

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION COMPORTAMIENTOS DIRECTORES TONI

La escala de valoración usada es:

Casi nunca = 1

Frecuentemente no = 2

A veces = 3

Frecuentemente si = 4

Casi siempre = 5

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 **2015-08-14 01:08:24** hasta el **2015-09-15 06:03:42**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

No. Identificación :	1711509610
Nombres :	JUAN CARLOS
Apellidos :	ARIAS BURNEO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	GERENTE NACIONAL DE MARKETING
Nivel Jerárquico :	DIRECCION
Jefe Inmediato :	JORGE ENRIQUE MEDINA ICAZA
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1972-07-28

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Subordinado	20.00%	2	2
Supervisor	30.00%	1	1
Cliente Interno	20.00%	1	1

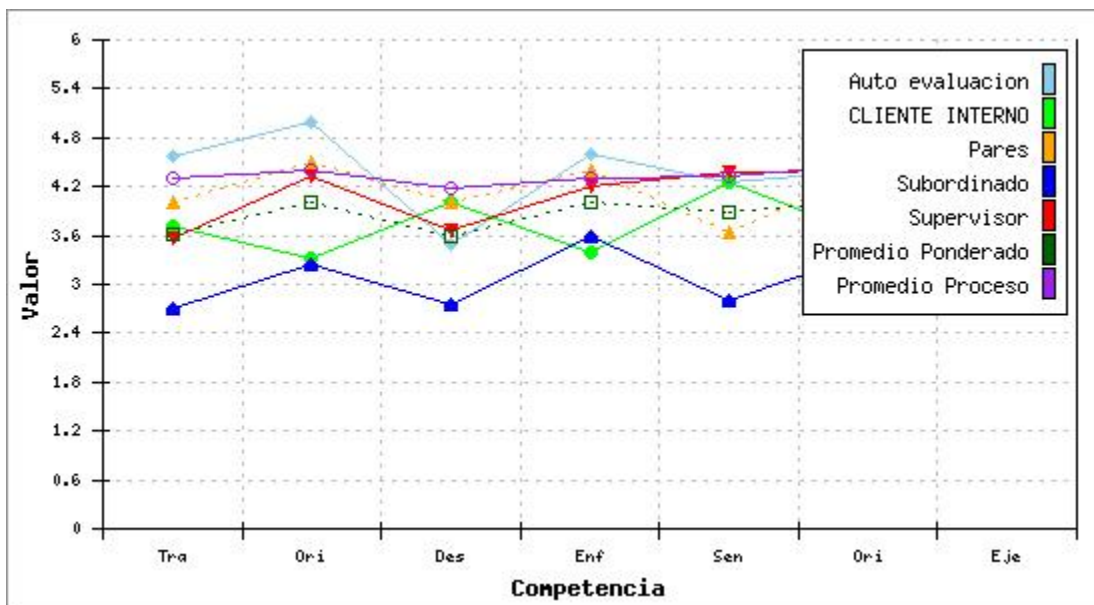
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.45
Cliente Interno	3.70
Pares	4.07
Subordinado	3.16
Supervisor	4.11
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	4.34



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.57	3.71	4.00	2.71	3.57	3.61	4.31
2	Orientación al cliente interno y externo	5.00	3.33	4.50	3.25	4.33	4.02	4.40
3	Desarrollo de Capital Humano	3.50	4.00	4.00	2.75	3.67	3.60	4.17
4	Enfoque a la calidad	4.60	3.40	4.40	3.60	4.20	4.00	4.31
5	Sensibilidad social y ambiental	4.25	4.25	3.63	2.81	4.38	3.88	4.32
6	Orientación a resultados	4.40	3.60	4.40	3.40	4.40	4.04	4.47
7	Ejecución	4.80	3.60	3.60	3.60	4.20	3.90	4.42



Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo (3.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente Interno	3.71
Pares	4.00
Subordinado	2.71
Supervisor	3.57
Promedio Ponderado	3.61
Promedio Proceso	4.31



Orientación al cliente interno y externo (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.33
Pares	4.50
Subordinado	3.25
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.40



Desarrollo de Capital Humano (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.75
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.17



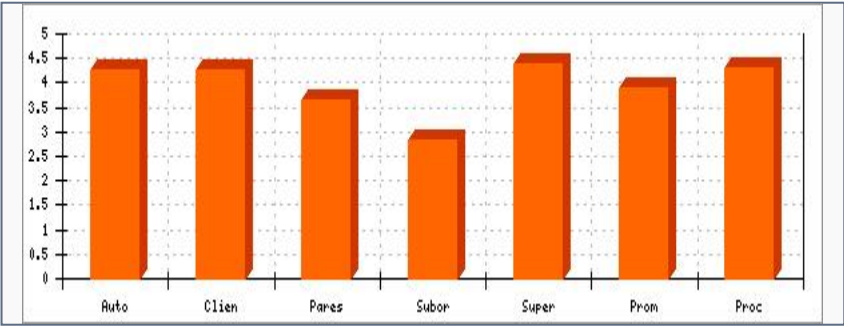
Enfoque a la calidad (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente Interno	3.40
Pares	4.40
Subordinado	3.60
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.31



Sensibilidad social y ambiental (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente Interno	4.25
Pares	3.63
Subordinado	2.81
Supervisor	4.38
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	4.32



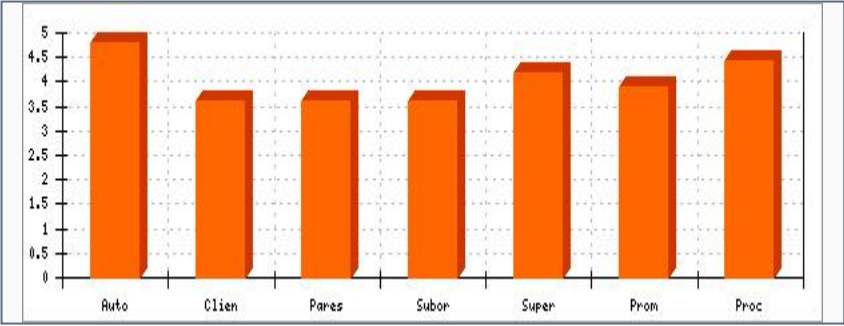
Orientación a resultados (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente Interno	3.60
Pares	4.40
Subordinado	3.40
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.47



Ejecución (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente Interno	3.60
Pares	3.60
Subordinado	3.60
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.42



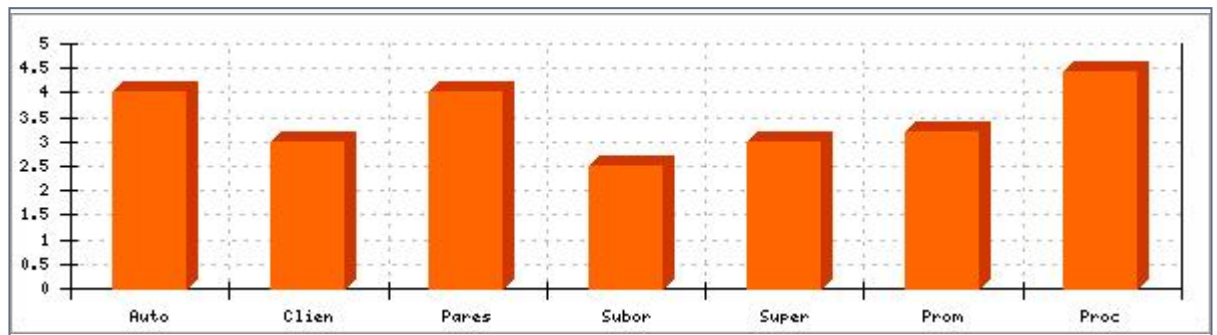
Análisis por Pregunta

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

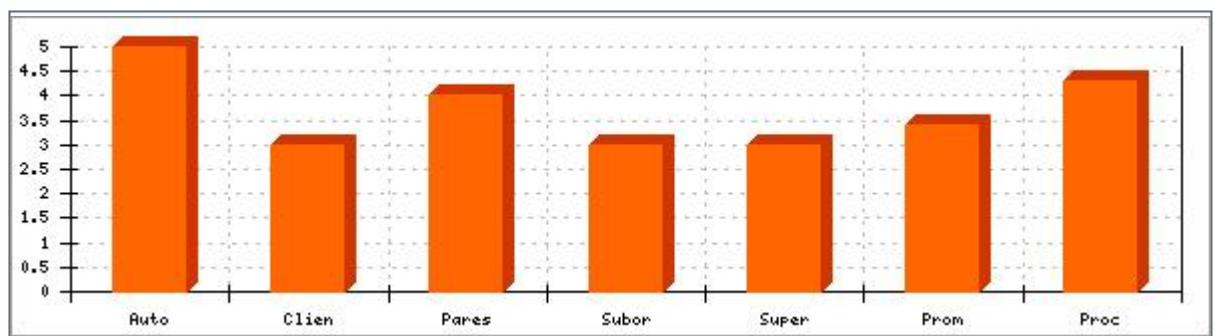
1.- 1.-Fomenta que en su área exista colaboración y se trabaje en equipo (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.41



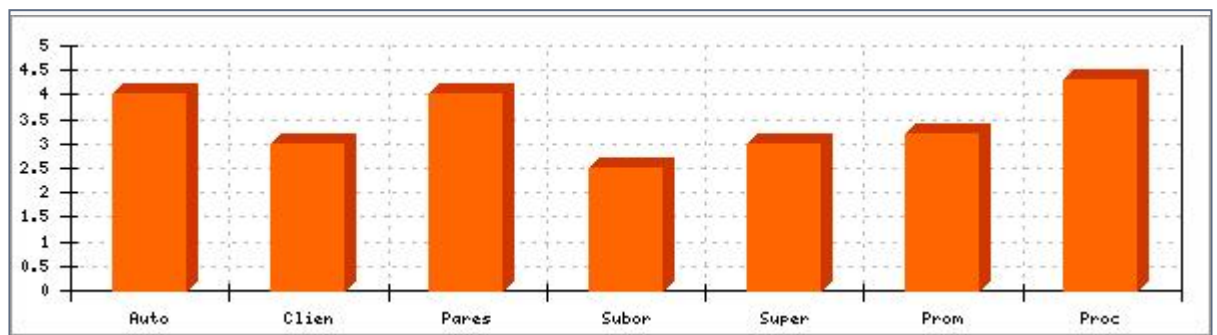
2.- 2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.30



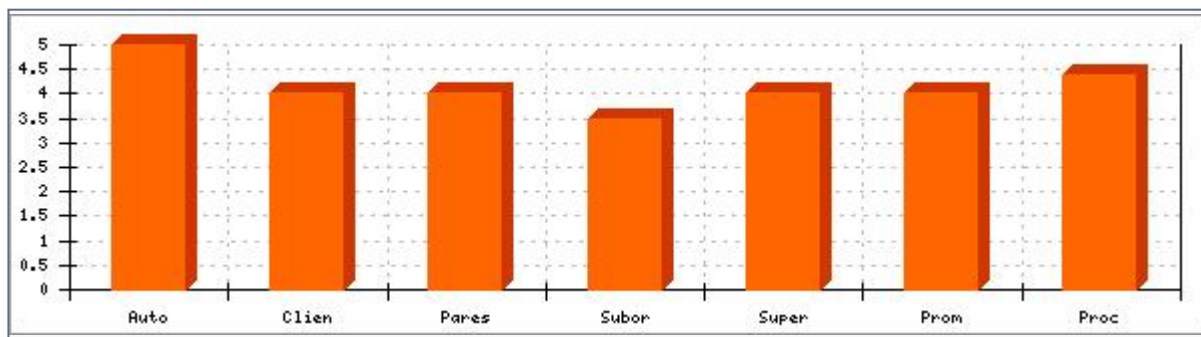
3.- 3.-Influye con su ejemplo a los líderes de los equipos de su área, para que orienten y motiven a todos los integrantes al logro del fin común del grupo. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	4.29



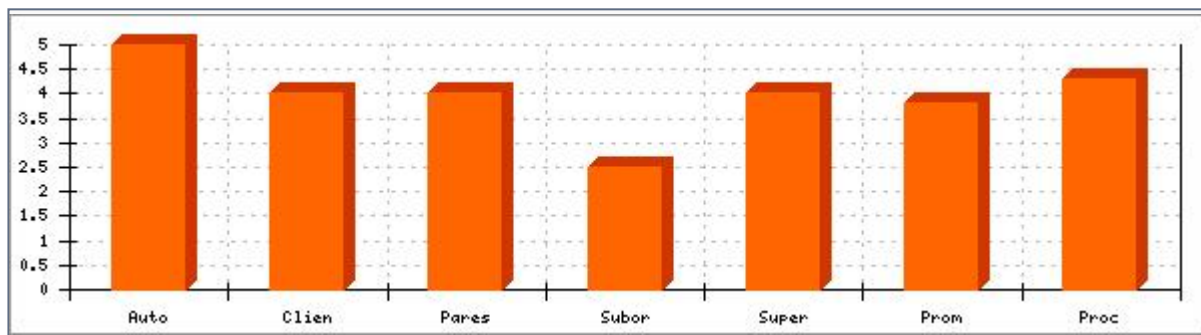
4.- 4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.39



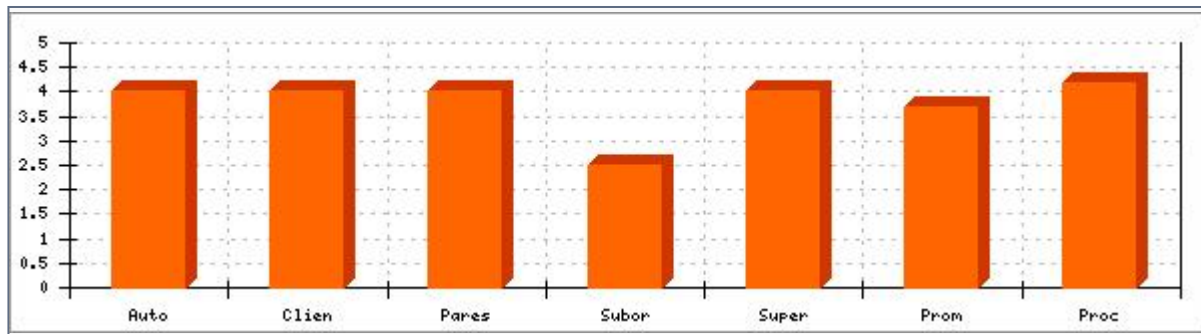
5.- 5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.29



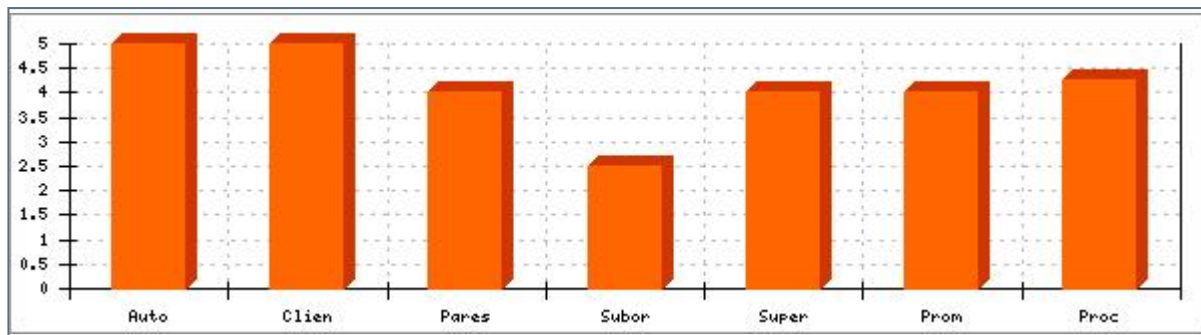
6.- 6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.20



7.- 7.-Fomenta en los líderes bajo su responsabilidad la práctica de que sean abiertos y amables, escuchen a sus colaboradores y sean sensibles a sus necesidades (4.00)

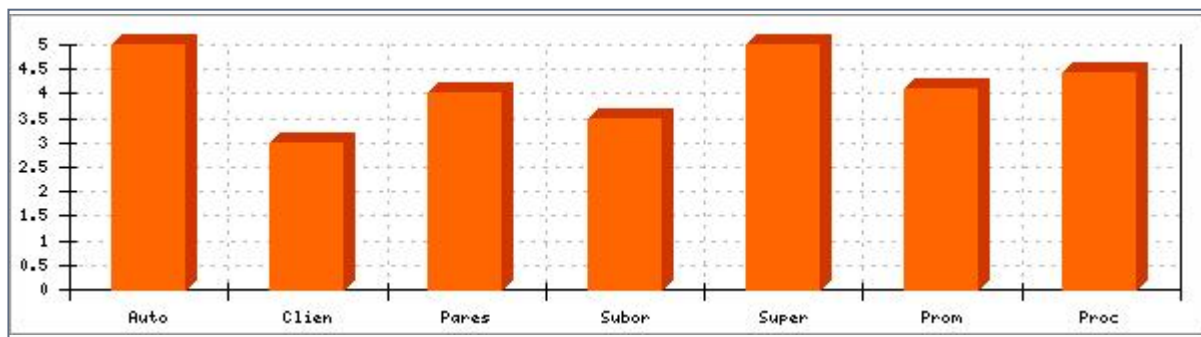
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.27



Orientación al cliente interno y externo

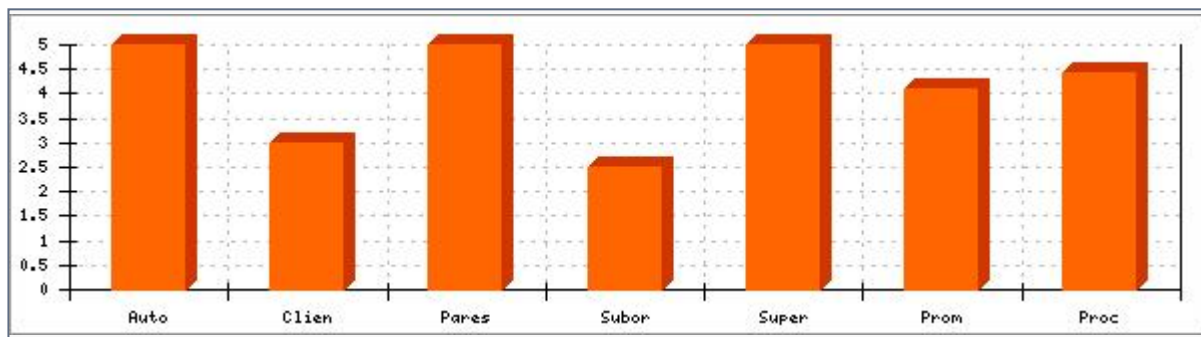
8.- 1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.41



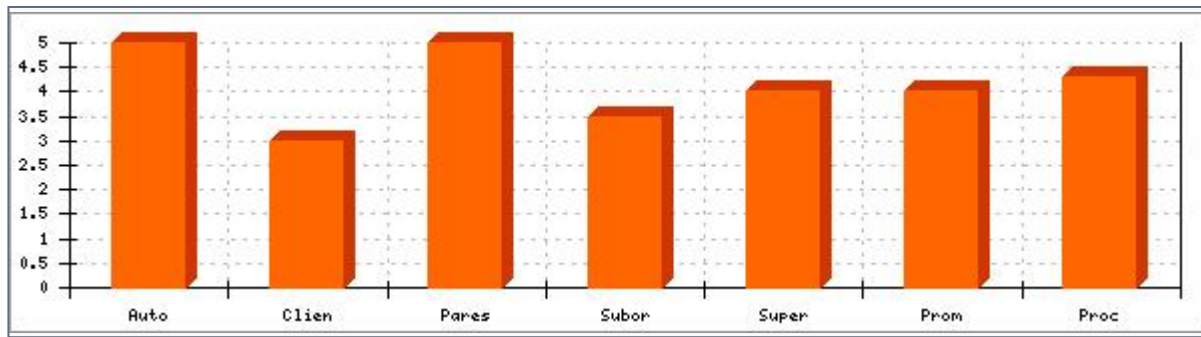
9.- 2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	2.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.43



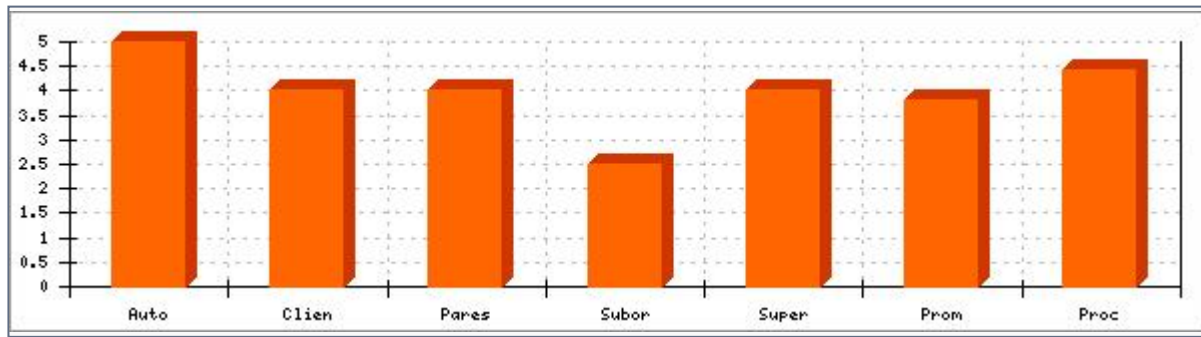
10.- 3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.30



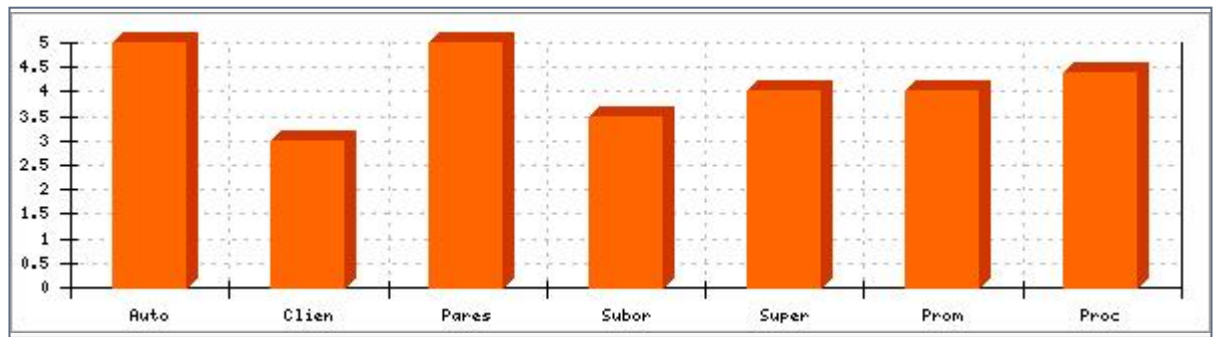
11.- 4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.43



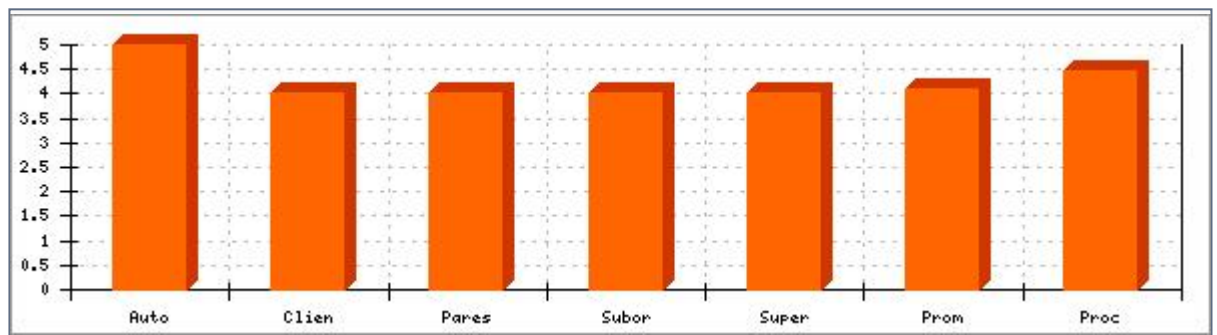
12.- 5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.39



13.- 6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar . (4.10)

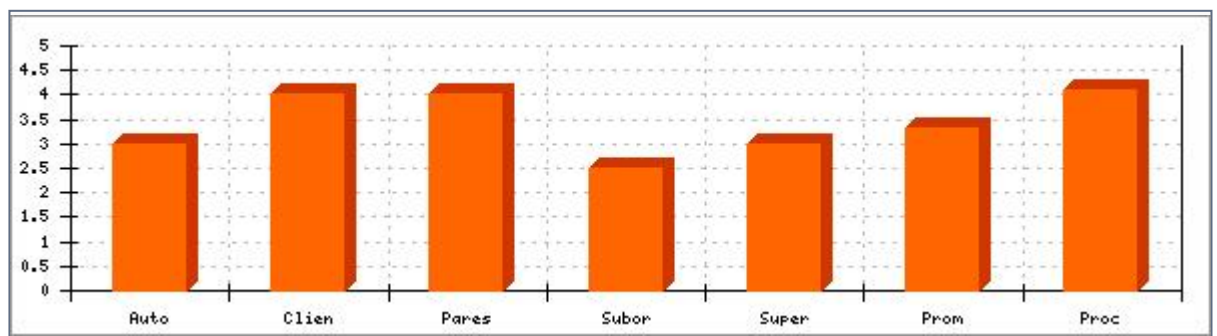
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.47



Desarrollo de Capital Humano

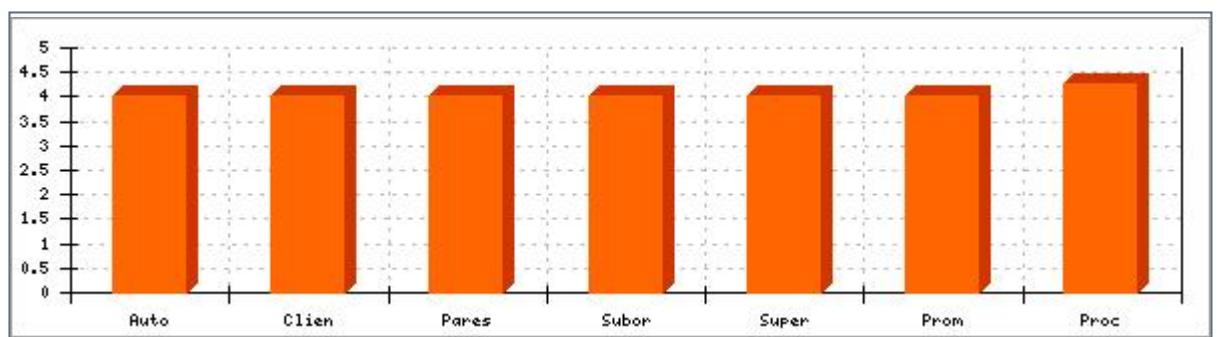
14.- 1.- Alienta la aplicación efectiva de programas de educación, capacitación y desarrollo para su personal. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	4.09



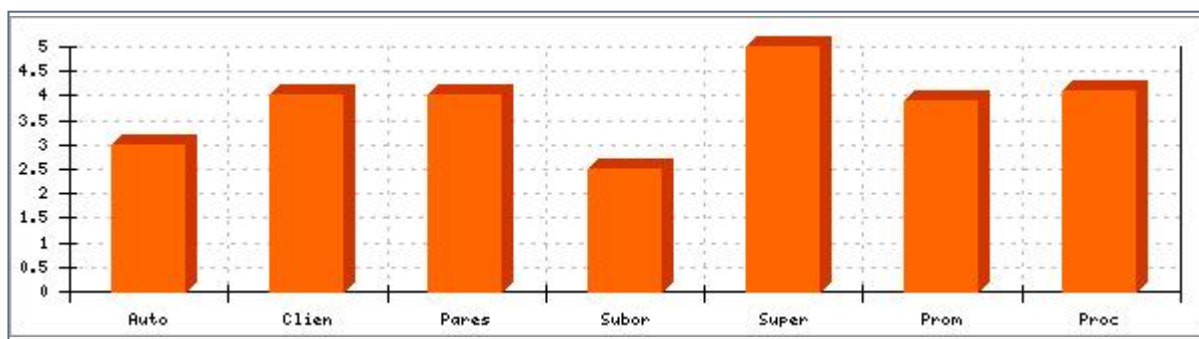
15.- 2.- Delega responsabilidades y autoridad a sus colaboradores, dando seguimiento a las consecuencias de sus resultados al actuar. (4.00)

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



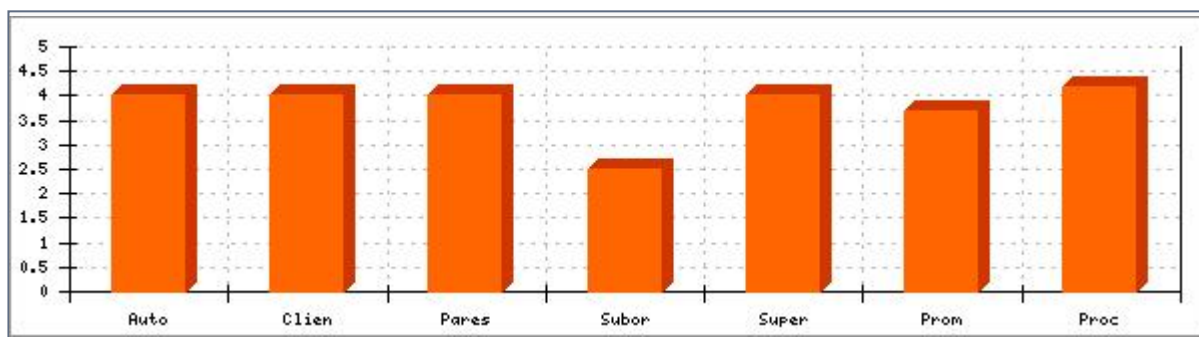
16.- 3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.11



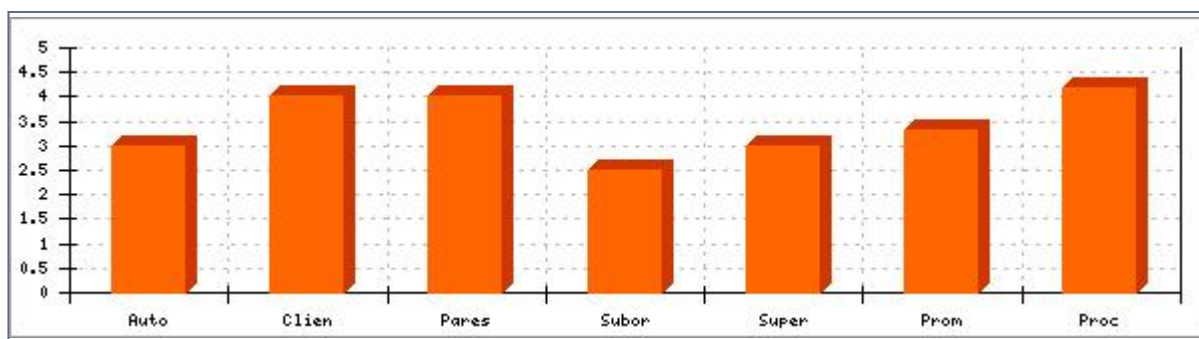
17.- 4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.16



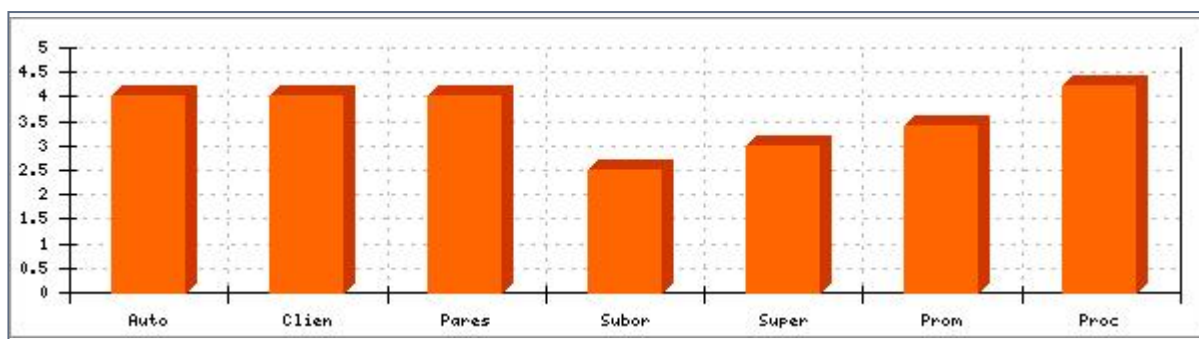
18.- 5.- Gestiona los recursos necesarios para la ejecución de los programas de desarrollo de sus colaboradores. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	4.16



19.- 6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora para las mismas. (3.40)

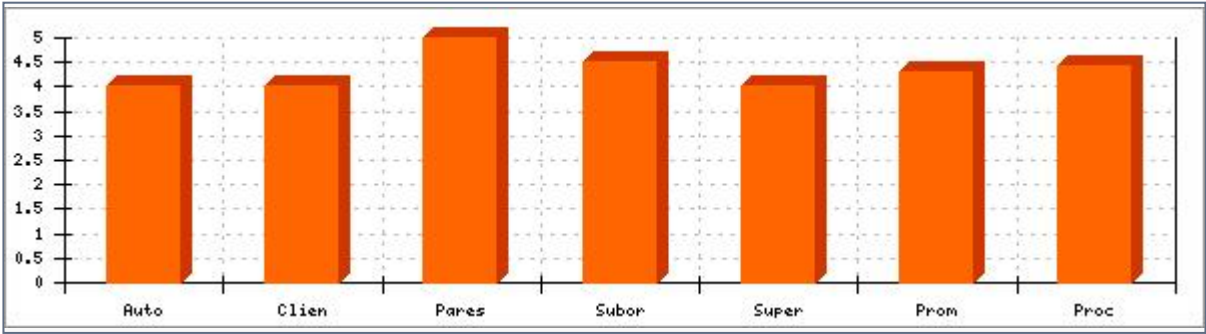
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.21



Enfoque a la calidad

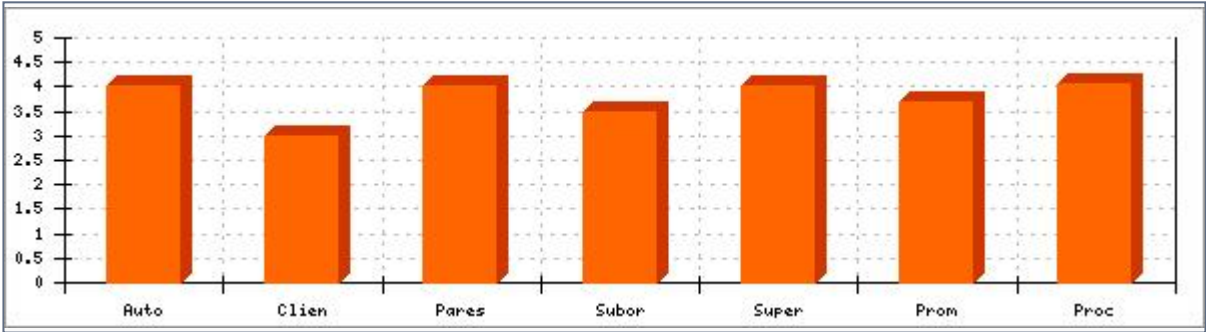
20.- 1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.41



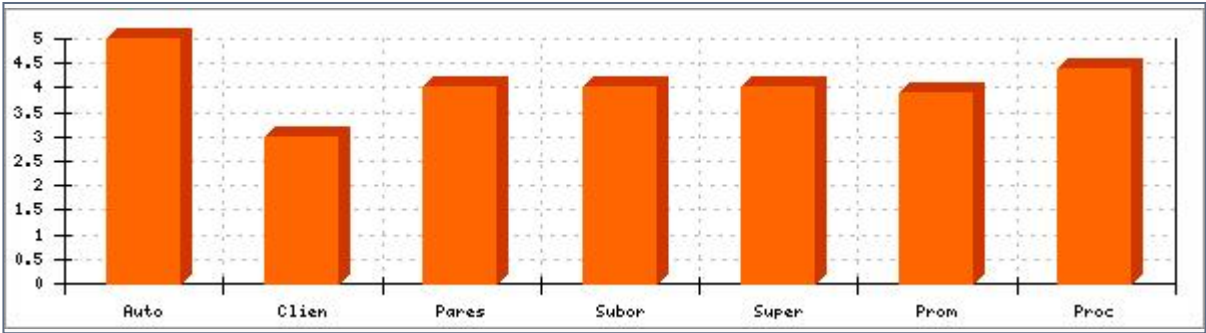
21.- 2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.06



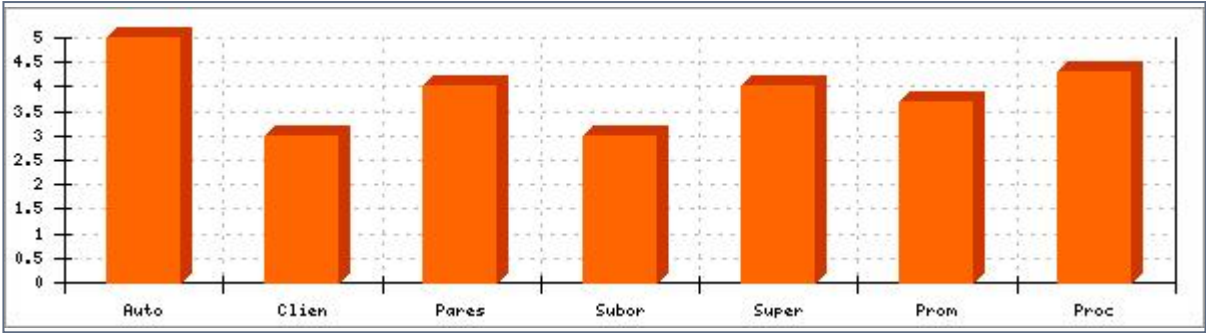
22.- 3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.40



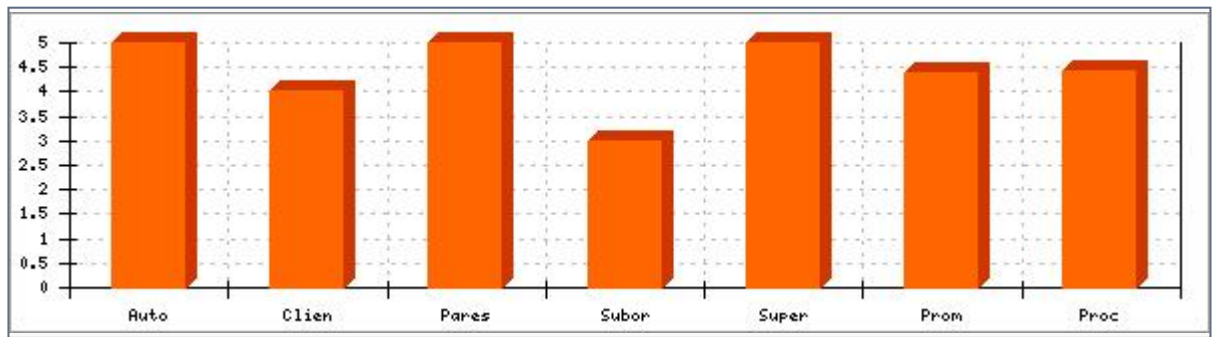
23.- 4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del servicio al cliente (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.29



24.- 5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar nuevos. (4.40)

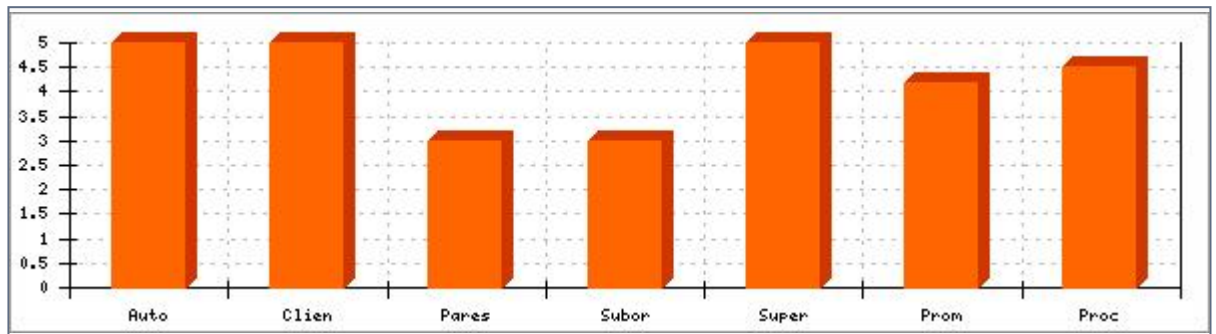
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.41



Sensibilidad social y ambiental

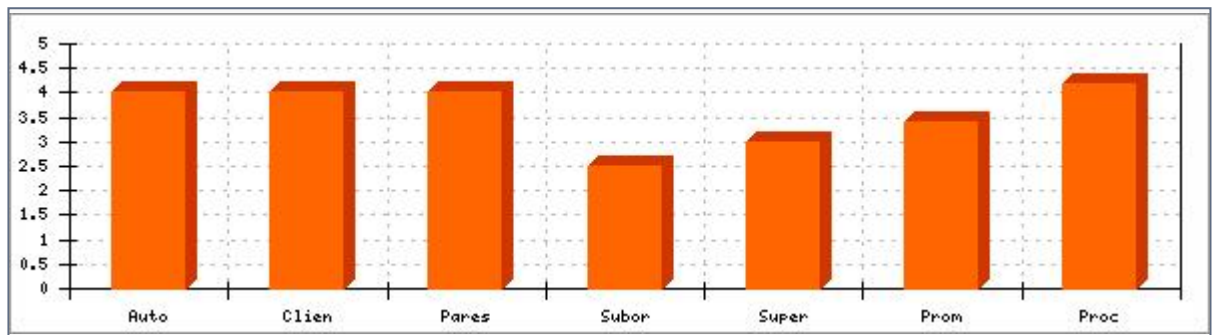
25.- 1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.50



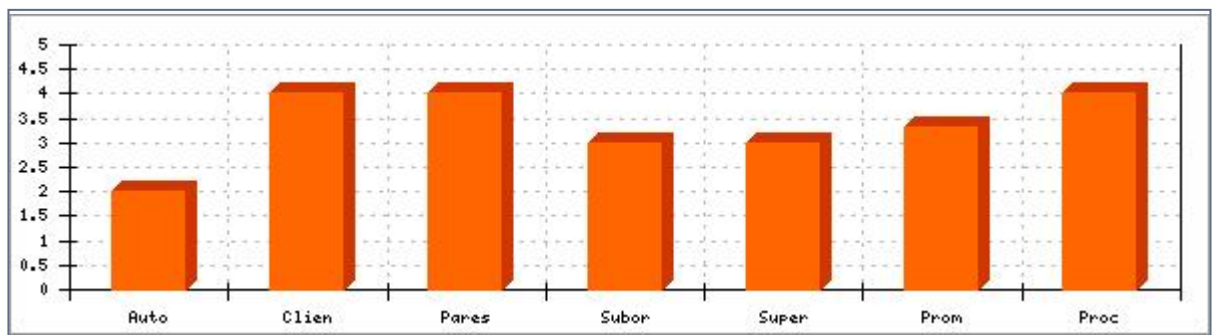
26.- 2.-Concientiza a sus colaboradores para implementar programas que promuevan el respeto al medio ambiente y el entorno de la organización, siendo ejemplo de participación en los mismos. (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	4.17



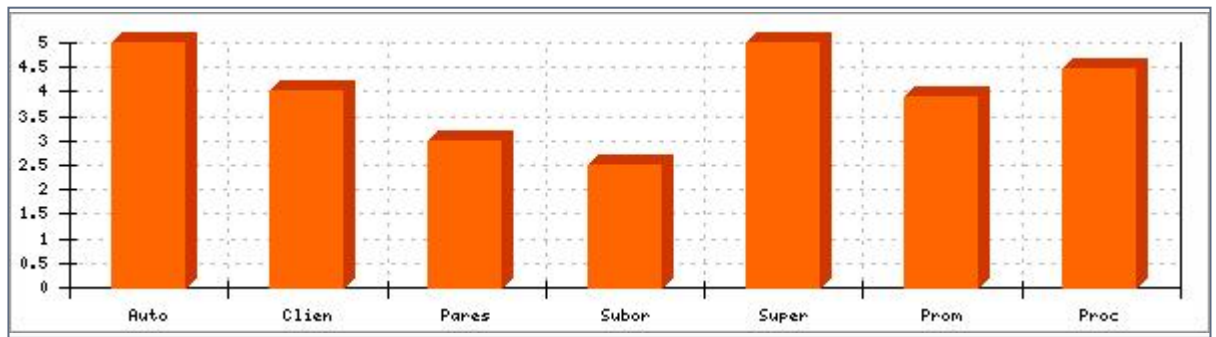
27.- 3.-Promueve con su ejemplo el equilibrio entre la actividad operativa y la calidad de vida personal y familiar de los colaboradores. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	4.03



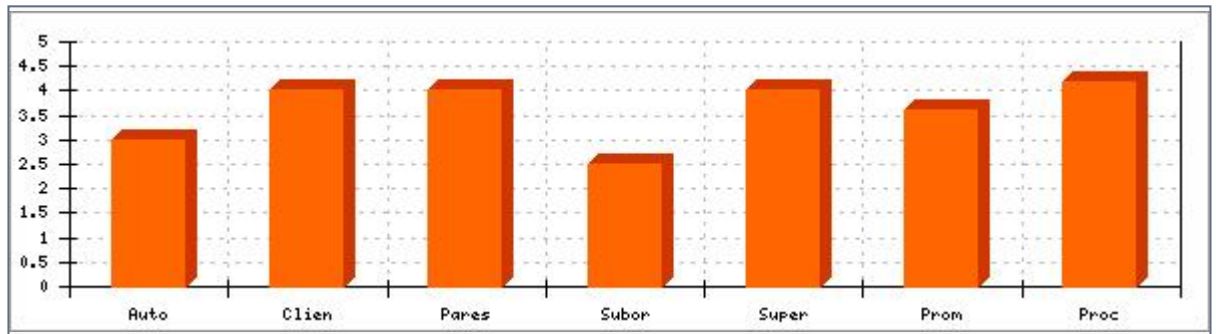
28.- 4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	2.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.47



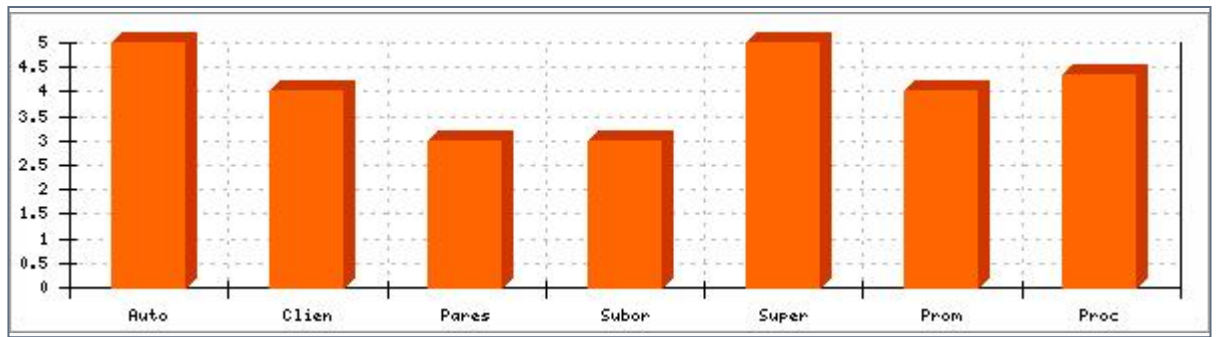
29.- 5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento . (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	4.17



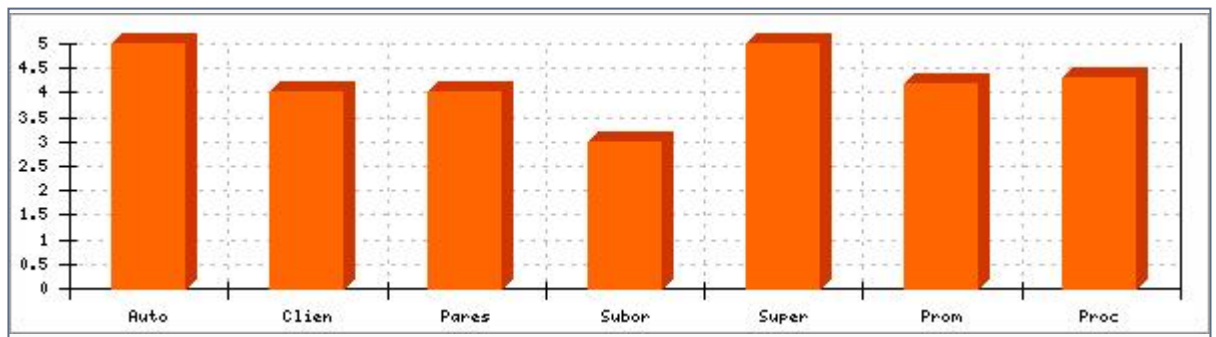
30.- 6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.33



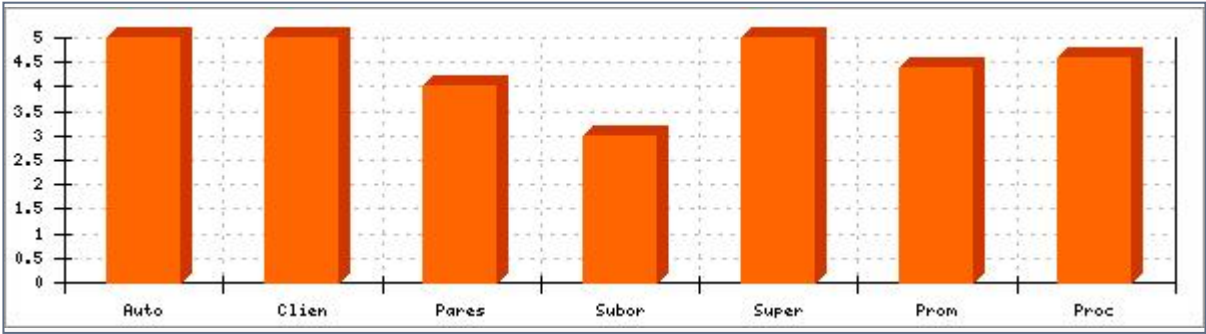
31.- 7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales . (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.29



32.- 8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa. (4.40)

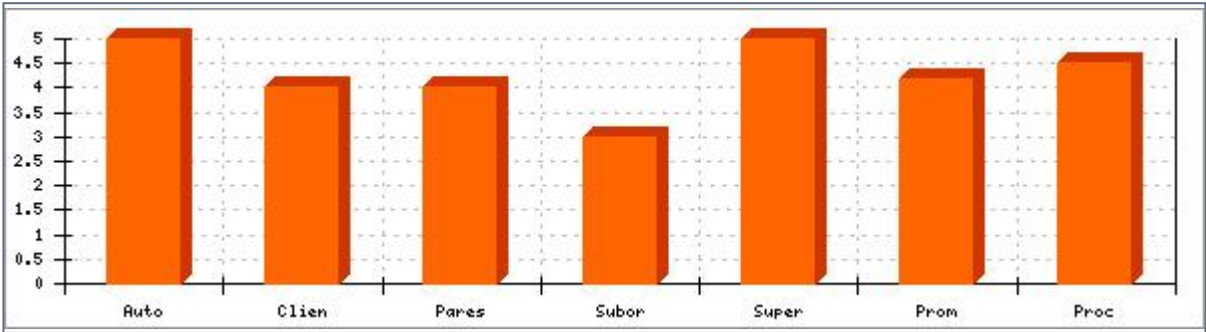
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.57



Orientación a resultados

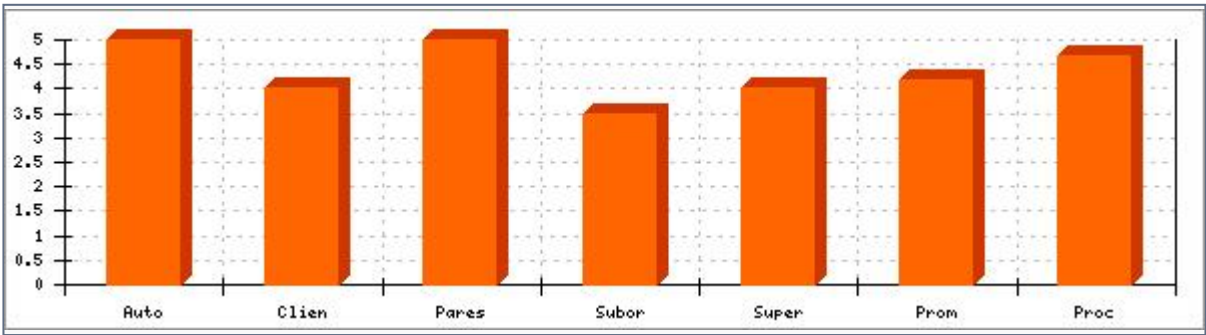
33.- 1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.51



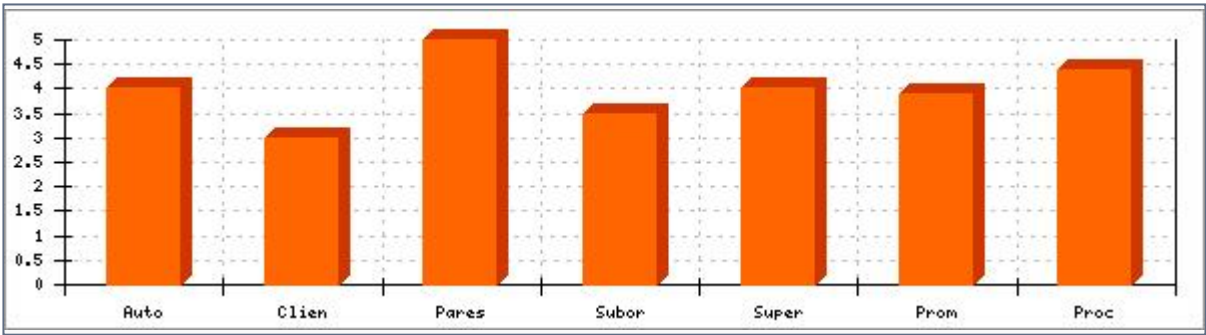
34.- 2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.67



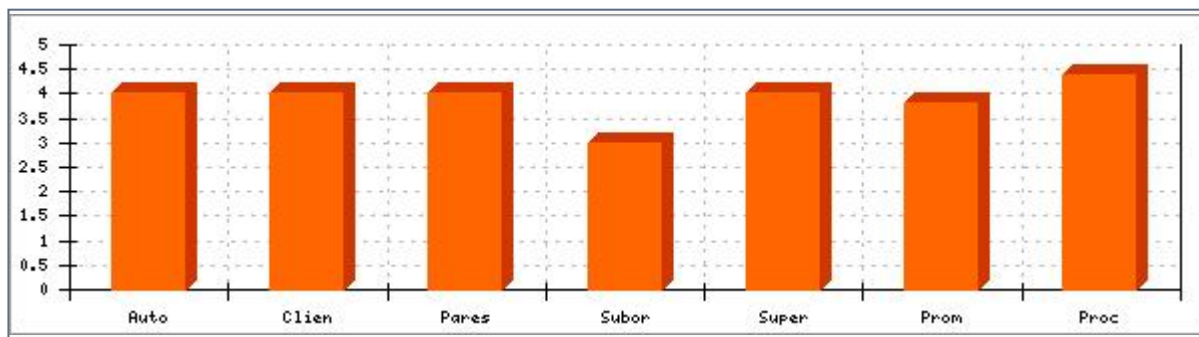
35.- 3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	5.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	4.40



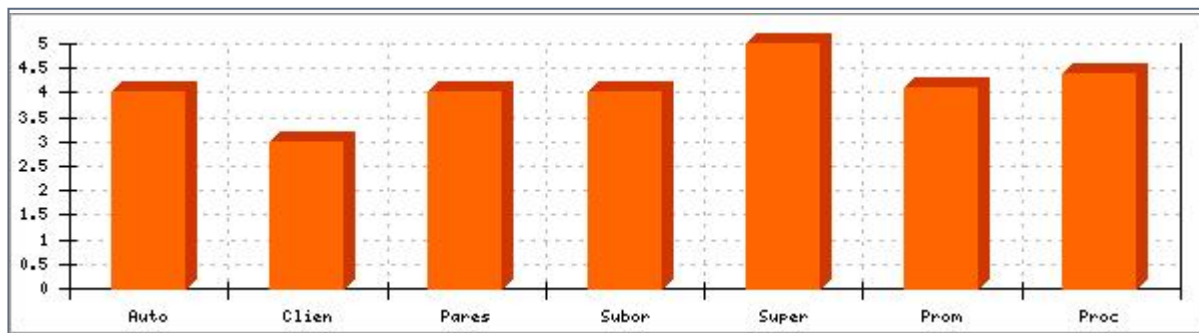
36.- 5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.37



37.- 6.-Analiza de manera rápida y efectiva las situaciones que se le presentan, tomando decisiones acertadas, en donde se logren los resultados esperados con los recursos óptimos. (4.10)

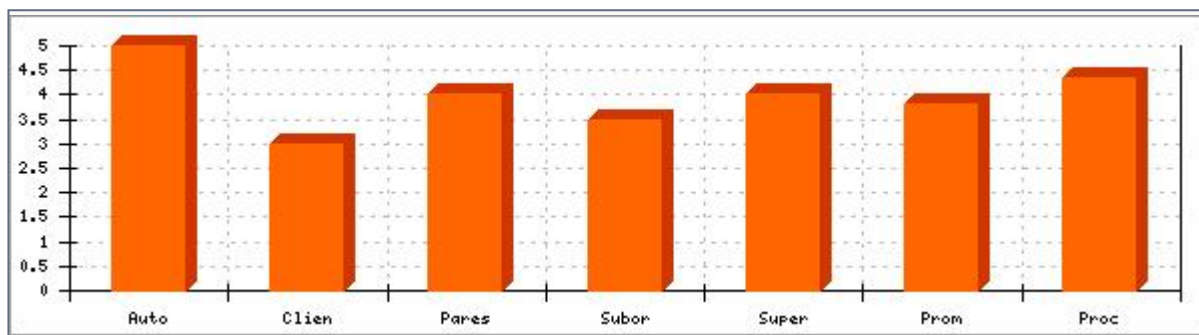
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.39



Ejecución

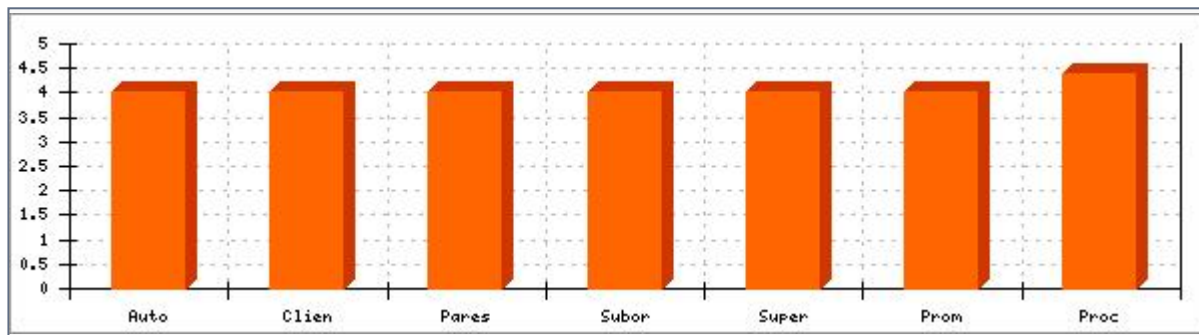
38.- 1.-Establece un plan estratégico de su área alineado a las estrategias de negocio en el corto , mediano y largo plazo , con el fin de asegurar la productividad, competitividad y crecimiento del mismo. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	4.33

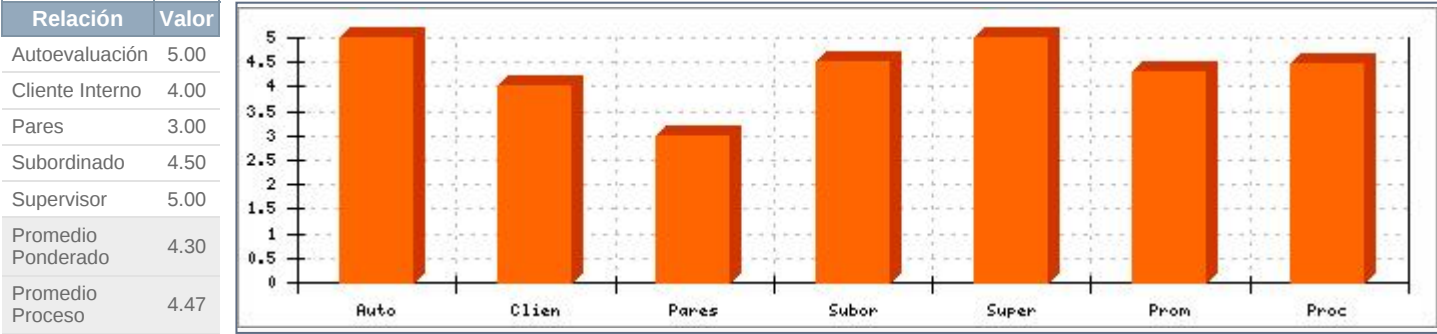


39.- 2.-Define los objetivos y acciones que aseguren el cumplimiento en tiempo y forma de los planes estratégicos de su área alineados a las estrategia de negocio. (4.00)

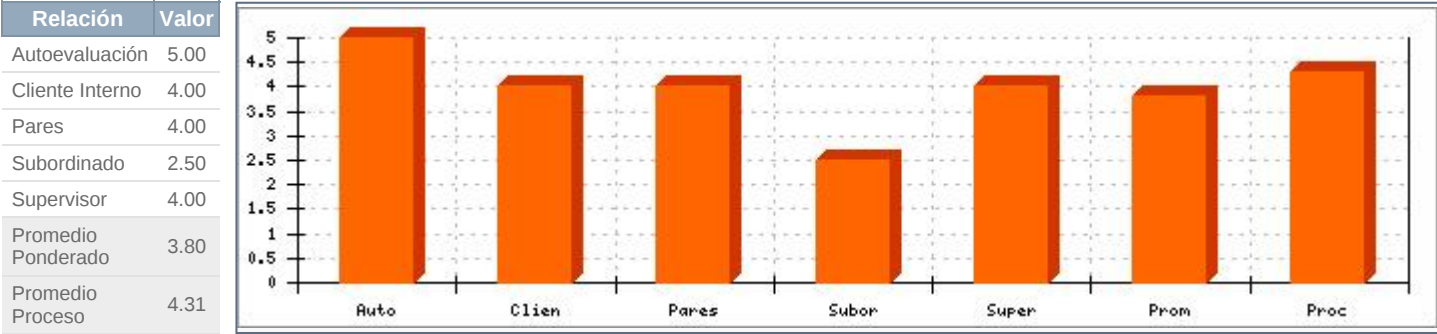
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.40



40.- 3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y largo plazo. (4.30)



41.- 4-Promueve en su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al diseñar y ejecutar las estrategias y planes de acción establecidos. (3.80)



42.- 5.-Fomenta en su equipo de trabajo el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones inmediatas que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes estratégicos establecidos (3.60)



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente Interno	3.71	-0.86
Pares	4.00	-0.57
Subordinado	2.71	-1.86
Supervisor	3.57	-1.00

Orientación al cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.33	-1.67
Pares	4.50	-0.50
Subordinado	3.25	-1.75
Supervisor	4.33	-0.67

Desarrollo de Capital Humano

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente Interno	4.00	0.50
Pares	4.00	0.50
Subordinado	2.75	-0.75
Supervisor	3.67	0.17

Enfoque a la calidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.60	--
Cliente Interno	3.40	-1.20
Pares	4.40	-0.20
Subordinado	3.60	-1.00
Supervisor	4.20	-0.40

Sensibilidad social y ambiental

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente Interno	4.25	0.00
Pares	3.63	-0.62
Subordinado	2.81	-1.44
Supervisor	4.38	0.13

Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.40	--
Cliente Interno	3.60	-0.80
Pares	4.40	0.00
Subordinado	3.40	-1.00
Supervisor	4.40	0.00

Ejecución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.80	--
Cliente Interno	3.60	-1.20
Pares	3.60	-1.20
Subordinado	3.60	-1.20
Supervisor	4.20	-0.60

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

5.-Alienta el uso de la creatividad para encontrar soluciones alternas que mejoren los productos o servicios actuales y/o generar nuevos.	85.00%
8.-Demuestra rectitud en la forma de proceder, en cuanto al manejo laboral y personal acorde con la filosofía de la empresa.	85.00%
1.-Se mantiene actualizado en los procesos técnicos de su especialidad.	82.50%
3.-Gestiona los recursos necesarios para que se ejecuten efectivamente los planes estratégicos de su área en el corto, mediano y largo plazo.	82.50%
1.-Fomenta en su equipo de trabajo el respeto a las políticas y los valores de ARCACONTINENTAL, siendo el ejemplo.	80.00%
7.-Muestra interés y preocupación por lo que les sucede a sus compañeros de trabajo en los problemas personales o laborales .	80.00%
1.-Establece objetivos estratégicos relevantes, planeando las acciones prioritarias y la asignación de recursos.	80.00%
2.-Fomenta el cumplimiento de sus objetivos estratégicos para lograr los resultados esperados.	80.00%
1.-Planea las acciones propias y de la empresa considerando las necesidades de los clientes.	77.50%
2.-Escucha activamente a sus clientes internos y externos para conocer sus necesidades actuales y futuras.	77.50%
6.-Impulsa que en la empresa en todas las negociaciones con los clientes se logren acuerdos ganar-ganar .	77.50%
6.-Analiza de manera rápida y efectiva las situaciones que se le presentan, tomando decisiones acertadas, en donde se logren los resultados esperados con los recursos óptimos.	77.50%
4.-Interviene en forma adecuada para analizar y resolver problemas entre las áreas.	75.00%
7.-Fomenta en los líderes bajo su responsabilidad la práctica de que sean abiertos y amables, escuchen a sus colaboradores y sean sensibles a sus necesidades	75.00%
3.-Prioriza la relación de largo plazo con los clientes más que obtener beneficios inmediatos o de corto plazo.	75.00%
5.-Mejora continuamente los productos y servicios para superar las expectativas de los clientes.	75.00%
2.- Delega responsabilidades y autoridad a sus colaboradores, dando seguimiento a las consecuencias de sus resultados al actuar.	75.00%
6.-Interactúa adecuadamente con todo tipo de personas sin importarle, la edad, sexo, condición social o discapacidad.	75.00%
2.-Define los objetivos y acciones que aseguren el cumplimiento en tiempo y forma de los planes estratégicos de su área alineados a la estrategia de negocio.	75.00%
3.-Proporciona coaching efectivo a sus colaboradores ayudándolos en el desarrollo de sus capacidades personales y profesionales para mejorar sus resultados.	72.50%
3.-Encuentra junto con su equipo de trabajo soluciones a los problemas de calidad y servicio al cliente.	72.50%
4.-Muestra congruencia entre lo que dice o promete y lo que hace en la realidad.	72.50%
3.-Actúa preventivamente para crear oportunidades y evitar problemas potenciales.	72.50%
5.-Implementa nuevas prácticas que mejoren el trabajo en equipo en su área de responsabilidad	70.00%
4.-Promueve por todos los medios (empezando con su ejemplo) una actitud de orientación al cliente.	70.00%
5.-Promueve con su ejemplo el logro de sus resultados con base a la capacidad de respuesta rápida y oportuna.	70.00%
1.-Establece un plan estratégico de su área alineado a las estrategias de negocio en el corto , mediano y largo plazo , con el fin de asegurar la productividad, competitividad y crecimiento del mismo.	70.00%
4-Promueve en su equipo de trabajo la actitud de superar los obstáculos que impiden ser más efectivo al diseñar y ejecutar las estrategias y planes de acción establecidos.	70.00%
6.- Reconoce los éxitos de los demás no importa el área a la que pertenezcan.	67.50%
4.-Fomenta el crecimiento personal y profesional de su equipo y lo prepara para mayores responsabilidades	67.50%
2.-Realiza la medición continua del nivel de calidad y satisfacción del cliente de productos y servicios	67.50%

4.-Promueve el conocimiento profundo de los productos y procesos permitiendo la innovación, mejora continua y mejoramiento del servicio al cliente	67.50%
5.-Impulsa la participación de su equipo en los programas sociales de la empresa, siendo el modelo de involucramiento .	65.00%
5.-Fomenta en su equipo de trabajo el análisis del entorno , con el fin de ejecutar aquellas acciones inmediatas que eviten posibles riesgos en el cumplimiento de los planes estratégicos establecidos	65.00%
2.- Promueve en su área la comunicación clara de objetivos y el seguimiento continuo.	60.00%
6.-Promueve la práctica de la retroalimentación sobre los resultados de actividades delegadas, estableciendo planes de mejora para las mismas.	60.00%
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.	60.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS DIRECCION EVALUACIONES DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

