

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIÓN 360° DESEMPEÑO 2015

La siguiente evaluación 360°, tiene como finalidad potencializar el desarrollo del ejecutivo evaluado

Evaluando las siguientes competencias:

Trabajo en equipo

Orientación hacia el Cliente

Autocontrol

Planificación y Organización

Construcción de Relaciones

Liderazgo

Comunicación

Negociación

La escala de valoración usada es:

nunca = 1

casi nunca = 2

algunas veces = 3

casi siempre = 4

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 **2015-09-18 09:25:40** hasta el **2016-03-02 09:38:28**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

| | |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación : | 917819559 |
| Nombres : | MABEL RITA |
| Apellidos : | GONZALEZ CAICEDO |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | MATRIZ |
| Departamento : | FINANZAS |
| Cargo : | DIRECTOR DE TESORERIA Y CREDITO |
| Nivel Jerárquico : | DIRECTOR DE TESORERIA Y CREDITO |
| Jefe Inmediato : | EDGARD GRANDE |
| Area de Estudio : | XXXX |
| Escolaridad : | XXXX |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

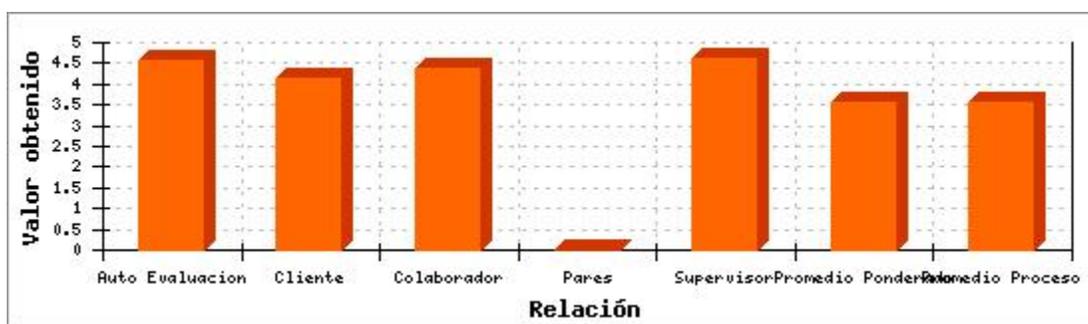
Peso de las Evaluaciones:

| Relación | Peso | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 20.00% | 1 | 1 |
| Pares | 20.00% | 1 | 0 |
| Supervisor | 20.00% | 2 | 1 |
| Colaborador | 20.00% | 7 | 6 |
| Cliente | 20.00% | 8 | 6 |

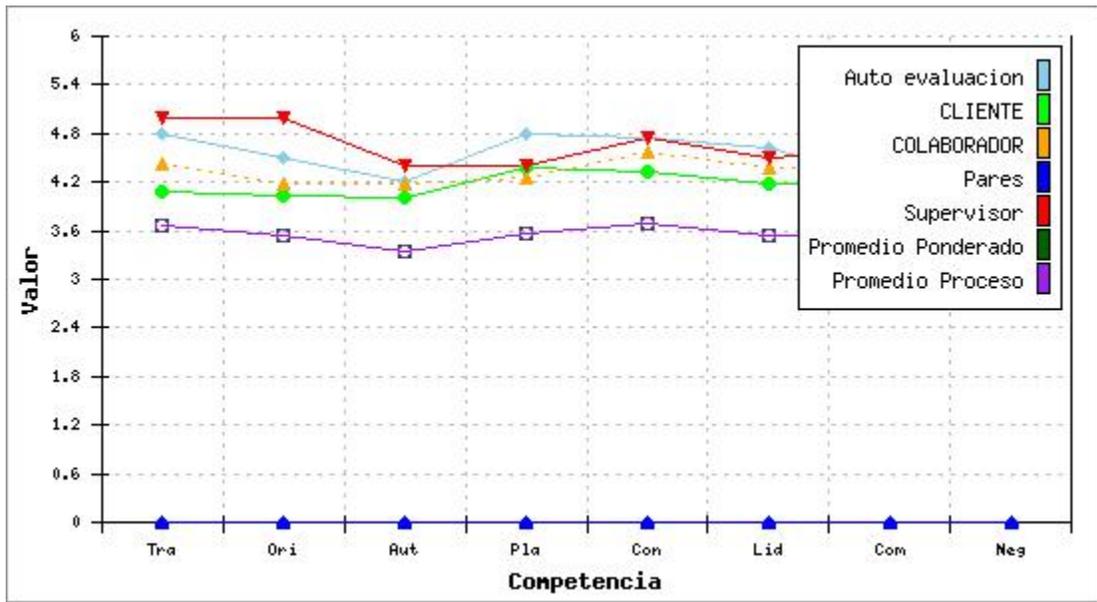
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Auto Evaluacion | 4.55 |
| Cliente | 4.15 |
| Colaborador | 4.36 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.62 |
| Promedio Ponderado | 3.54 |
| Promedio Proceso | 3.54 |



| Competencia | Valor Auto Evaluacion | Valor Cliente | Valor Colaborador | Valor Pares | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|--------------------------------|-----------------------|---------------|-------------------|-------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Trabajo en equipo | 4.80 | 4.07 | 4.43 | 0.00 | 5.00 | 3.66 | 3.66 |
| 2 Orientación hacia el Cliente | 4.50 | 4.04 | 4.17 | 0.00 | 5.00 | 3.54 | 3.54 |
| 3 Autocontrol | 4.20 | 4.00 | 4.17 | 0.00 | 4.40 | 3.35 | 3.35 |
| 4 Planificación y Organización | 4.80 | 4.37 | 4.25 | 0.00 | 4.40 | 3.56 | 3.56 |
| 5 Construcción de Relaciones | 4.75 | 4.33 | 4.58 | 0.00 | 4.75 | 3.68 | 3.68 |
| 6 Liderazgo | 4.63 | 4.17 | 4.38 | 0.00 | 4.50 | 3.53 | 3.53 |
| 7 Comunicación | 4.20 | 4.23 | 4.43 | 0.00 | 4.60 | 3.49 | 3.49 |
| 8 Negociación | 4.50 | 4.03 | 4.47 | 0.00 | 4.33 | 3.47 | 3.47 |

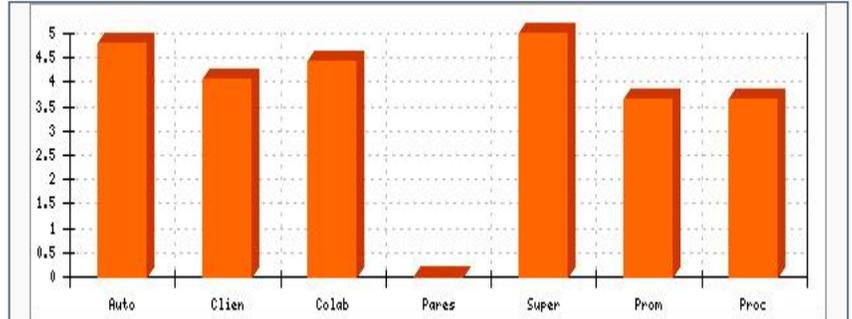


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

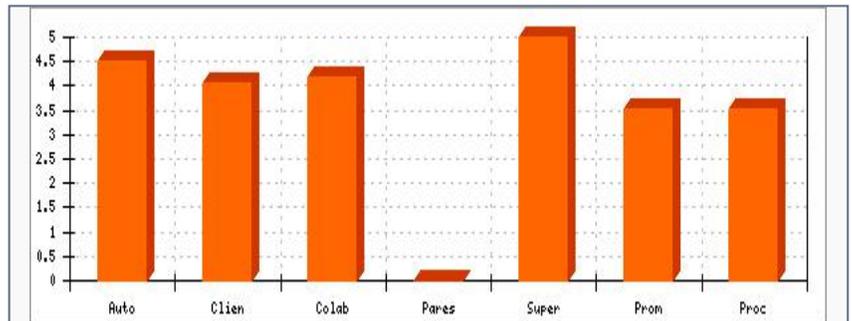
Trabajo en equipo (3.66)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.80 |
| Cliente | 4.07 |
| Colaborador | 4.43 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.66 |
| Promedio Proceso | 3.66 |



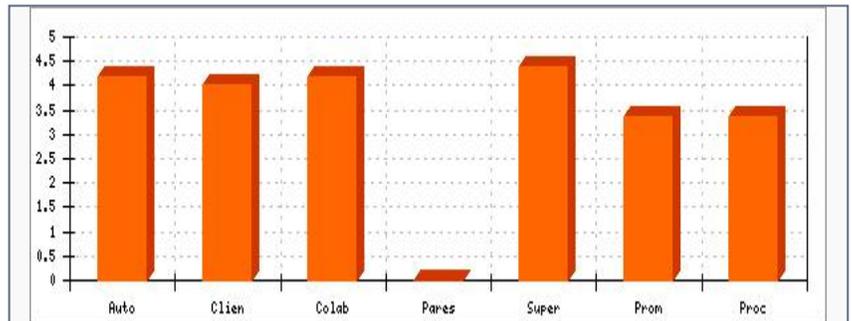
Orientación hacia el Cliente (3.54)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.50 |
| Cliente | 4.04 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.54 |
| Promedio Proceso | 3.54 |



Autocontrol (3.35)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.20 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.40 |
| Promedio Ponderado | 3.35 |
| Promedio Proceso | 3.35 |



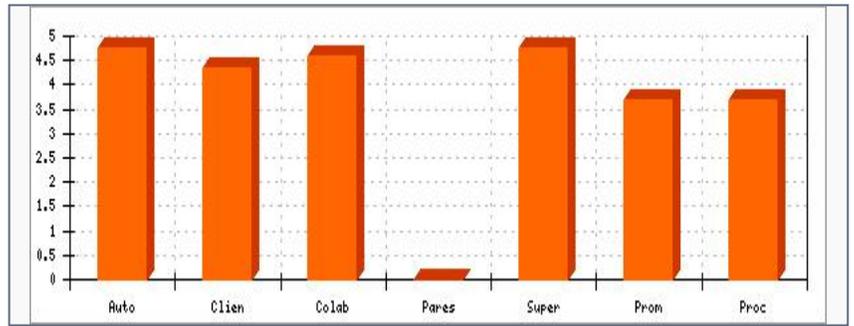
Planificación y Organización (3.56)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.80 |
| Cliente | 4.37 |
| Colaborador | 4.25 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.40 |
| Promedio Ponderado | 3.56 |
| Promedio Proceso | 3.56 |



Construcción de Relaciones (3.68)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.75 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.58 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.75 |
| Promedio Ponderado | 3.68 |
| Promedio Proceso | 3.68 |



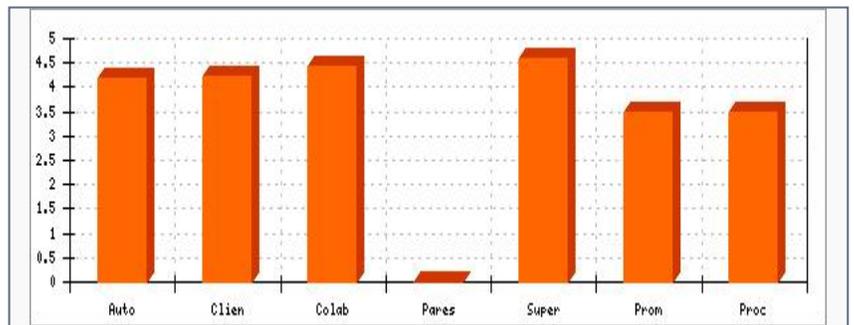
Liderazgo (3.53)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.63 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.38 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.50 |
| Promedio Ponderado | 3.53 |
| Promedio Proceso | 3.53 |



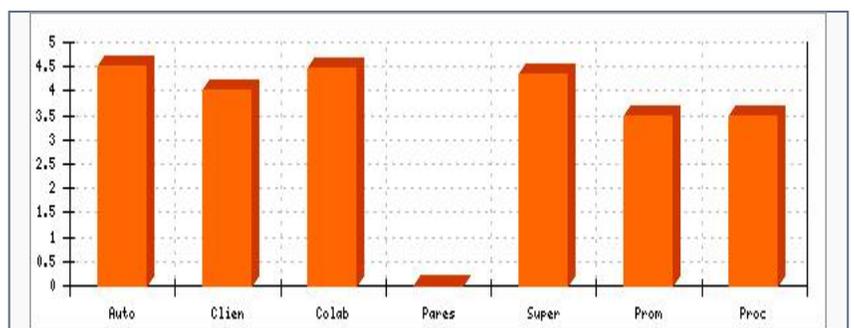
Comunicación (3.49)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.20 |
| Cliente | 4.23 |
| Colaborador | 4.43 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.60 |
| Promedio Ponderado | 3.49 |
| Promedio Proceso | 3.49 |



Negociación (3.47)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.50 |
| Cliente | 4.03 |
| Colaborador | 4.47 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.33 |
| Promedio Ponderado | 3.47 |
| Promedio Proceso | 3.47 |



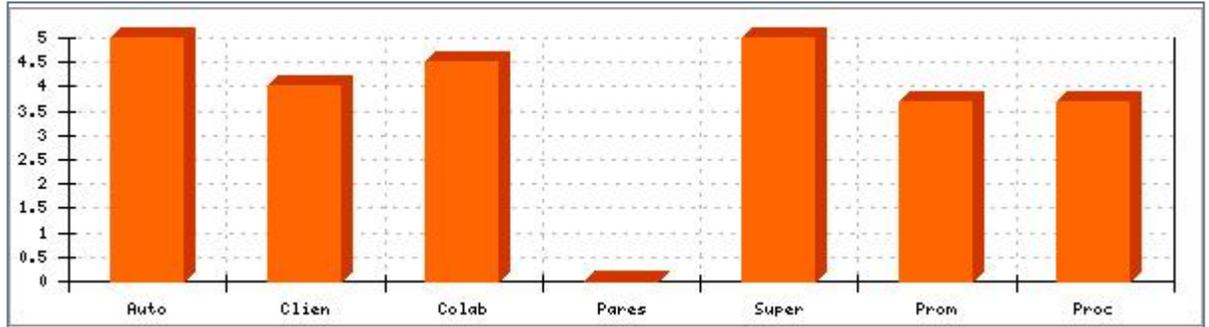
Análisis por Pregunta

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

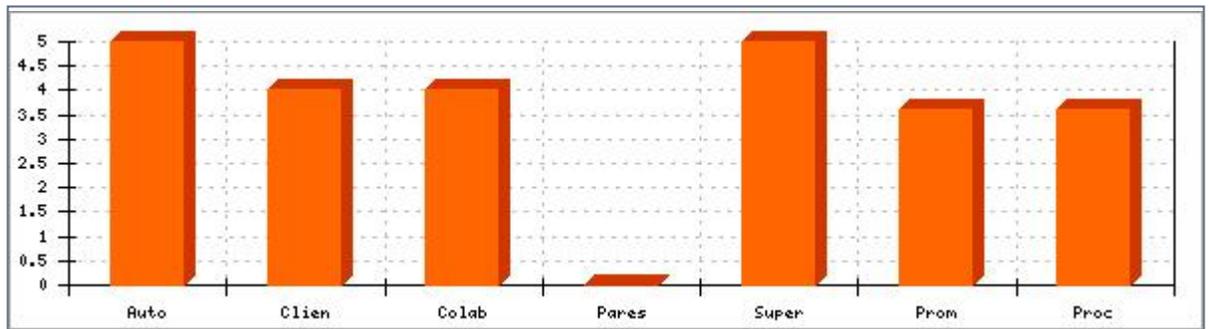
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (3.70)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.70 |
| Promedio Proceso | 3.70 |



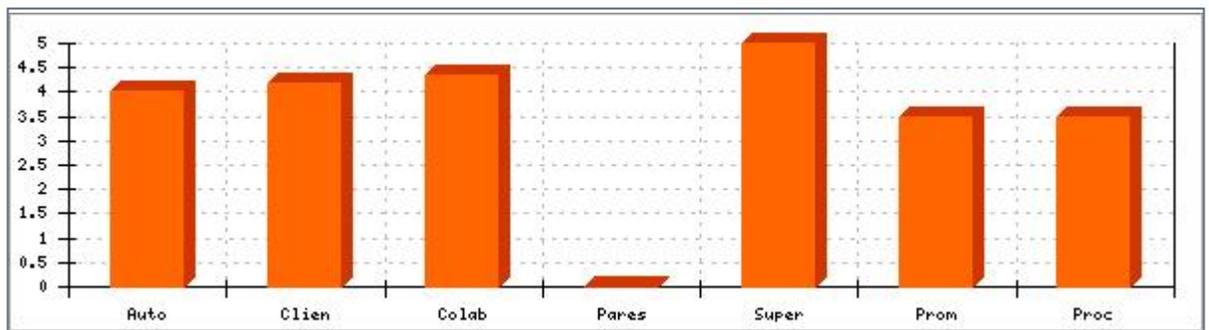
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (3.60)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.60 |
| Promedio Proceso | 3.60 |



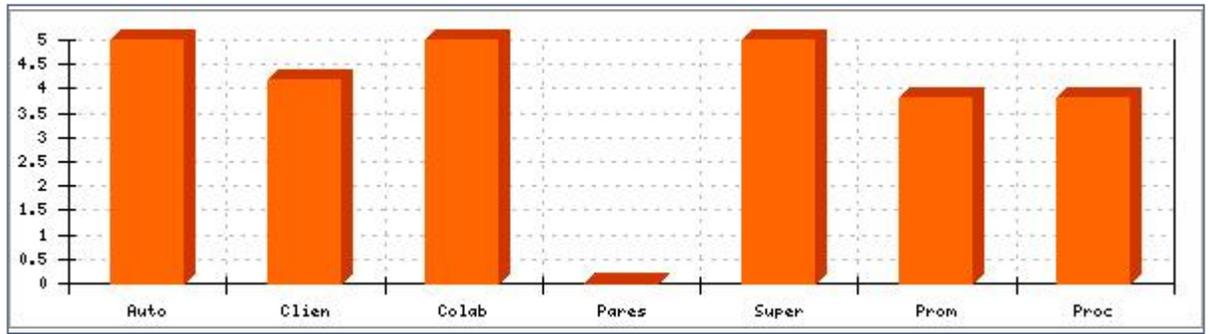
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (3.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.33 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 3.50 |



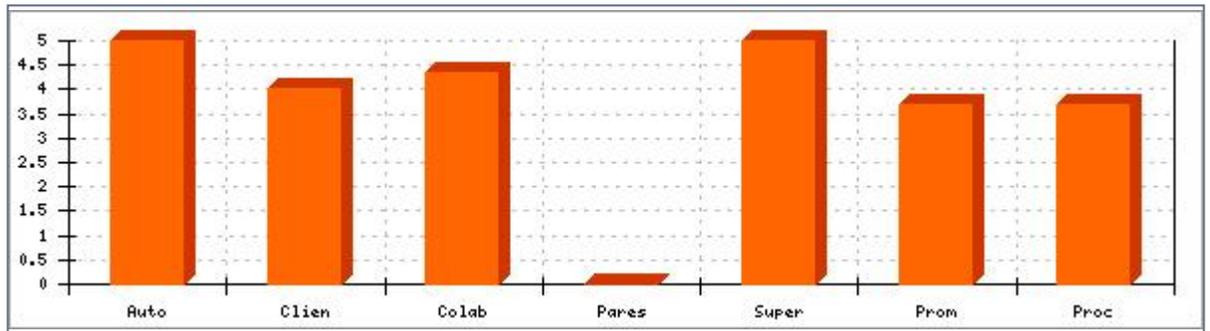
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (3.83)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 5.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.83 |
| Promedio Proceso | 3.83 |



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (3.67)

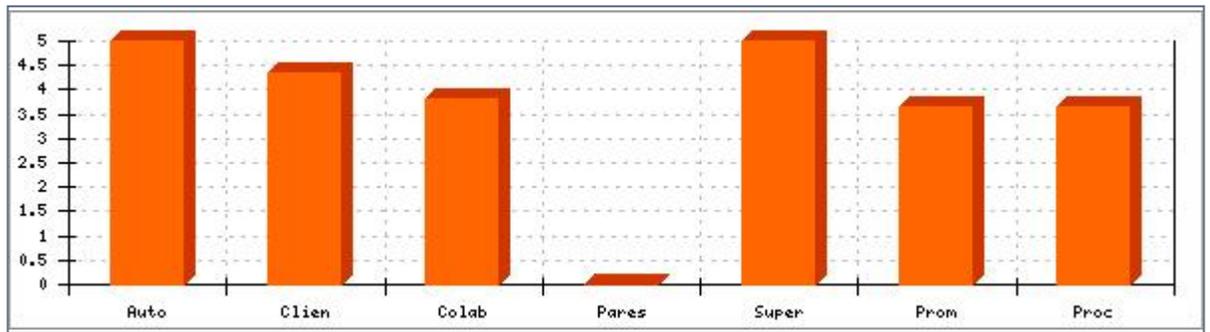
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.33 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.67 |
| Promedio Proceso | 3.67 |



Orientación hacia el Cliente

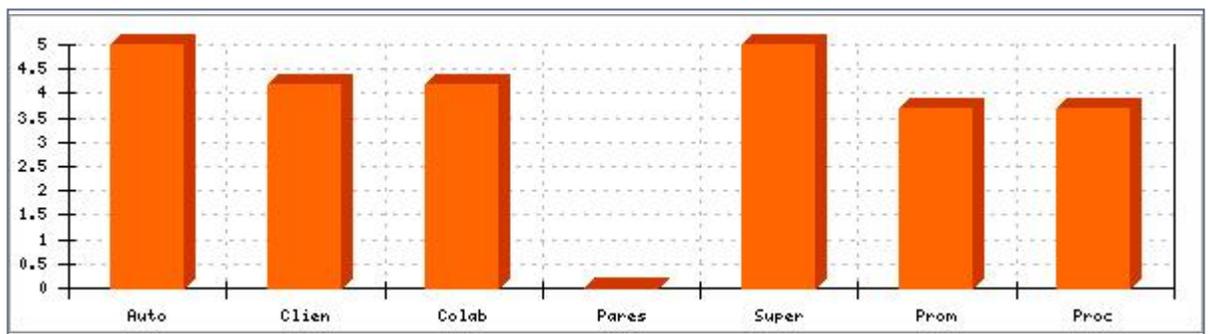
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.63)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 3.83 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.63 |
| Promedio Proceso | 3.63 |



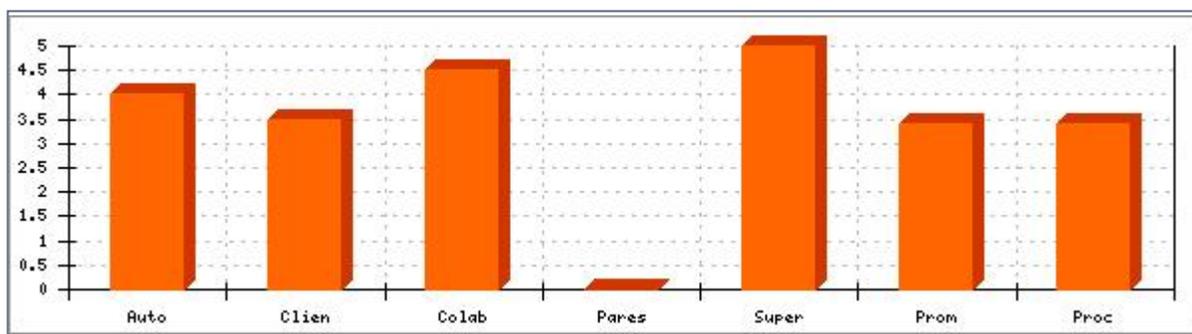
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.67)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.67 |
| Promedio Proceso | 3.67 |



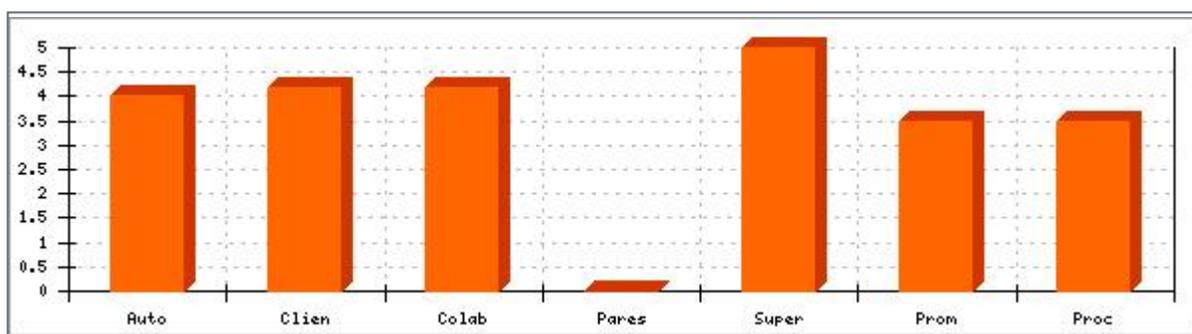
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 3.50 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 3.40 |



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.47)

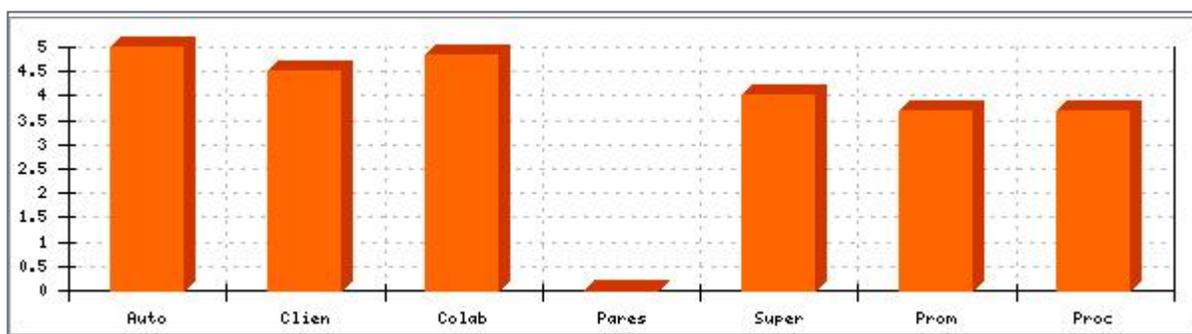
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.47 |
| Promedio Proceso | 3.47 |



Autocontrol

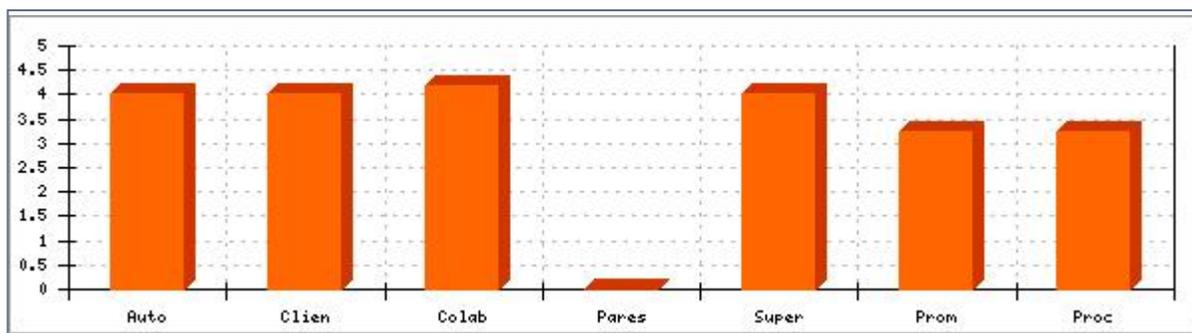
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (3.67)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.83 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.67 |
| Promedio Proceso | 3.67 |



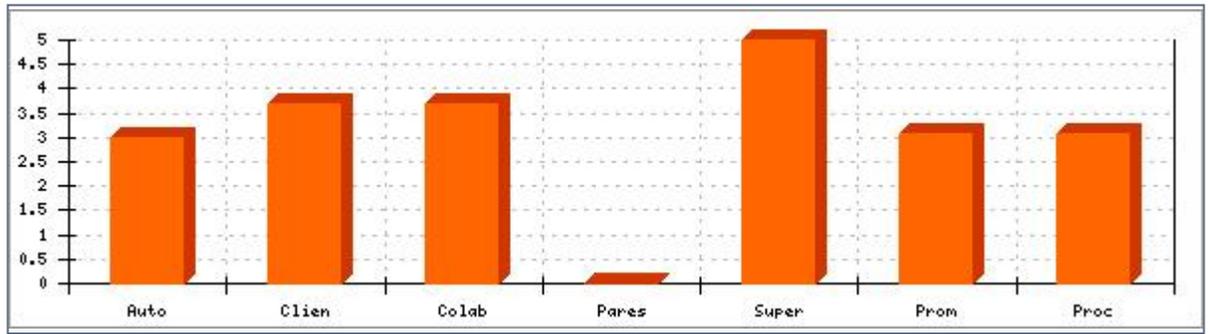
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.23)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.23 |
| Promedio Proceso | 3.23 |



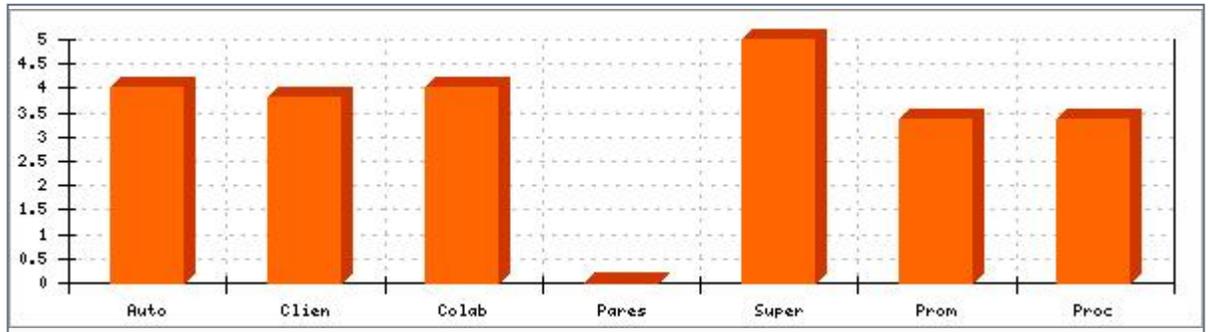
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (3.07)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente | 3.67 |
| Colaborador | 3.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.07 |
| Promedio Proceso | 3.07 |



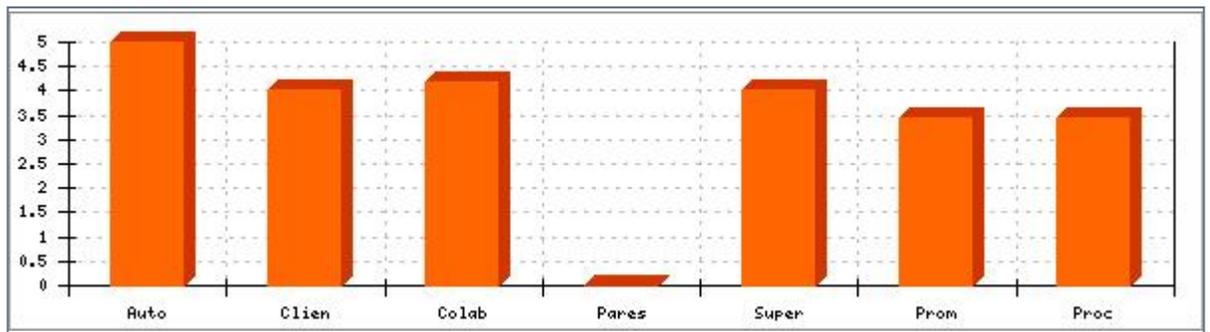
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.37)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.37 |
| Promedio Proceso | 3.37 |



14.- Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración (3.43)

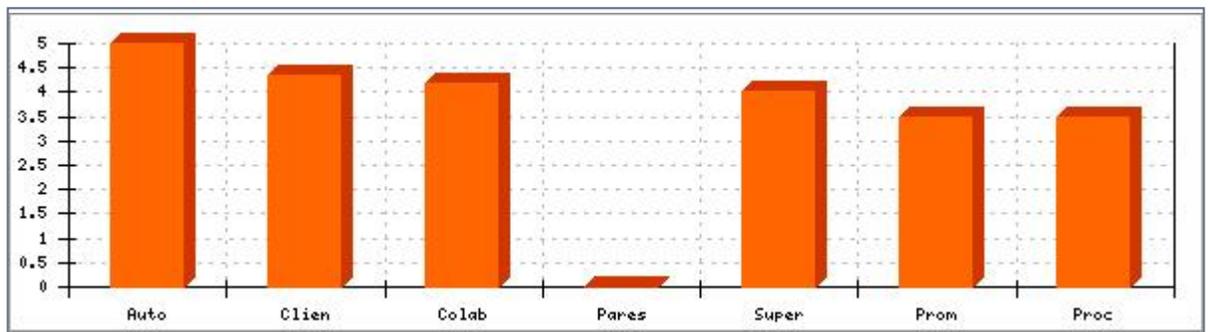
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.43 |
| Promedio Proceso | 3.43 |



Planificación y Organización

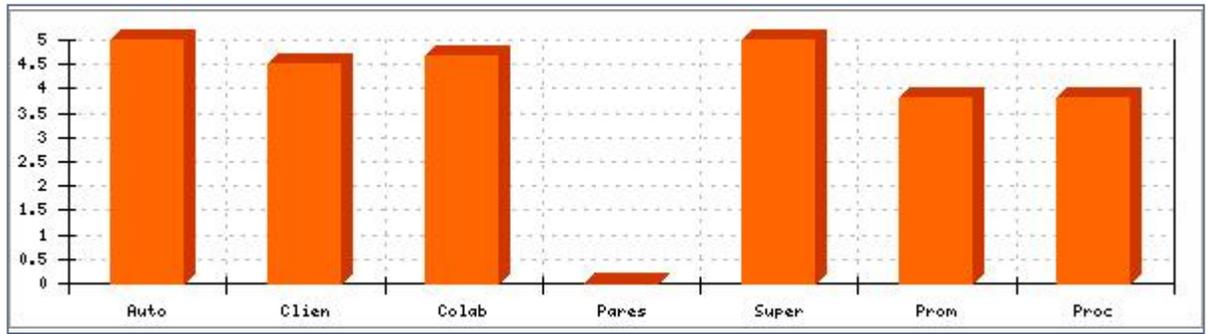
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 3.50 |



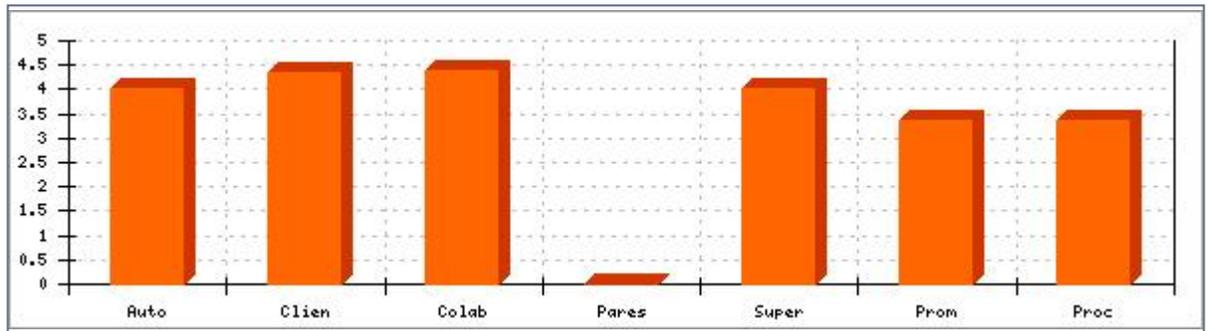
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (3.83)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.83 |
| Promedio Proceso | 3.83 |



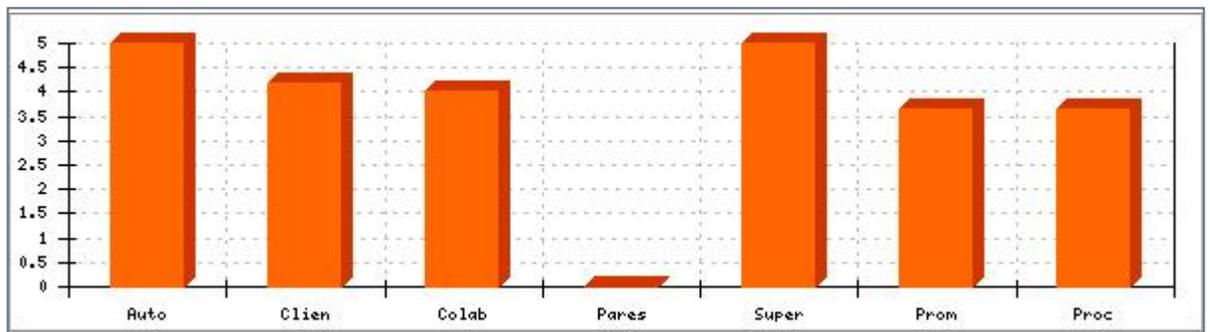
16.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (3.35)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.40 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.35 |
| Promedio Proceso | 3.35 |



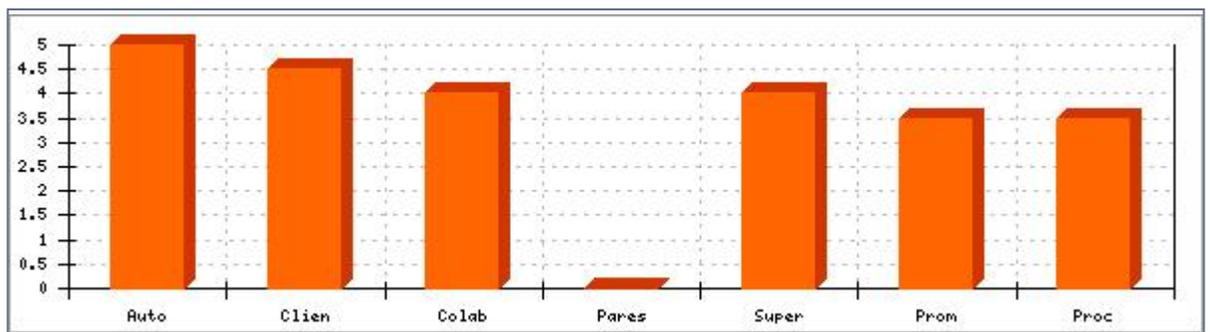
17.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (3.63)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.63 |
| Promedio Proceso | 3.63 |



18.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (3.50)

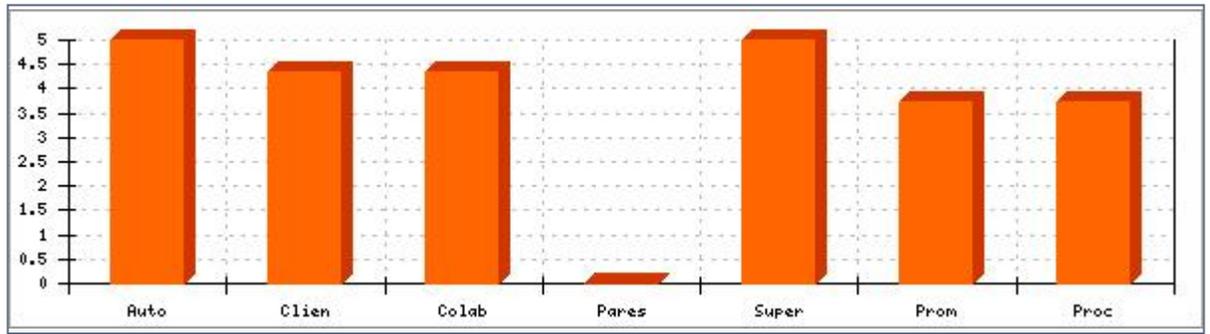
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 3.50 |



Construcción de Relaciones

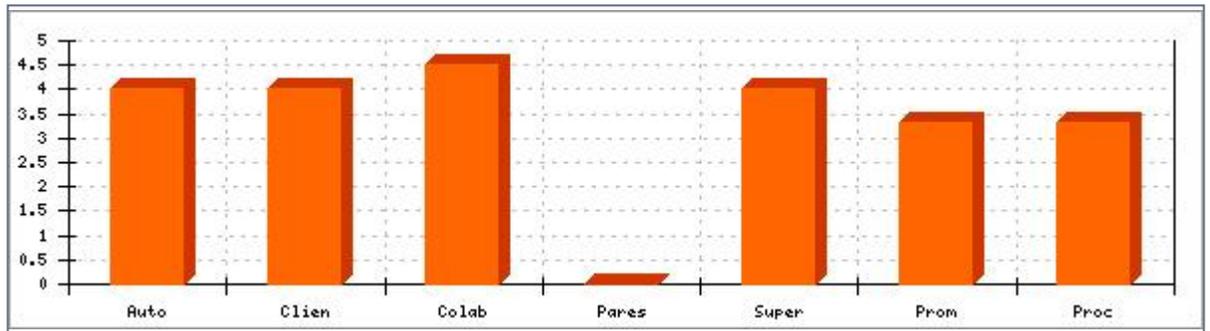
19.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (3.73)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.33 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.73 |
| Promedio Proceso | 3.73 |



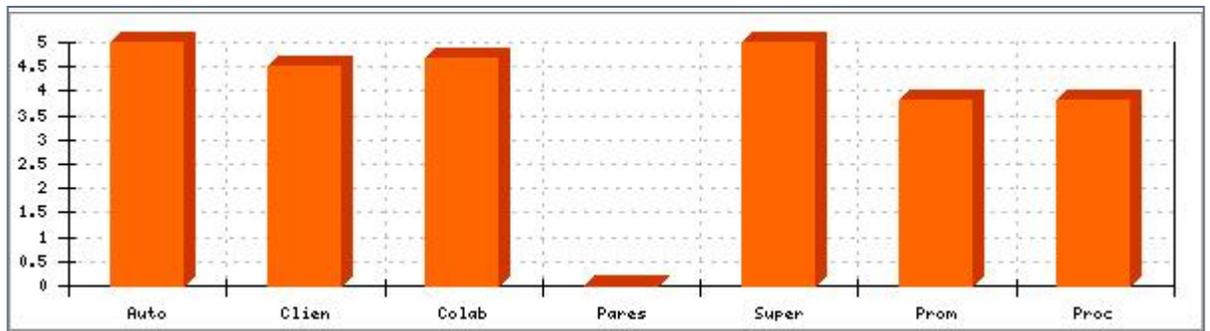
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (3.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.30 |
| Promedio Proceso | 3.30 |



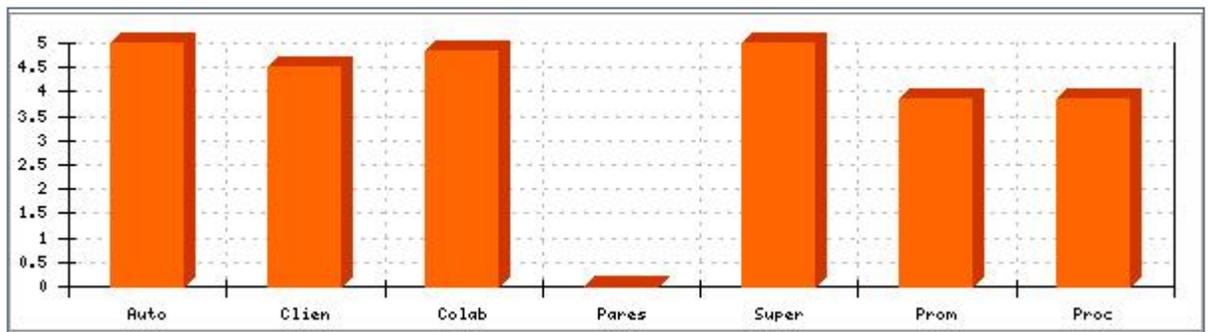
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.83)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.83 |
| Promedio Proceso | 3.83 |



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (3.87)

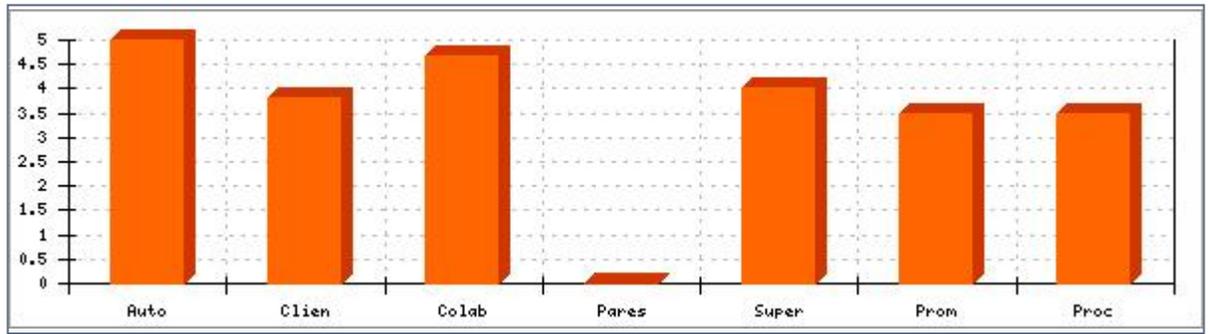
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.83 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.87 |
| Promedio Proceso | 3.87 |



Liderazgo

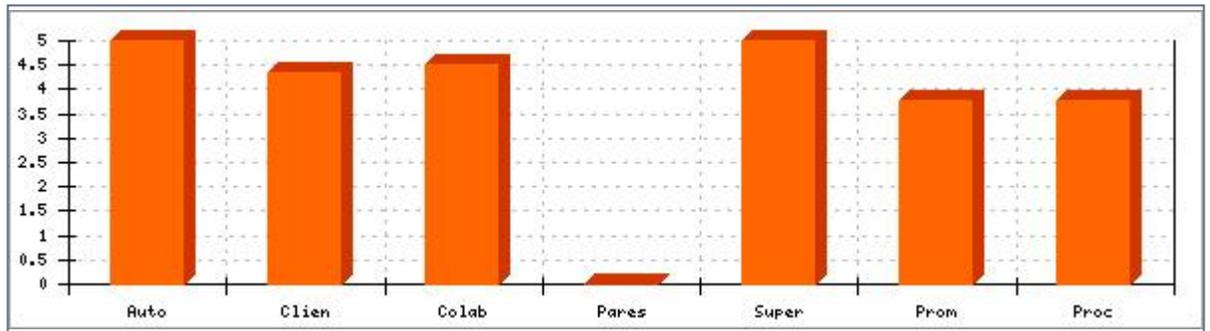
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (3.50)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 4.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.50 |
| Promedio Proceso | 3.50 |



25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (3.77)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.77 |
| Promedio Proceso | 3.77 |



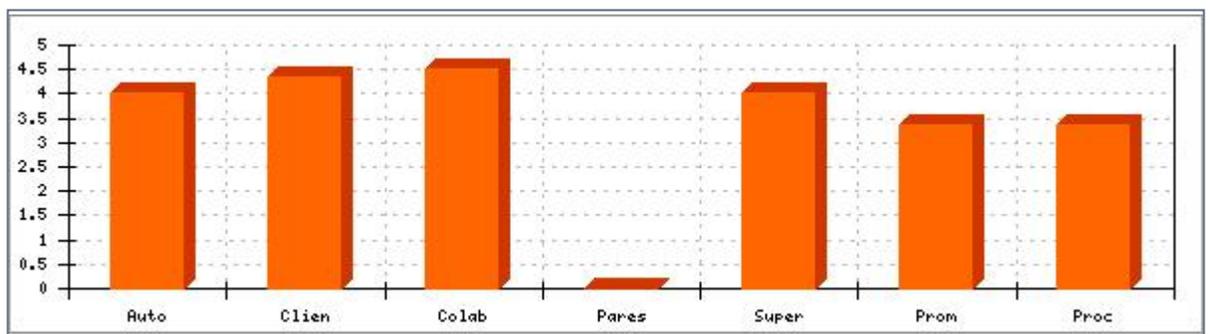
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.75)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.60 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.75 |
| Promedio Proceso | 3.75 |



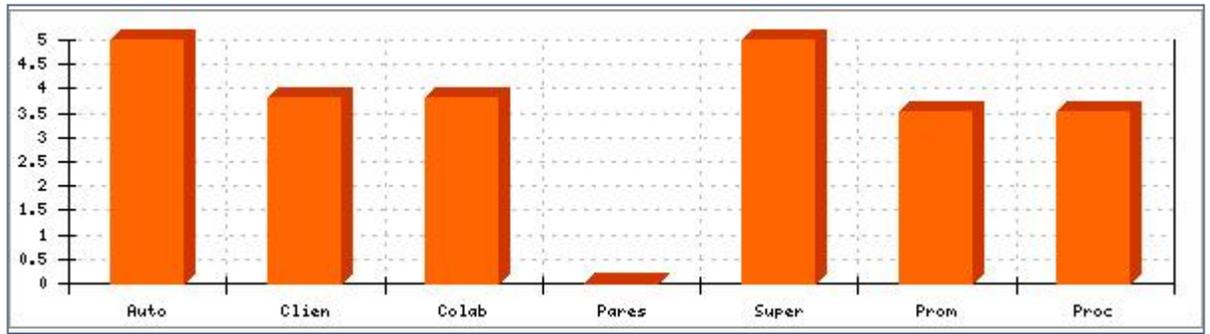
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (3.37)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.37 |
| Promedio Proceso | 3.37 |



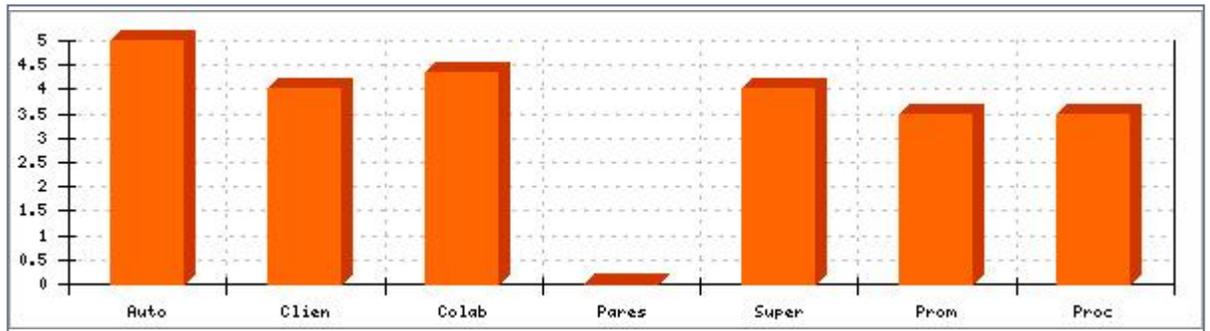
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (3.53)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 3.80 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.53 |
| Promedio Proceso | 3.53 |



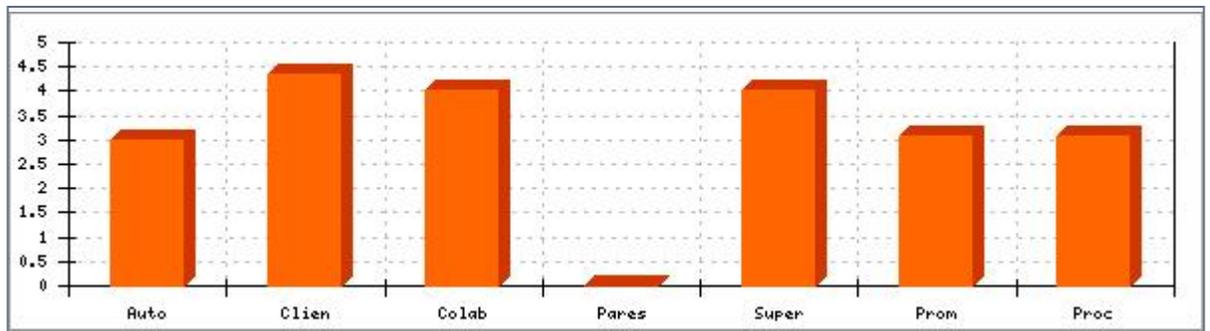
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.47)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.33 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.47 |
| Promedio Proceso | 3.47 |



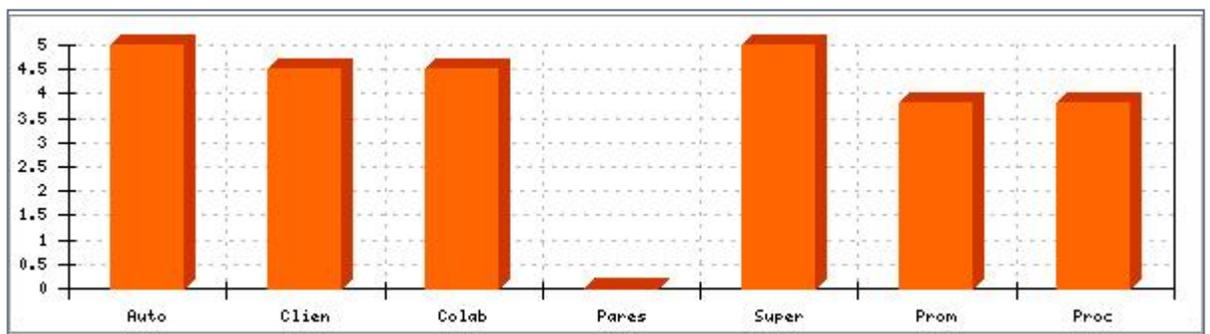
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.07)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.07 |
| Promedio Proceso | 3.07 |



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (3.80)

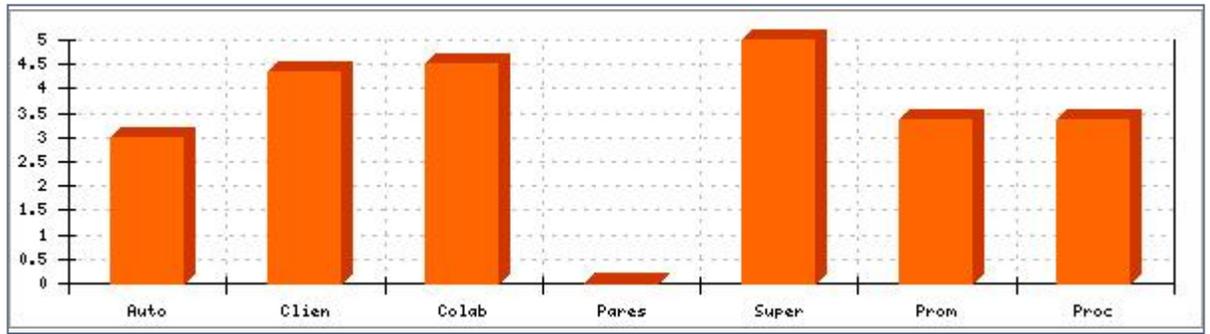
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.80 |
| Promedio Proceso | 3.80 |



Comunicación

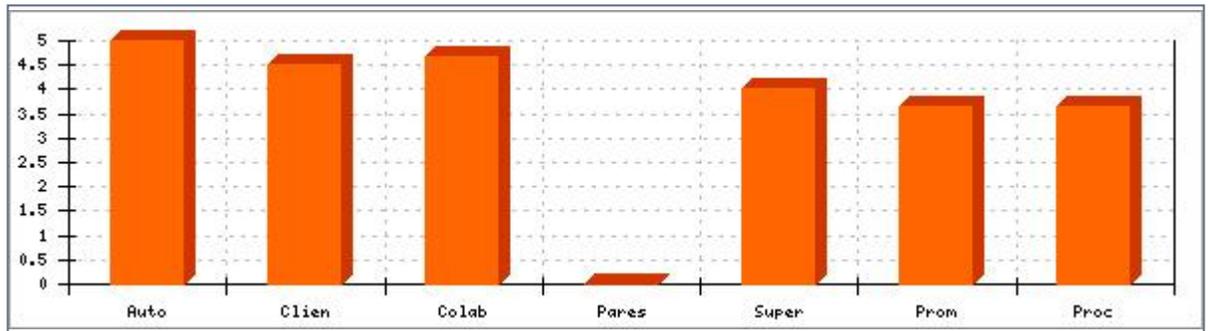
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (3.37)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 3.00 |
| Cliente | 4.33 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.37 |
| Promedio Proceso | 3.37 |



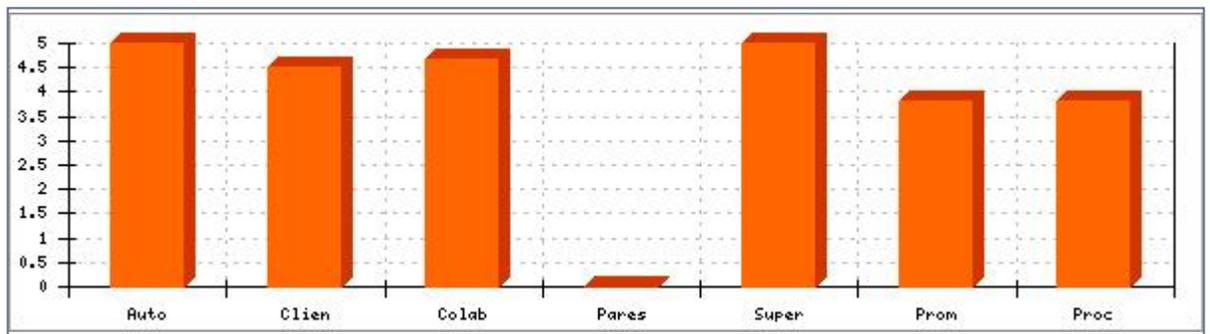
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (3.63)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.63 |
| Promedio Proceso | 3.63 |



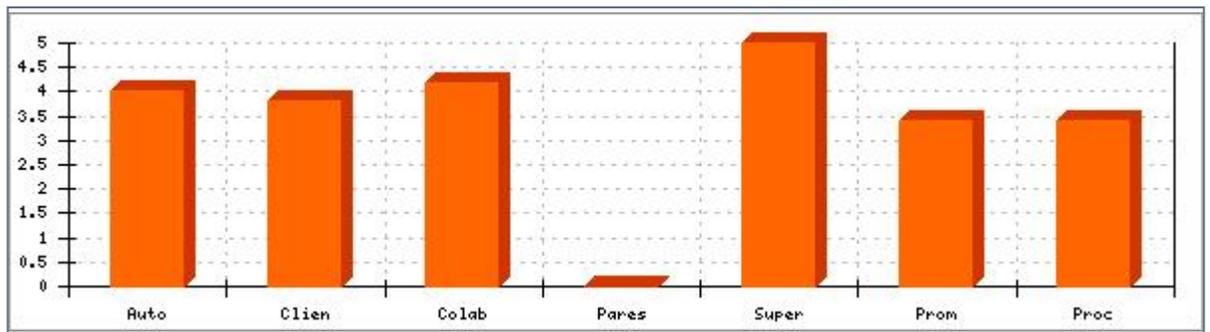
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (3.83)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.50 |
| Colaborador | 4.67 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.83 |
| Promedio Proceso | 3.83 |



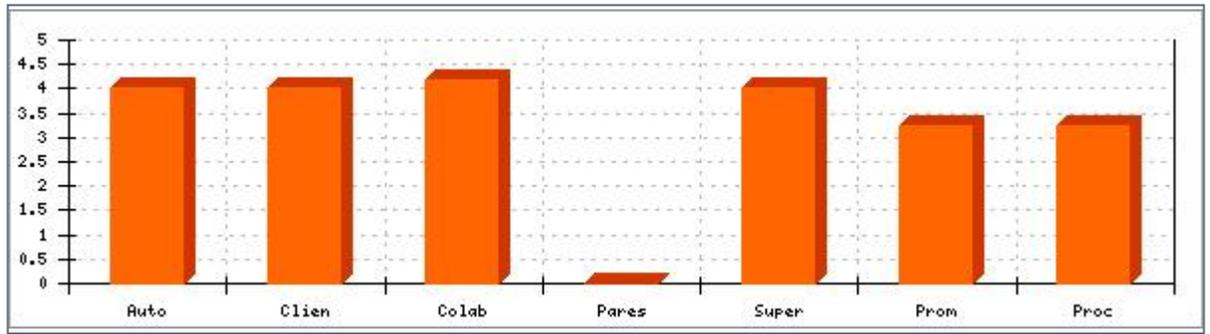
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (3.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 3.40 |



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (3.23)

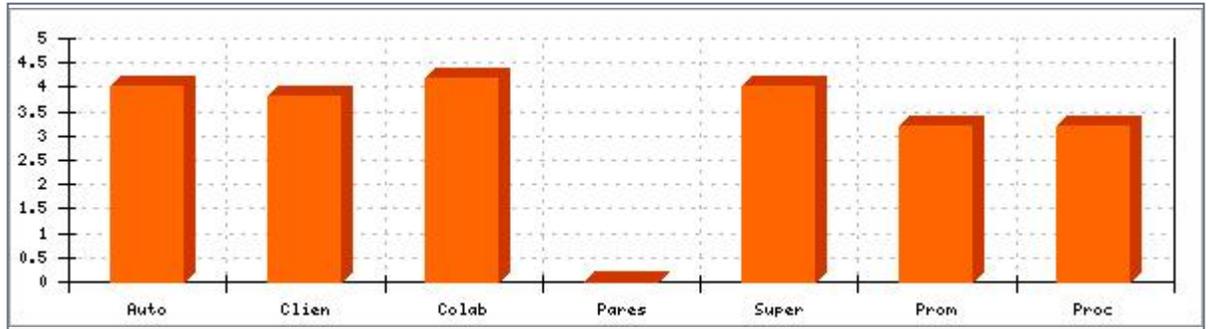
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.00 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.23 |
| Promedio Proceso | 3.23 |



Negociación

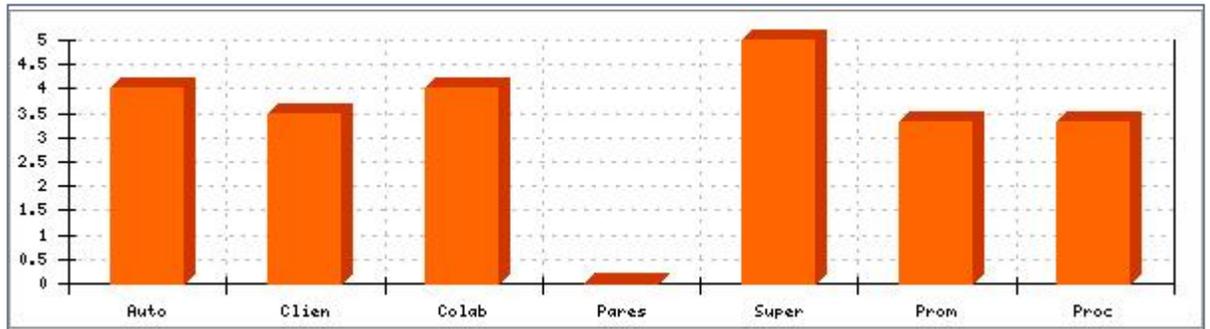
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (3.20)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 4.17 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.20 |
| Promedio Proceso | 3.20 |



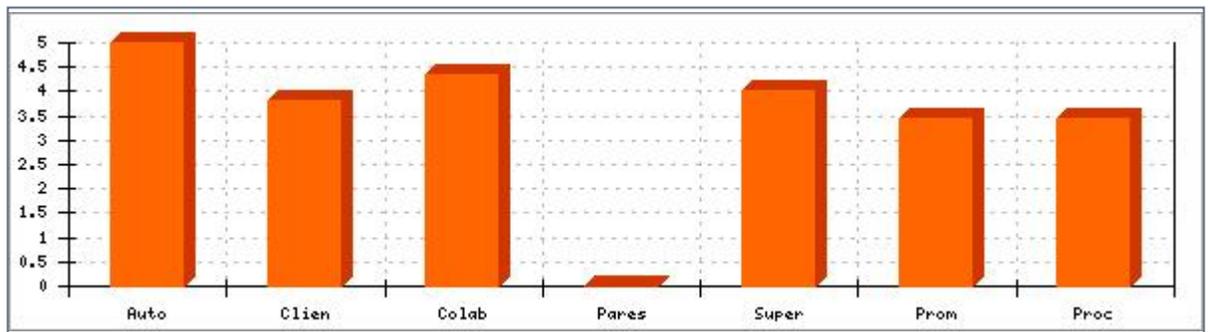
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (3.30)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 3.50 |
| Colaborador | 4.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.30 |
| Promedio Proceso | 3.30 |



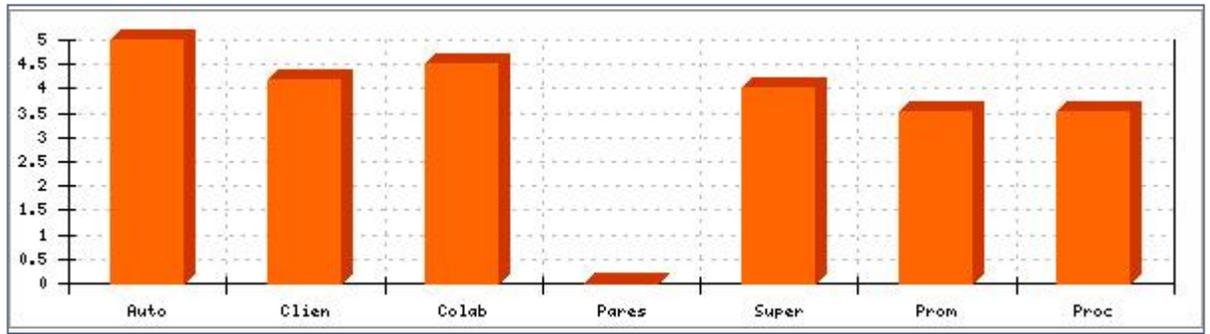
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.43)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 3.83 |
| Colaborador | 4.33 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.43 |
| Promedio Proceso | 3.43 |



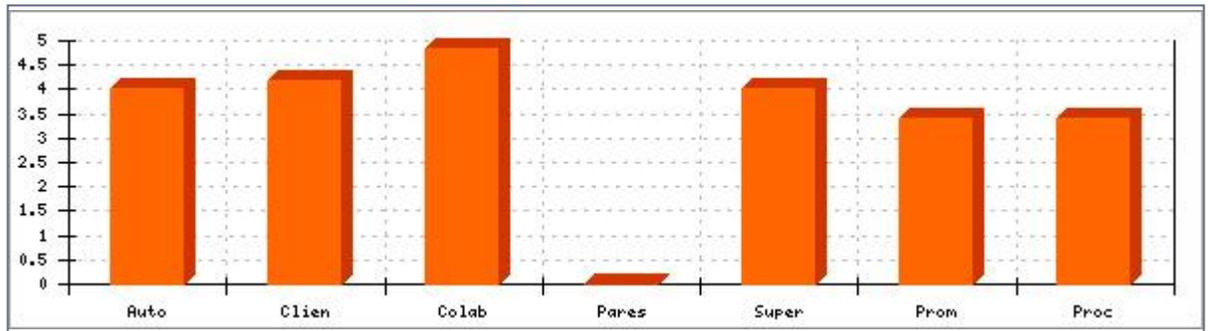
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (3.53)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.50 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.53 |
| Promedio Proceso | 3.53 |



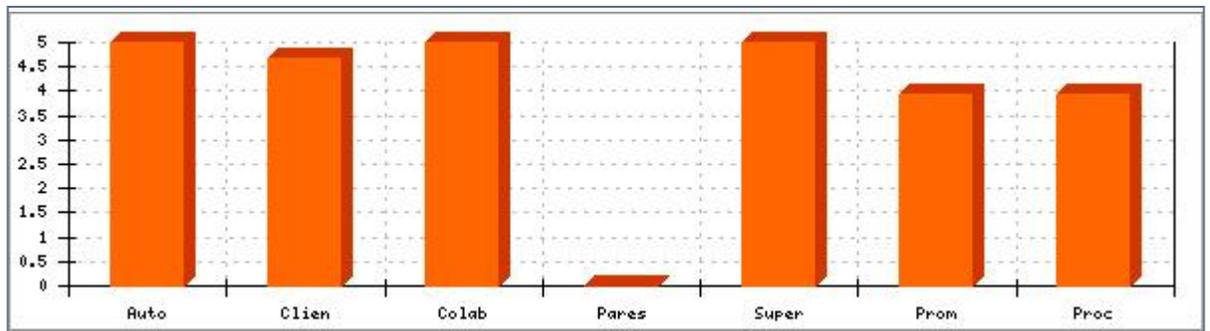
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.40)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 4.00 |
| Cliente | 4.17 |
| Colaborador | 4.83 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 4.00 |
| Promedio Ponderado | 3.40 |
| Promedio Proceso | 3.40 |



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (3.93)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 5.00 |
| Cliente | 4.67 |
| Colaborador | 5.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 5.00 |
| Promedio Ponderado | 3.93 |
| Promedio Proceso | 3.93 |



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

Disposición para participar como miembro totalmente integrado en un equipo del cual no se tiene por qué ser necesariamente el jefe. Colaborador eficaz incluso cuando el equipo se encuentra trabajando en algo que no está directamente relacionado con sus in

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.80 | -- |
| Cliente | 4.07 | -0.73 |
| Colaborador | 4.43 | -0.37 |
| Pares | 0.00 | -4.80 |
| Supervisor | 5.00 | 0.20 |

Orientación hacia el Cliente

Deseo de ayudar o servir a los demás a base de averiguar sus necesidades y después satisfacerlas (los clientes pueden encontrarse dentro de la propia organización).

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50 | -- |
| Cliente | 4.04 | -0.46 |
| Colaborador | 4.17 | -0.33 |
| Pares | 0.00 | -4.50 |
| Supervisor | 5.00 | 0.50 |

Autocontrol

Capacidad para mantener el control y la calma en situaciones donde existe oposición y hostilidad o en condiciones de trabajo estresantes.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.20 | -- |
| Cliente | 4.00 | -0.20 |
| Colaborador | 4.17 | -0.03 |
| Pares | 0.00 | -4.20 |
| Supervisor | 4.40 | 0.20 |

Planificación y Organización

Puede dirigir los recursos (persona, fondos, material, ayuda) de manera eficiente y eficaz para realizar el trabajo; es capaz de dirigir varias actividades al mismo tiempo para alcanzar el objetivo propuesto; ordena la información y los archivos de forma

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.80 | -- |
| Cliente | 4.37 | -0.43 |
| Colaborador | 4.25 | -0.55 |
| Pares | 0.00 | -4.80 |
| Supervisor | 4.40 | -0.40 |

Construcción de Relaciones

Capacidad para crear y mantener contactos y relaciones útiles para el mejor cumplimiento de su trabajo.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.75 | -- |
| Cliente | 4.33 | -0.42 |
| Colaborador | 4.58 | -0.17 |
| Pares | 0.00 | -4.75 |
| Supervisor | 4.75 | 0.00 |

Liderazgo

Es capaz de manejar la paradoja. Delega, motiva y desarrolla a sus colaboradores. Tiene muy buena habilidad de informar, administrar y medir el trabajo del equipo. Crea equipos eficientes. Capacidad para manejar el conflicto, valentía gerencial, autosu

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.63 | -- |
| Cliente | 4.17 | -0.46 |
| Colaborador | 4.38 | -0.25 |
| Pares | 0.00 | -4.63 |
| Supervisor | 4.50 | -0.13 |

Comunicación

Proporciona la información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y para que se sientan cómodas como miembros del equipo, de la unidad y de la organización; proporciona información personalizada para que los demás puedan tomar decisiones ac

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.20 | -- |
| Cliente | 4.23 | 0.03 |
| Colaborador | 4.43 | 0.23 |
| Pares | 0.00 | -4.20 |
| Supervisor | 4.60 | 0.40 |

Negociación

Hábil para llevar a cabo negociaciones en situaciones difíciles, con grupos internos o externos; es capaz de solucionar divergencias con discreción; puede obtener concesiones sin dañar las relaciones; puede ser una persona directa, enérgica y diplomática

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.50 | -- |
| Cliente | 4.03 | -0.47 |
| Colaborador | 4.47 | -0.03 |
| Pares | 0.00 | -4.50 |
| Supervisor | 4.33 | -0.17 |

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

| | |
|---|--------|
| •(Negociación) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios | 73.33% |
| •(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. | 71.67% |
| •(Trabajo en equipo) Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales | 70.83% |
| •(Planificación y Organización) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. | 70.83% |
| •(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). | 70.83% |
| •(Comunicación) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos | 70.83% |
| •(Liderazgo) Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia | 70.00% |
| •(Liderazgo) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos | 69.17% |
| •(Liderazgo) Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo | 68.83% |
| •(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). | 68.33% |
| •(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. | 67.50% |
| •(Trabajo en equipo) Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias | 66.67% |
| •(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. | 66.67% |
| •(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. | 66.67% |
| •(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. | 65.83% |
| •(Planificación y Organización) Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos | 65.83% |
| •(Comunicación) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje | 65.83% |
| •(Trabajo en equipo) Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales | 65.00% |
| •(Negociación) Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones | 63.33% |
| •(Liderazgo) Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso | 63.17% |
| •(Trabajo en equipo) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos | 62.50% |
| •(Planificación y Organización) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. | 62.50% |
| •(Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante | 62.50% |
| •(Liderazgo) Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo | 62.50% |
| •(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). | 61.67% |
| •(Liderazgo) Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente | 61.67% |
| •(Autocontrol) Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración | 60.83% |
| •(Negociación) Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados | 60.83% |
| •(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). | 60.00% |
| •(Comunicación) Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten | 60.00% |
| •(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización | 60.00% |

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACION DE DESEMPEÑO

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Responsabilidad Enfoque a resultados Trabajo en equipo

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Perfeccionista Impuntual algunas ocasiones Workaholic en algunas ocasiones

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Compromiso Confiabilidad Relacionamiento

Proactividad Comprometida con el trabajo Experiencia

Perseverancia Responsabilidad Conocimiento de su área

integridad capacidad de trabajo bajo presion autocontrol

perseverante y orientada a los resultados asi como organizada y estructurada para el trabajo

El rol de Mabel es crítico para la organización y es lógico que le corresponde vivir diferencias de pensamiento importante de sus clientes, personalmente pienso que con cumplir compromisos en los entregables a Finanzas la relación fluye, Mabel maneja muy bien su rol y siempre promueve lo que es mejor para la Empresa. Tiene una fortaleza comercial importante y sin duda es empática y lidera con mucho talento sobre todo ante situaciones complejas. Una líder incansable, dedicada y mostrando muchísimo ahínco y pasión para CN.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Trabajar mas cerca con las áreas Empatía Desarrollo de su gente

Comunicación (especialmente vía correos) Empatía ponerse en los zapatos de áreas comerciales Saber delegar responsabilidades y toma de decisiones a su equipo

Mayor conocimiento del mercado (e impulsarlo en su equipo) Colaborar en soluciones específicas ante problemas recurrentes relacionados con su área Puntualidad en reuniones!!!

escucha puntualidad atender las llamadas

mayor empatía comercial, mas acompañamiento con el equipo comercial, mayor empoderamiento con su equipo

La oportunidad más importante para Mabel es mejorar su delegación a sus Gerentes y la otra es mejorar su balance trabajo-familia.

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Perseverante en lo que quiere lograr Comprometida con la causas y metas de la empresa Enfoque a los resultados y objetivos

Compromiso Responsabilidad Habilidad de negociación

- Orientación a resultados - Capacidad analítica - Se anticipa a posibles riesgos del negocio

Seniority & gentleman, Vision integral de negocio, orientación a resultados

Mabel es una persona totalmente comprometida con el trabajo, estratégica y busca siempre comprender las necesidades de cada area

Planeación estratégica Organizado y estructurado Vocación de servicio

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Administración de Tiempos (reuniones con equipos, pares y agenda de reuniones) Terminar de soltar tareas administrativas con gerentes No pensar tanto en costos (tareas, actividades, etc)

Organización Puntualidad Priorización

- Acercamiento al equipo - Organización de prioridades - Optimización de horarios de jornadas de trabajo

Planificación, Gente, Puntualidad

Mejorar la organización para las reuniones que convoca

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Compromiso con la excelencia - Integridad y apertura - Espíritu de servicio, siempre en búsqueda de aprender mas del negocio para mejorar su contribución

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Continuar mejorando la priorización que la lleve a un mejor balance vida trabajo - Continuar trabajando en su elevator speech ajustado a las diferentes audiencias para influenciar - Enfocarse en simplificar el logro de objetivos [diferenciar entre lo importante y lo nice to have]

EVALUADO

EVALUADOR

