

Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO ZOCALO DESEMPEÑO

La escala de valoración usada es:

No cumple = 1

Cumple parcialmente = 2

Cumple habitualmente = 3

Siempre cumple = 4

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 **2015-12-21 08:53:18** hasta el **2015-12-22 11:06:13**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

No. Identificación :	1707733950
Nombres :	ADRIANA CATALINA
Apellidos :	PINTO CRESPO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	MARKETING
Cargo :	GERENTE DE MARKETING
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	MARIA CRISTINA PEREZ TAMARIZ
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

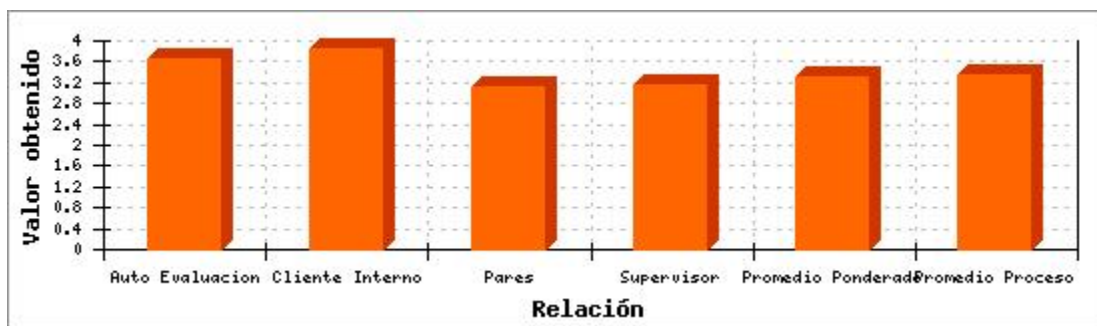
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	12.50%	1	1
Pares	25.00%	2	2
Supervisor	50.00%	1	1
Cliente Interno	12.50%	5	5

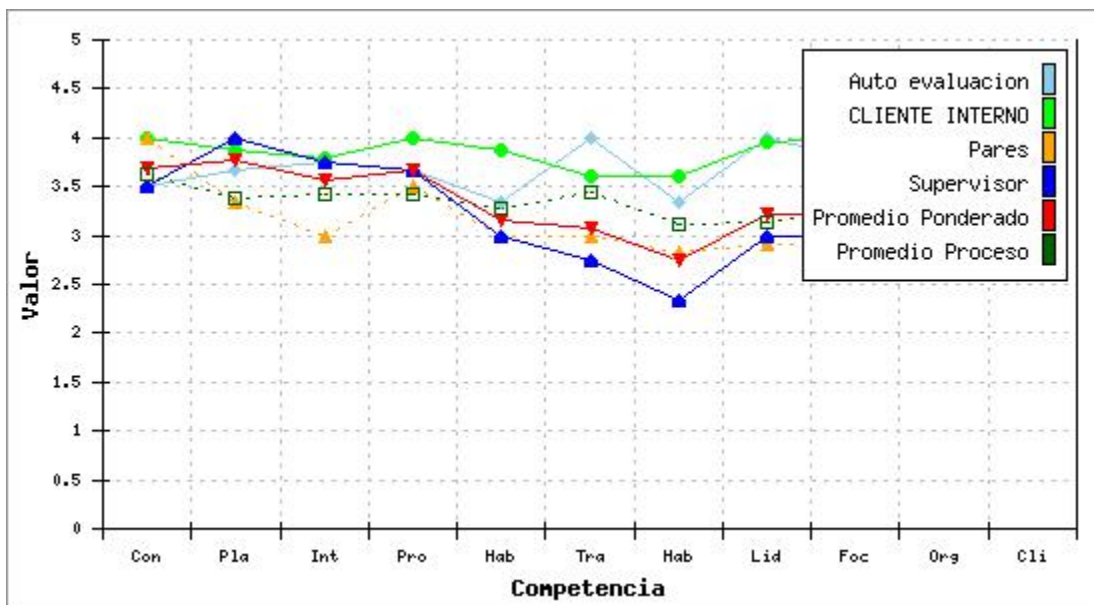
Resumen General

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.66
Cliente Interno	3.85
Pares	3.13
Supervisor	3.16
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.34



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente Interno	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Conocimiento del puesto	3.50	4.00	4.00	3.50	3.69	3.63
2	Planificación y Resolución	3.67	3.87	3.33	4.00	3.78	3.38
3	Integridad	3.75	3.80	3.00	3.75	3.57	3.43
4	Productividad	3.67	4.00	3.50	3.67	3.67	3.42
5	Habilidades de comunicación	3.33	3.87	3.00	3.00	3.15	3.27
6	Trabajo en equipo	4.00	3.60	3.00	2.75	3.08	3.44
7	Habilidades de Dirección	3.33	3.60	2.83	2.33	2.74	3.11
8	Liderazgo	4.00	3.96	2.90	3.00	3.22	3.14
9	Foco en los clientes	3.80	4.00	2.90	3.00	3.20	3.30
10	Organización del trabajo y generación de resultados	3.50	3.90	2.75	3.00	3.11	3.22
11	Cliente Interno	3.75	3.75	3.25	2.75	3.13	3.36



Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Conocimiento del puesto (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.63



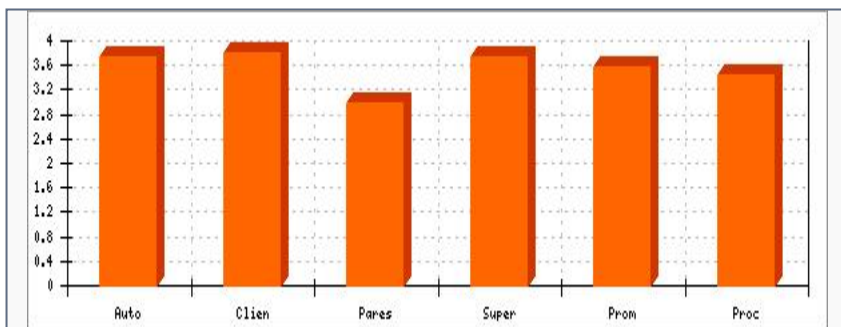
Planificación y Resolución (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente Interno	3.87
Pares	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.38



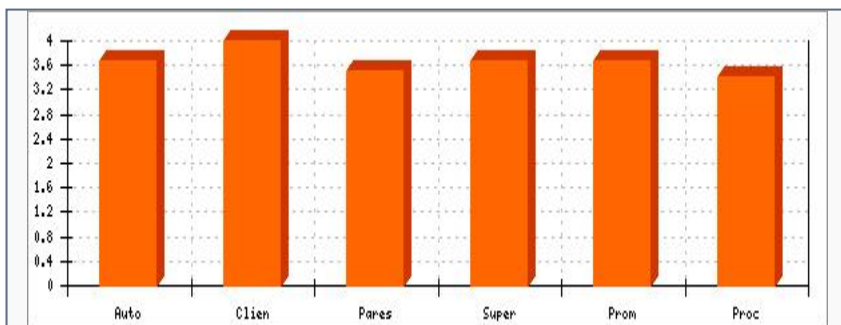
Integridad (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.43



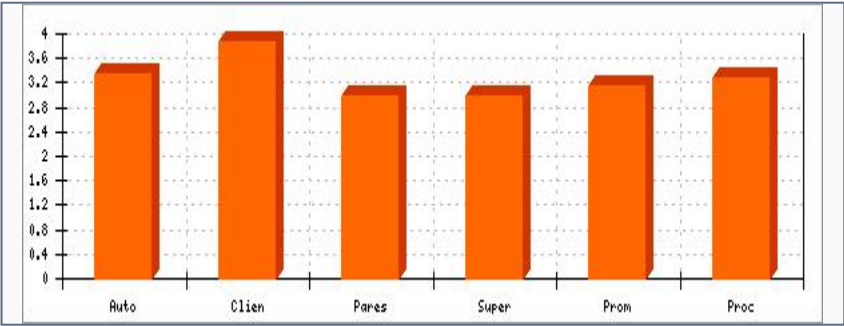
Productividad (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.42



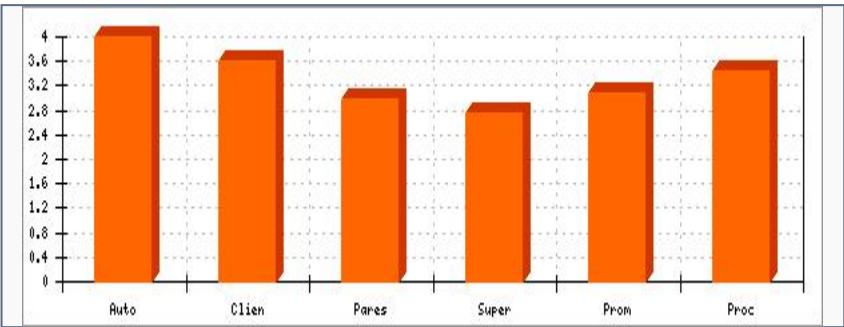
Habilidades de comunicación (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Cliente Interno	3.87
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.27



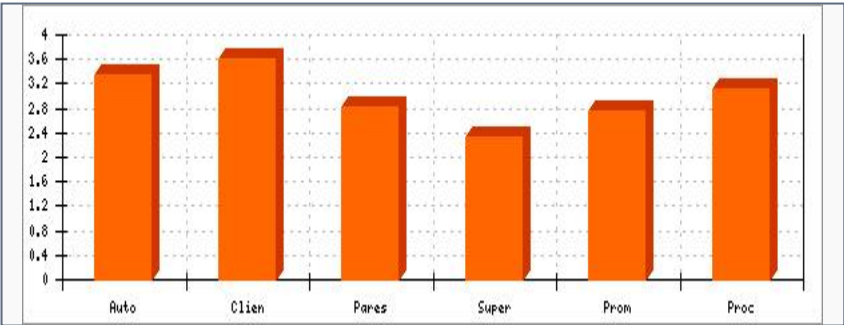
Trabajo en equipo (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.44



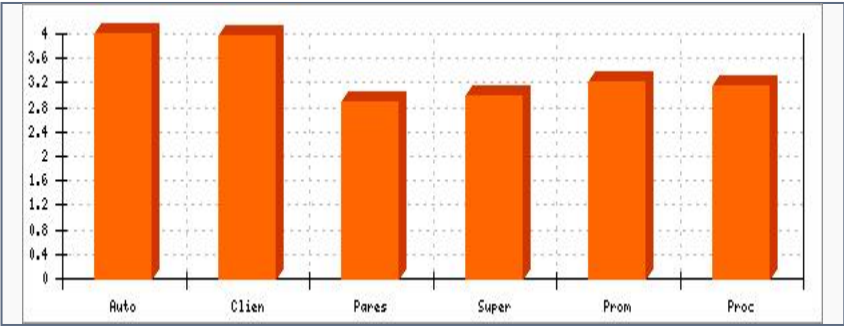
Habilidades de Dirección (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Cliente Interno	3.60
Pares	2.83
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	3.11



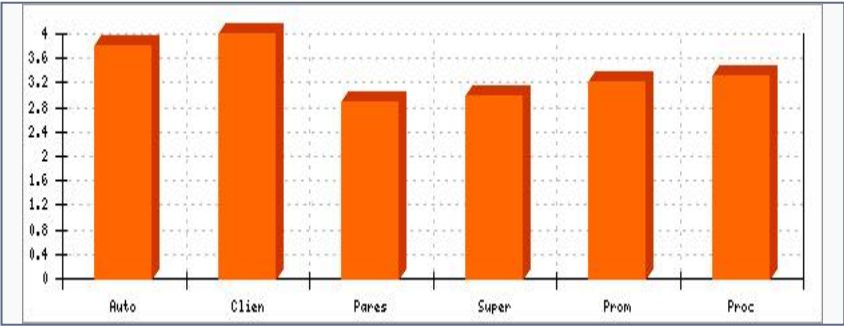
Liderazgo (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.96
Pares	2.90
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.14



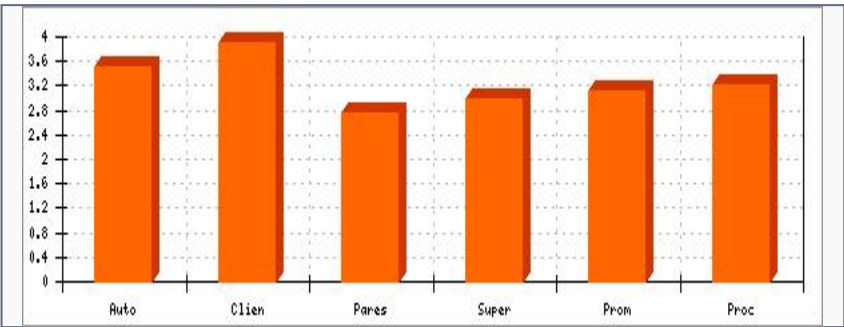
Foco en los clientes (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente Interno	4.00
Pares	2.90
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.30



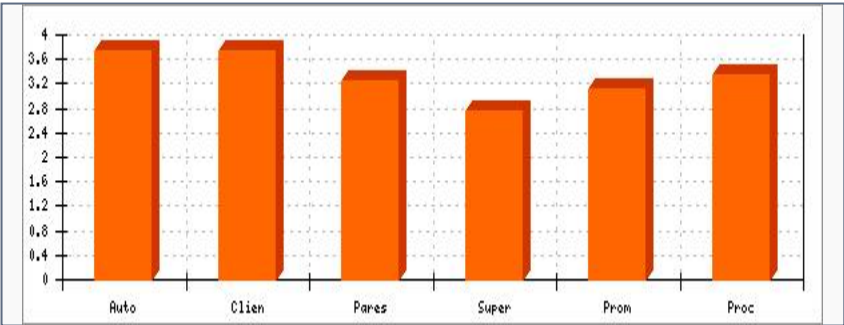
Organización del trabajo y generación de resultados (3.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente Interno	3.90
Pares	2.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.22



Cliente Interno (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente Interno	3.75
Pares	3.25
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.36



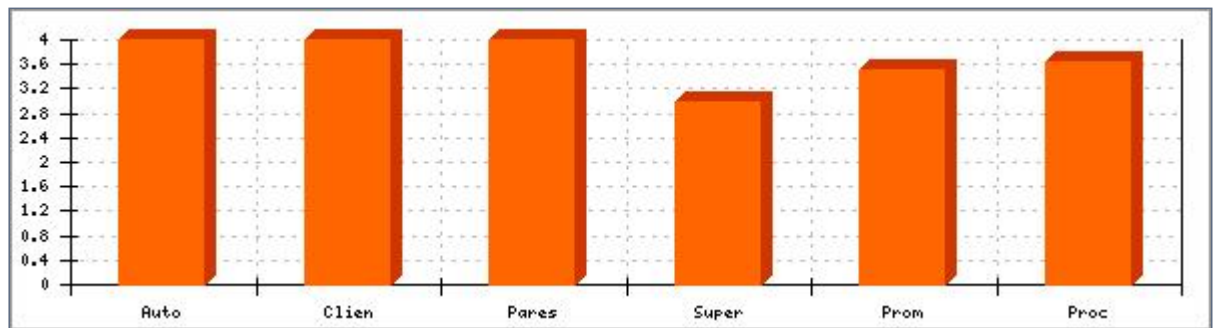
Análisis por Pregunta

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Conocimiento del puesto

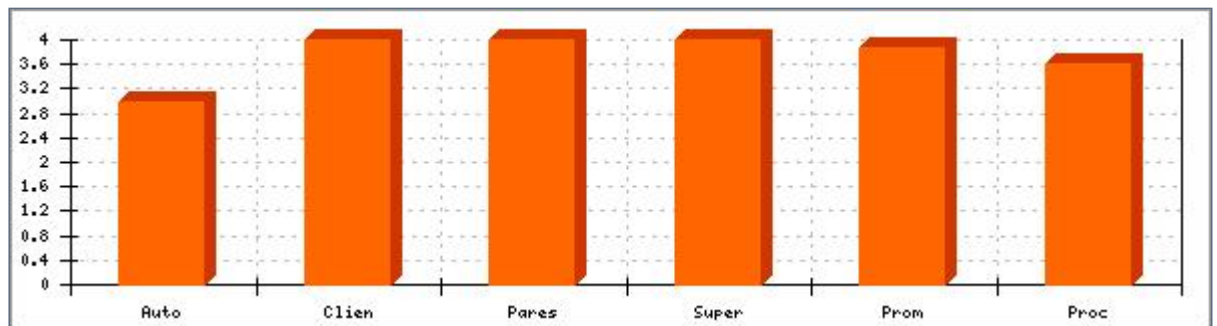
1.- Entiende las funciones y responsabilidades del puesto. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.64



2.- Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.62



Planificación y Resolución

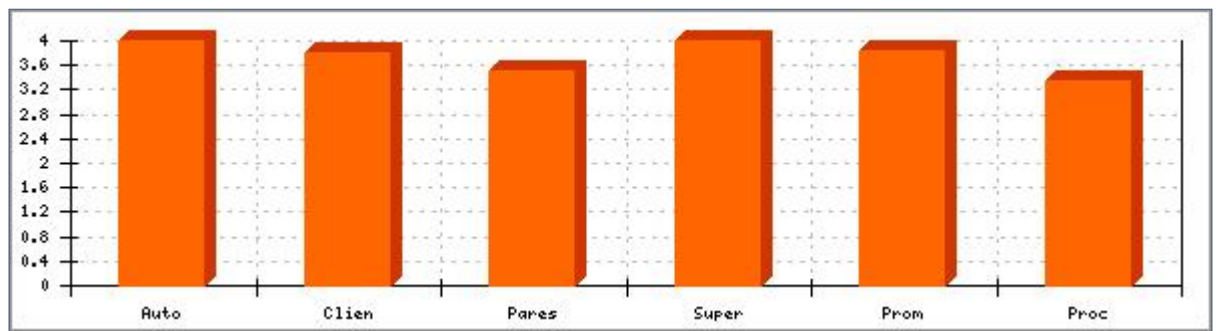
3.- Trabaja de forma organizada. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.46



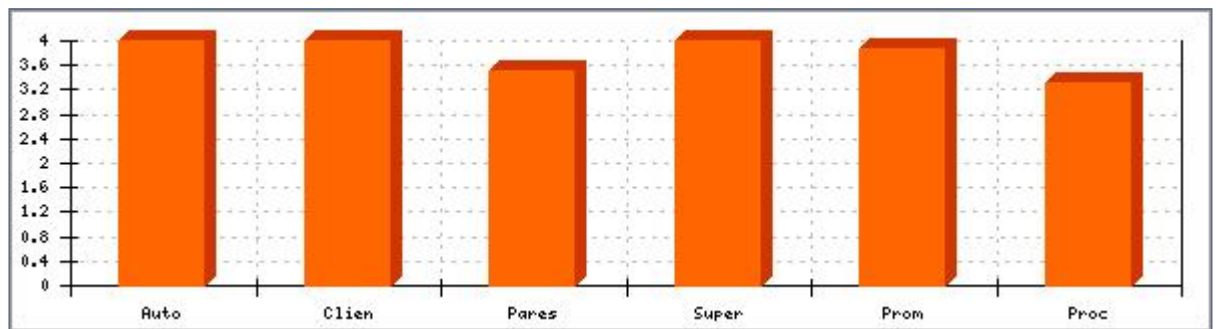
4.- Requiere una supervisión mínima. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.36



5.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamemente. (3.88)

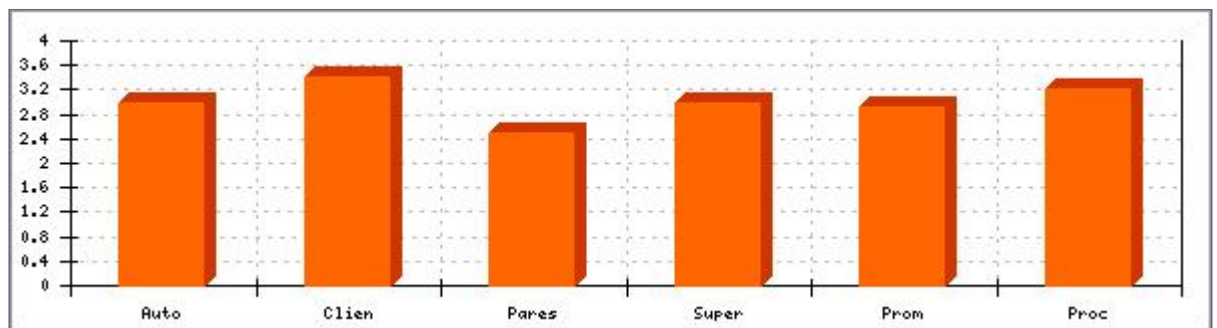
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.31



Integridad

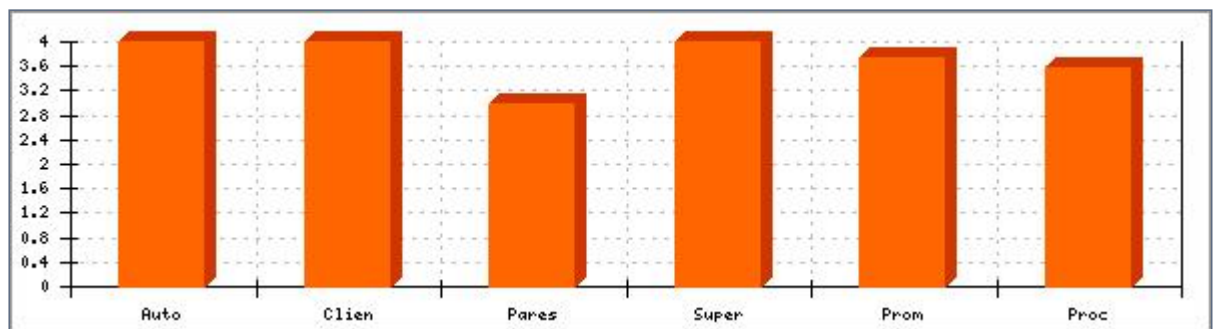
6.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.40
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.20



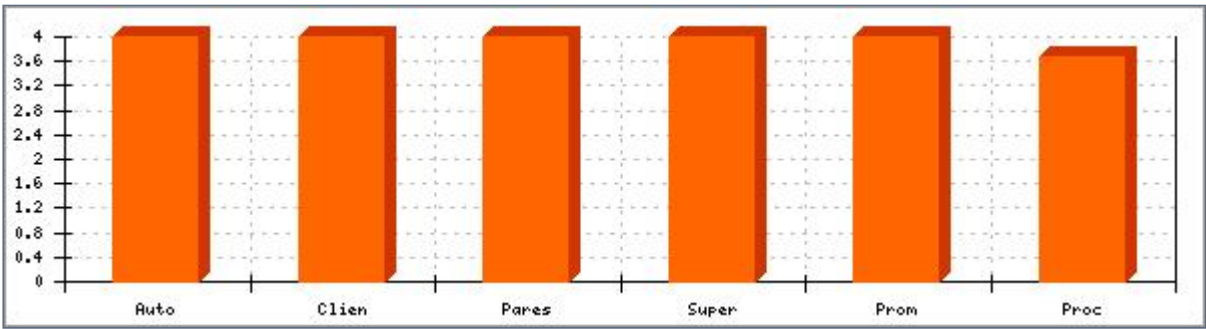
7.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.56



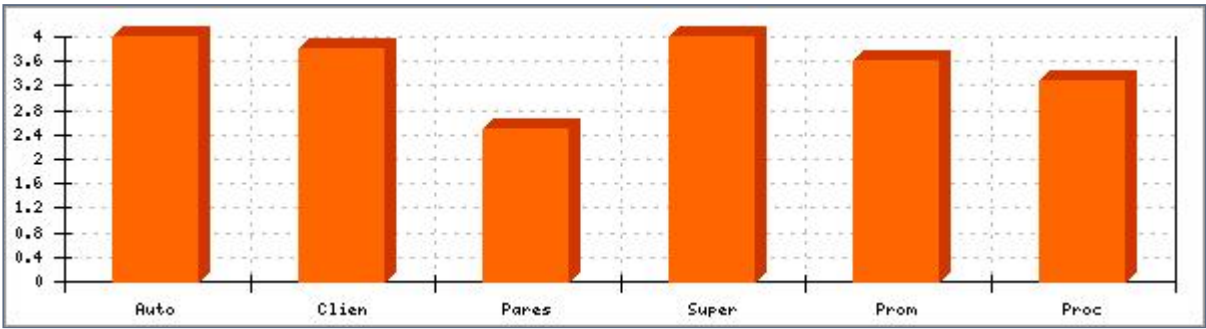
8.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.67



9.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (3.60)

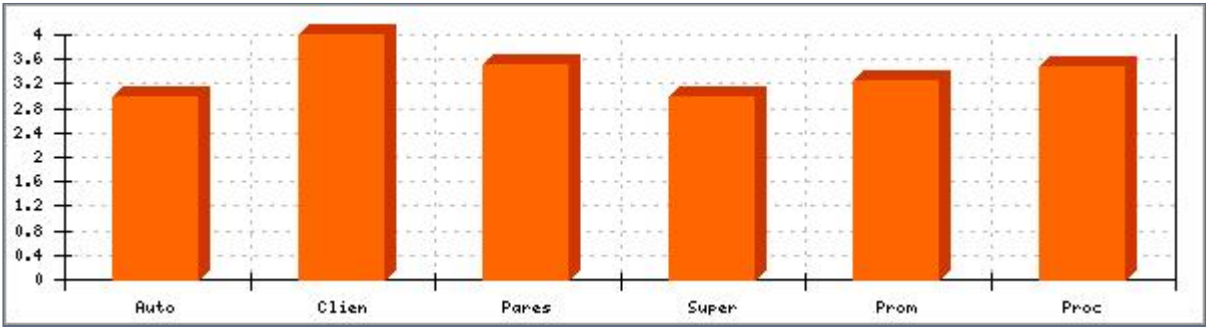
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	2.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.28



Productividad

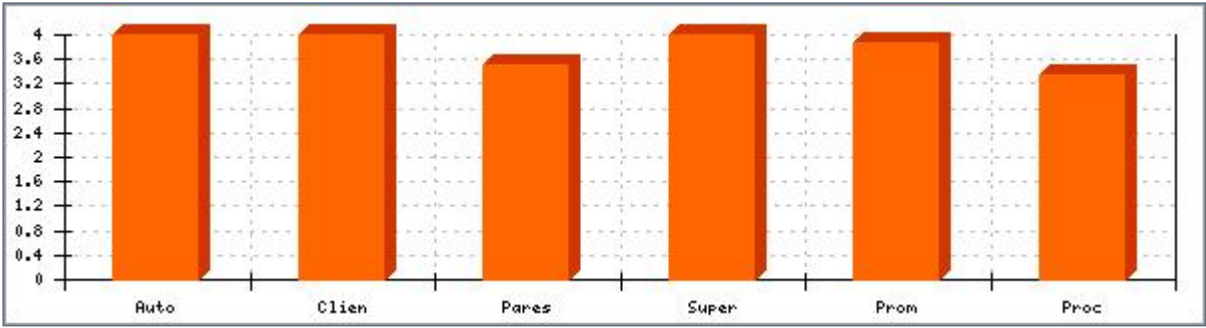
10.- Consigue los objetivos. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.49



11.- Puede manejar varios proyectos a la vez. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.34



12.- Consigue los estándares de productividad. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.44



Habilidades de comunicación

13.- Articula ideas de forma eficaz. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.22



14.- Participa en las reuniones. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.16



15.- Sabe escuchar (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.43



Trabajo en equipo

16.- Sabe trabajar en equipo. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.46



17.- Ayuda a su equipo. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.57



18.- Trabaja bien con distintos tipos de persona. (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.20
Pares	2.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	3.43



19.- Participa en conversaciones de grupo. (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.31



Habilidades de Dirección

20.- Transmite bien los objetivos a los integrantes de su área (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.28



21.- Comunique a todos en su área el éxito en el cumplimiento de objetivos. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	3.60
Pares	2.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.99



22.- Motiva a su equipo para conseguir los objetivos. (2.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	2.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.58
Promedio Proceso	3.07



Liderazgo

23.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.12



24.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.11



25.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.05



26.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.11



27.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.29



Foco en los clientes

28.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.26



29.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.27



30.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.38



31.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.33



32.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.28



Organización del trabajo y generación de resultados

33.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.24



34.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (3.00)

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



Cliente Interno

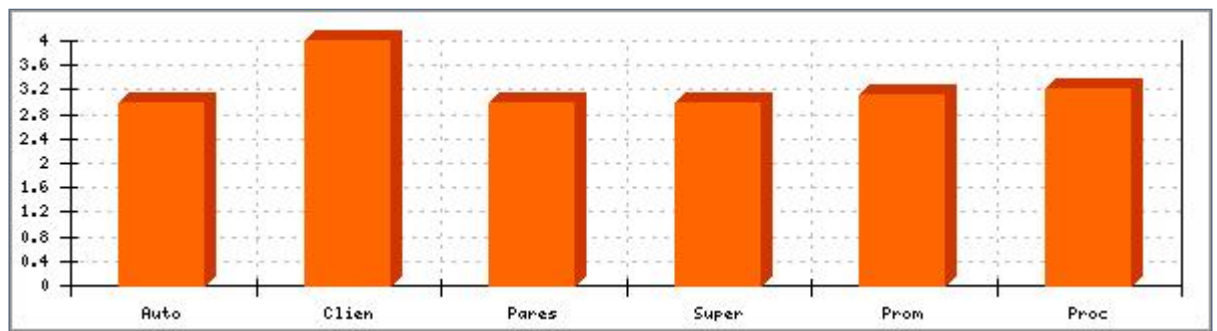
35.- Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.41



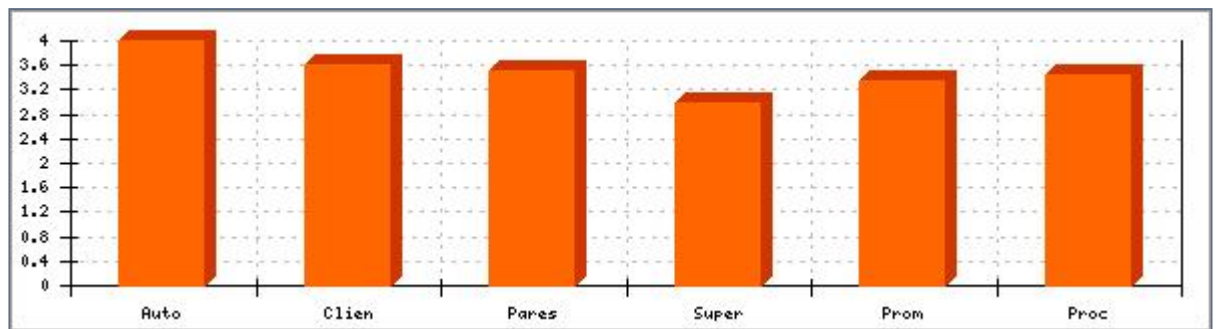
36.- Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente Interno	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.22



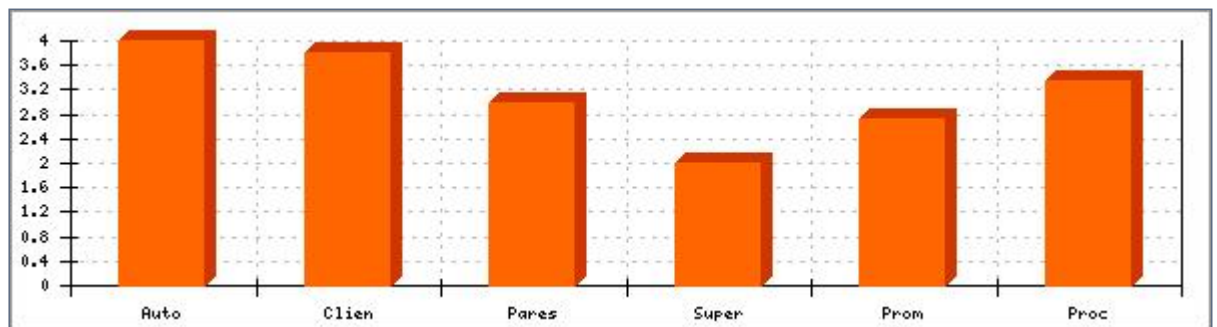
37.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes internos. (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.60
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.44



38.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Interno	3.80
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	3.36



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Conocimiento del puesto

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente Interno	4.00	0.50
Pares	4.00	0.50
Supervisor	3.50	0.00

Planificación y Resolución

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Cliente Interno	3.87	0.20
Pares	3.33	-0.34
Supervisor	4.00	0.33

Integridad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente Interno	3.80	0.05
Pares	3.00	-0.75
Supervisor	3.75	0.00

Productividad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Cliente Interno	4.00	0.33
Pares	3.50	-0.17
Supervisor	3.67	0.00

Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Cliente Interno	3.87	0.54
Pares	3.00	-0.33
Supervisor	3.00	-0.33

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.60	-0.40
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	2.75	-1.25

Habilidades de Dirección

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Cliente Interno	3.60	0.27
Pares	2.83	-0.50
Supervisor	2.33	-1.00

Liderazgo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente Interno	3.96	-0.04
Pares	2.90	-1.10
Supervisor	3.00	-1.00

Foco en los clientes

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Cliente Interno	4.00	0.20
Pares	2.90	-0.90
Supervisor	3.00	-0.80

Organización del trabajo y generación de resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente Interno	3.90	0.40
Pares	2.75	-0.75
Supervisor	3.00	-0.50

Cliente Interno

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Cliente Interno	3.75	0.00
Pares	3.25	-0.50
Supervisor	2.75	-1.00

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	100.00%
(Conocimiento del puesto) Posee los conocimientos y habilidades necesarios para el puesto.	95.83%
(Planificación y Resolución) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y con fiadamente.	95.83%
(Productividad) Puede manejar varios proyectos a la vez.	95.83%
(Productividad) Consigue los estándares de productividad.	95.83%
(Planificación y Resolución) Requiere una supervisión mínima.	95.00%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	91.67%
(Planificación y Resolución) Trabaja de forma organizada.	86.67%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	86.67%
(Conocimiento del puesto) Entiende las funciones y responsabilidades del puesto.	83.33%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	79.17%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	79.17%
(Trabajo en equipo) Participa en conversaciones de grupo.	78.33%
(Cliente Interno) Actúa proactivamente ante sucesos no consentidos en su cargo.	77.50%
(Cliente Interno) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes internos.	77.50%
(Productividad) Consigue los objetivos.	75.00%
(Habilidades de comunicación) Participa en las reuniones.	75.00%
(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	75.00%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados	75.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	75.00%
(Trabajo en equipo) Ayuda a su equipo.	74.17%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	74.17%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	74.17%
(Trabajo en equipo) Sabe trabajar en equipo.	73.33%
(Habilidades de Dirección) Transmite bien los objetivos a los integrantes de su área	73.33%
(Habilidades de comunicación) Articula ideas de forma eficaz.	70.83%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	70.83%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	70.83%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	70.83%
(Cliente Interno) Se anticipa a oportunidades y necesidades futuras y actúa sin que le digan lo que tiene que hacer.	70.83%
(Habilidades de comunicación) Sabe escuchar	69.17%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren	66.67%

- (Organización del trabajo y generación de resultados)

Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.

66.67%
- (Integridad)

Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.

64.17%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO ZOCALO EVALUACIONES 360

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

