

Es una herramienta de medición para evaluar Competencias de Liderazgo a través de encuestas de feedback proporcionadas por parte de evaluadores que califican a un Líder en función de sus conductas observables.

Evalúa las siguientes competencias de liderazgo y desarrollo:

1. Integridad
2. Liderazgo
3. Credibilidad profesional
4. Comunicación y construcción de relaciones
5. Guía y desarrollo de otros
6. Foco en el cliente
7. Transmisión de visión, misión y generación de compromisos
8. Gerencia del cambio
9. Construcción de equipos de alto desempeño
10. Organización del trabajo y generación de resultados.

Aplica a personas que ocupen cargos que impliquen manejo de recursos humanos, tales como: Supervisión, Jefaturas y/o Gerencias. Presenta un cuestionario que evalúa 10 competencias de liderazgo a través de 50 conductas o comportamientos observables. No tiene tiempo de aplicación sin embargo tiene una duración promedio de 10 minutos por cuestionario.

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 **2016-01-22 09:31:09** hasta el **2016-02-02 07:46:10**

EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	0913764007
Nombres :	DAVID MAXIMILIANO
Apellidos :	FLORES GARCIA
Dirección :	LOTIZACION PEÑON DEL RIO SECCION CANAPE MZ A VILLA 4
Teléfono :	
Celular :	0991898736
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	INDUSTRIA MERCADEO
Cargo :	JEFE DE PRODUCTO DE TRANSMISION DE POTENCIA
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS PRODUCTO
Jefe Inmediato :	JUAN BLADIMIR DAVILA CHACON
Area de Estudio :	ING. ELECTRÓNICA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1973-06-12

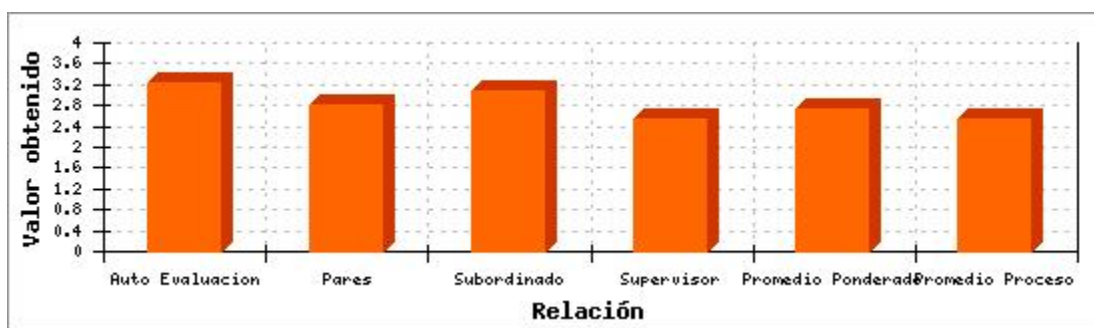
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	10.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1

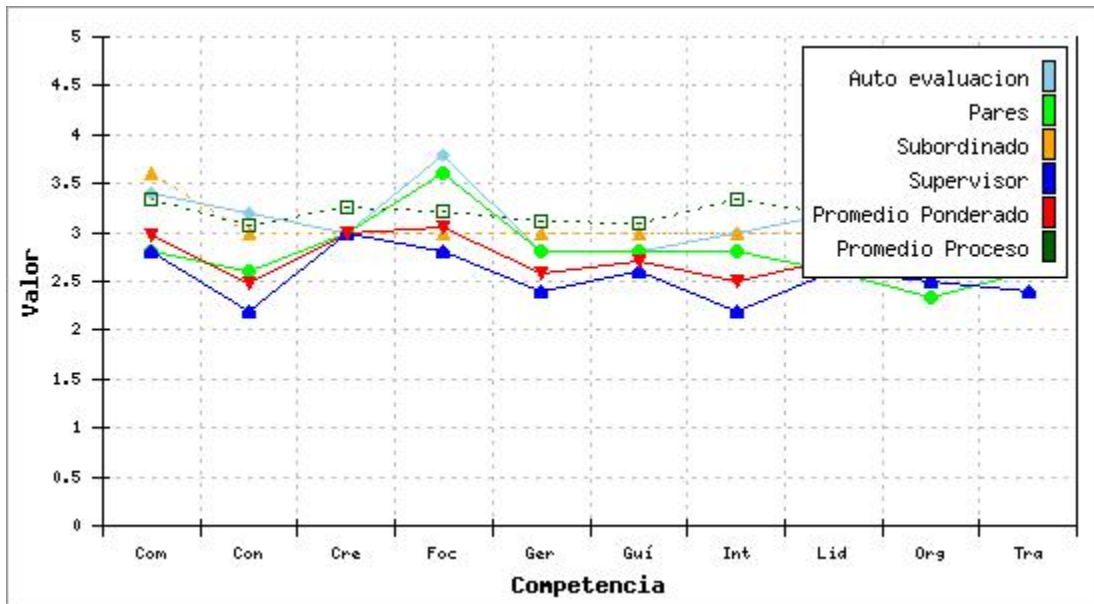
EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.22
Pares	2.79
Subordinado	3.06
Supervisor	2.55
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	2.53



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	3.40	2.80	3.60	2.80	2.98	3.35
2	Construcción de equipos de alto desempeño	3.20	2.60	3.00	2.20	2.48	3.08
3	Credibilidad Profesional	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.25
4	Foco en los clientes	3.80	3.60	3.00	2.80	3.05	3.22
5	Gerencia del cambio	2.80	2.80	3.00	2.40	2.59	3.11
6	Guía y desarrollo de otros	2.80	2.80	3.00	2.60	2.71	3.10
7	Integridad	3.00	2.80	3.00	2.20	2.49	3.34
8	Liderazgo	3.20	2.60	3.00	2.60	2.72	3.20
9	Organización del trabajo y generación de resultados	3.17	2.33	3.00	2.50	2.62	3.10
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.80	2.60	3.00	2.40	2.66	3.20



EVALUACION DE DESEMPEÑO - LIDERA ENE 2016 EVALUACION DE DESEMPEÑO

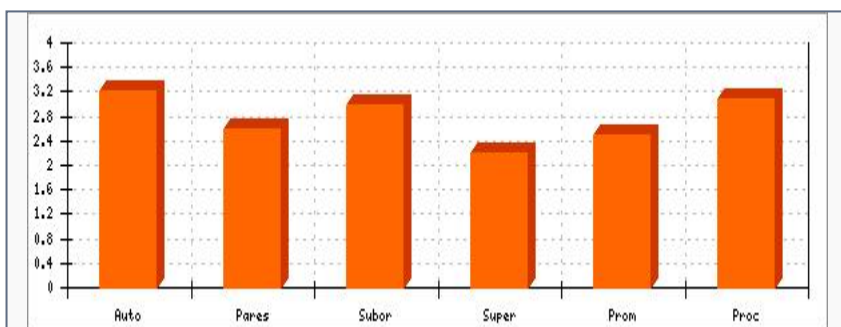
Comunicación y construcción de relaciones (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Pares	2.80
Subordinado	3.60
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	3.35



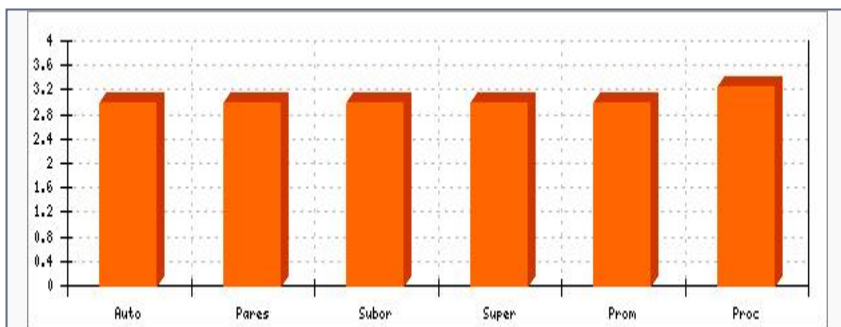
Construcción de equipos de alto desempeño (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.20
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	3.08



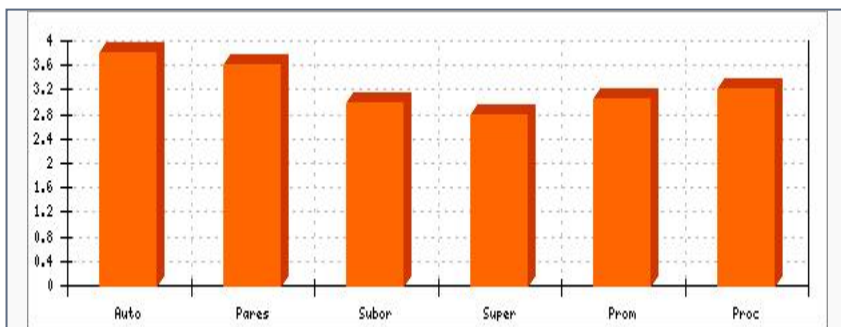
Credibilidad Profesional (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.25



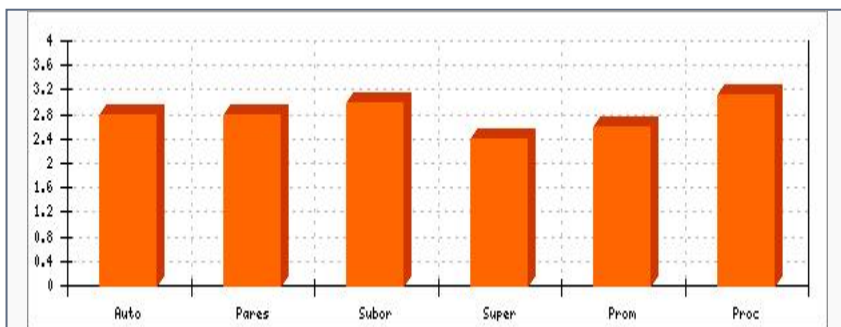
Foco en los clientes (3.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	3.22



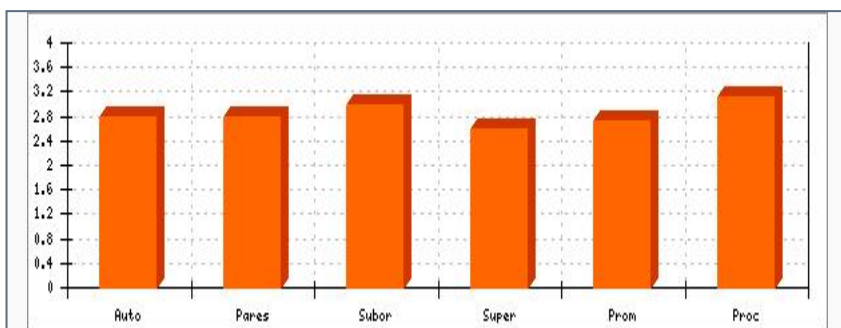
Gerencia del cambio (2.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	2.80
Subordinado	3.00
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.59
Promedio Proceso	3.11



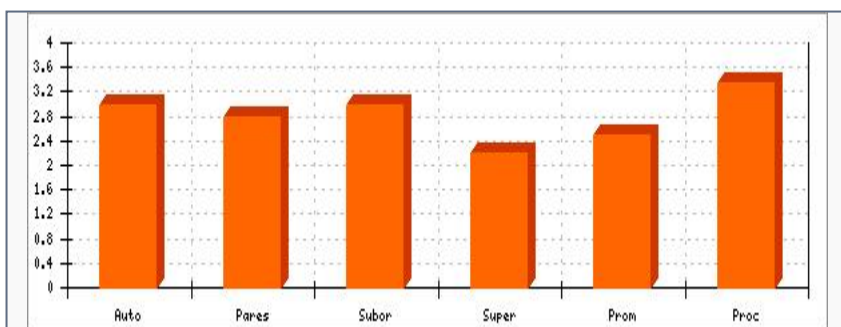
Guía y desarrollo de otros (2.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	2.80
Subordinado	3.00
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	2.71
Promedio Proceso	3.10



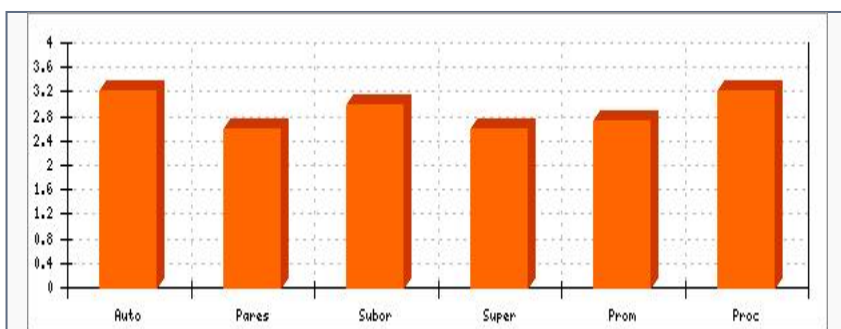
Integridad (2.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.80
Subordinado	3.00
Supervisor	2.20
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	3.34



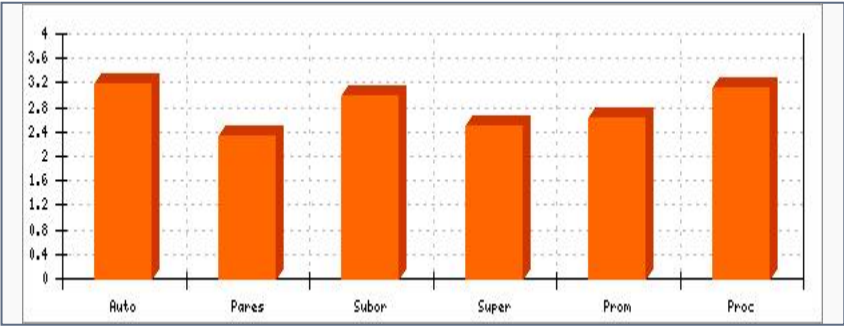
Liderazgo (2.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	2.72
Promedio Proceso	3.20



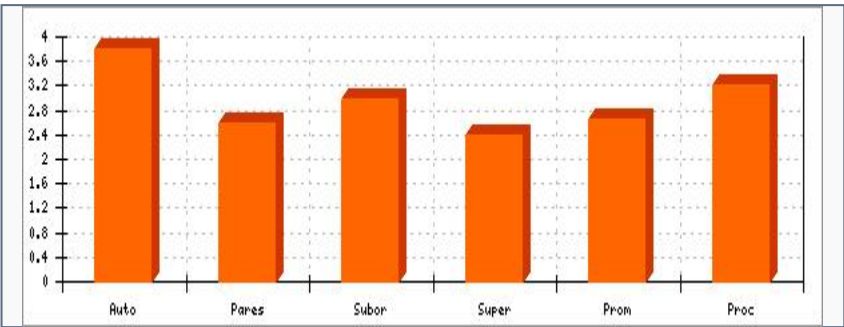
Organización del trabajo y generación de resultados (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Pares	2.33
Subordinado	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	3.10



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (2.66)

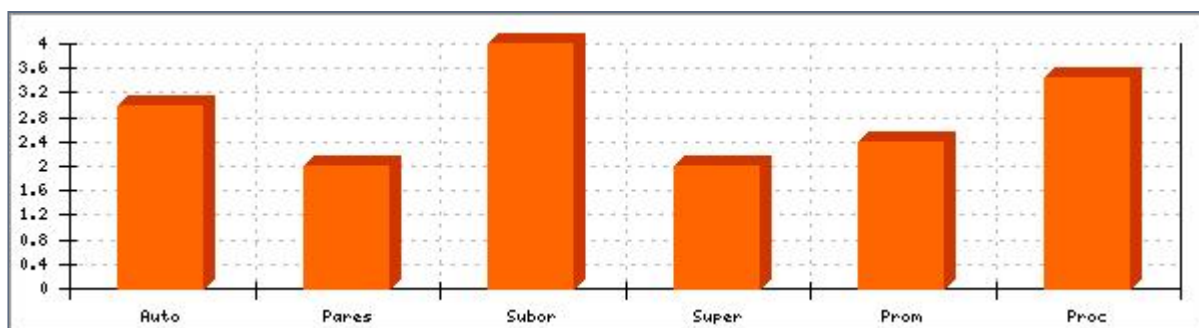
Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	2.60
Subordinado	3.00
Supervisor	2.40
Promedio Ponderado	2.66
Promedio Proceso	3.20



Comunicación y construcción de relaciones

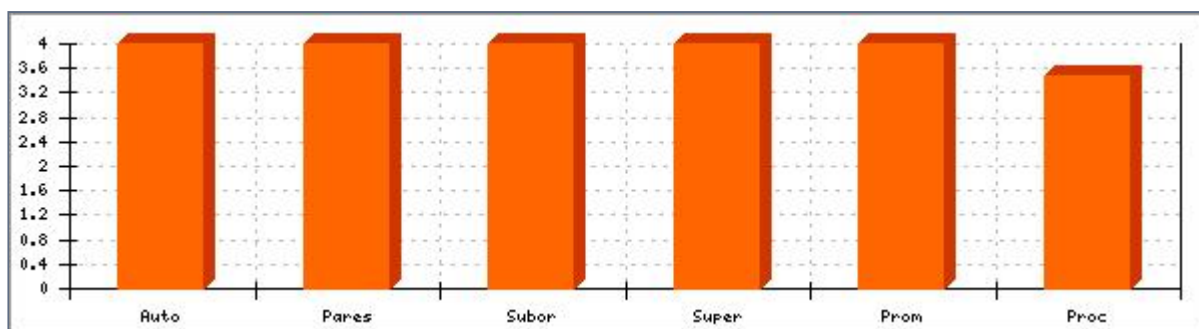
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.45



2.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.49



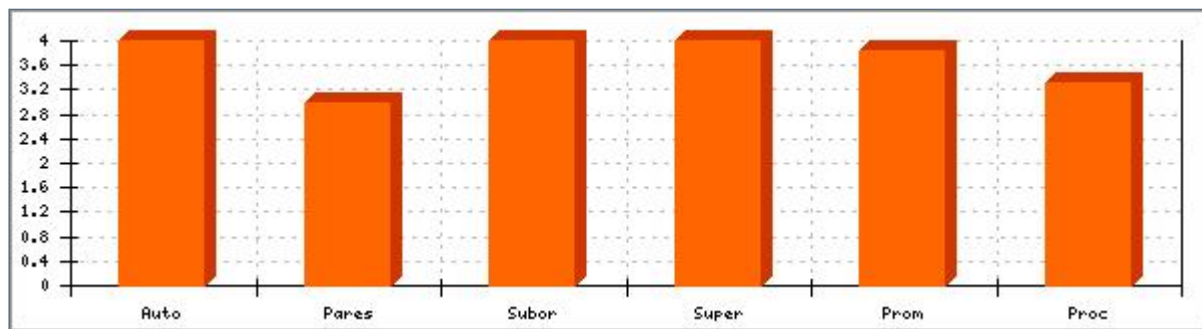
3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.19



4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.32



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (2.25)

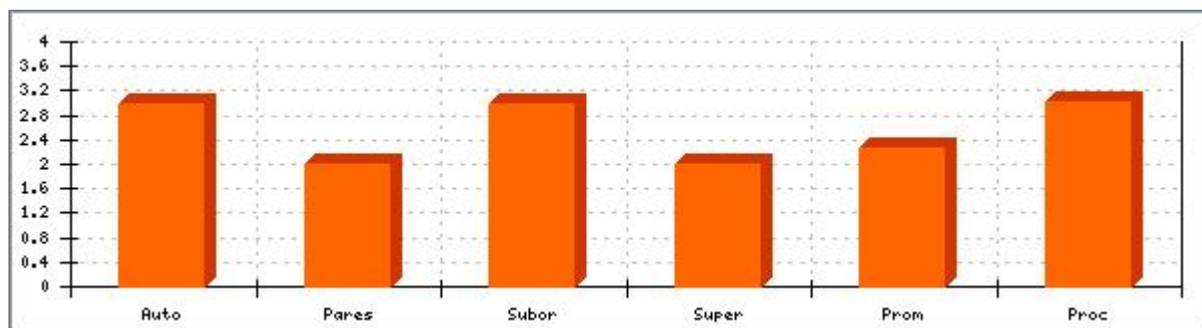
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.27



Construcción de equipos de alto desempeño

6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.03



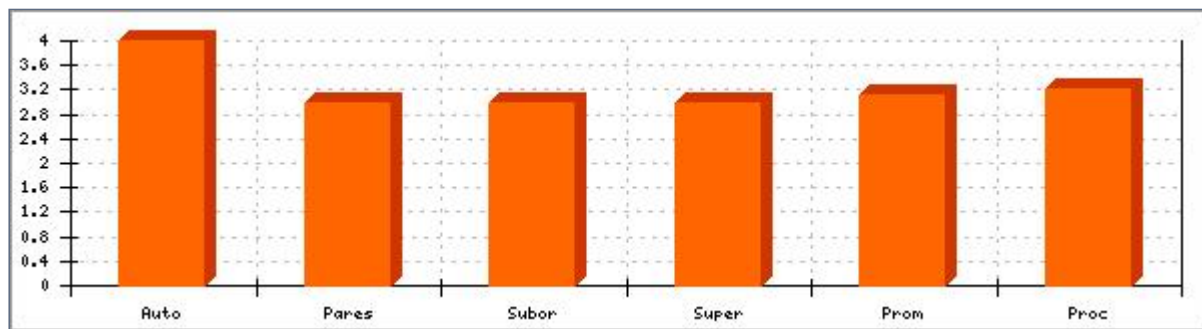
7.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.01



8.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.20



9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.07



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (2.40)

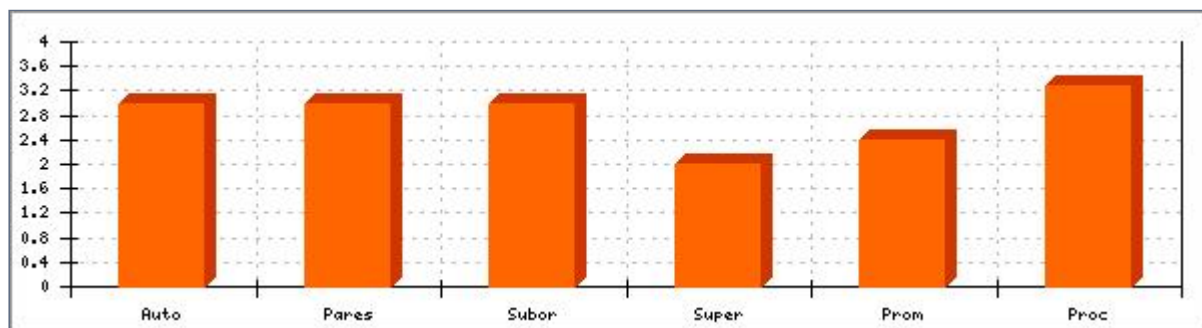
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.07



Credibilidad Profesional

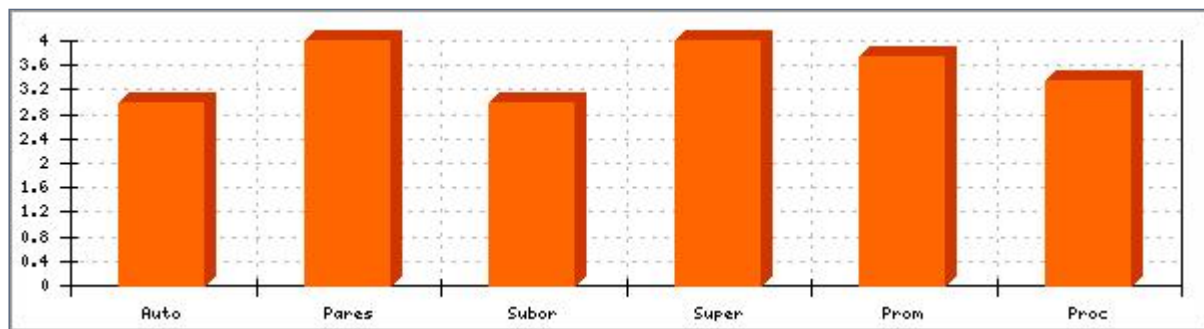
11.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.28



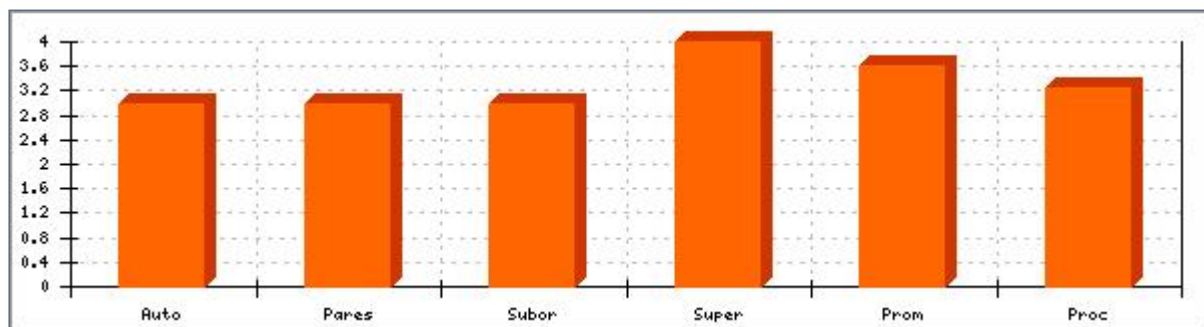
12.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.36



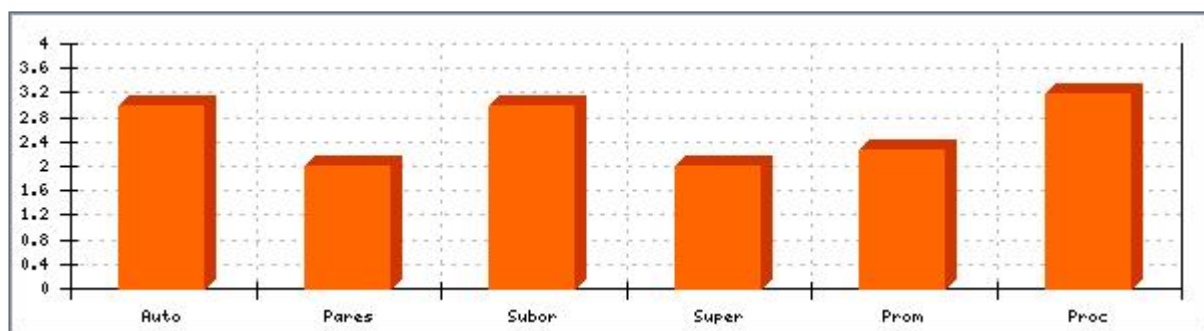
13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.24



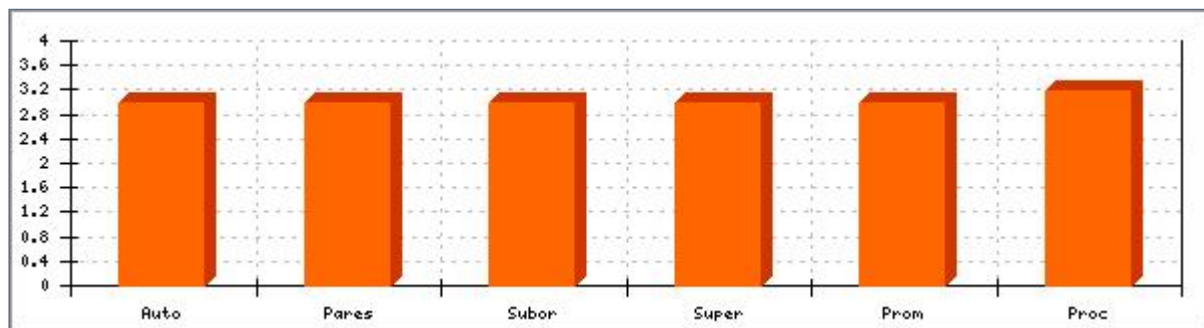
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.19



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.00)

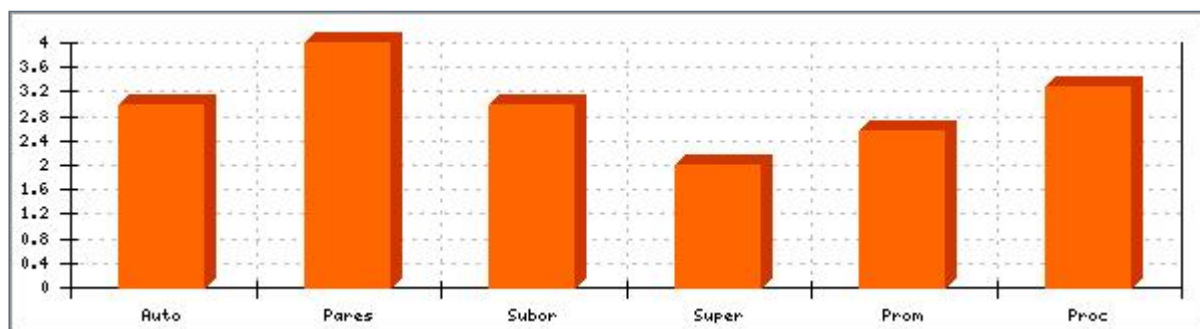
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17



Foco en los clientes

16.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (2.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.55
Promedio Proceso	3.27



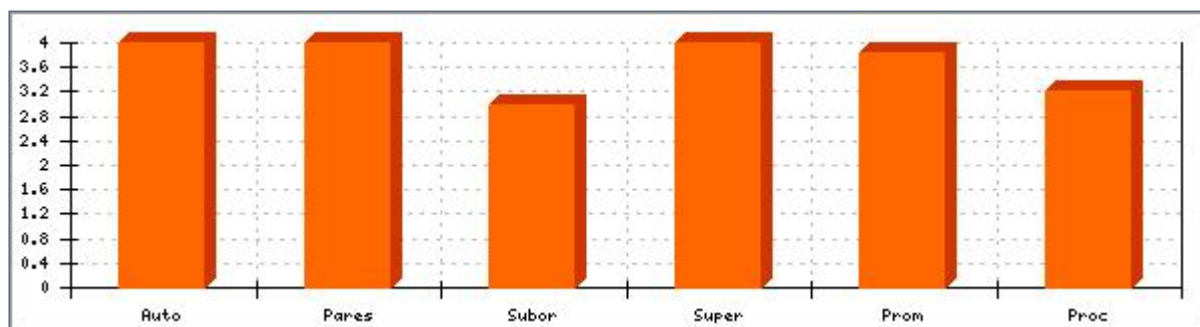
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.25



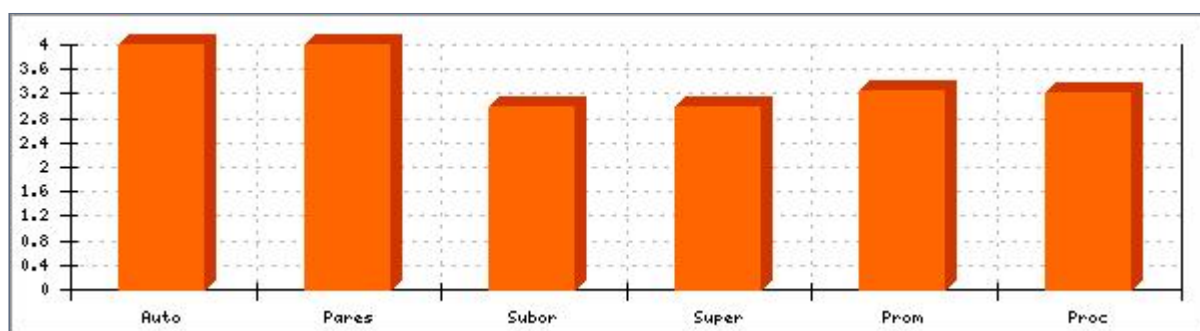
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.22



19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.21



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.17



Gerencia del cambio

21.- Cuestiona el Status Quo y busca el mejoramiento de las operaciones del negocio. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.99



22.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (2.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.15
Promedio Proceso	3.17



23.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.08



24.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.14



25.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.15



Guía y desarrollo de otros

26.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.08



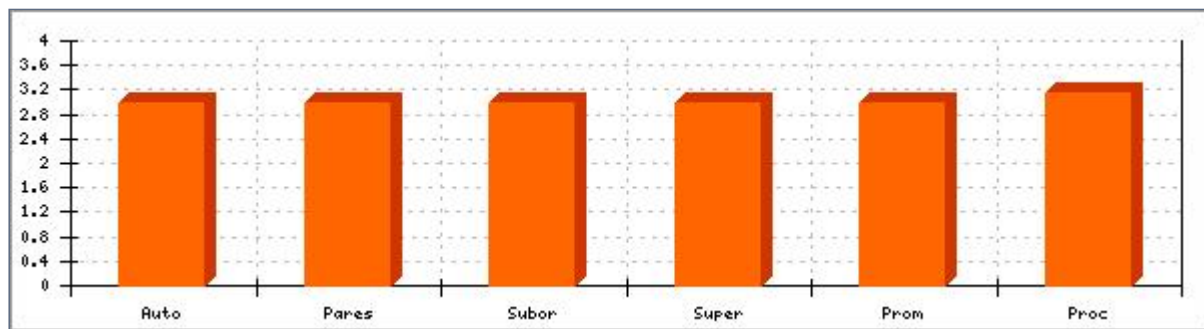
27.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.95



28.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.15



29.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.15



30.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.17



Integridad

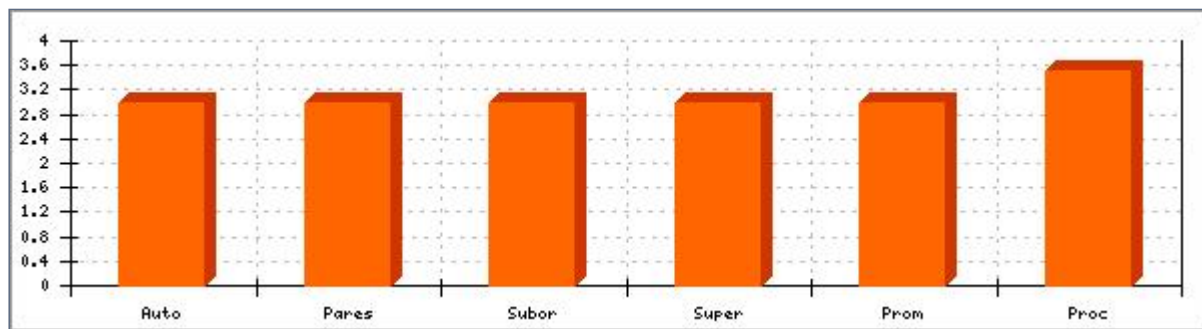
31.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.23



32.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.52



33.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.21



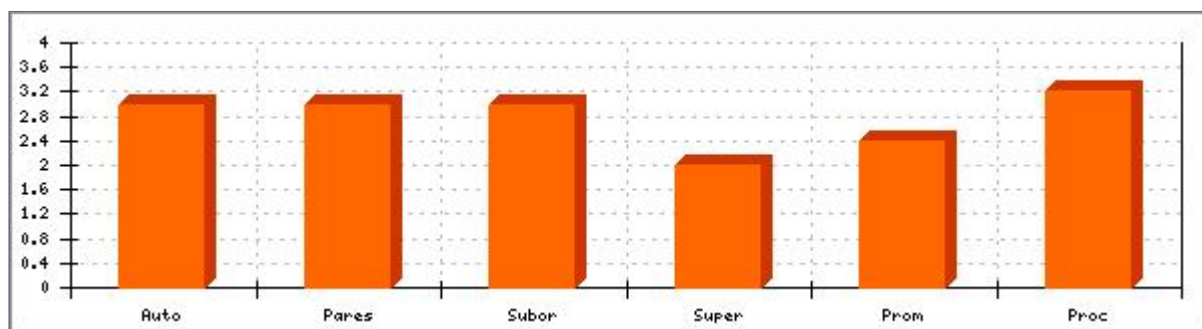
34.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.51



35.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (2.40)

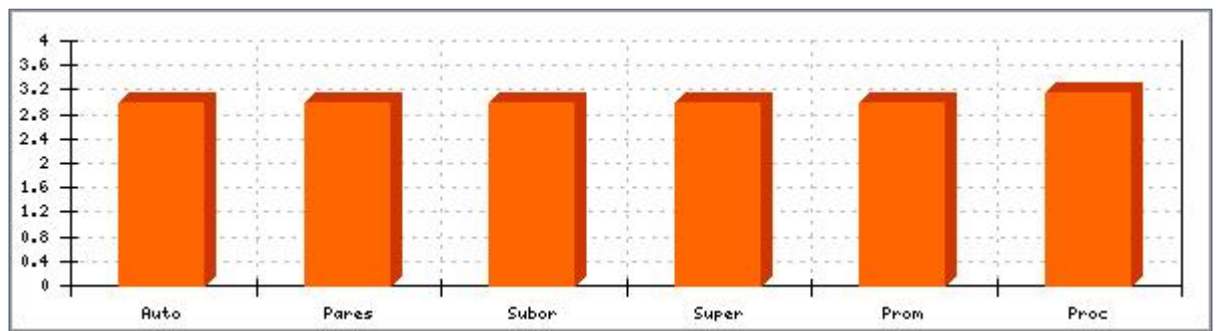
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.21



Liderazgo

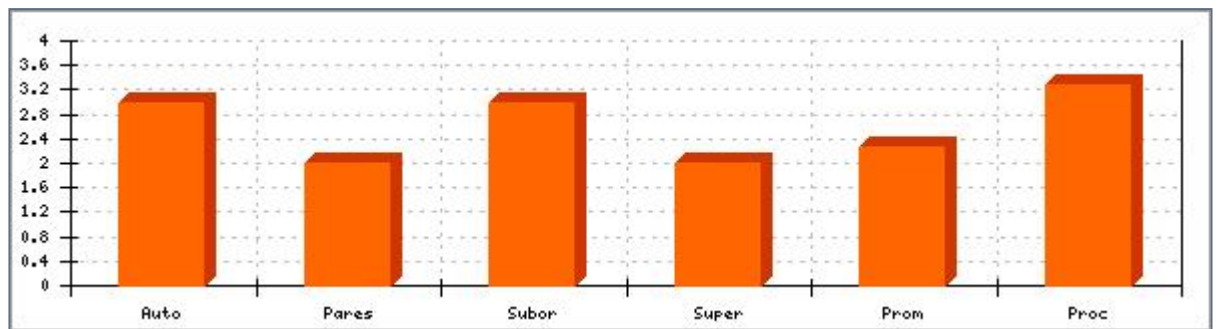
36.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.16



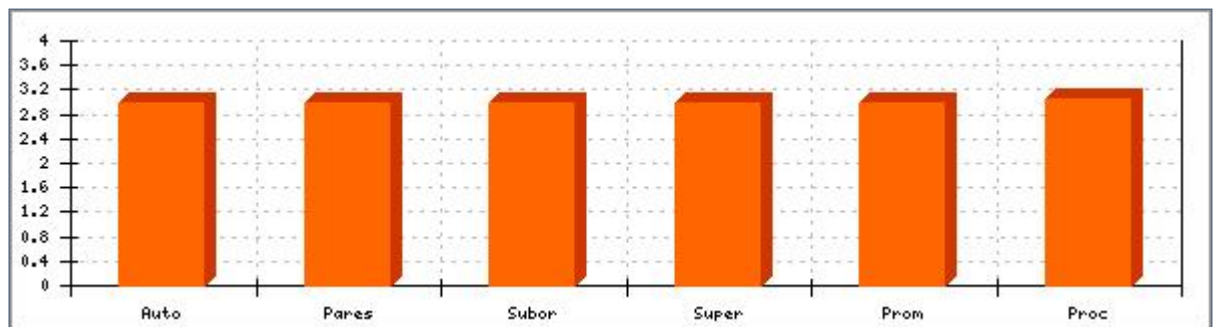
37.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.28



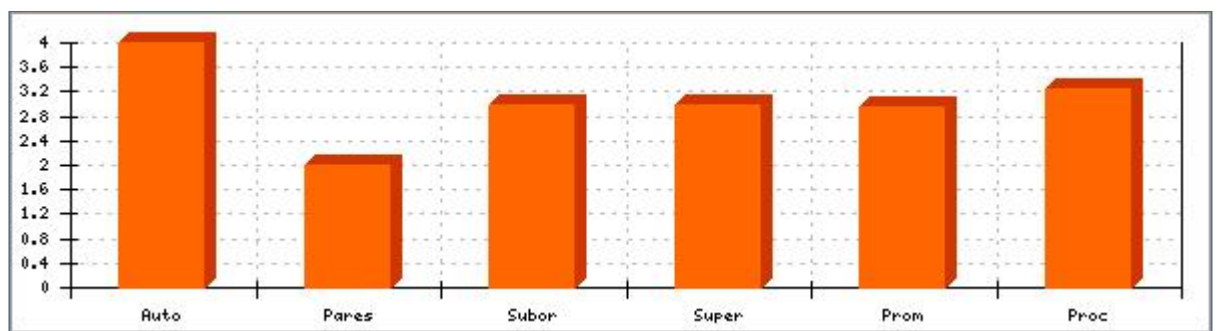
38.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.06



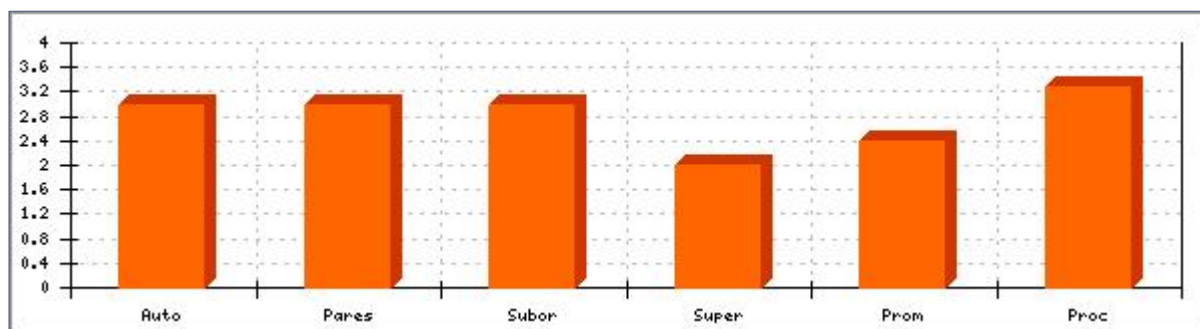
39.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.23



40.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.40)

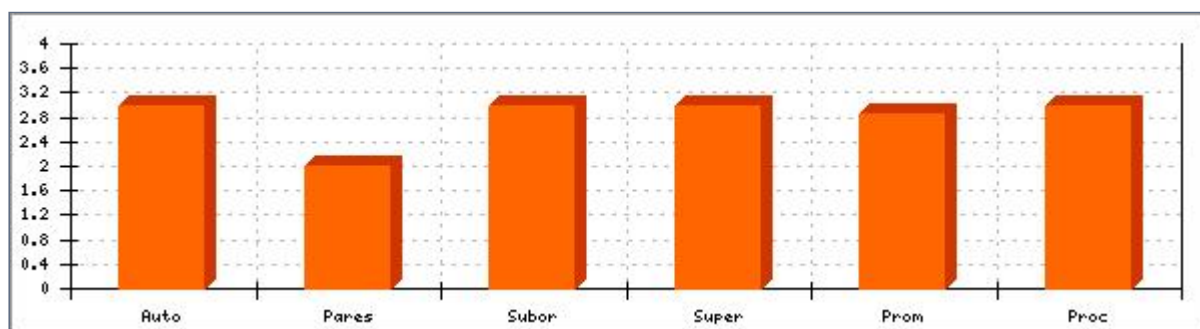
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.29



Organización del trabajo y generación de resultados

41.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.00



42.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.32



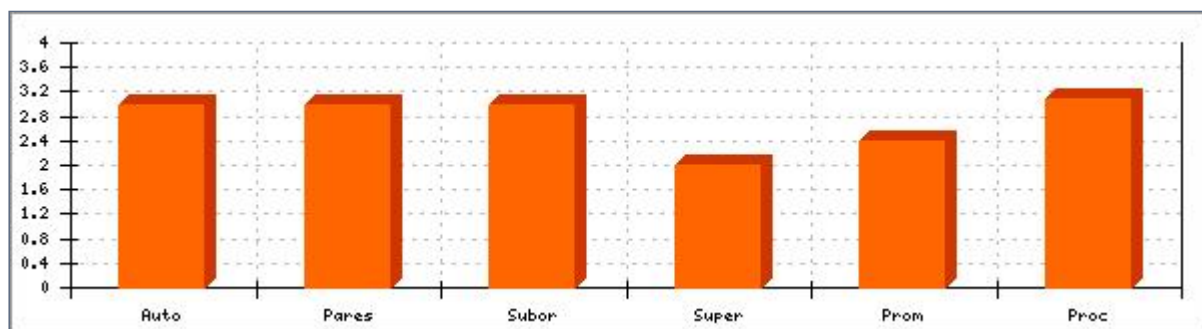
43.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.11



44.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.08



45.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	3.01



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

46.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.20



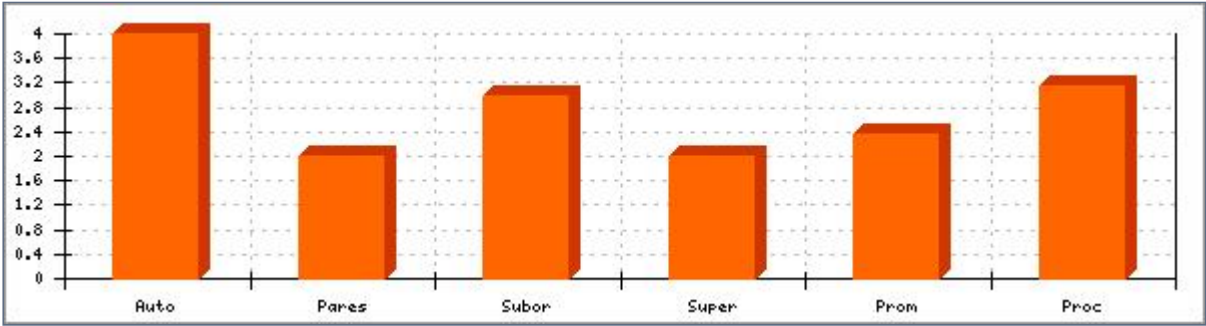
47.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.47



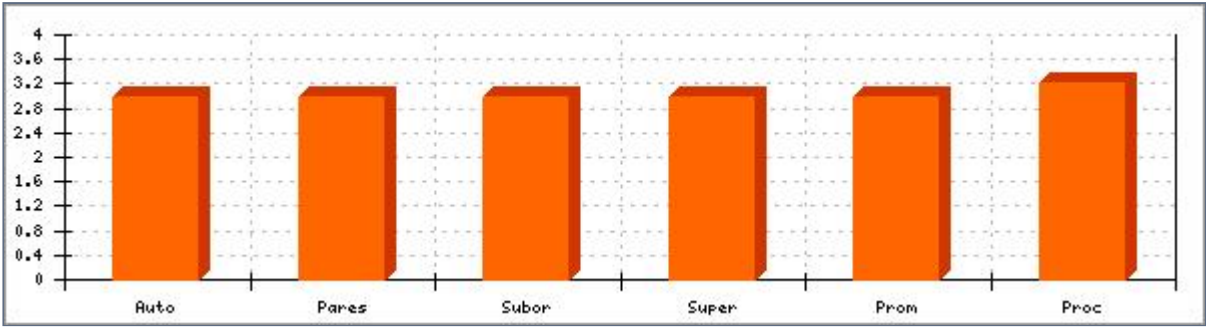
48.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (2.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	3.14



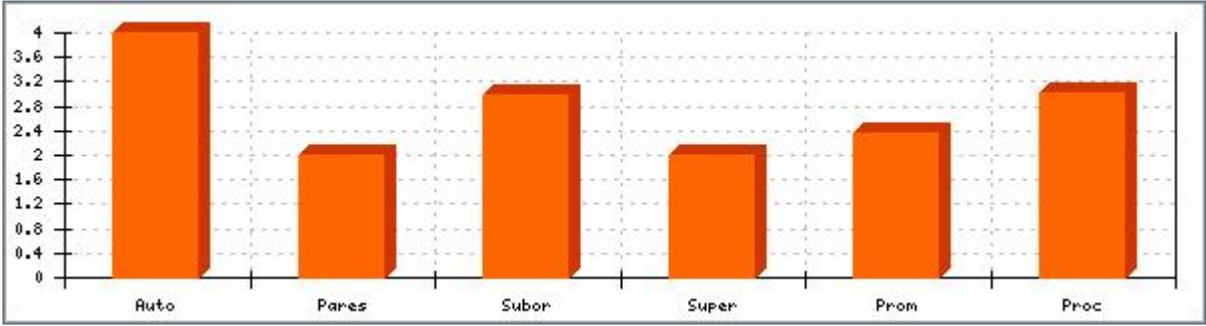
49.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.20



50.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (2.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Subordinado	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	3.01



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	95.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	95.00%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	91.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	86.67%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	75.00%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	70.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	70.00%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados.	70.00%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	66.67%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	66.67%
(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	66.67%
(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	66.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	66.67%
(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	66.67%
(Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	66.67%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	65.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	65.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	61.67%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	38.33%
--	--------

AUTOEVALUACION

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Relacionamiento Social con los integrantes de la organización. Tratar los asuntos organizacionales de manera directa.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Facilidad de adaptar el conocimiento adquirido y transformarlo en negocios.

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

[Comentarios adicionales](#)

NO

PARES

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Falta mejorar la capacidad de procesamiento de información y la organización de su trabajo, en ocasiones hace análisis de información muy lentamente

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Se adapta al cambio, hay un alto compromiso hacia la empresa, tiene altos conocimientos técnicos sobre las líneas que maneja.

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

[Comentarios adicionales](#)

No Aplica

SUBORDINADO

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Desarrollar mas habilidades en Marketing

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Capacidad y conocimientos tecnicos

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

[Comentarios adicionales](#)

Cursos avanzados de marketing para subir el nivel,

SUPERVISOR

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Enfocarse en el detalle Confiar en los demás Desarrollar a su equipo de trabajo Auto cuestionarse Mejorar la credibilidad Interna

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Tiene muy buenas habilidades comerciales Buena comunicación Alto conocimiento Técnico Credibilidad Técnica

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cumple habitualmente

Comentarios adicionales

Debe apoyarse en la estructura de la compañía confiando en la capacidad de los demás

EVALUADO

EVALUADOR

