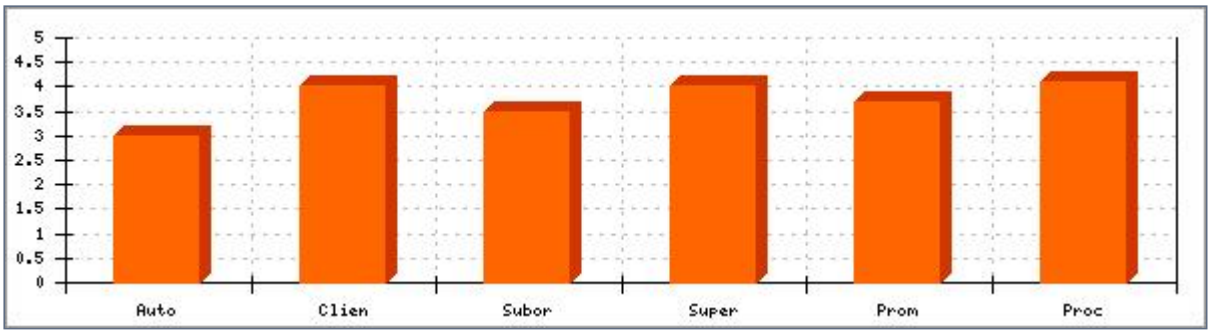
18.- 4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.01



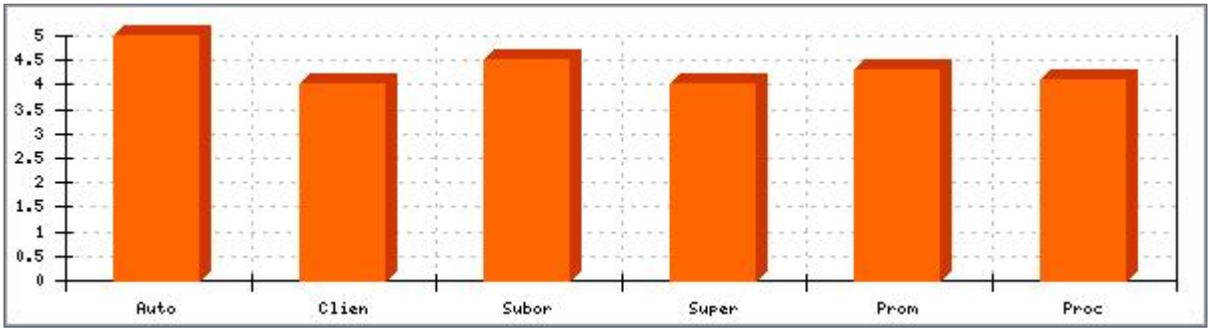
19.- 5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	4.11



20.- 6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área. (4.31)

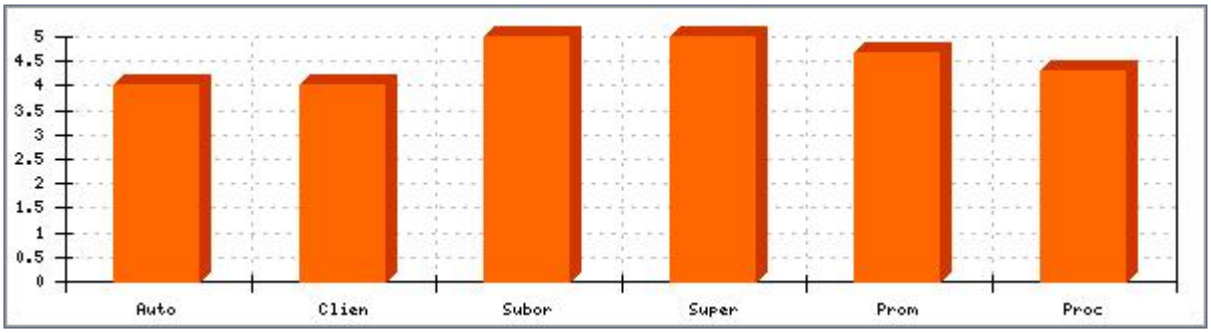
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.11



Enfoque a la calidad

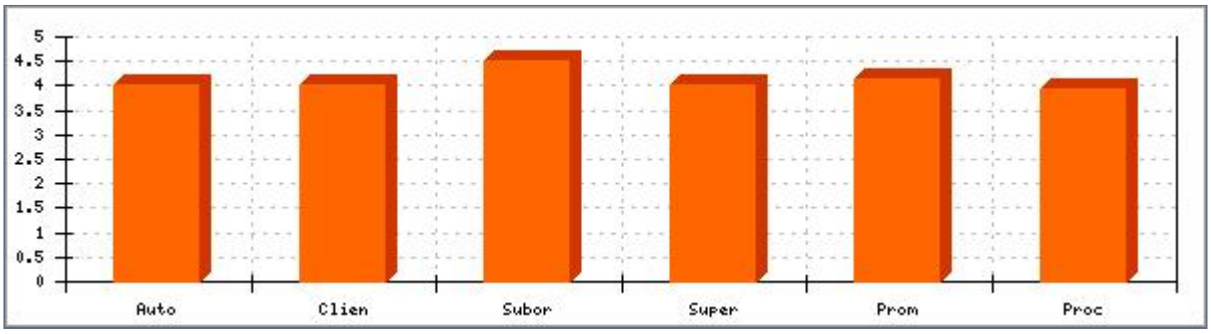
21.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (4.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.30



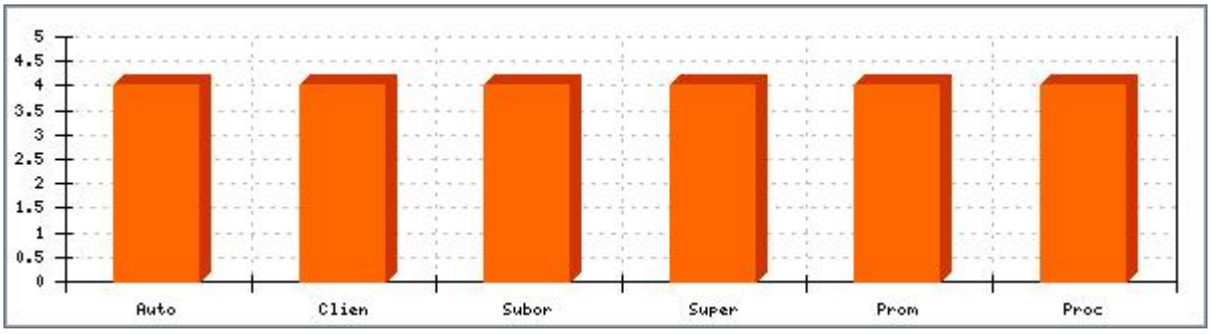
22.- 2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.95



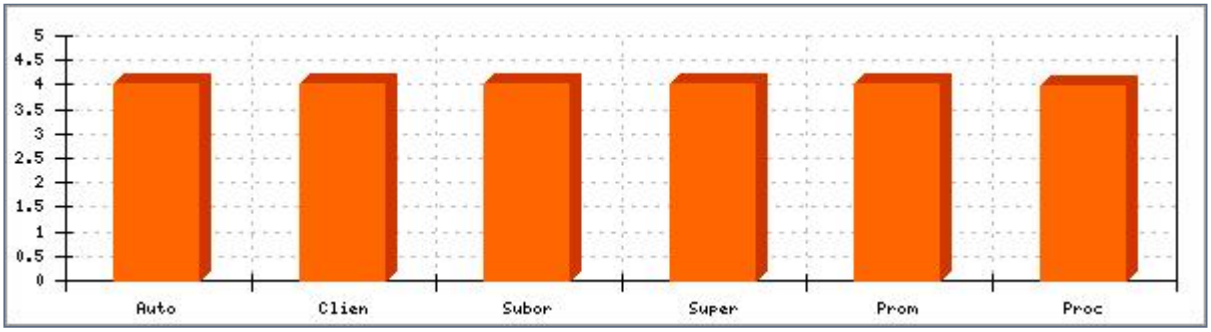
23.- 3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.02



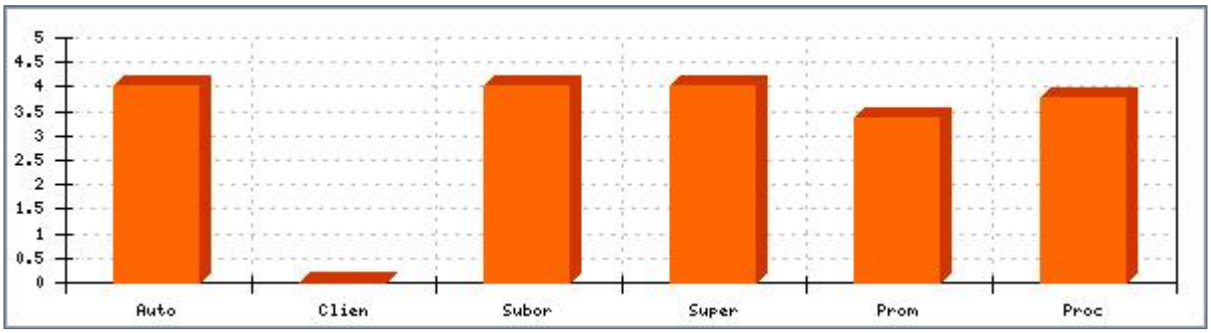
24.- 4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.96



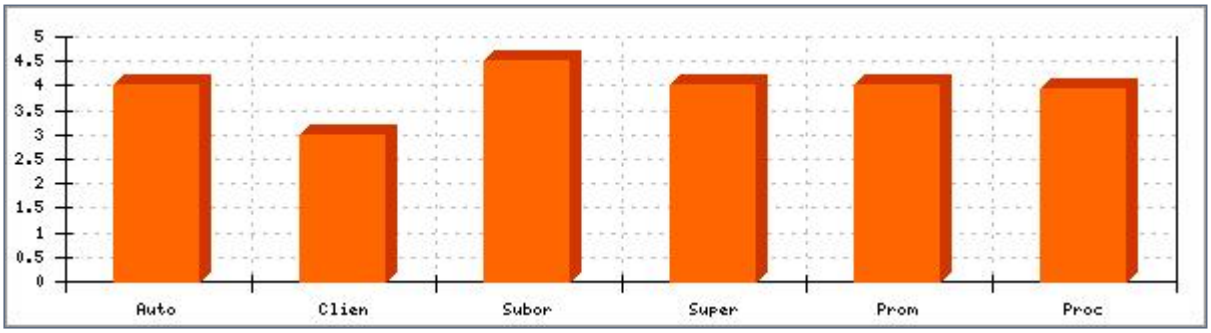
25.- 5.-Propicia la actualización continua de los productos y servicios que maneja. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.79



26.- 6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.00)

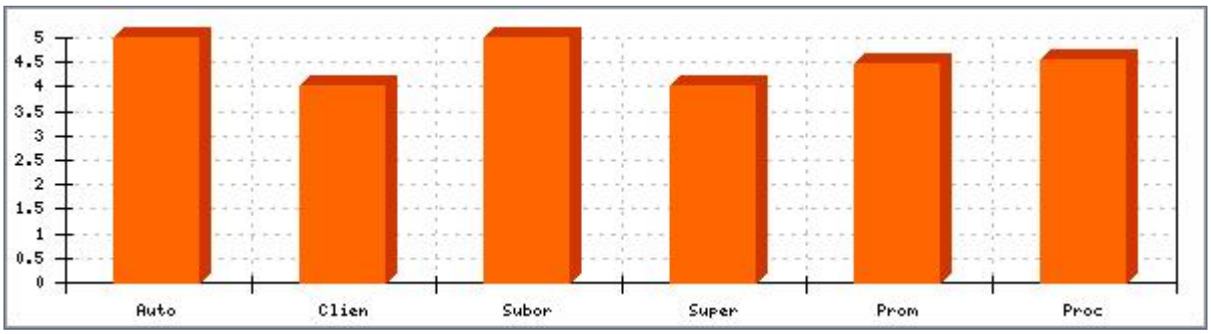
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.95



Sensibilidad social y ambiental

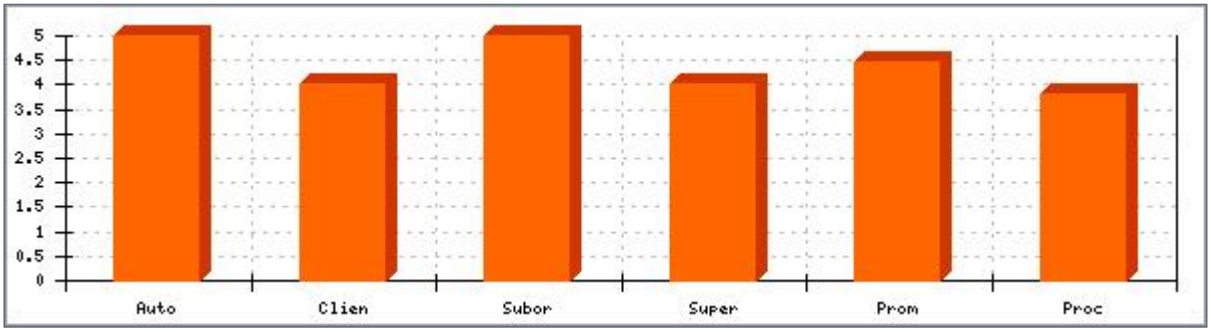
27.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.55



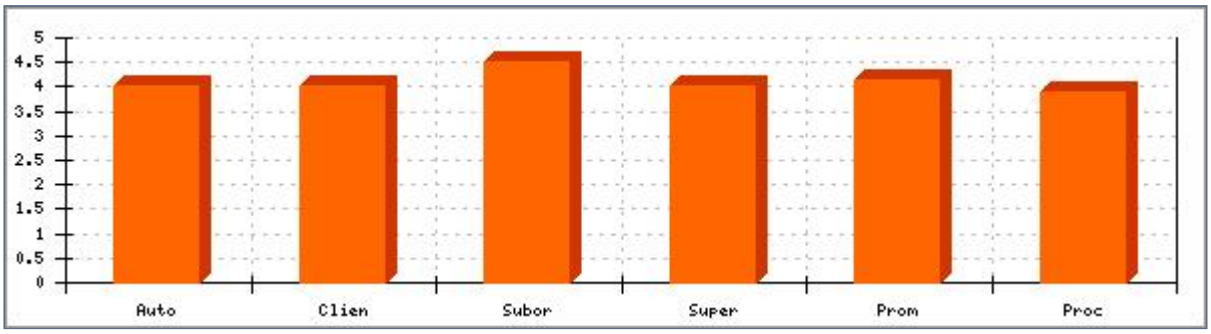
28.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	3.82



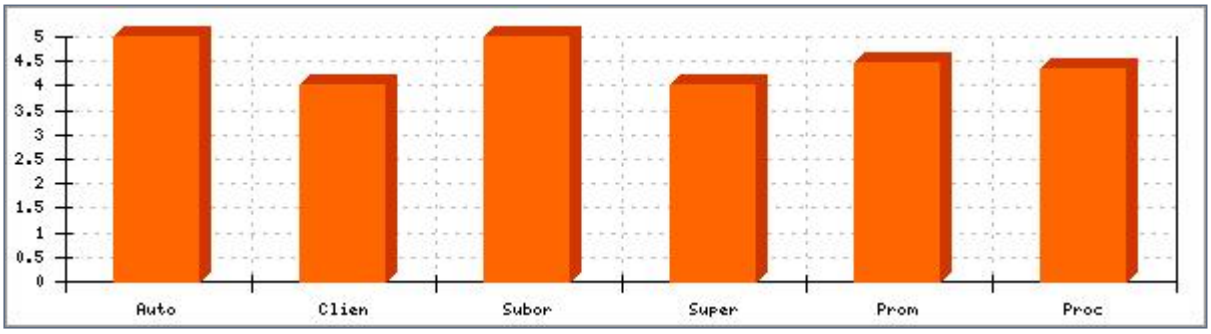
29.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	3.91



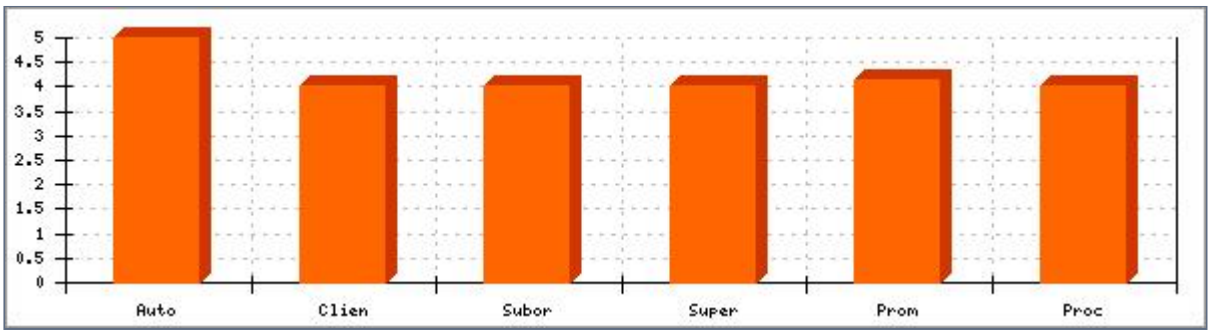
30.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.34



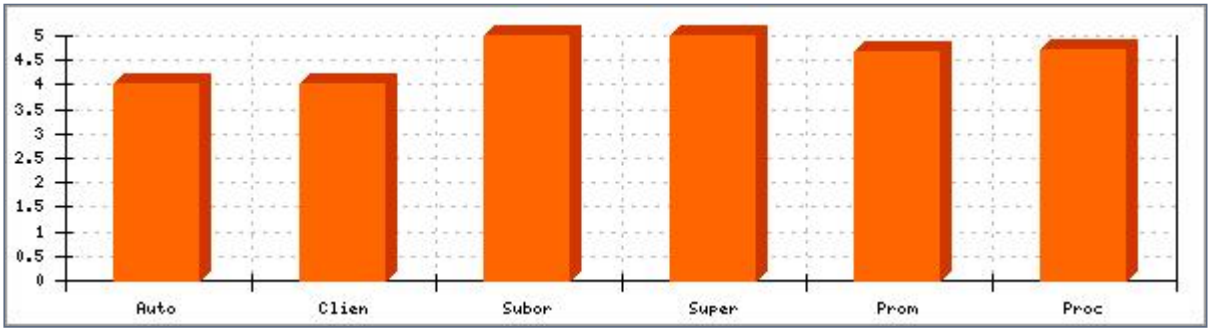
31.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.01



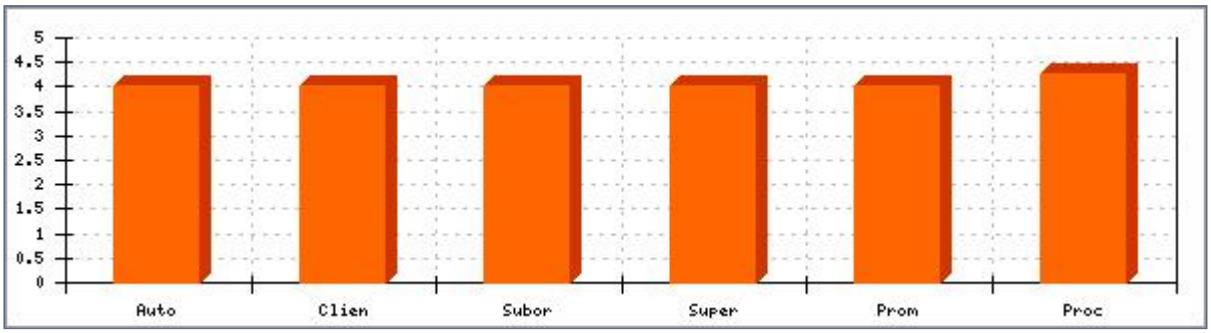
32.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.70



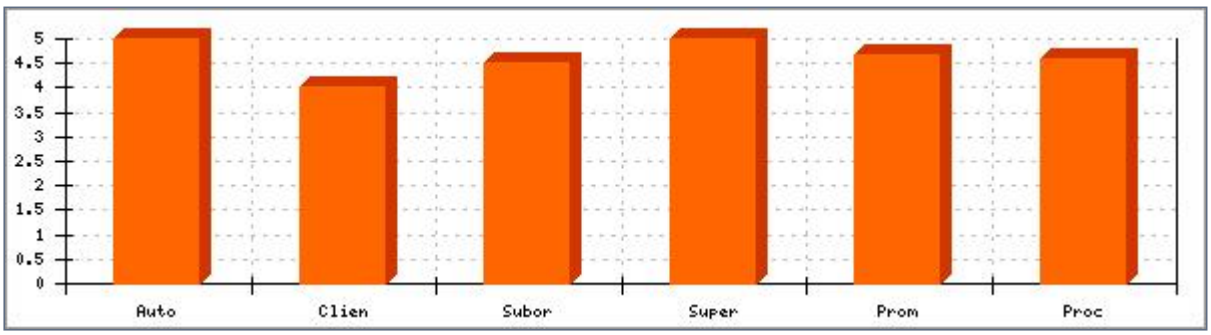
33.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.27



34.- 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. (4.69)

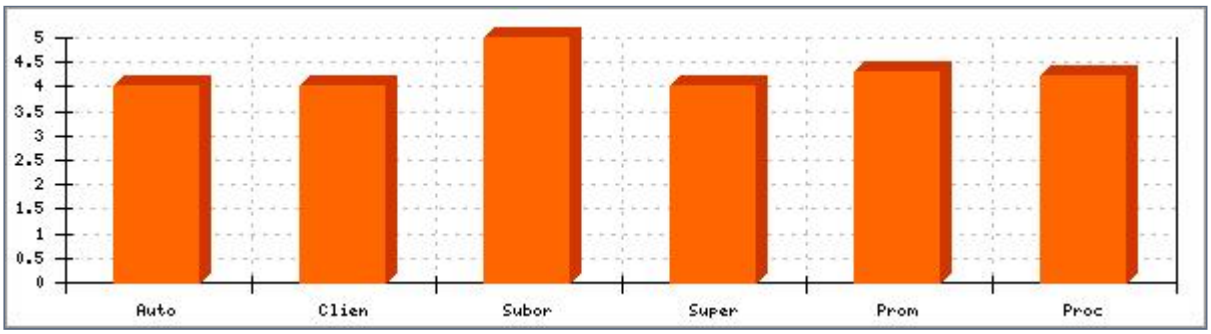
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.58



Orientación a resultados

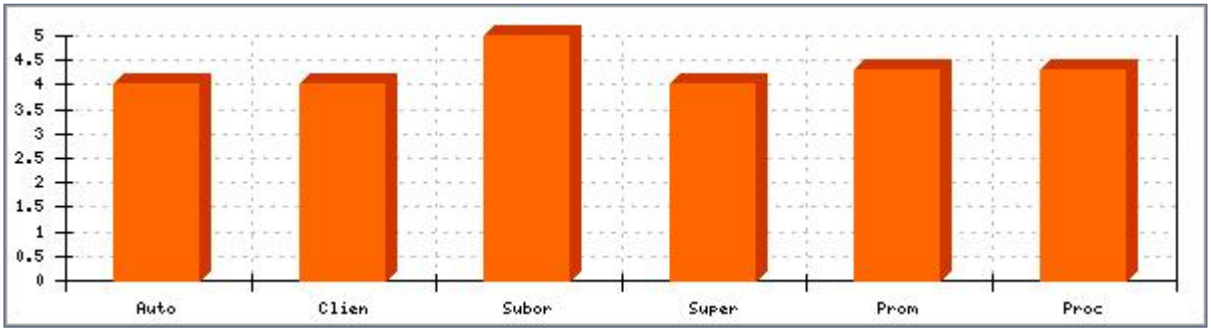
35.- 1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles . (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.24



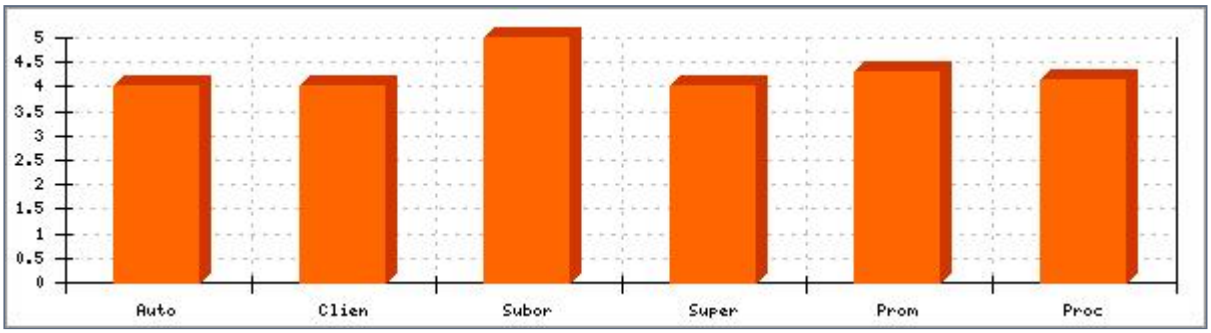
36.- 2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.30



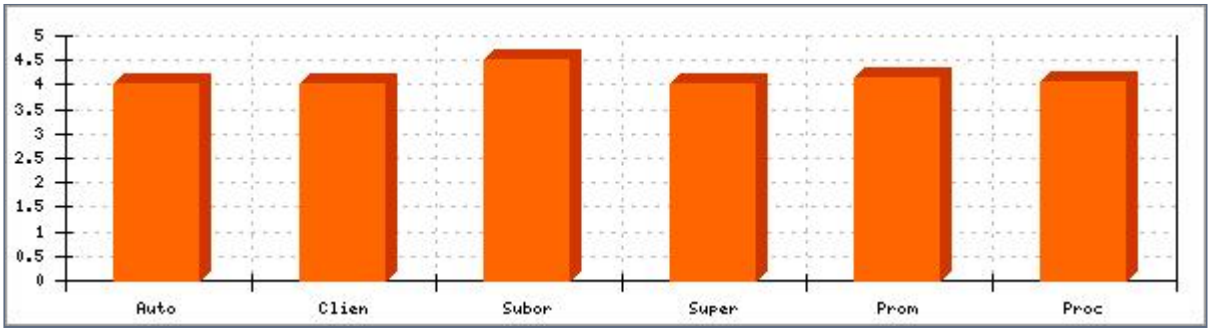
37.- 3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.12



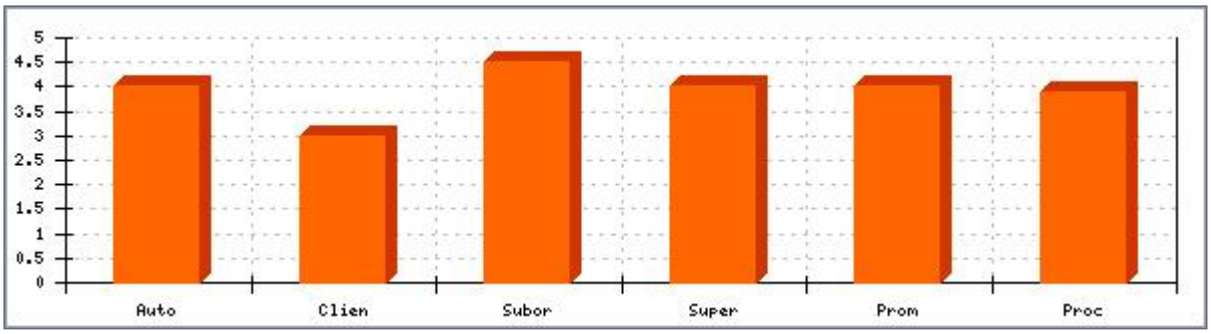
38.- 4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos. (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.07



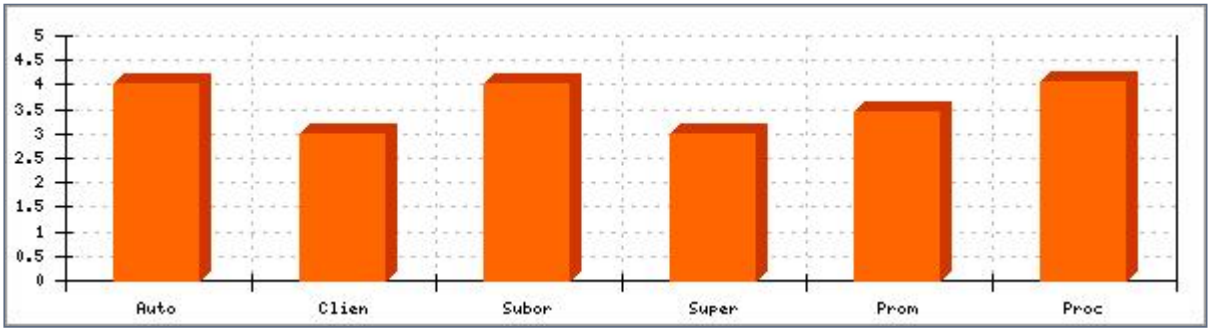
39.- 5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.89



40.- 6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones. (3.46)

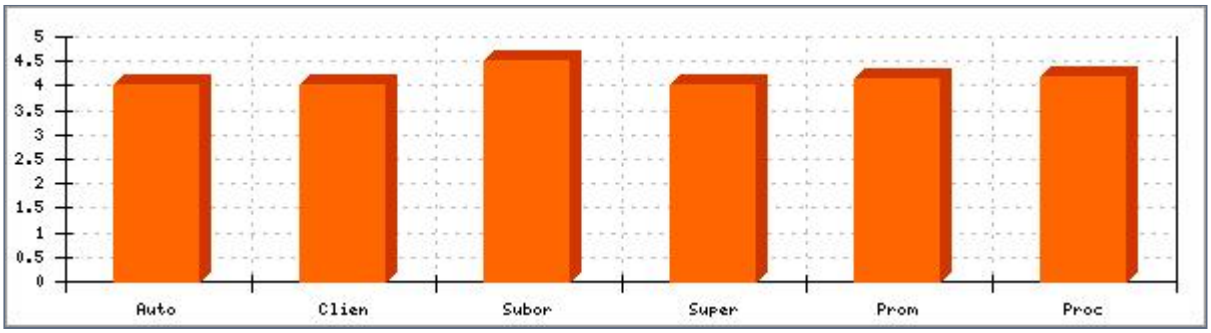
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.46
Promedio Proceso	4.05



Ejecución

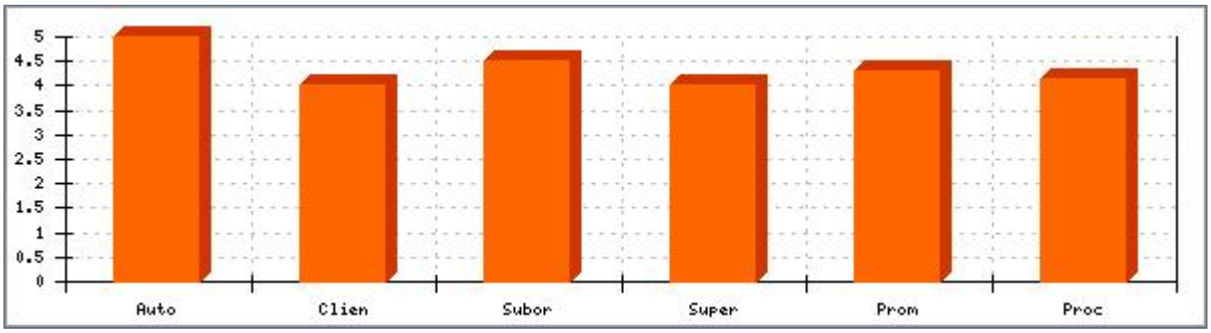
41.- 1.-Asegura la ejecución de las estrategias y acciones establecidas en los planes estratégicos de su área con el fin de garantizar que sus procesos impacten en la productividad y competitividad del negocio (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.18



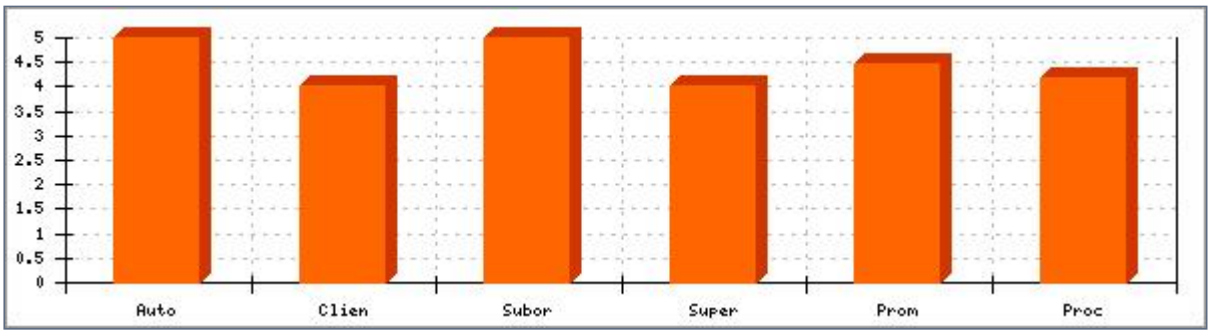
42.- 2.-Alinea la ejecución de sus acciones establecidas en los planes estratégicos, con el propósito de contribuir en el logro de los objetivos de su área. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.15



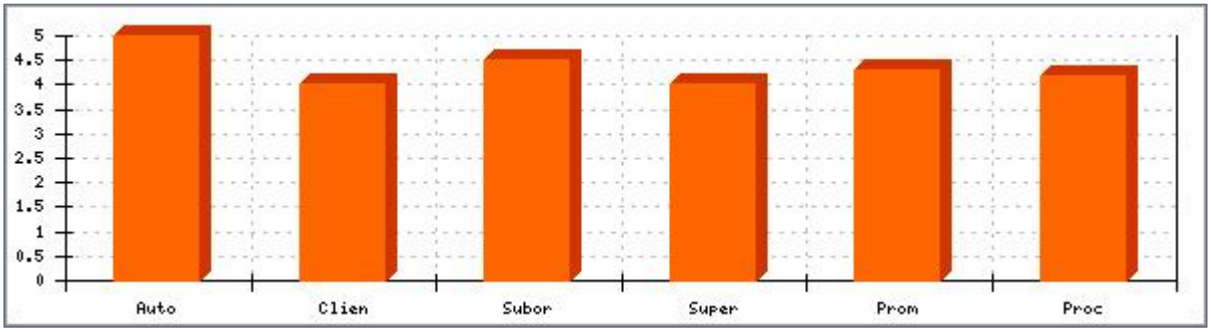
43.- 3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.18



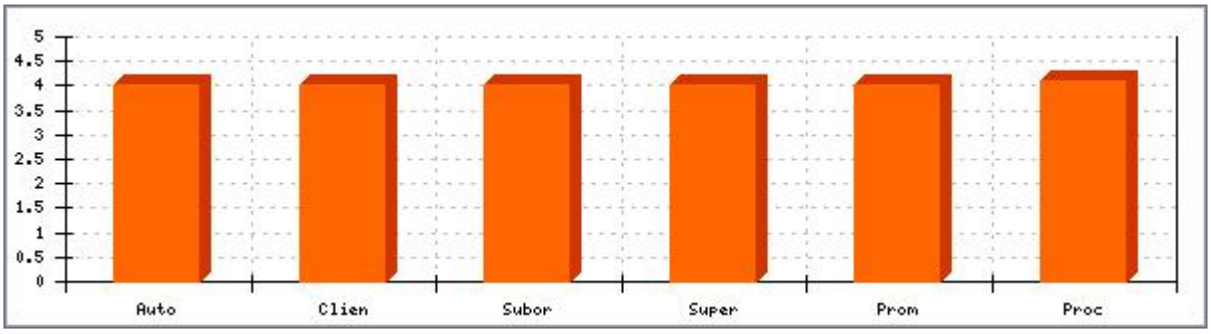
44.- 4.-Alienta a su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al ejecutar los planes de acción establecidos. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.18



45.- 5.-Promueve la participación de su equipo de trabajo en el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes de acción establecidos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.08



Análisis GAP

EVALUACION. 360

EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.71	--
Cliente	4.00	-0.71
Subordinado	4.43	-0.28
Supervisor	4.29	-0.42

Orientación al cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.14	--
Cliente	3.00	-1.14
Subordinado	3.93	-0.21
Supervisor	4.00	-0.14

Desarrollo de CH

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Cliente	4.00	0.17
Subordinado	4.25	0.42
Supervisor	3.83	0.00

Enfoque a la calidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	3.80	-0.20
Subordinado	4.33	0.33
Supervisor	4.17	0.17

Sensibilidad social y ambiental

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.63	--
Cliente	4.00	-0.63
Subordinado	4.63	0.00
Supervisor	4.25	-0.38

Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	3.67	-0.33
Subordinado	4.67	0.67
Supervisor	3.83	-0.17

Ejecución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.60	--
Cliente	4.00	-0.60
Subordinado	4.50	-0.10
Supervisor	4.00	-0.60

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION. 360

EVALUACIONES DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad.	92.31%
6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad.	92.31%
8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa.	92.31%
6.-Reconoce continuamente a sus colaboradores de manera verbal o escrita al haber obtenido algún logro en la realización de sus funciones.	88.46%
3.-Orienta y motiva a todos los integrantes al logro del fin común del equipo.	86.54%
7.-Es abierto y amable con los colaboradores, los escucha y es sensible a sus necesidades personales y laborales.	86.54%
1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo.	86.54%
2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos.	86.54%
4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad.	86.54%
3.-Optimiza los recursos disponibles para garantizar la ejecución en tiempo y forma de las acciones establecidas en los planes estratégicos en su área.	86.54%
2.-Se mantiene enterado de la información relevante de la empresa y la transmite a sus colaboradores.	82.69%
5.-Escucha, respeta y valora las ideas propuestas de los colaterales o miembros del equipo.	82.69%
6.-Promueve durante el trabajo cotidiano un ambiente de aprendizaje y desarrollo entre el personal de su área.	82.69%
1.-Convierte los objetivos estratégicos en planes de trabajo específicos, los cuales son concretos y medibles .	82.69%
2.-Transmite a sus colaterales y colaboradores los objetivos planteados, motivándolos a comprometerse con ellos.	82.69%
3.-Visualiza con información y fundamentos los escenarios futuros y se anticipa con planes operativos.	82.69%
2.-Alinea la ejecución de sus acciones establecidas en los planes estratégicos, con el propósito de contribuir en el logro de los objetivos de su área.	82.69%
4.-Alienta a su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al ejecutar los planes de acción establecidos.	82.69%
4.-Resuelve positivamente los conflictos en su equipo de trabajo .	80.77%
1.-Promueve la colaboración y trabajo conjunto entre las áreas con las que tiene contacto .	78.85%
4.-Fomenta en su equipo la orientación de servicio con el fin de asegurar el cumplimiento de las necesidades y expectativas de sus clientes.	78.85%
1.-Asegura la creación e implementación de planes de desarrollo de sus colaboradores que integren las necesidades de la empresa y las de ellos mismos	78.85%
4.-Identifica capacidades de sus colaboradores para afrontar los futuros cambios de ARCACONTINENTAL, promoviendo el desarrollo de las mismas.	78.85%
2.-Establece formas de control que garantizan los más altos estándares de calidad en productos y servicios.	78.85%
3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores.	78.85%
5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento .	78.85%
4.-Realiza una efectiva administración de los proyectos, planes y programas bajo su responsabilidad, optimizando al máximo tiempos y recursos invertidos.	78.85%
1.-Asegura la ejecución de las estrategias y acciones establecidas en los planes estratégicos de su área con el fin de garantizar que sus procesos impacten en la productividad y competitividad del negocio	78.85%
7.-Fomenta en su equipo la actitud de buscar la solución a los problemas del cliente o proveedor en donde se negocien beneficios para él y para la empresa	75.00%
3.-Negocia la obtención de los medios que permitan la resolución inmediata de los problemas de calidad de los productos y servicios.	75.00%

- 4.-Detecta oportunamente los problemas de calidad de los productos y servicios, adelantándose a las soluciones, trabajando participativamente con su equipo. 75.00%
- 6.-Utiliza la creatividad e ingenio para mejorar los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. 75.00%
- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . 75.00%
- 5.-Promueve en su equipo de trabajo la capacidad de respuesta rápida y oportuna al realizar las labores. 75.00%
- 5.-Promueve la participación de su equipo de trabajo en el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes de acción establecidos. 75.00%
- 2.-Dedica tiempo a escuchar y estar en contacto con los clientes . 71.15%
- 3.-Ayuda a los clientes a detectar necesidades no expresadas verbalmente o que pudieran presentarse en el futuro . 71.15%
- 5.-Realiza propuestas para mejorar los productos y servicios que incrementen la satisfacción de los clientes y la rentabilidad de la empresa. 71.15%
- 6.-Busca mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos cuidando las relaciones. 67.31%
- 5.-Considera las acciones de desarrollo planeadas como parte del presupuesto anual del área 67.31%
- 2.-Brinda la oportunidad a sus colaboradores de participar en proyectos que les aporten experiencias enriquecedoras. 65.38%
- 1.-Genera mecanismos para conocer el nivel de satisfacción del cliente . 63.46%
- 6.-Toma decisiones acertadas asumiendo algunos riesgos calculados, previo análisis rápido y efectivo de las situaciones. 61.54%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo