

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 05:32:59** hasta el **2015-11-26 11:40:54**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

No. Identificación :	1712210440
Nombres :	DEYSI GEOVANNA
Apellidos :	MARTINEZ GUACHAMIN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	SERVICIOS DE VENTAS
Cargo :	GERENTE DE RTM UIO
Nivel Jerárquico :	GERENTE DE RTM UIO
Jefe Inmediato :	JULIO OROZCO
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

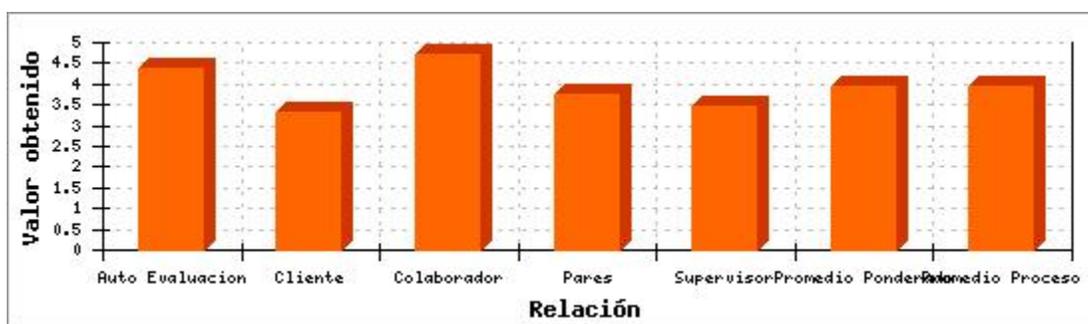
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	20.00%	1	1
Pares	20.00%	2	2
Supervisor	20.00%	1	1
Colaborador	20.00%	3	3
Cliente	20.00%	4	3

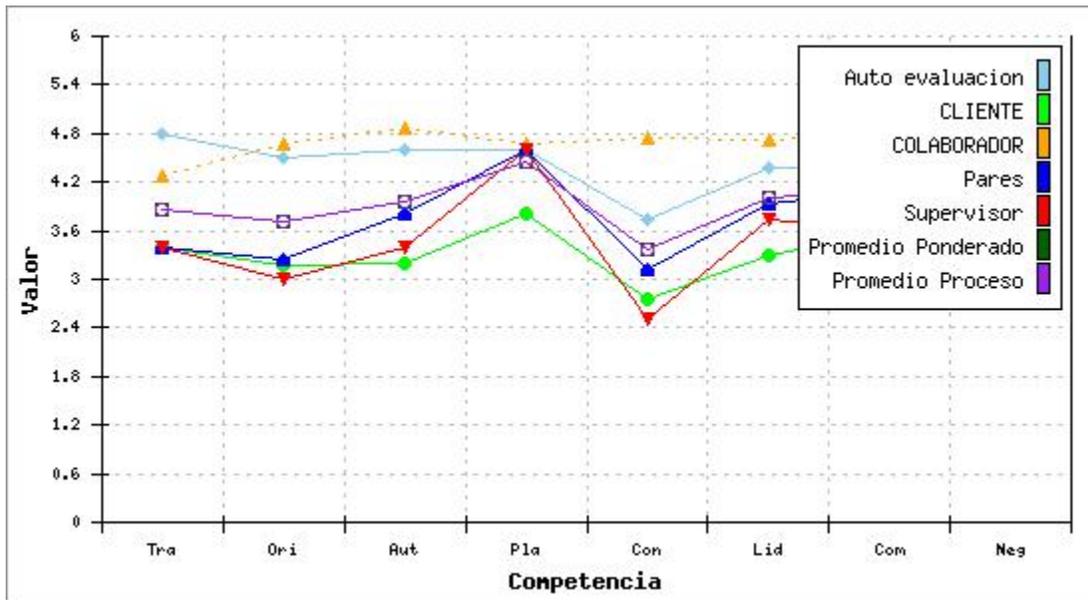
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.36
Cliente	3.31
Colaborador	4.72
Pares	3.76
Supervisor	3.45
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.92



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.80	3.40	4.27	3.40	3.40	3.85	3.85
2 Orientación hacia el Cliente	4.50	3.17	4.67	3.25	3.00	3.72	3.72
3 Autocontrol	4.60	3.20	4.87	3.80	3.40	3.97	3.97
4 Planificación y Organización	4.60	3.80	4.67	4.60	4.60	4.45	4.45
5 Construcción de Relaciones	3.75	2.75	4.75	3.13	2.50	3.38	3.38
6 Liderazgo	4.38	3.29	4.71	3.94	3.75	4.01	4.01
7 Comunicación	4.40	3.60	4.80	4.10	3.60	4.10	4.10
8 Negociación	3.83	3.28	5.00	3.83	3.33	3.86	3.86

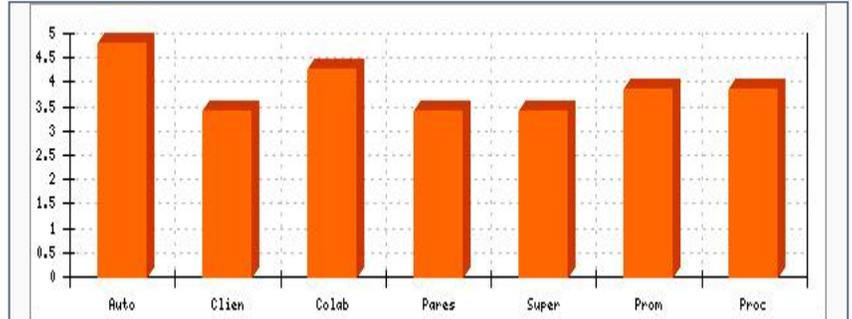


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

Trabajo en equipo (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente	3.40
Colaborador	4.27
Pares	3.40
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



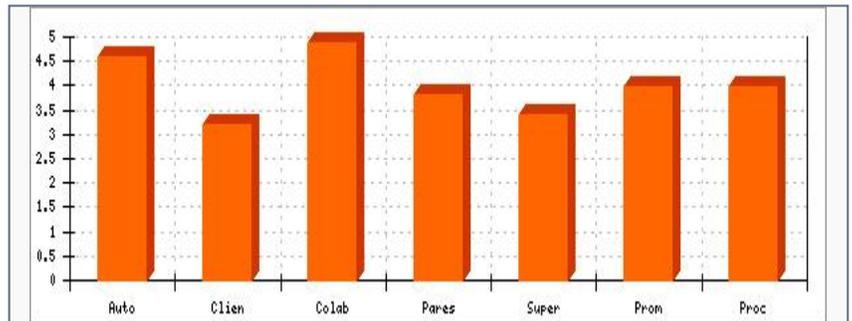
Orientación hacia el Cliente (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	3.17
Colaborador	4.67
Pares	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



Autocontrol (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente	3.20
Colaborador	4.87
Pares	3.80
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



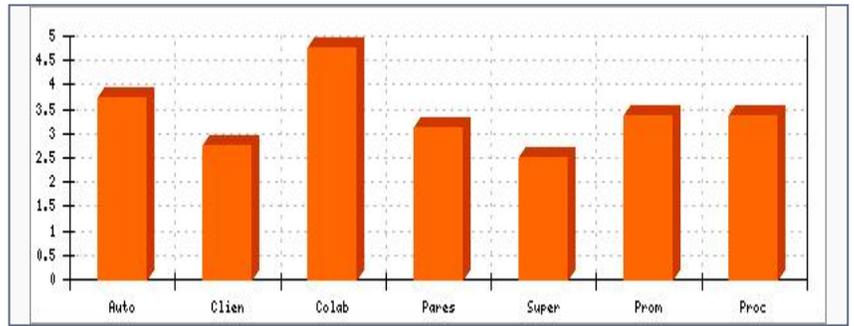
Planificación y Organización (4.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente	3.80
Colaborador	4.67
Pares	4.60
Supervisor	4.60
Promedio Ponderado	4.45
Promedio Proceso	4.45



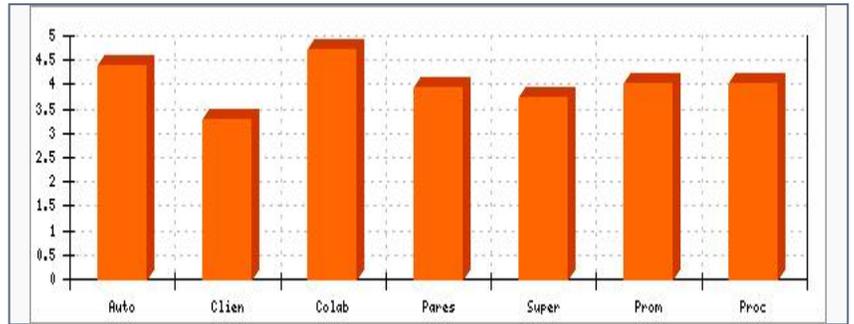
Construcción de Relaciones (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente	2.75
Colaborador	4.75
Pares	3.13
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



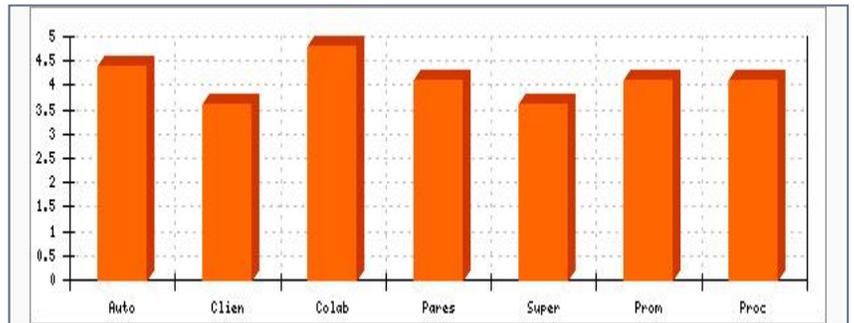
Liderazgo (4.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.38
Cliente	3.29
Colaborador	4.71
Pares	3.94
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.01
Promedio Proceso	4.01



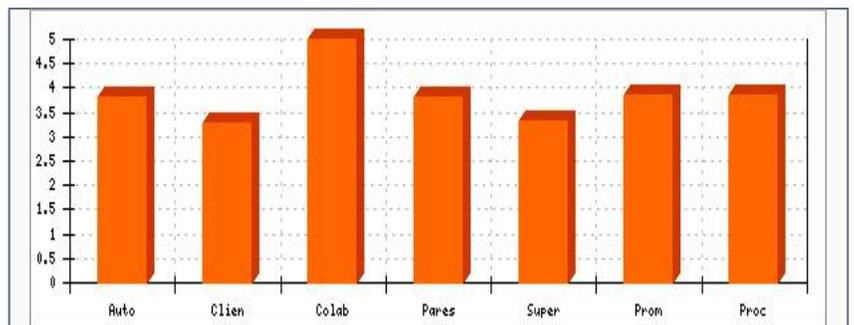
Comunicación (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente	3.60
Colaborador	4.80
Pares	4.10
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



Negociación (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Cliente	3.28
Colaborador	5.00
Pares	3.83
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



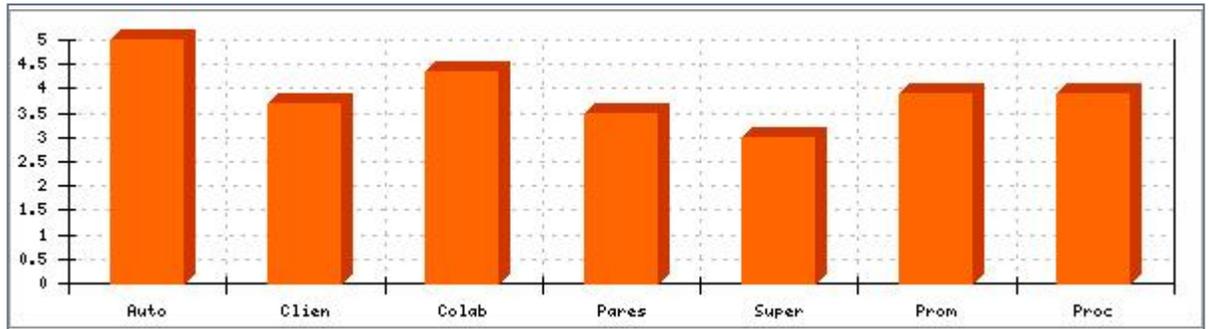
Análisis por Pregunta

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

Trabajo en equipo

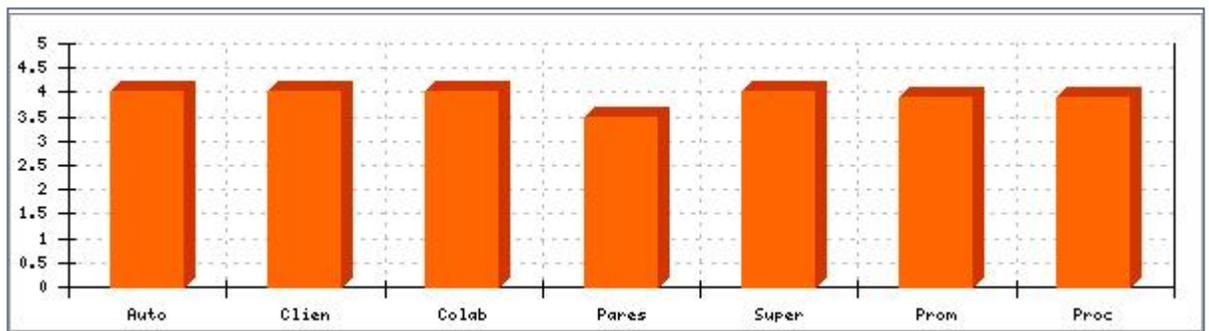
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.33
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



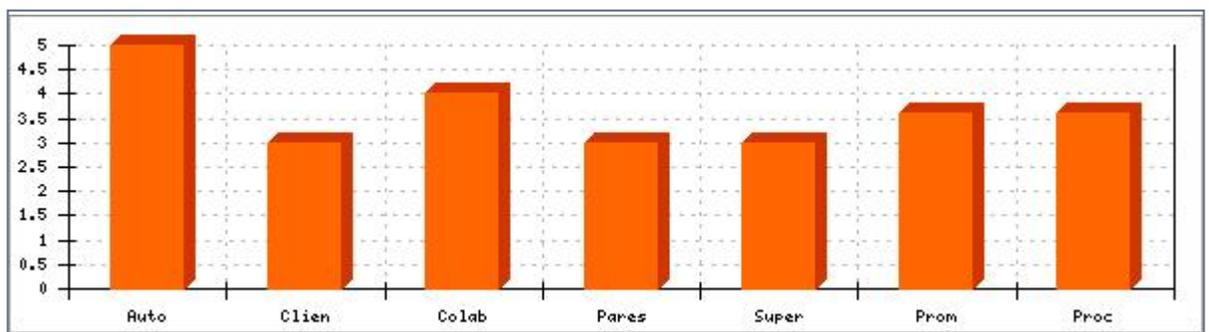
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



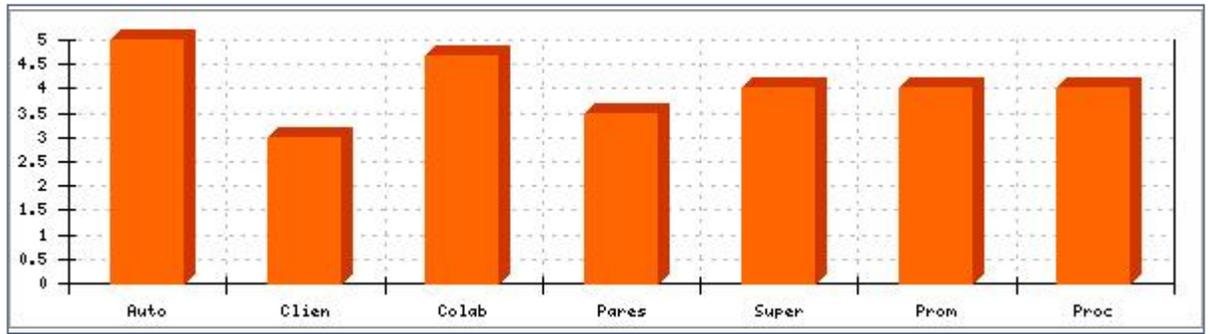
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



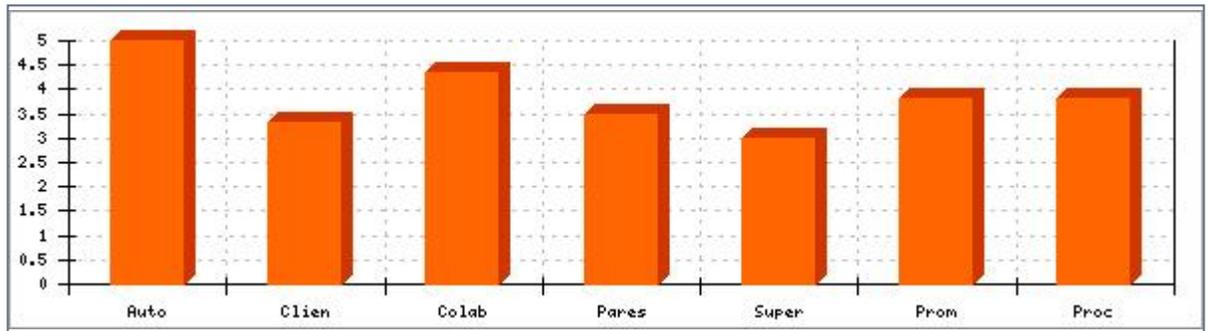
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.67
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (3.83)

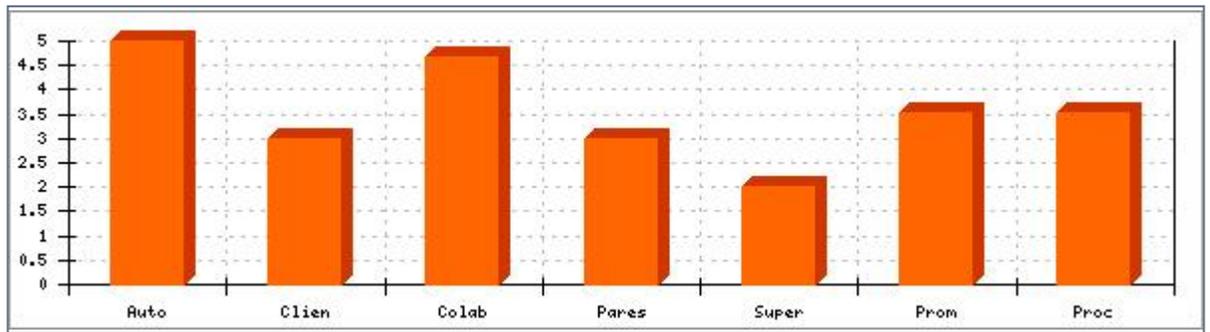
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.33
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



Orientación hacia el Cliente

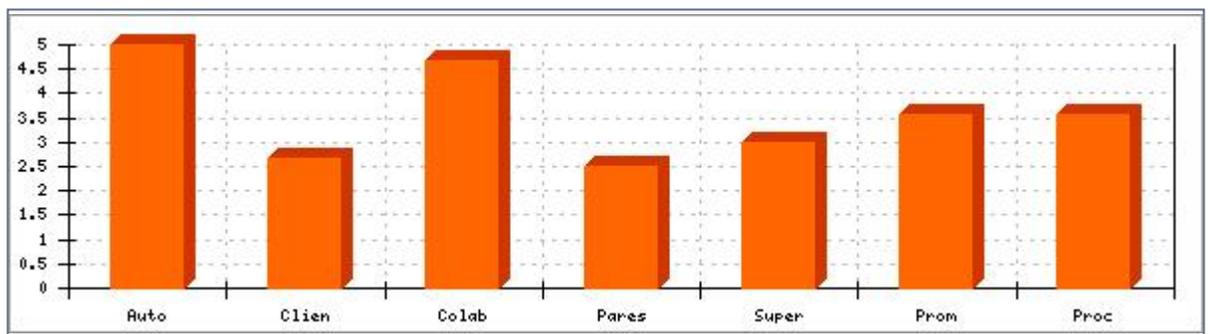
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.67
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.53



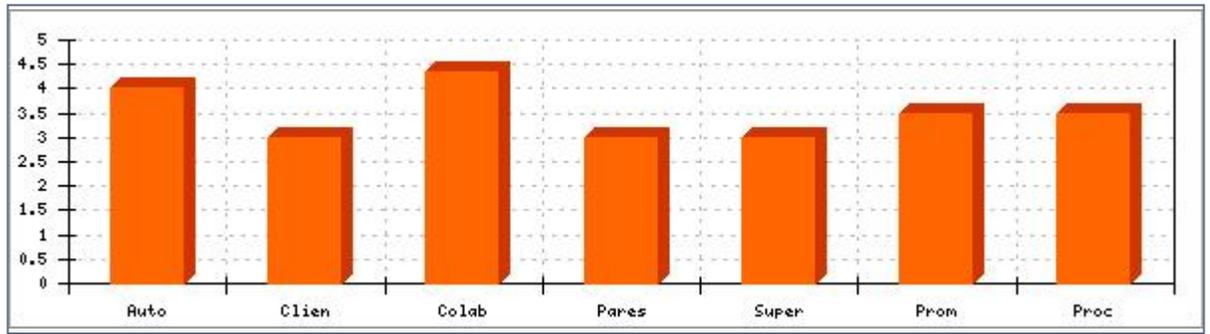
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.67
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.33
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.47



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.30)

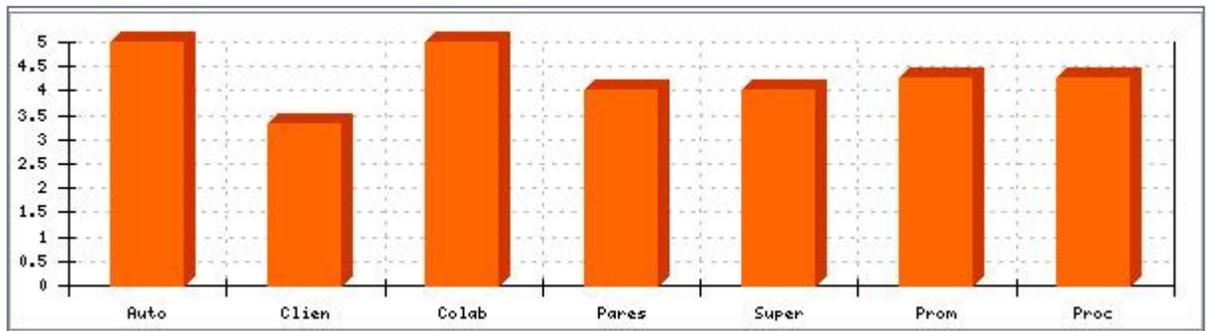
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



Autocontrol

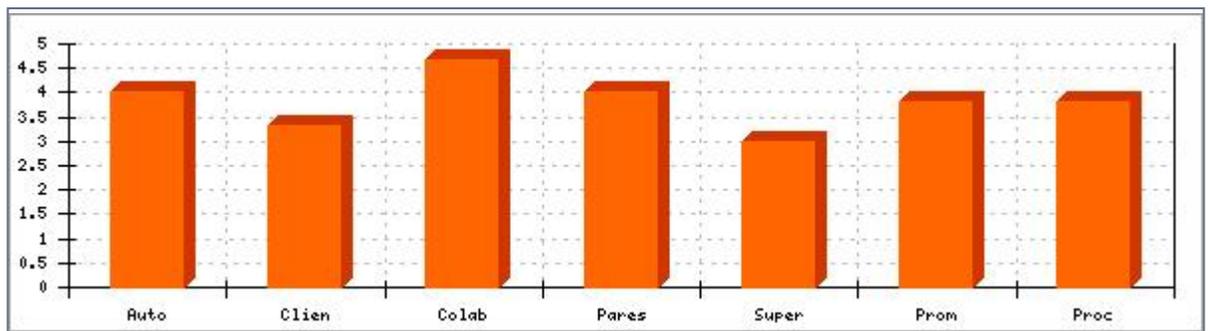
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



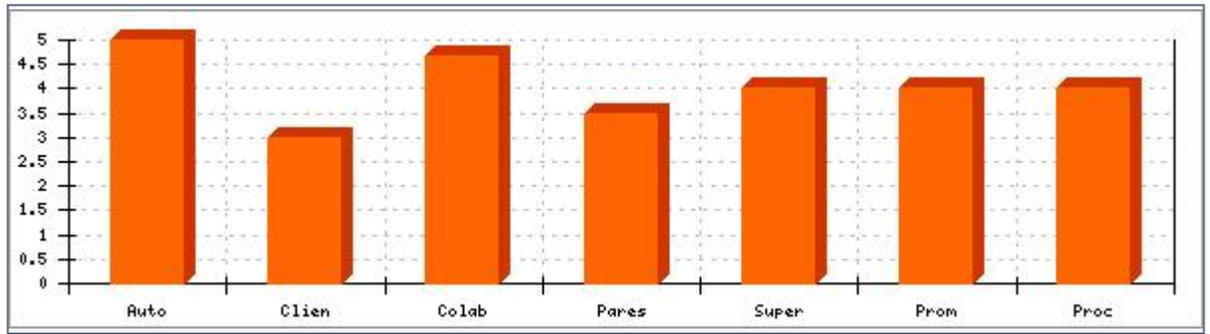
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



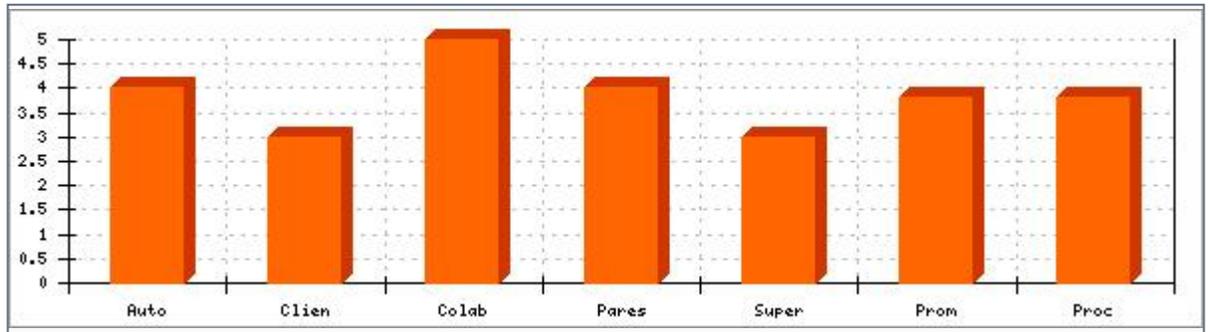
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.67
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



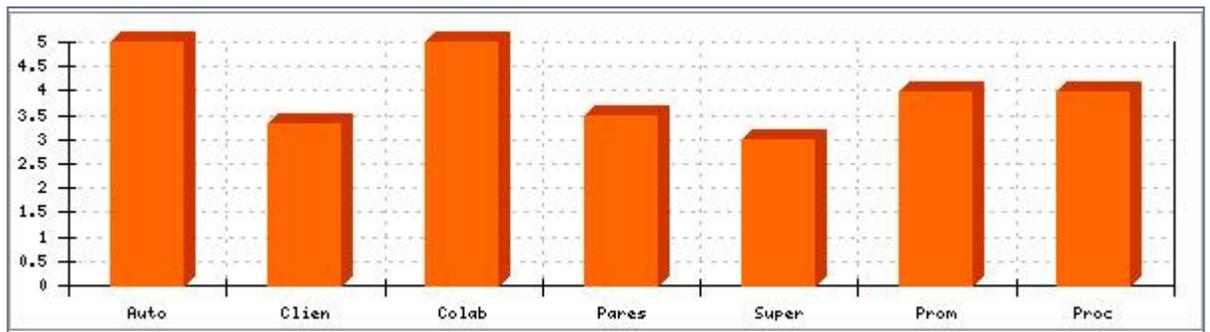
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



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 (3.97)

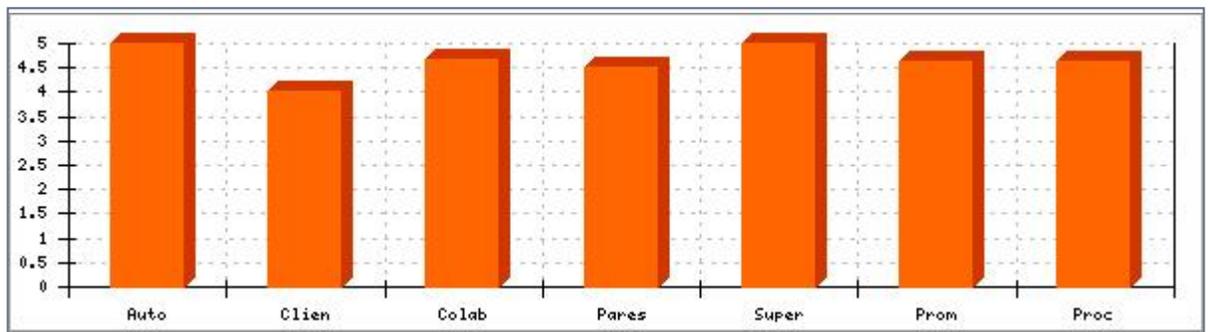
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



Planificación y Organización

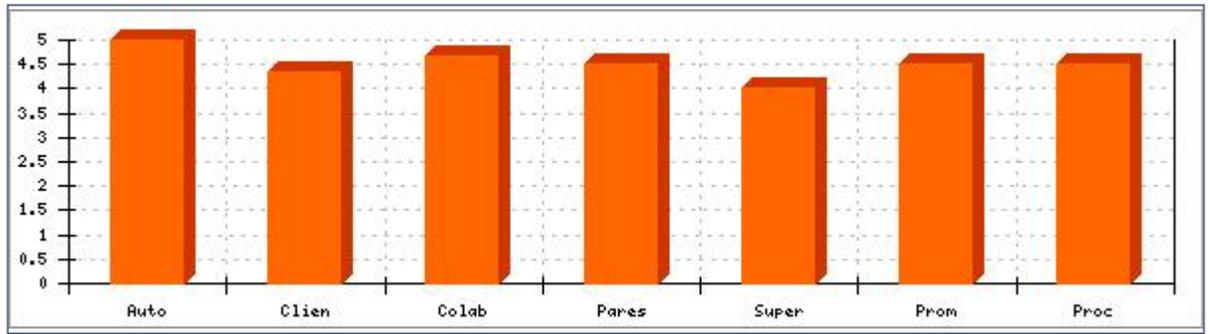
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (4.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.63



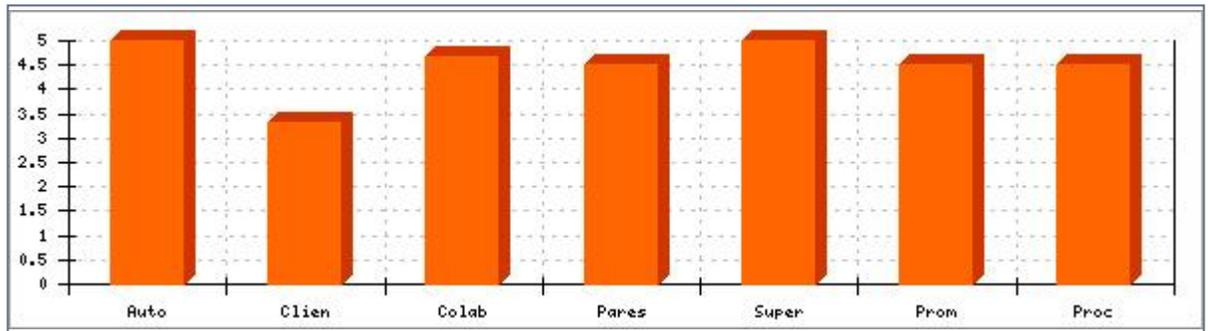
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.33
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



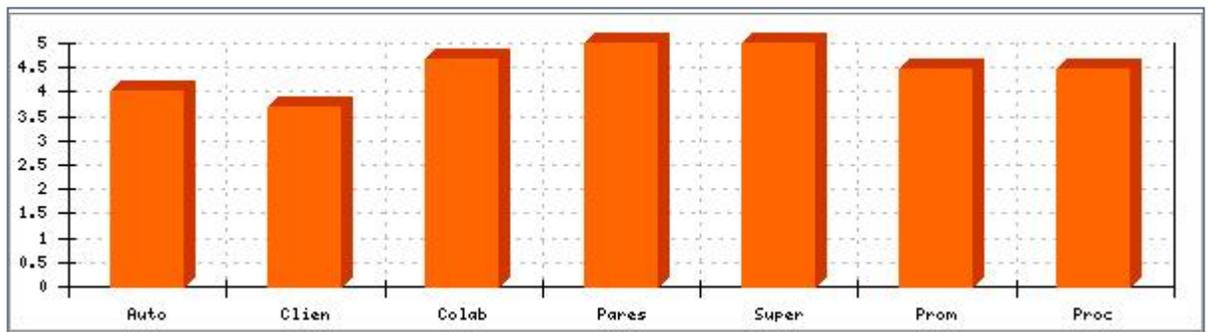
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



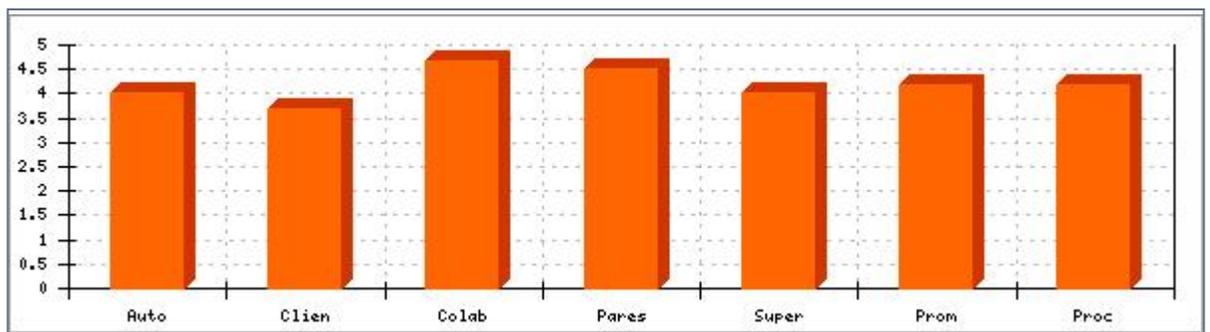
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.67
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.47



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (4.17)

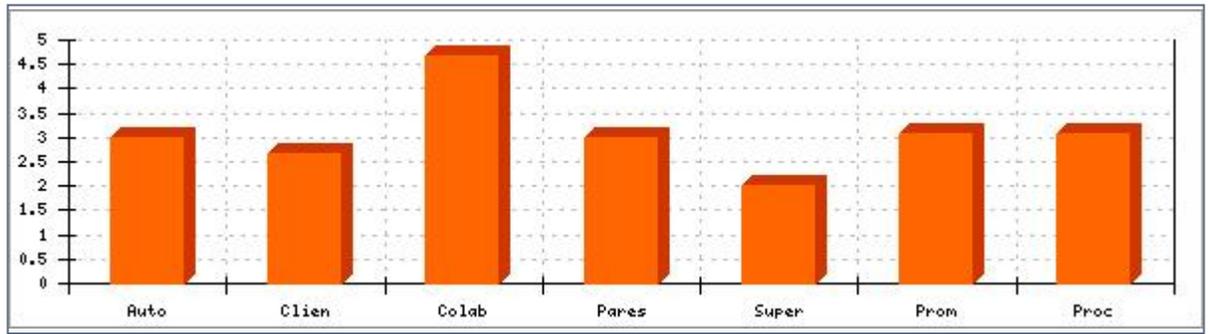
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



Construcción de Relaciones

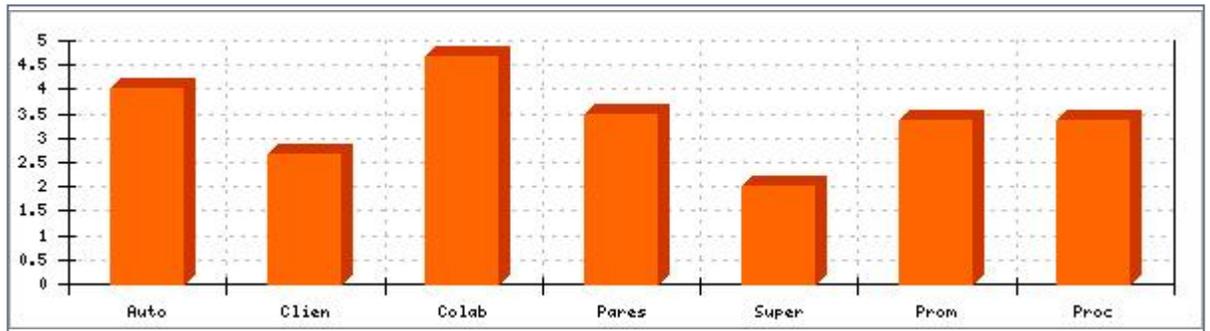
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.67
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.07



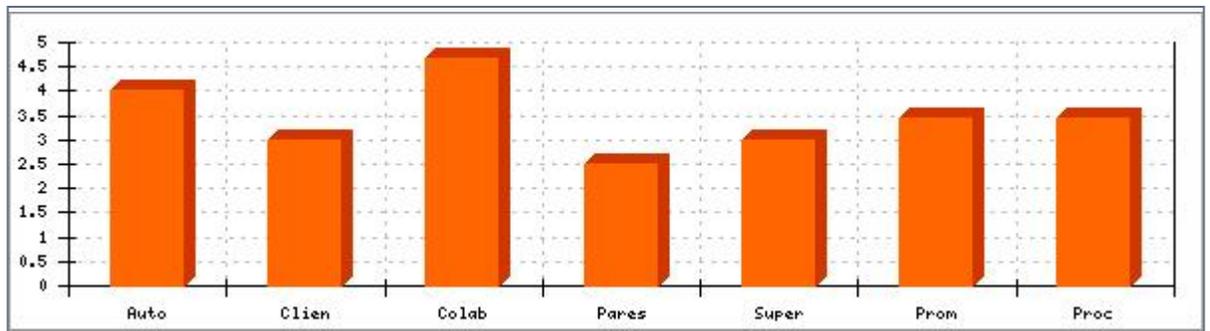
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (3.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.67
Pares	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.37
Promedio Proceso	3.37



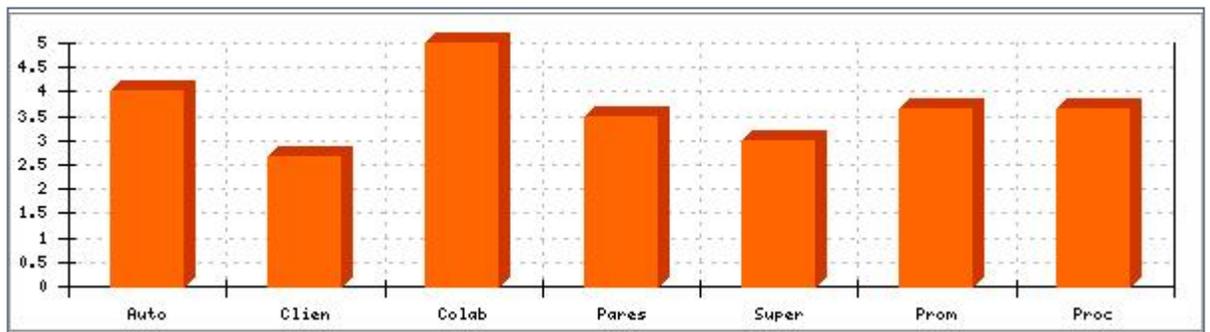
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.67
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (3.63)

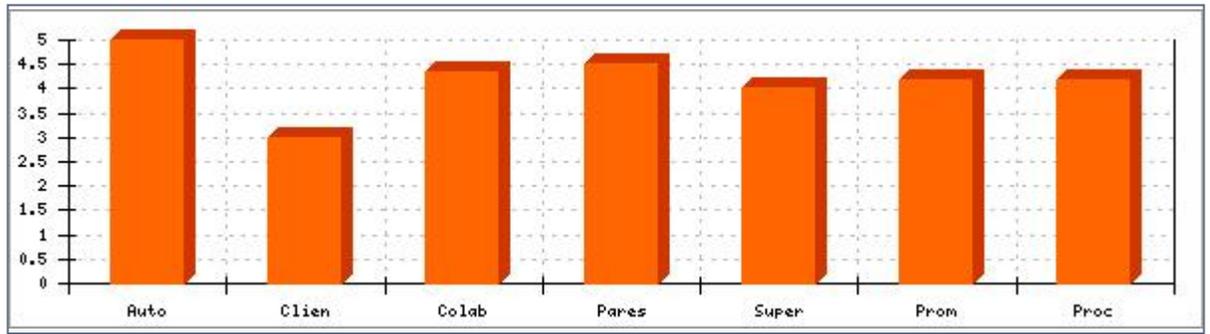
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.63



Liderazgo

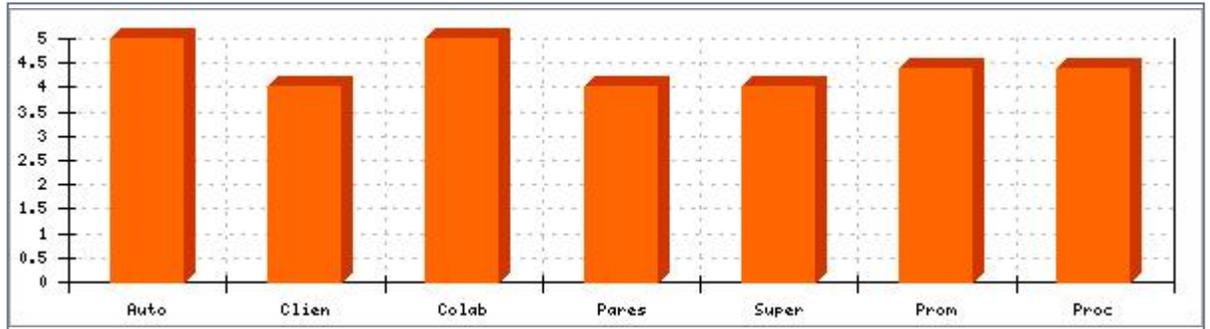
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.33
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



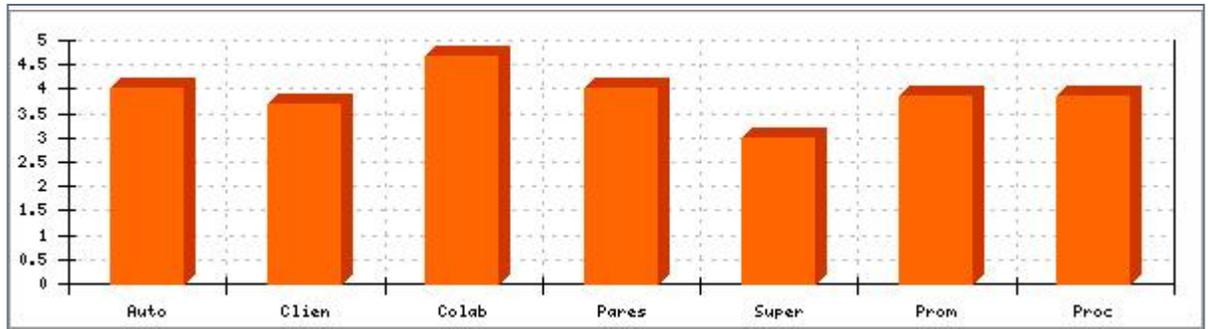
25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



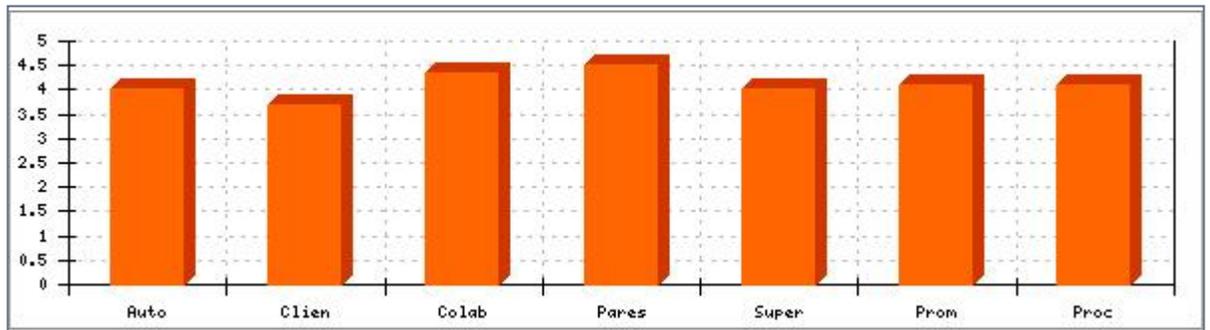
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



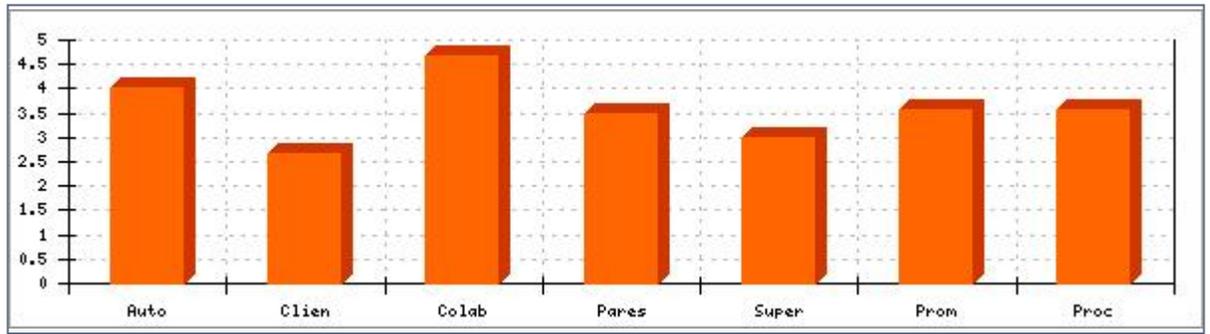
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.33
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	4.67
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



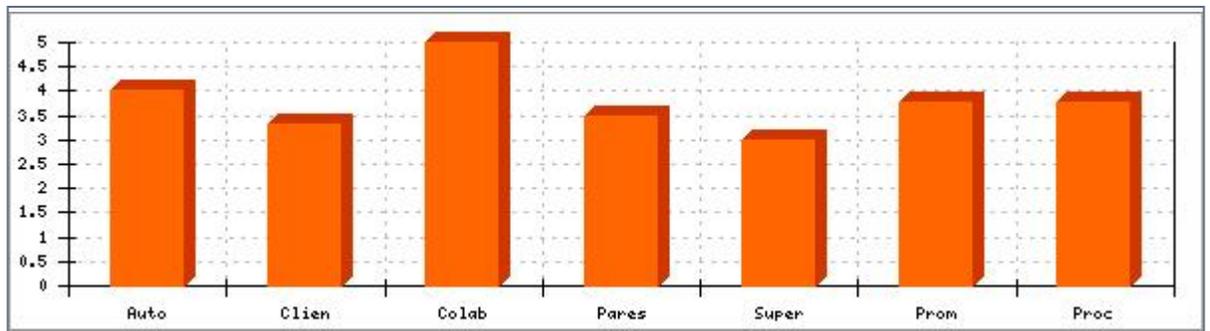
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



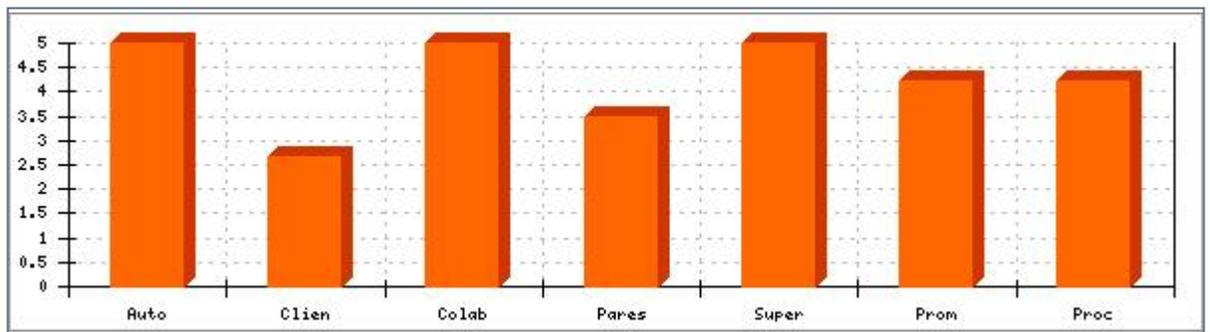
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (4.23)

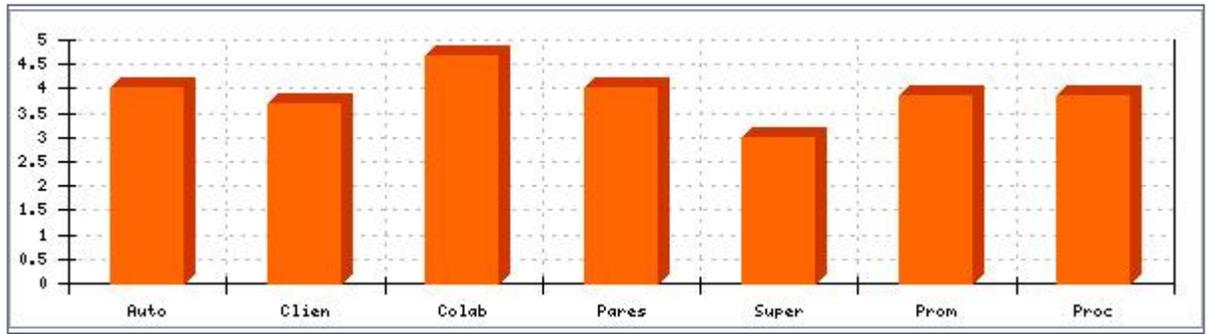
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.67
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



Comunicación

32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.67
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



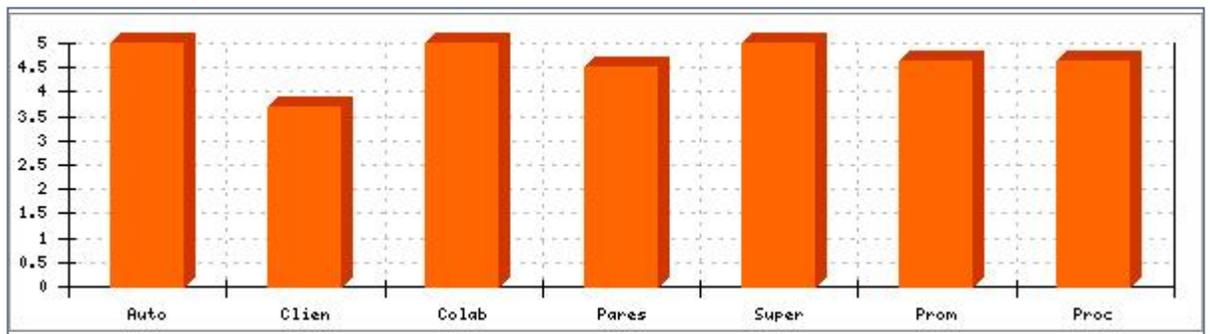
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



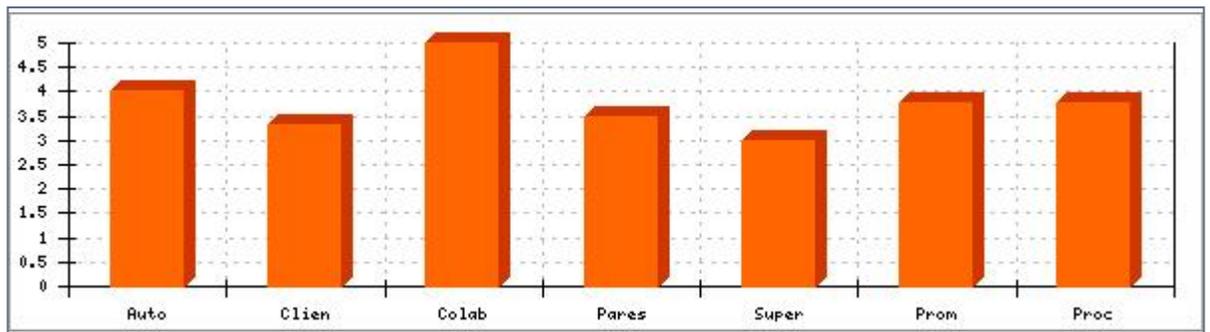
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (4.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.67
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.63



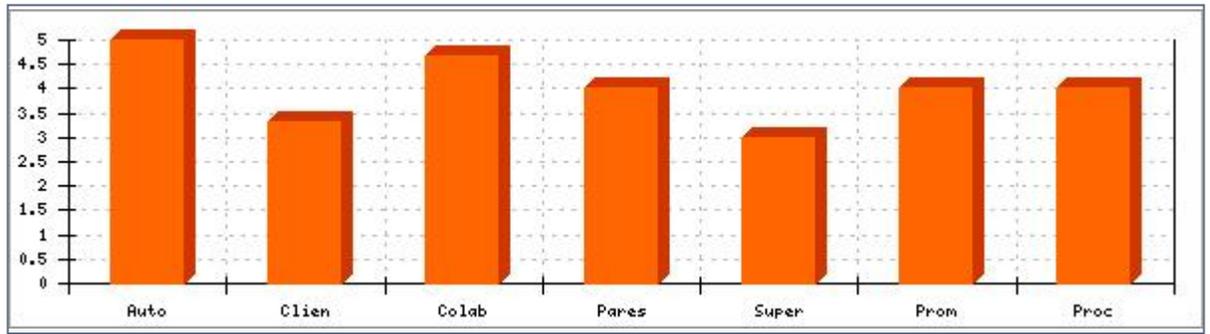
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (4.00)

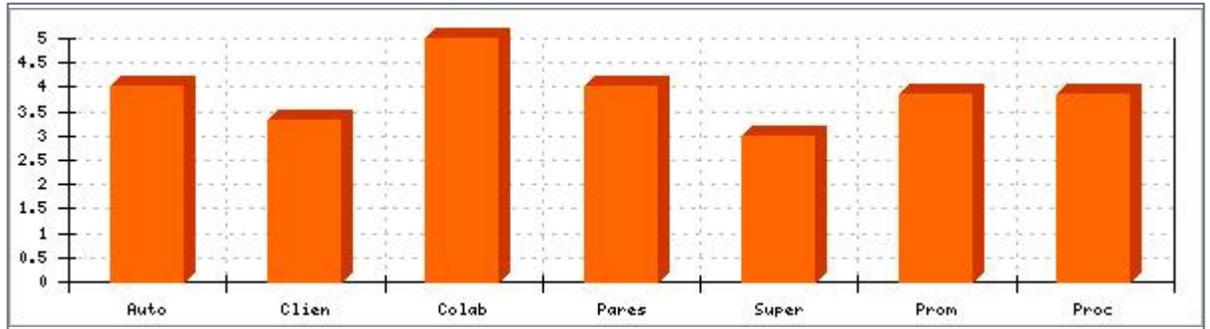
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.33
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Negociación

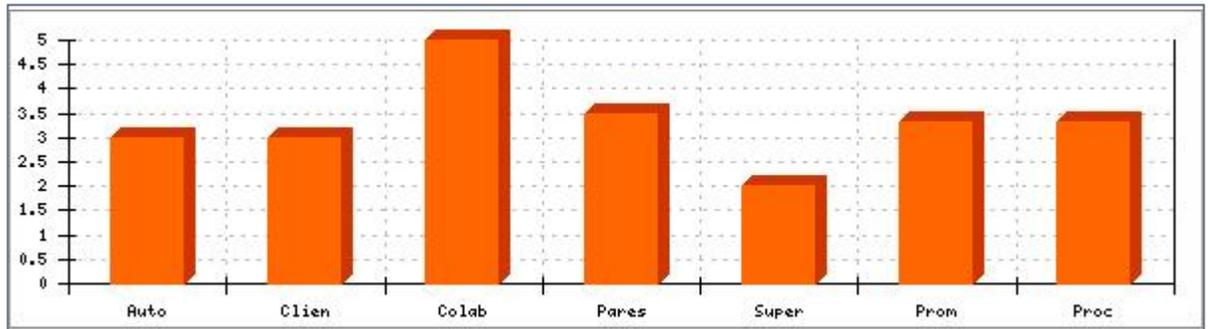
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



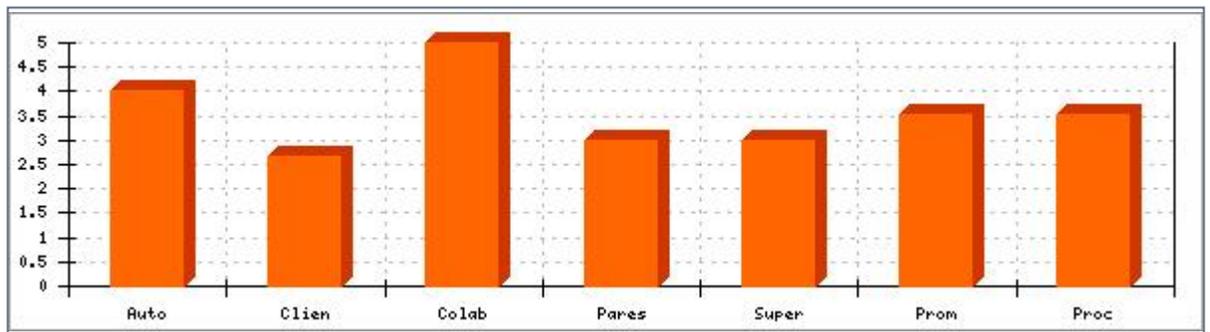
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



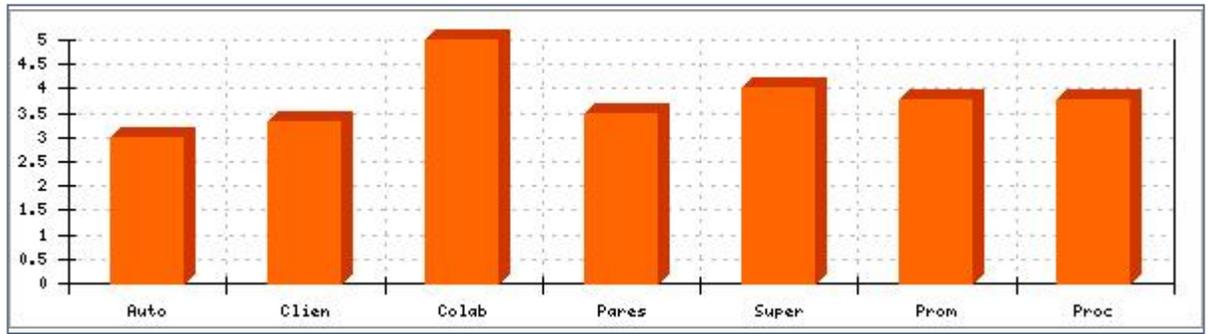
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.67
Colaborador	5.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.53



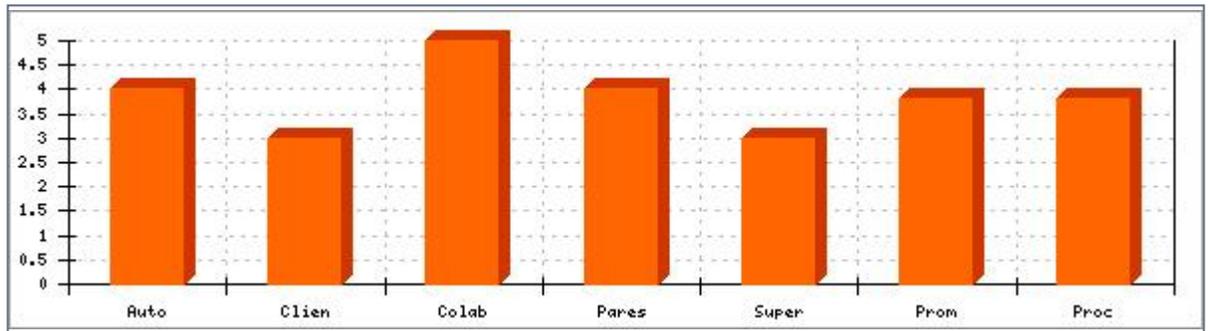
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.33
Colaborador	5.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



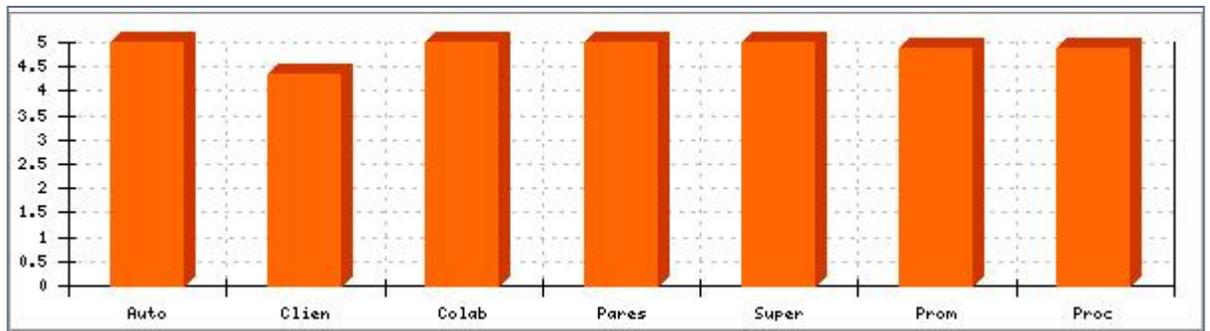
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (4.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.33
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.87
Promedio Proceso	4.87



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

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	3.40	-1.40
Colaborador	4.27	-0.53
Pares	3.40	-1.40
Supervisor	3.40	-1.40

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	3.17	-1.33
Colaborador	4.67	0.17
Pares	3.25	-1.25
Supervisor	3.00	-1.50

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	4.60	--
Cliente	3.20	-1.40
Colaborador	4.87	0.27
Pares	3.80	-0.80
Supervisor	3.40	-1.20

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	4.60	--
Cliente	3.80	-0.80
Colaborador	4.67	0.07
Pares	4.60	0.00
Supervisor	4.60	0.00

Construcción de Relaciones

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente	2.75	-1.00
Colaborador	4.75	1.00
Pares	3.13	-0.62
Supervisor	2.50	-1.25

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	4.38	--
Cliente	3.29	-1.09
Colaborador	4.71	0.33
Pares	3.94	-0.44
Supervisor	3.75	-0.63

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	4.40	--
Cliente	3.60	-0.80
Colaborador	4.80	0.40
Pares	4.10	-0.30
Supervisor	3.60	-0.80

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	3.83	--
Cliente	3.28	-0.55
Colaborador	5.00	1.17
Pares	3.83	0.00
Supervisor	3.33	-0.50

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios	96.67%
•Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	90.83%
•Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	90.83%
•Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	87.50%
•Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	87.50%
•Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos	86.67%
•Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos	85.00%
•Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	82.50%
•Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	81.67%
•Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	80.83%
•Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	80.83%
•Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante	79.17%
•Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo	79.17%
•Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos	77.50%
•Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	75.83%
•Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente	75.83%
•Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente	75.00%
•Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	75.00%
•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	74.17%
•Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	72.50%
•Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales	72.50%
•Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo	71.67%
•Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	71.67%
•Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades	71.67%
•Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	70.83%
•Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	70.00%
•Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	70.00%
•Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	70.00%
•Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización	69.17%
•Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	69.17%
•Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	69.17%
•Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	65.83%

•Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	65.00%
•Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	64.17%
•Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	64.17%
•Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	63.33%
•Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados	63.33%
•Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	61.67%
•Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	60.83%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO 360 GRADOS EVALUACIONES 360

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Seguridad y conocimiento del negocio Alto sentido de responsabilidad y orientación a resultados Orientación al servicio

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Buscar mayor exposición como lider (introvertida) Mejorar estilo de comunicación principalmente cuando no estoy de acuerdo con alguien Lograr que la gente se acerque facilmente (hoy se genera una barrera)

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Amplio conocimiento Gran capacidad de análisis Estructura y organizacion organizado y ordenado, es planificada, escucha y sabe comprender la estrategia ademas es clara en exponer sus ideas Entendimiento del Negocio Orientada a Resultados Objetiva y Directa

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Actitud para emprender los retos proactivamente Hacer análisis mas dinámicos y no tan mecanicamente Tener relaciones mas cercanas e influyentes con niveles iguales y descendentes necesita mayor involucramiento con el area de ventas para entendimiento del mercado, debe generar mayor empatia con sus compañeros Influenciar a los jefes, colaboradores y pares Relacionamiento y política Ser positiva

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

RESPONSABILIDAD LIDERAZGO NEGOCIACION ES RESPONSABLE, SABE QUE SU LIDERAZGO LE DA PODER, Y UTILIZA ESE PODER EN BENEFICIO DE TODOS FACILIDAD DE RESOLVER PROBLEMAS Y CONFLICTOS CONOCE EL NEGOCIO, ES REPOSNSABLE CON SUS TAREAS Responsable Experiencia Sincera

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

NO TENGO COMENTARIOS Dificultad para delegar Orgullo Apertura a la discusión de ideas de otras personas

PARES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Planificación Conocimiento HOnestidad Firmeza y claridad en sus criterios Conocimiento sólido del negocio y sus procesos Balance de vida y de prioridades

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Escucha activa. Actitud de servicio. Comunicación.

Relacionamiento abierto para encontrar nuevas oportunidades de colaboración Subjetividad - se favorece al equipo propio Dar la milla extra

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Conocimiento del negocio Firmeza en sus decisiones

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Mejorar su comunicación especialmente con sus pares y equipos Aceptar opiniones contrarias a las suyas Maximizar su potencial y no conformarse con el cumplimiento de las tareas asignadas

EVALUADO

EVALUADOR

