

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1715962260
Nombres :	JUAN
Apellidos :	ESPINOSA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	VENTAS
Cargo :	GERENTE DE VENTAS QUITO
Nivel Jerárquico :	GERENTE DE VENTAS QUITO
Jefe Inmediato :	ALEJANDRO GONZALEZ OSORIO
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

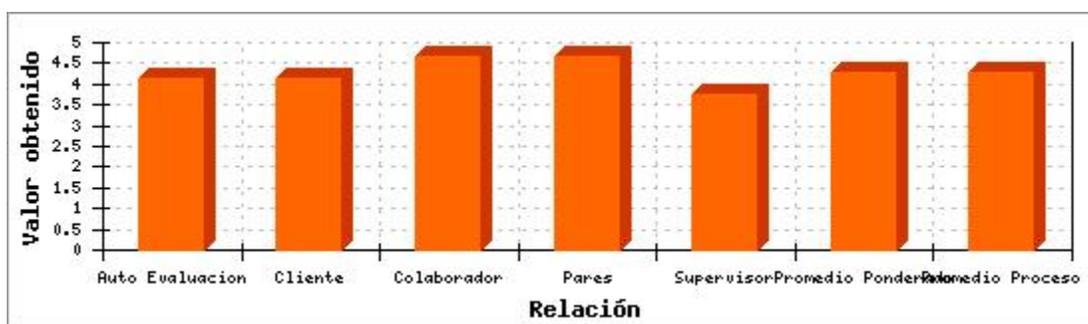
Peso de las Evaluaciones:

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%	3	2

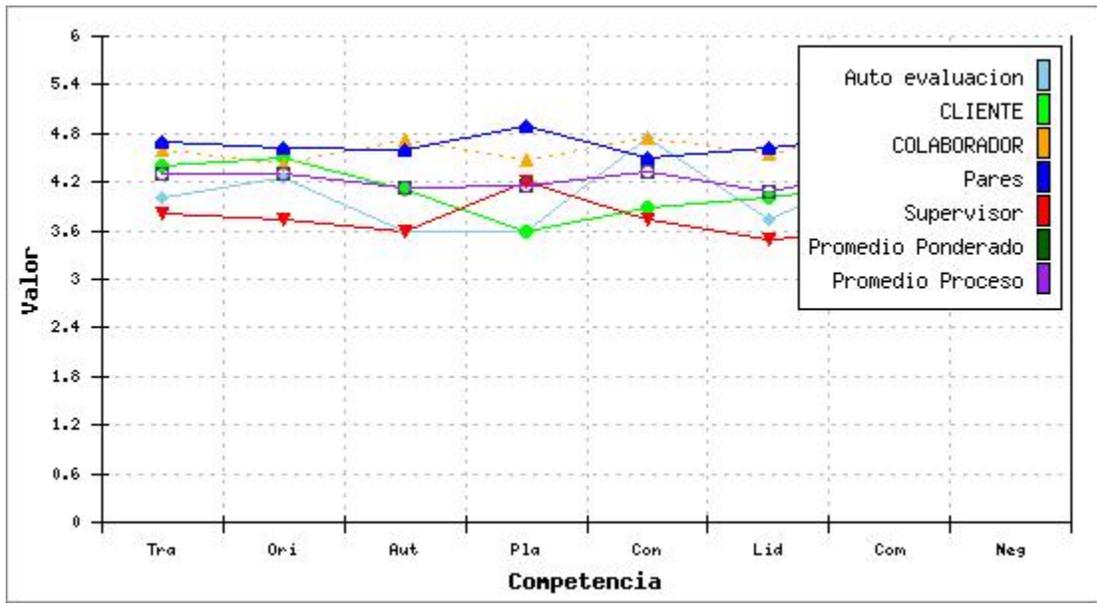
Resumen General

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.12
Cliente	4.12
Colaborador	4.64
Pares	4.68
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	4.26



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.00	4.40	4.60	4.70	3.80	4.30	4.30
2 Orientación hacia el Cliente	4.25	4.50	4.42	4.63	3.75	4.31	4.31
3 Autocontrol	3.60	4.10	4.73	4.60	3.60	4.13	4.13
4 Planificación y Organización	3.60	3.60	4.47	4.90	4.20	4.15	4.15
5 Construcción de Relaciones	4.75	3.88	4.75	4.50	3.75	4.33	4.32
6 Liderazgo	3.75	4.00	4.54	4.62	3.50	4.08	4.08
7 Comunicación	4.40	4.20	4.87	4.80	3.60	4.37	4.37
8 Negociación	4.60	4.25	4.72	4.67	3.83	4.41	4.41

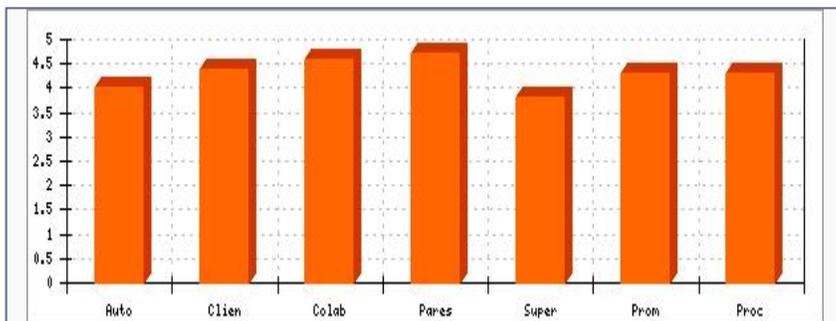


Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

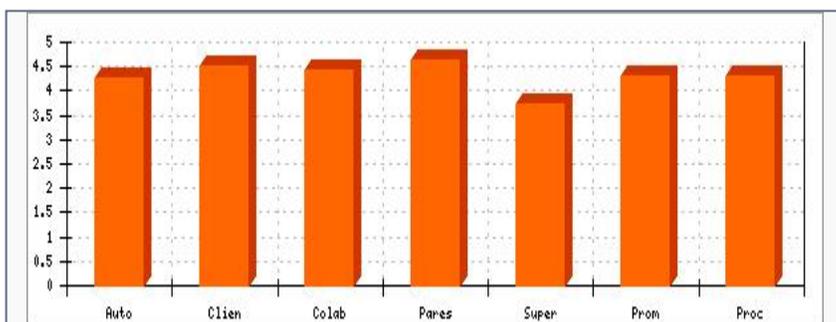
Trabajo en equipo (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.40
Colaborador	4.60
Pares	4.70
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



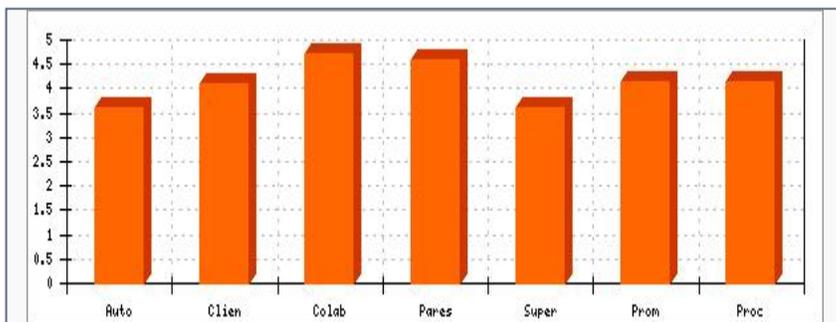
Orientación hacia el Cliente (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	4.50
Colaborador	4.42
Pares	4.63
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



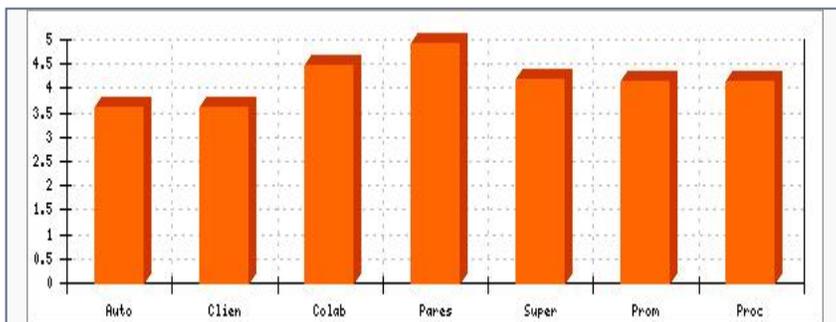
Autocontrol (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Cliente	4.10
Colaborador	4.73
Pares	4.60
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



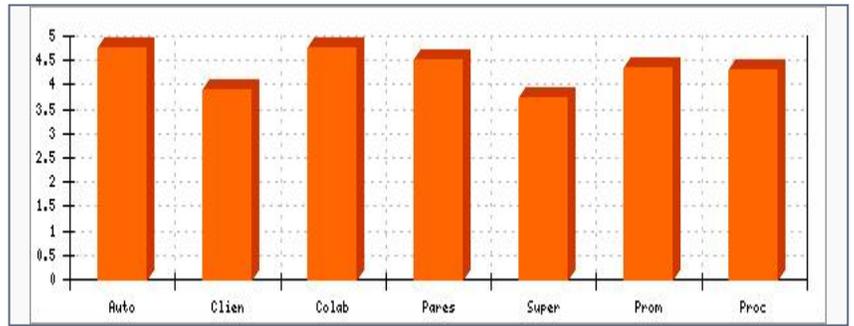
Planificación y Organización (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Cliente	3.60
Colaborador	4.47
Pares	4.90
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.15



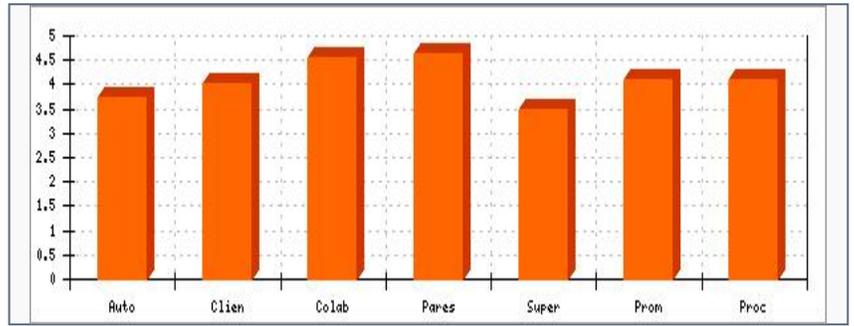
Construcción de Relaciones (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente	3.88
Colaborador	4.75
Pares	4.50
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.32



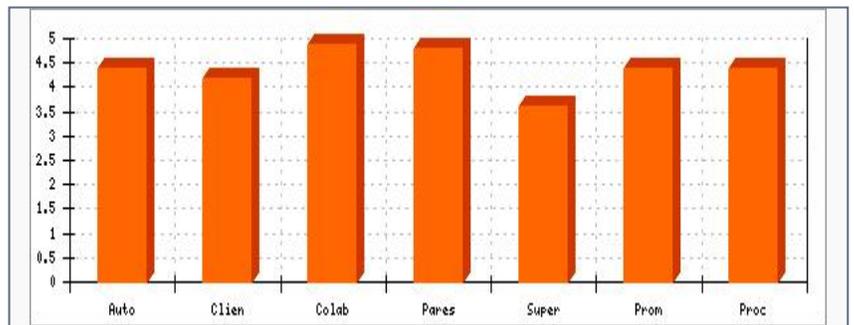
Liderazgo (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Cliente	4.00
Colaborador	4.54
Pares	4.62
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



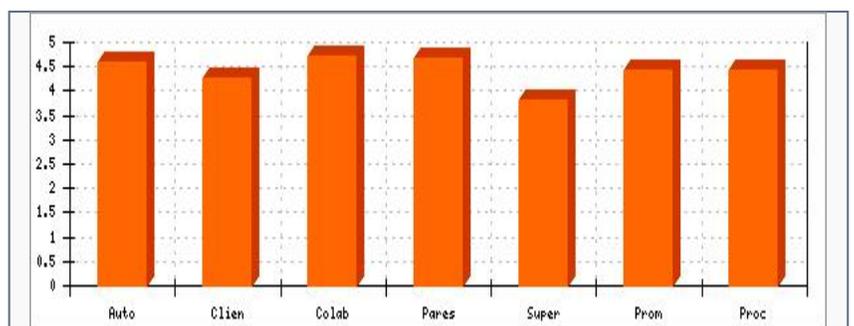
Comunicación (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente	4.20
Colaborador	4.87
Pares	4.80
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.37



Negociación (4.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.60
Cliente	4.25
Colaborador	4.72
Pares	4.67
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.41

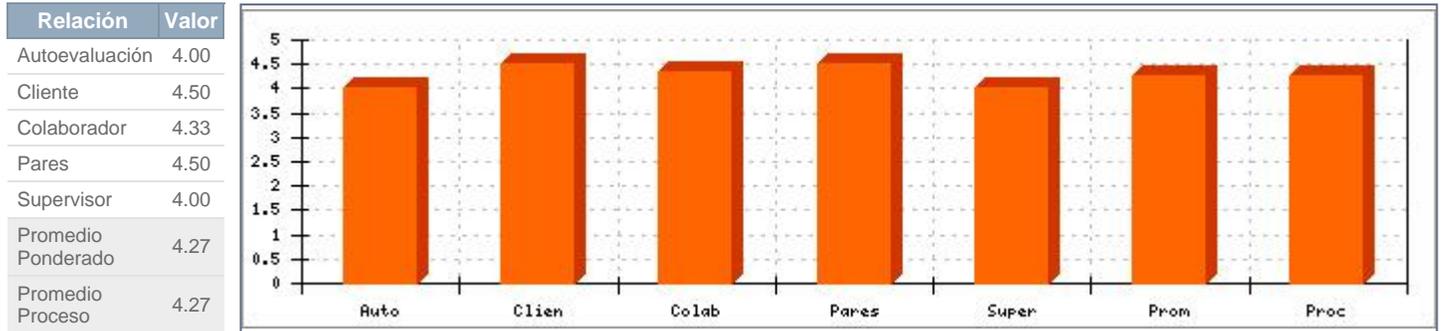


Análisis por Pregunta

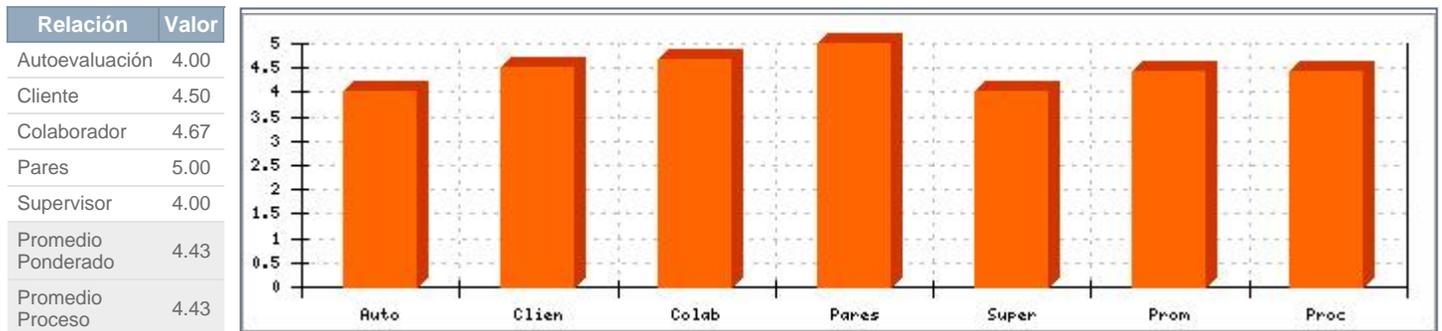
EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Trabajo en equipo

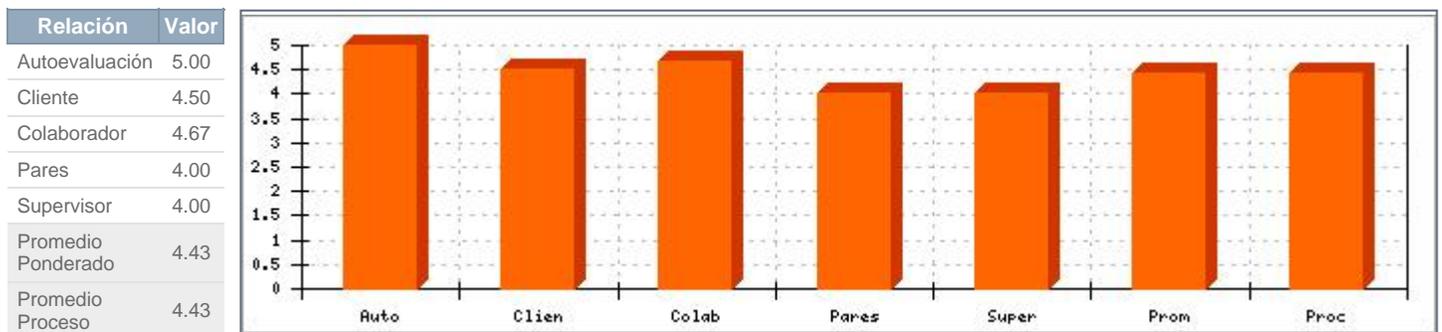
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.27)



2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (4.43)

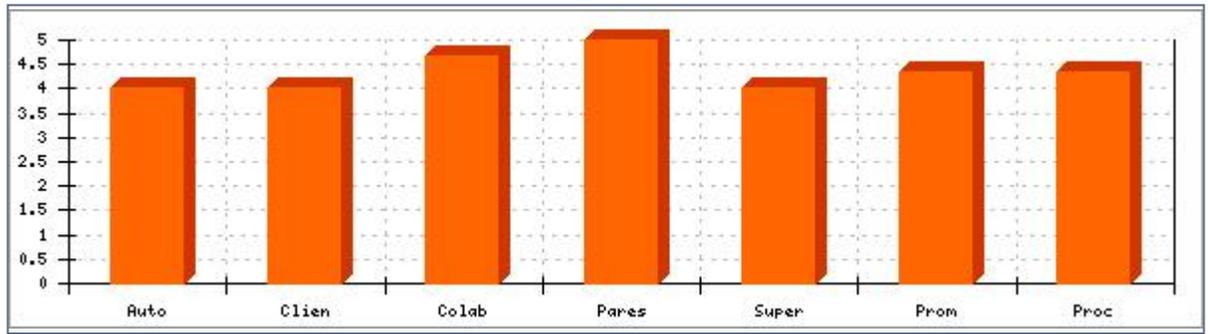


3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (4.43)



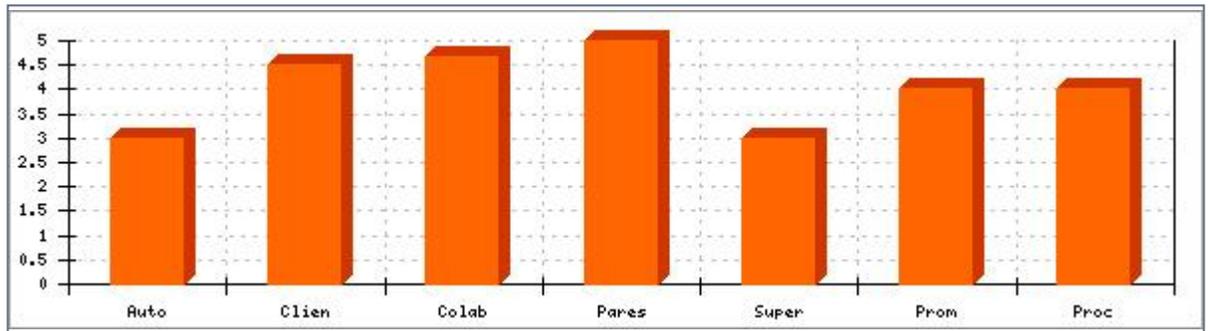
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (4.33)

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



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.67
Pares	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



Orientación hacia el Cliente

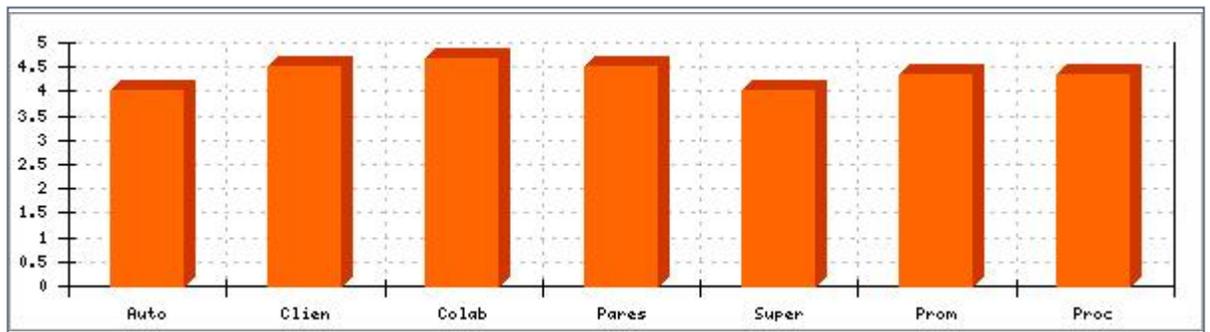
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



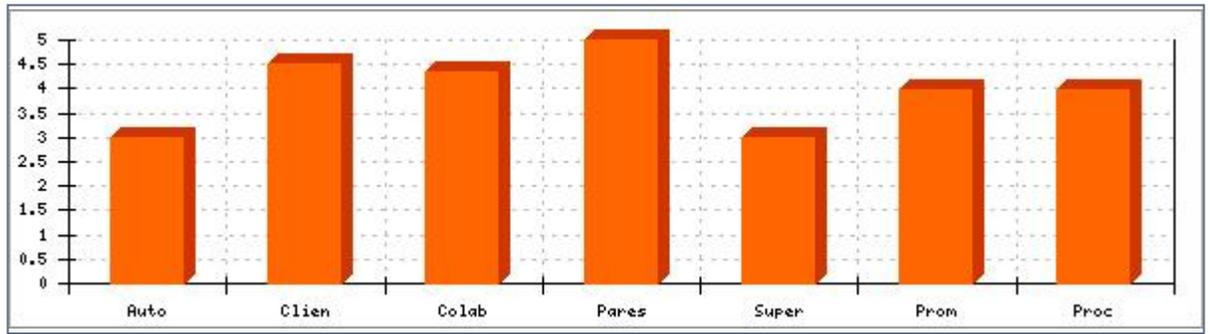
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.33)

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



8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.33
Pares	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.73
Promedio Proceso	4.73



Autocontrol

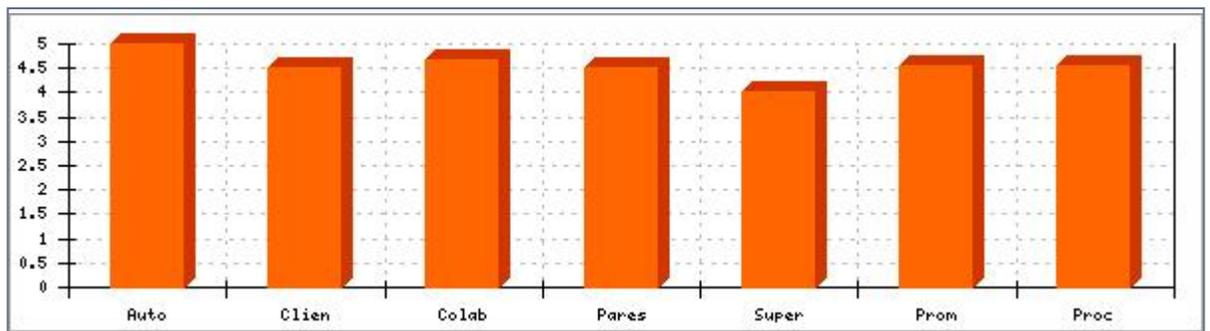
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (4.17)

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



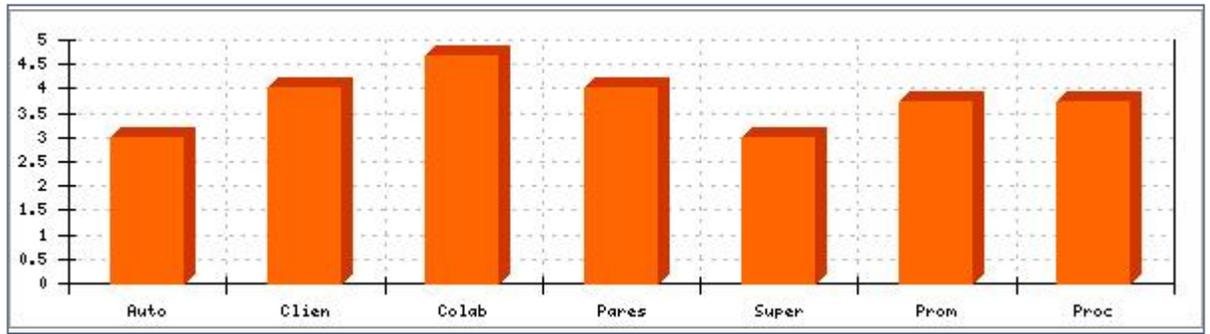
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.53



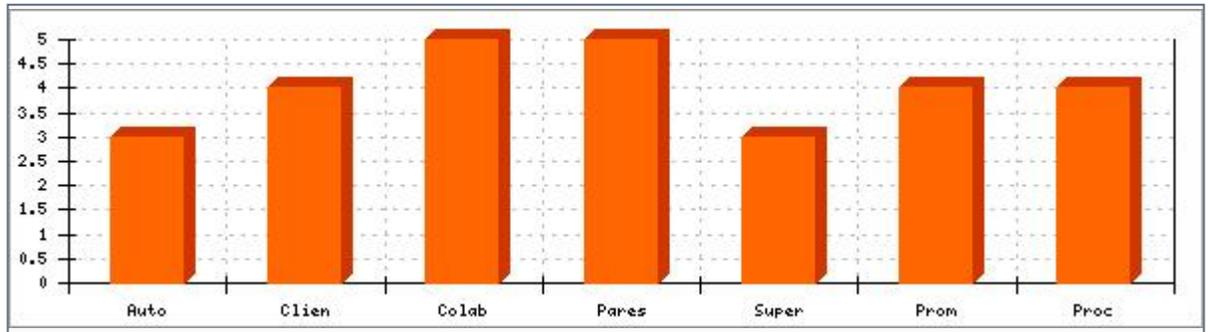
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



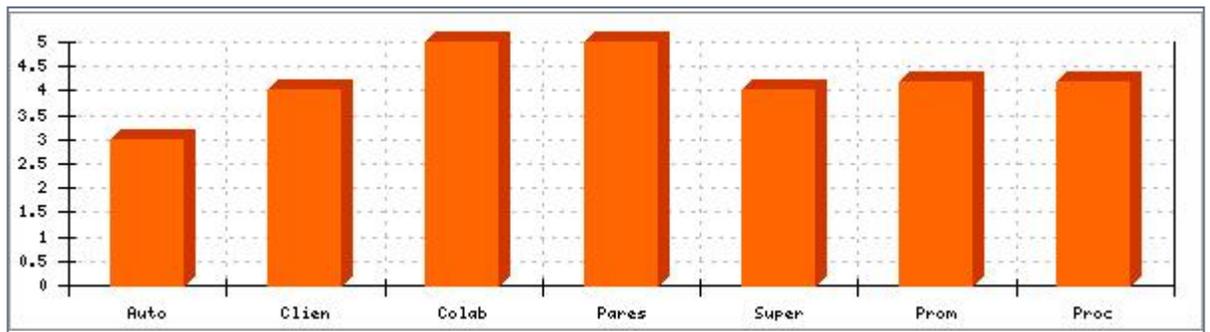
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (4.00)

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



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 (4.20)

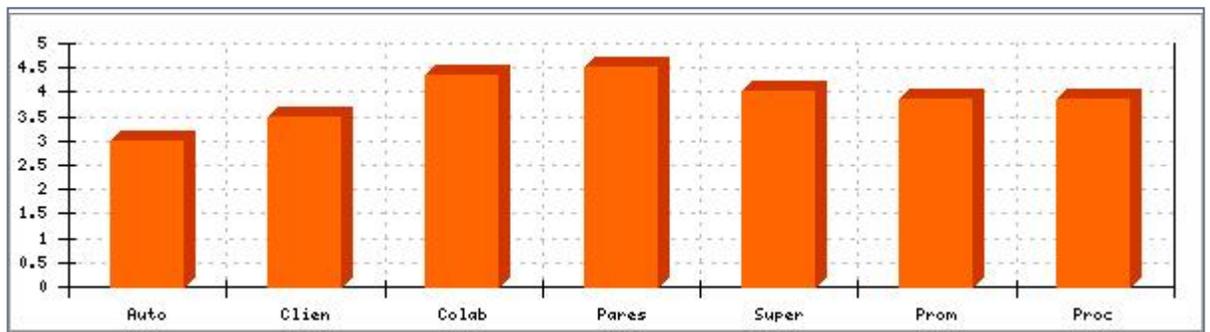
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



Planificación y Organización

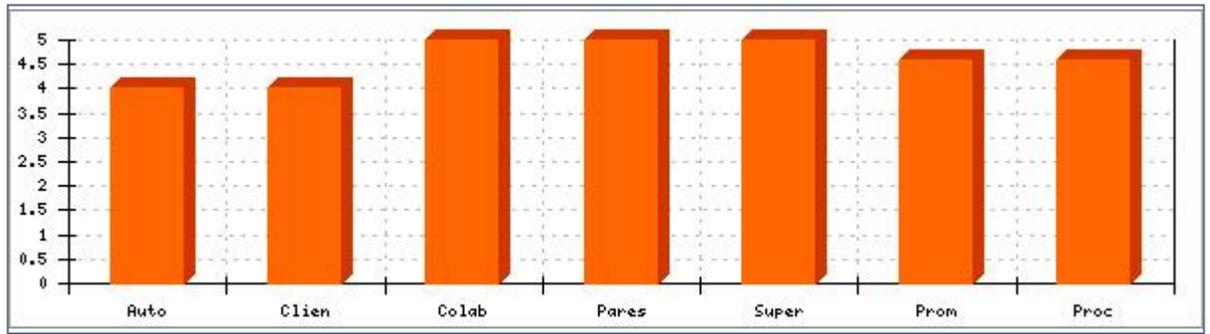
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.33
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



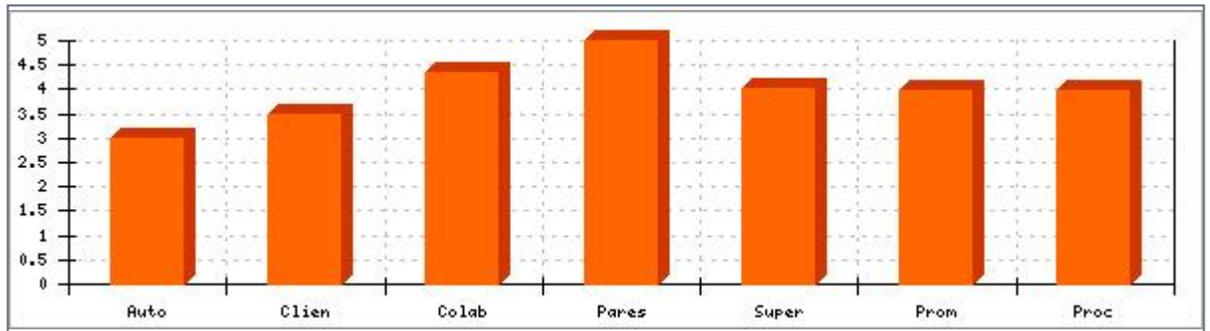
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



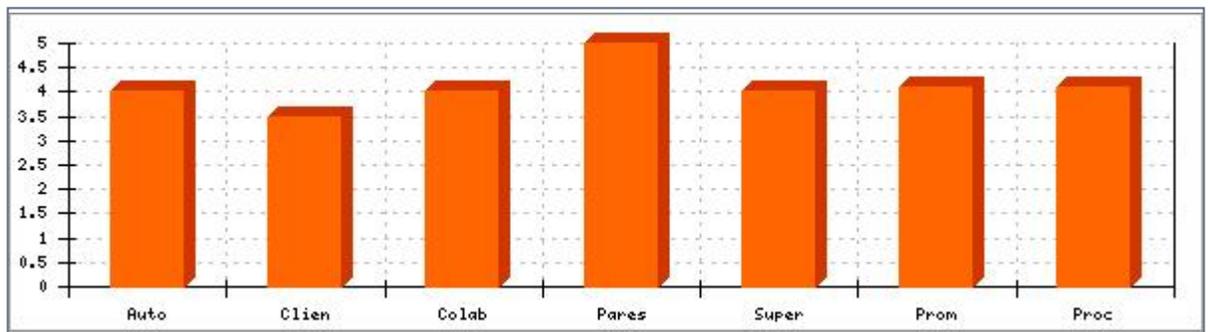
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.33
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



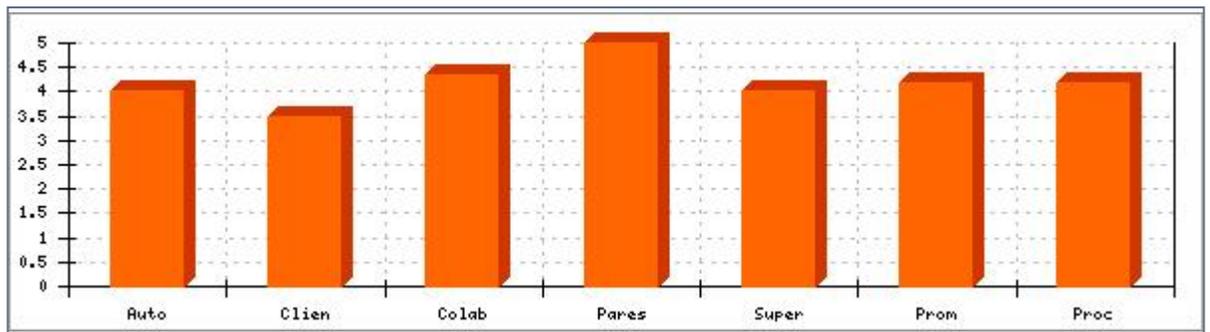
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



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

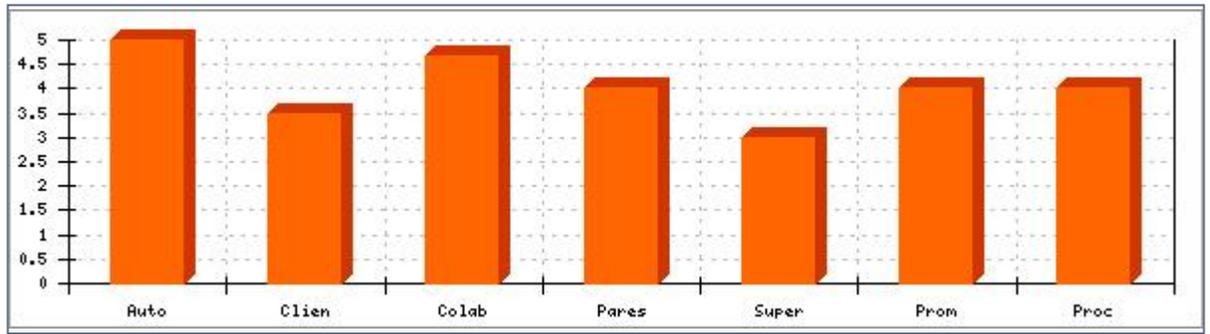
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.33
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



Construcción de Relaciones

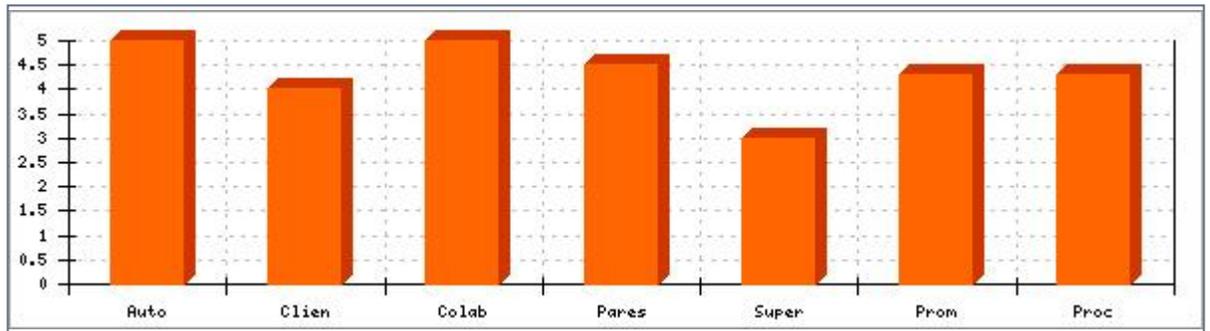
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (4.03)

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



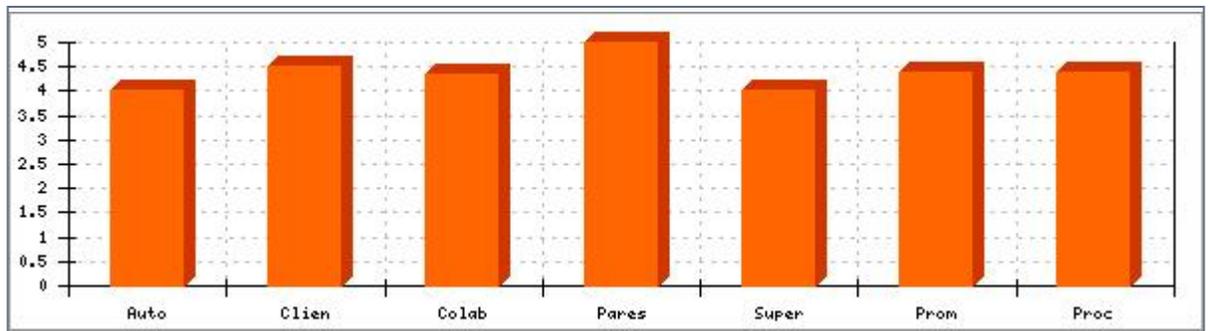
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



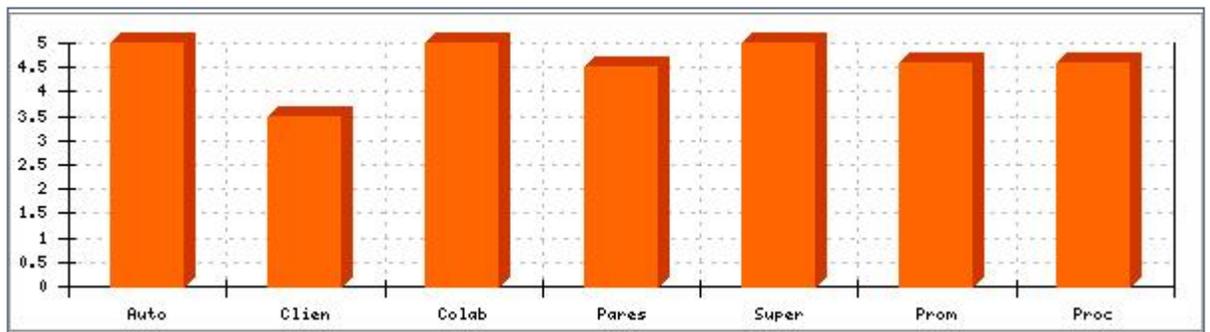
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.33
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.37



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.60)

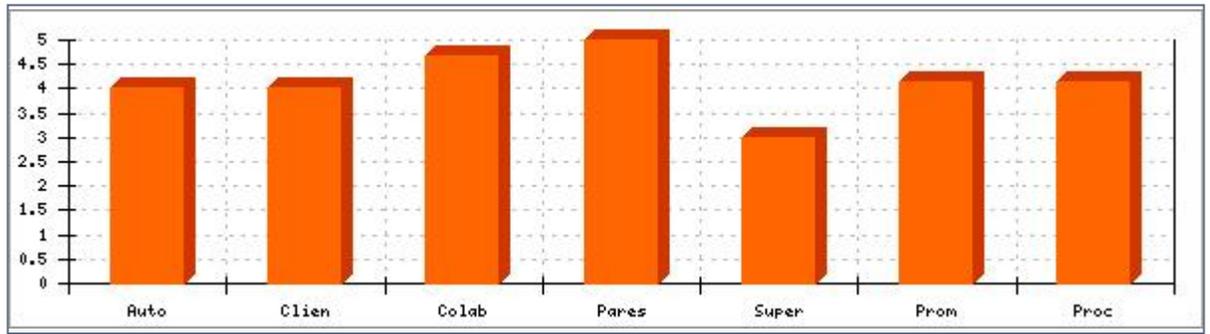
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.50
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



Liderazgo

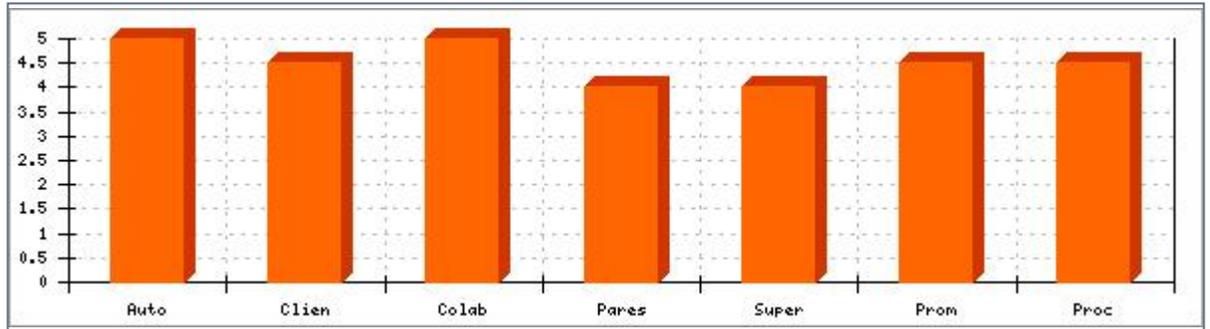
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (4.50)

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



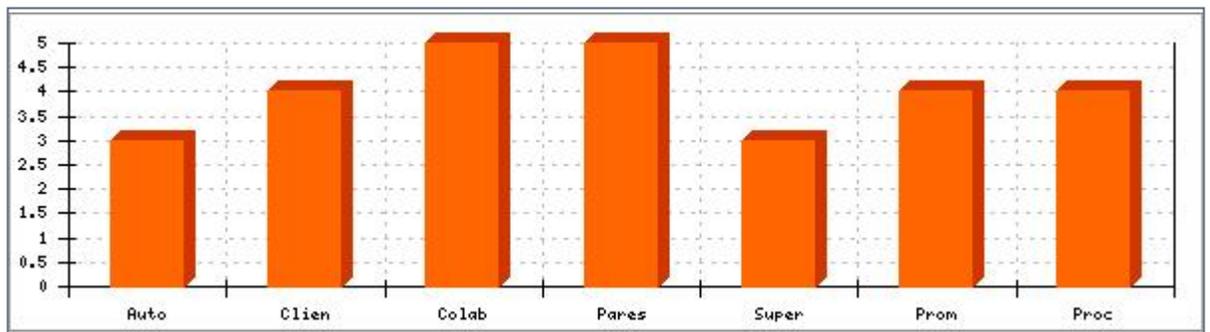
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (4.23)

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



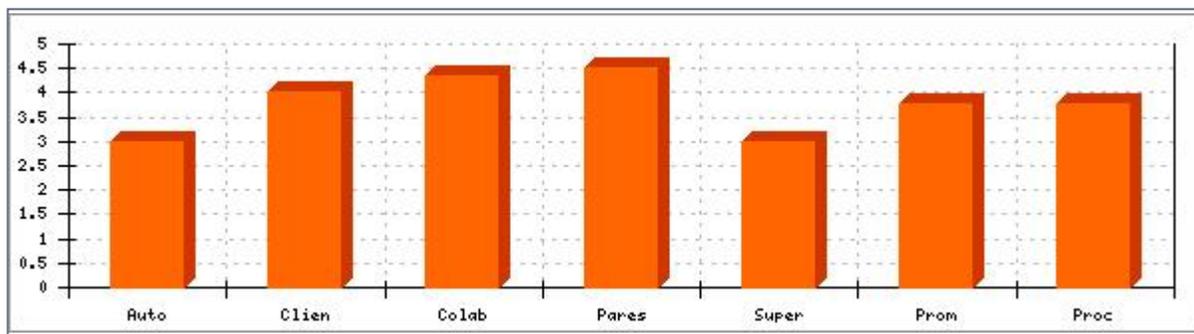
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (4.00)

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



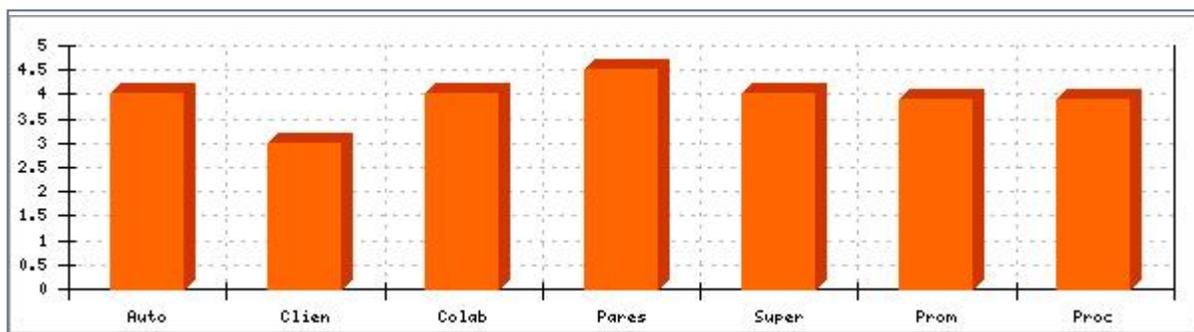
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.33
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



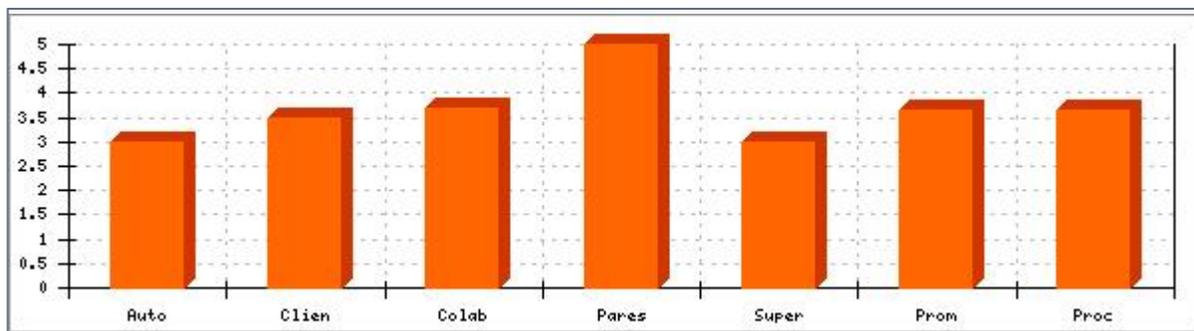
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



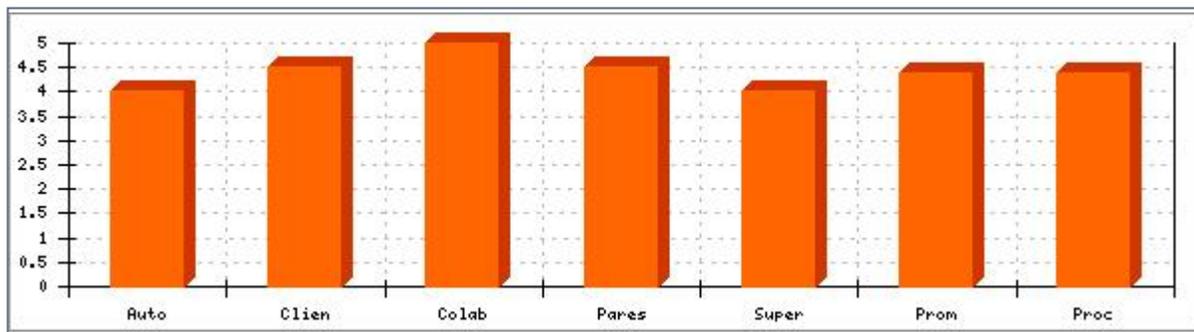
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Colaborador	3.67
Pares	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.63



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (4.40)

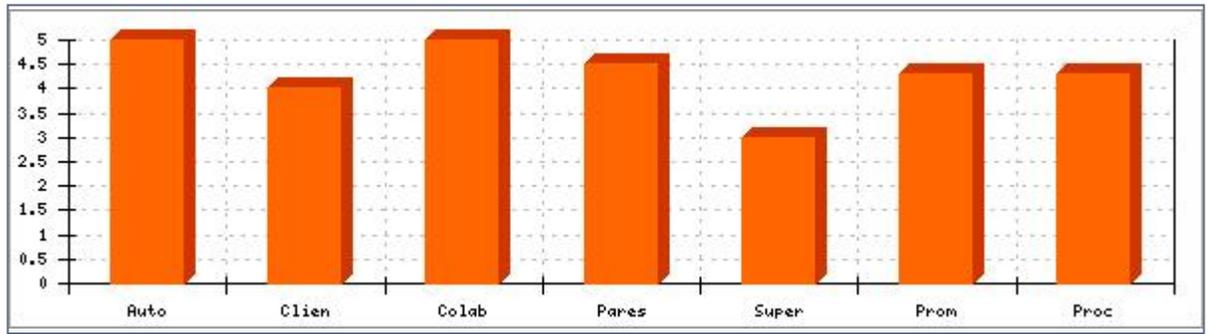
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



Comunicación

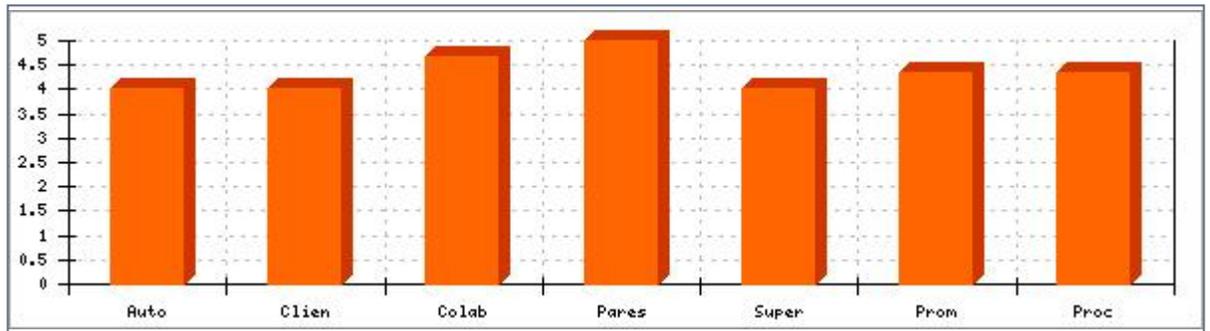
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



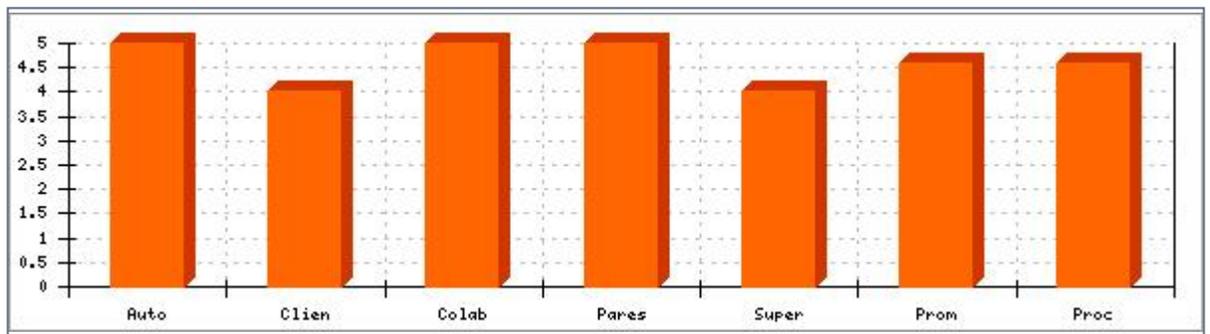
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (4.33)

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



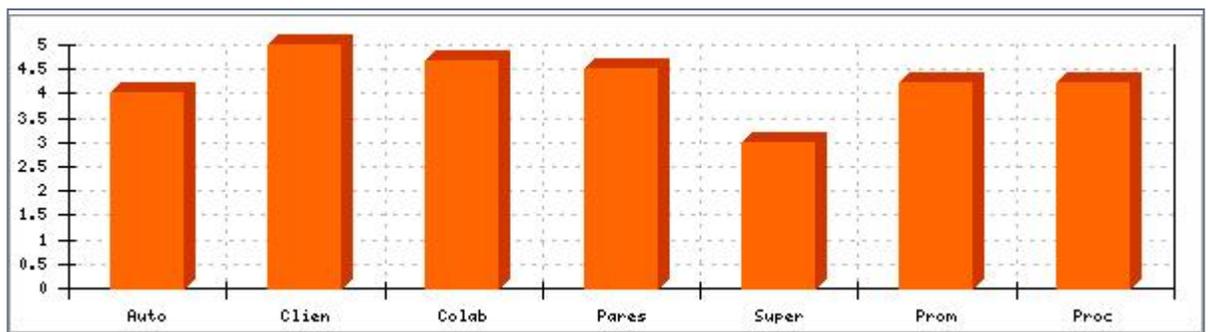
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



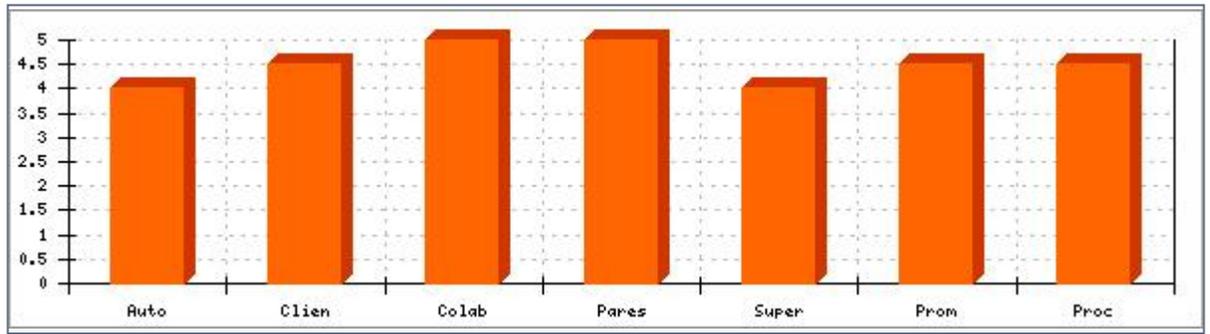
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	5.00
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (4.50)

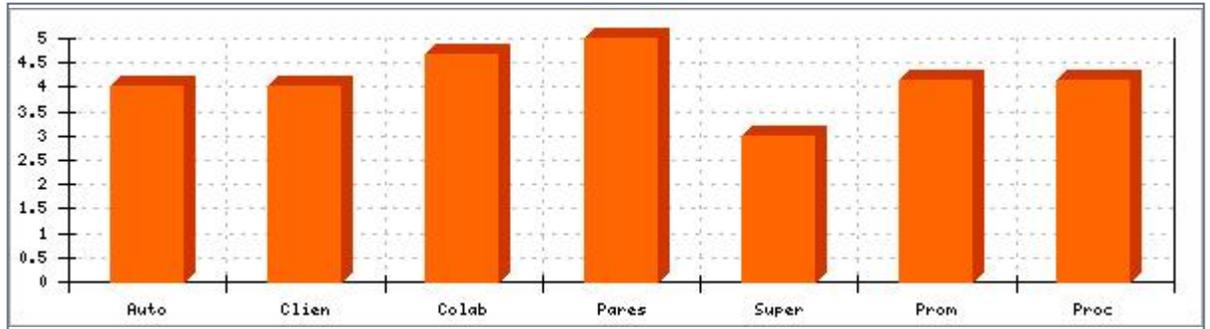
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.50
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



Negociación

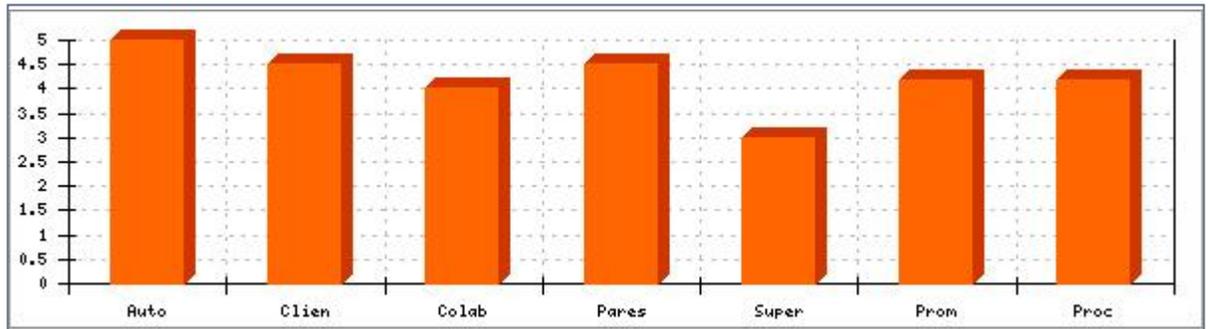
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



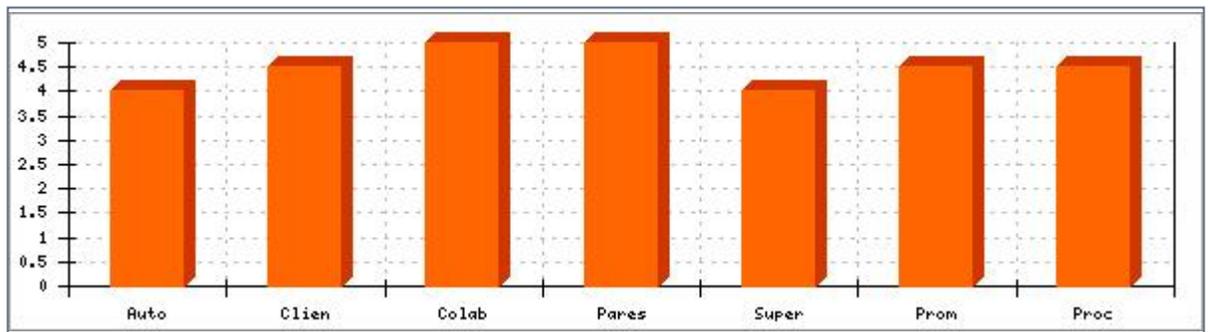
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	4.00
Pares	4.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



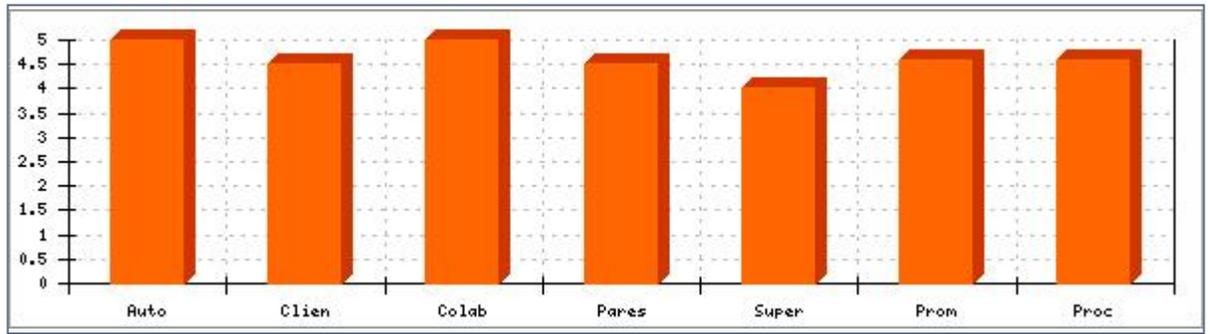
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (4.50)

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



40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.60



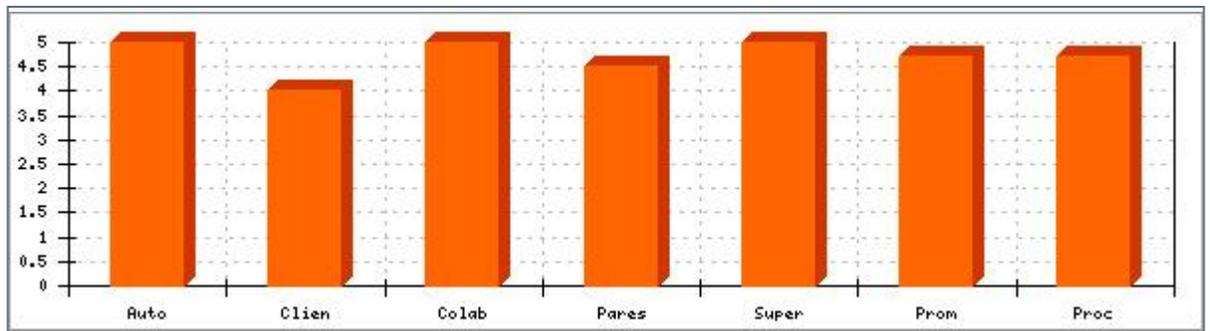
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.67
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.70



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 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	4.00	--
Cliente	4.40	0.40
Colaborador	4.60	0.60
Pares	4.70	0.70
Supervisor	3.80	-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	4.25	--
Cliente	4.50	0.25
Colaborador	4.42	0.17
Pares	4.63	0.38
Supervisor	3.75	-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	3.60	--
Cliente	4.10	0.50
Colaborador	4.73	1.13
Pares	4.60	1.00
Supervisor	3.60	0.00

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	3.60	--
Cliente	3.60	0.00
Colaborador	4.47	0.87
Pares	4.90	1.30
Supervisor	4.20	0.60

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	3.88	-0.87
Colaborador	4.75	0.00
Pares	4.50	-0.25
Supervisor	3.75	-1.00

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	3.75	--
Cliente	4.00	0.25
Colaborador	4.54	0.79
Pares	4.62	0.87
Supervisor	3.50	-0.25

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	4.20	-0.20
Colaborador	4.87	0.47
Pares	4.80	0.40
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	4.60	--
Cliente	4.25	-0.35
Colaborador	4.72	0.12
Pares	4.67	0.07
Supervisor	3.83	-0.77

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	93.33%
•(Negociación) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios	92.50%
•(Planificación y Organización) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	90.00%
•(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	90.00%
•(Comunicación) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	90.00%
•(Negociación) Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	90.00%
•(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	88.33%
•(Liderazgo) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos	87.50%
•(Comunicación) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	87.50%
•(Negociación) Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados	87.50%
•(Trabajo en equipo) Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales	85.83%
•(Trabajo en equipo) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	85.83%
•(Liderazgo) Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	85.00%
•(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	84.17%
•(Trabajo en equipo) Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	83.33%
•(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	83.33%
•(Comunicación) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	83.33%
•(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	82.50%
•(Comunicación) Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	82.50%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	81.67%
•(Liderazgo) Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo	80.83%
•(Comunicación) Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	80.83%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	80.00%
•(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	80.00%
•(Negociación) Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación	80.00%
•(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	79.17%
•(Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante	79.17%
•(Liderazgo) Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo	78.33%
•(Negociación) Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades	78.33%
•(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	77.50%
•(Trabajo en equipo) Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	75.83%
•(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	75.83%

•(Autocontrol) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	75.00%
•(Liderazgo) Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos	75.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	74.17%
•(Planificación y Organización) Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	74.17%
•(Liderazgo) Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente	72.50%
•(Planificación y Organización) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	71.67%
•(Liderazgo) Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	69.17%
•(Autocontrol) Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente	68.33%
•(Liderazgo) Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización	65.83%
•(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	60.83%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO 360 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Sentido de Trabajo en Equipo. - Buenas Relaciones Interpersonales. - Habilidades de Negociación.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Mayor acompañamiento en campo a mi equipo de trabajo. - Mejor organización del tiempo y prioridades. - Desarrollar más habilidades de Liderazgo.

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

escucha activa colaborador

Escuchar y entender el problema Busca varias soluciones Seguimiento de casos hasta el cierre

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

planificar

Planificación de reuniones con mayor anticipación Mayor enfoque para las áreas de soporte Mejorar estrategias para trabajar en conjunto con las áreas de soporte

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Estratégico Genera confianza Excelente Negociador

LIDERAZGO, TRABAJO EN EQUIPO, COMPROMETIDO CON LOS RESULTADOS

1. Buena escucha 2. Puntualidad 3. Abierto al cambio

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

acompañamiento en el mercado retroalimentación oportuna mayor integración con el equipo base

CONTINUIDAD EN COUCHING,

PARES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

.

liderazgo comunicación trabajo en equipo

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

.

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

ordenado y estructurado para planificar responsable y enfocado en resultados con alta orientación al logro capacidad de anticiparse a situaciones que puedan afectar sus resultados

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

mayor capacidad para construir networking con otras áreas (pares) generar mayor empatía con su equipo trabajar en su capacidad de influenciar en sus equipos (liderazgo Situacional)

EVALUADO

EVALUADOR

