Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

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 **2016-04-01 04:03:52** hasta el **2016-05-09 03:55:10**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

No. Identificación :	918443938
Nombres :	CESAR
Apellidos :	MEDRANDA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OTRA
Departamento :	OTRA
Cargo :	GERENTE DE MARCAS NAB'S
Nivel Jerárquico :	GERENTE DE MARCAS NAB'S
Jefe Inmediato :	IVONNE TUFIÑO
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

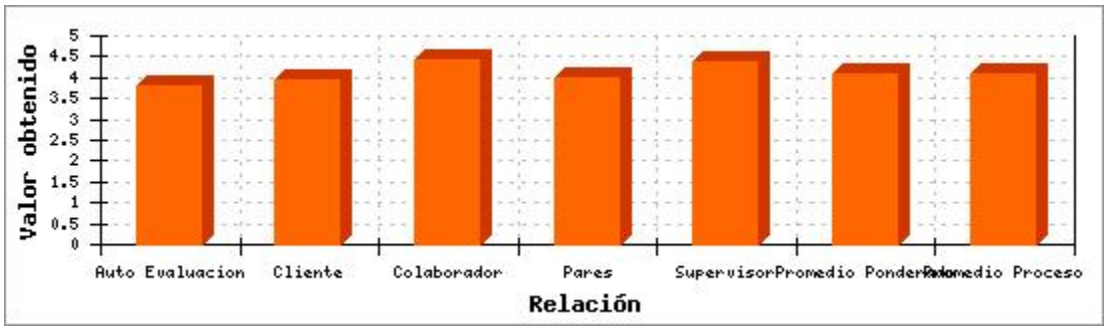
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	20.00%	1	1
Pares	20.00%	5	3
Supervisor	20.00%	3	1
Colaborador	20.00%	3	1
Cliente	20.00%	7	4

Resumen General

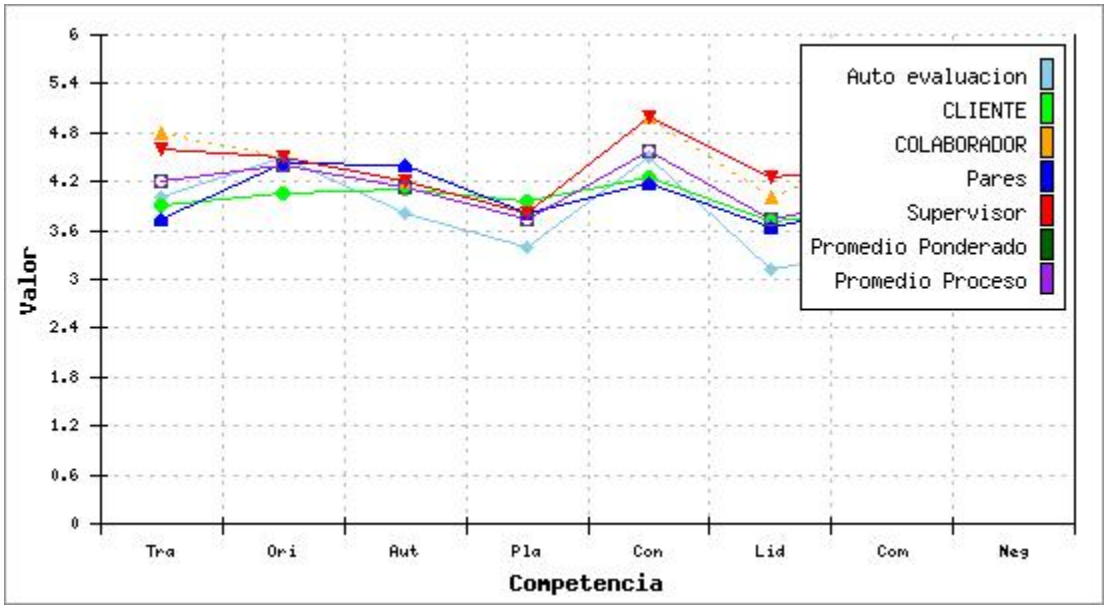
EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.80
Cliente	3.93
Colaborador	4.40
Pares	3.98
Supervisor	4.36
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	4.00	3.90	4.80	3.73	4.60	4.21	4.21
2	Orientación hacia el Cliente	4.50	4.06	4.50	4.42	4.50	4.40	4.40
3	Autocontrol	3.80	4.10	4.20	4.40	4.20	4.14	4.14
4	Planificación y Organización	3.40	3.95	3.80	3.80	3.80	3.75	3.75
5	Construcción de Relaciones	4.50	4.25	5.00	4.17	5.00	4.58	4.58
6	Liderazgo	3.13	3.72	4.00	3.63	4.25	3.74	3.74
7	Comunicación	3.40	3.85	4.60	3.93	4.40	4.04	4.04
8	Negociación	3.67	3.58	4.33	3.78	4.17	3.91	3.91


Auto evaluacion
CLIENTE
COLABORADOR
Pares
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
6
5.4
4.8
4.2
3.6
3
2.4
1.8
1.2
0.6
0
Tra
Ori
Aut
Pla
Con
Lid
Com
Neg
Competencia

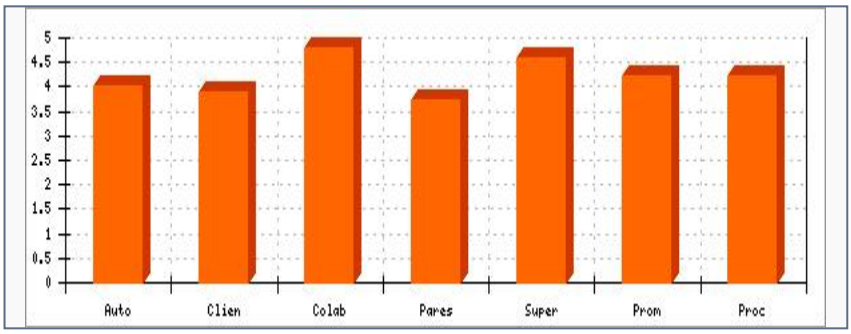
Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Trabajo en equipo (4.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.90
Colaborador	4.80
Pares	3.73
Supervisor	4.60
Promedio Ponderado	4.21
Promedio Proceso	4.21



Orientación hacia el Cliente (4.40)

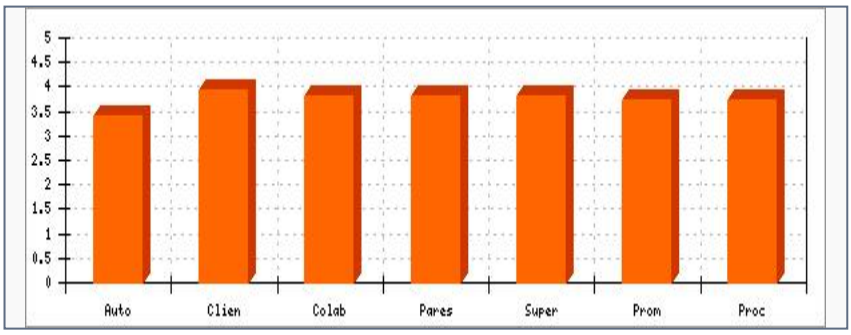
Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	4.06
Colaborador	4.50
Pares	4.42
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40

Autocontrol (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Cliente	4.10
Colaborador	4.20
Pares	4.40
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.14

Planificación y Organización (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Cliente	3.95
Colaborador	3.80
Pares	3.80
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Construcción de Relaciones (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.17
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.58

Liderazgo (3.74)

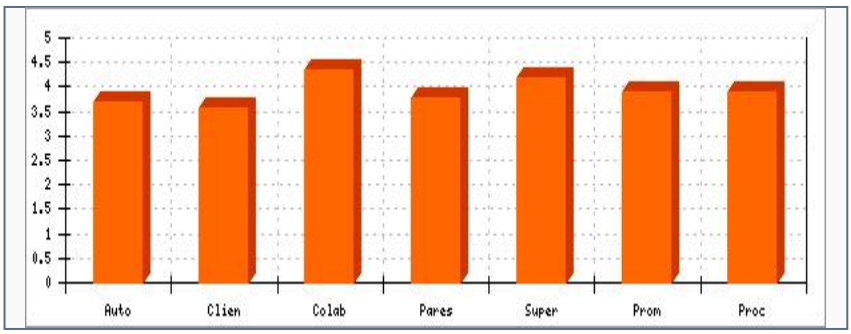
Relación	Valor
Autoevaluación	3.13
Cliente	3.72
Colaborador	4.00
Pares	3.63
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74

Comunicación (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Cliente	3.85
Colaborador	4.60
Pares	3.93
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04

Negociación (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Cliente	3.58
Colaborador	4.33
Pares	3.78
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.91



Análisis por Pregunta

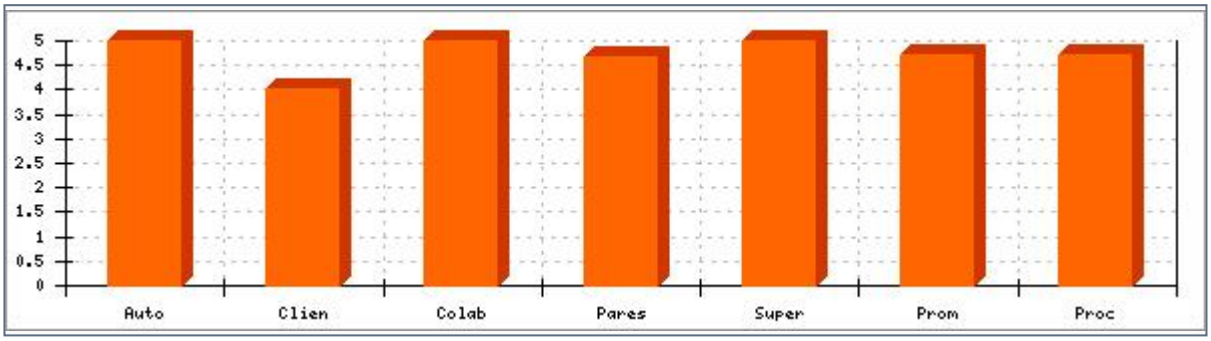
EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Trabajo en equipo

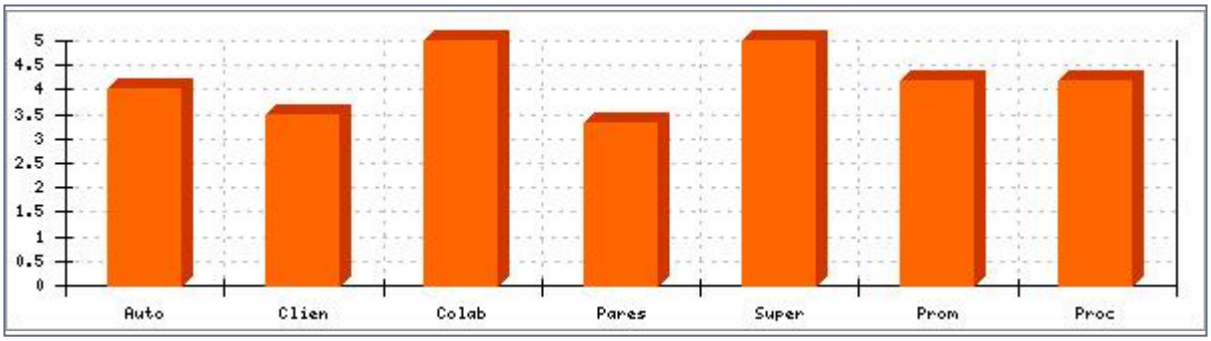
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.73
Promedio Proceso	4.73



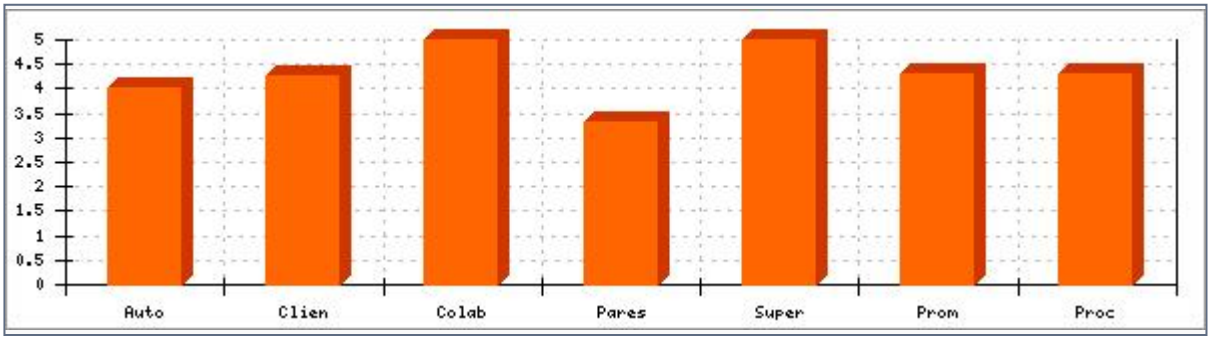
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	5.00
Pares	3.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



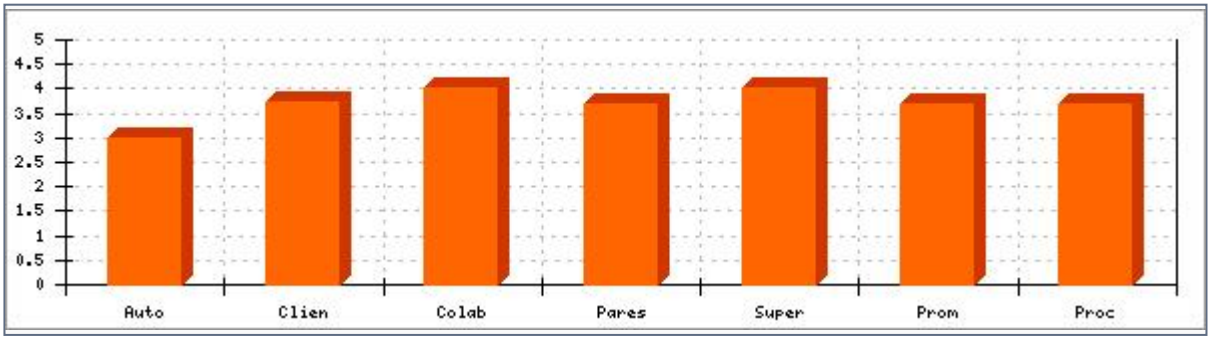
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	3.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.32



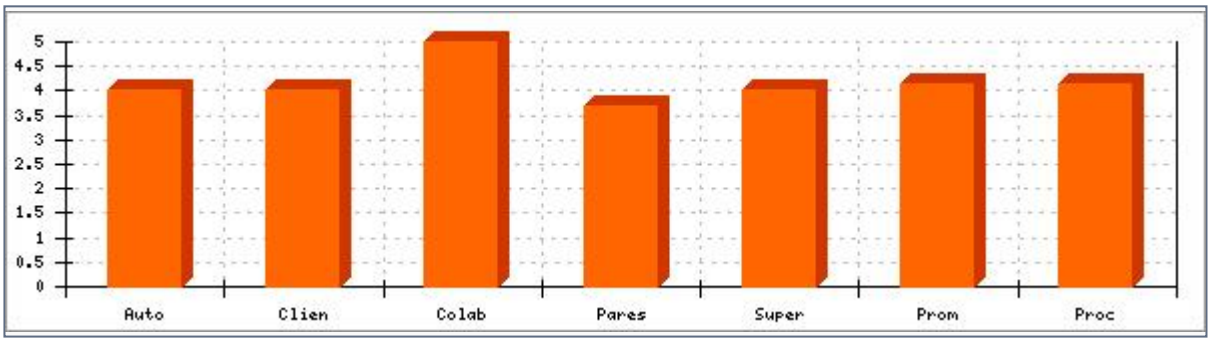
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (4.13)

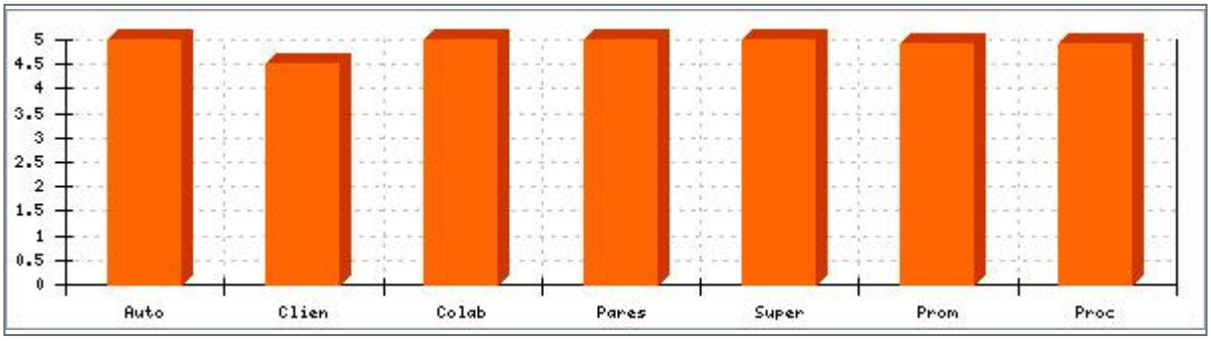
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



Orientación hacia el Cliente

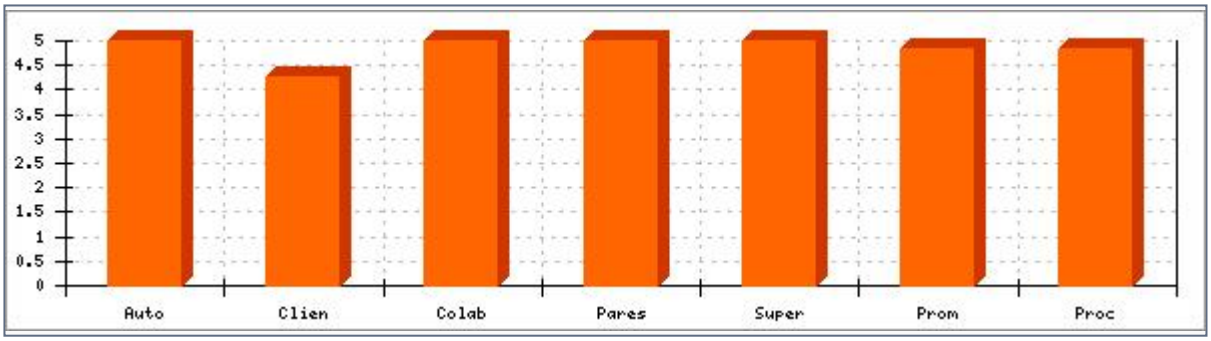
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.50
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.90



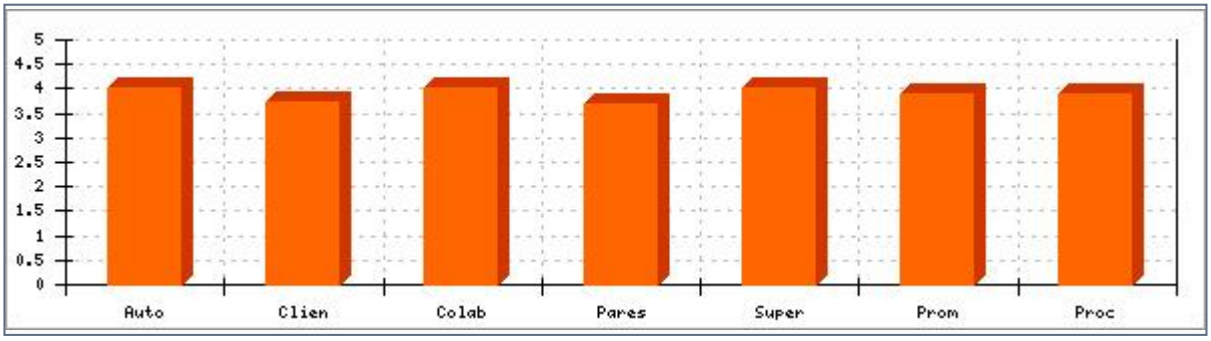
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.85
Promedio Proceso	4.85



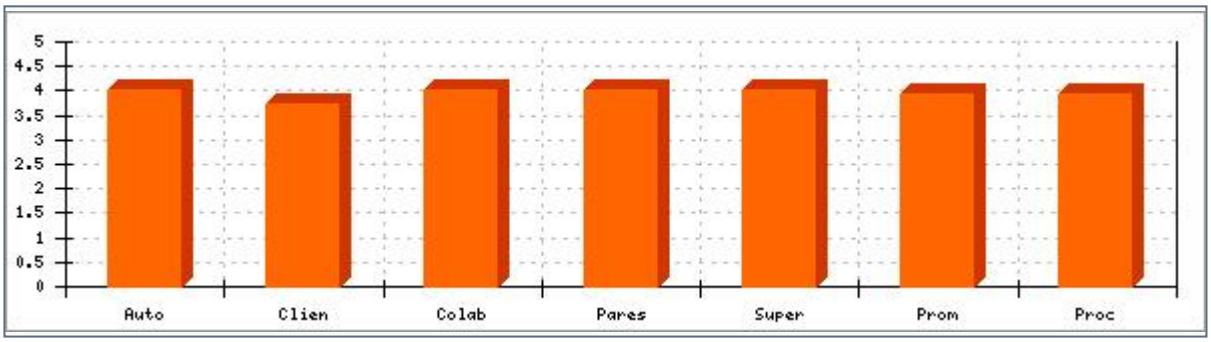
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.95)

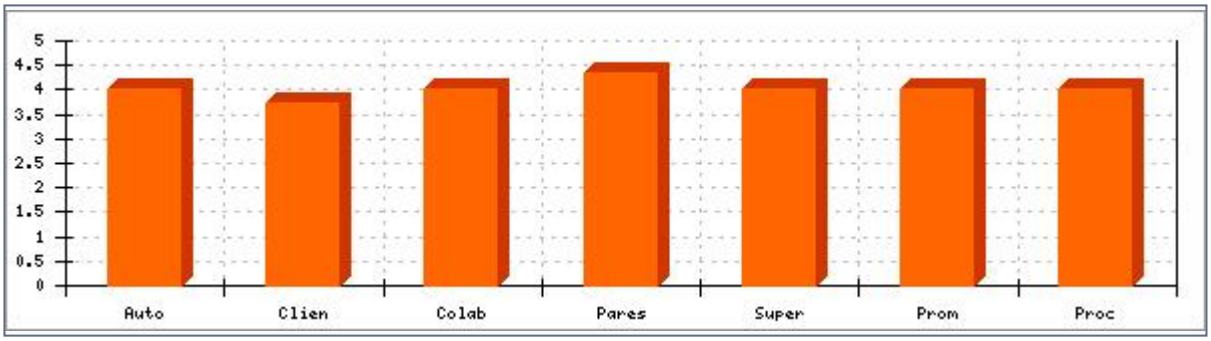
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.95



Autocontrol

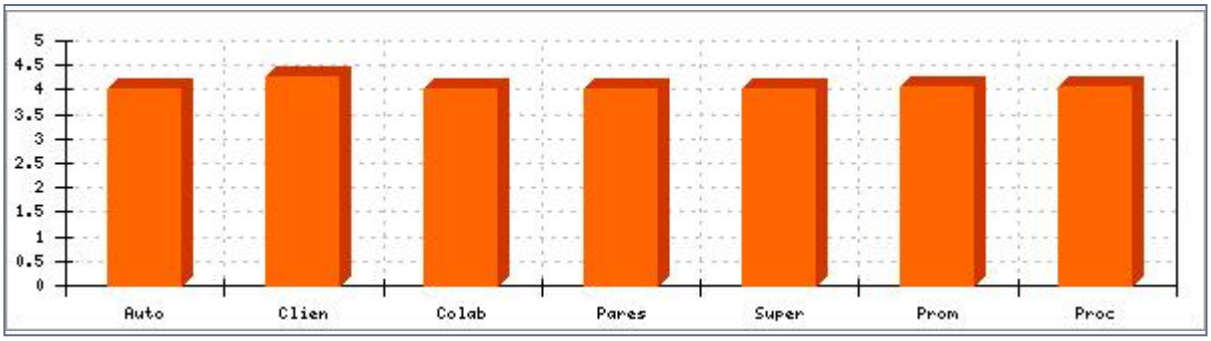
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



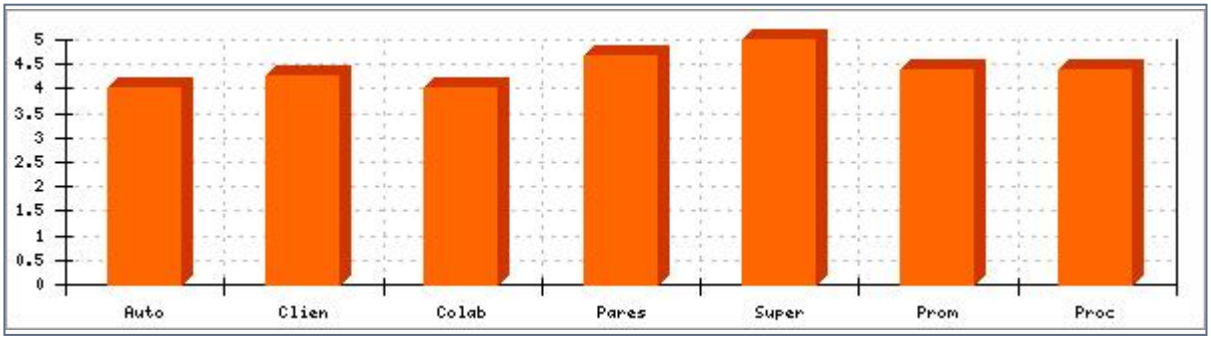
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.05



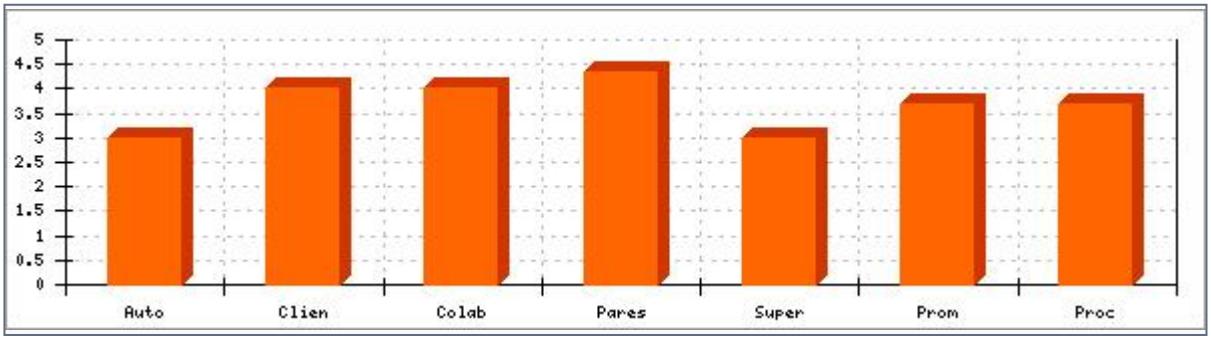
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



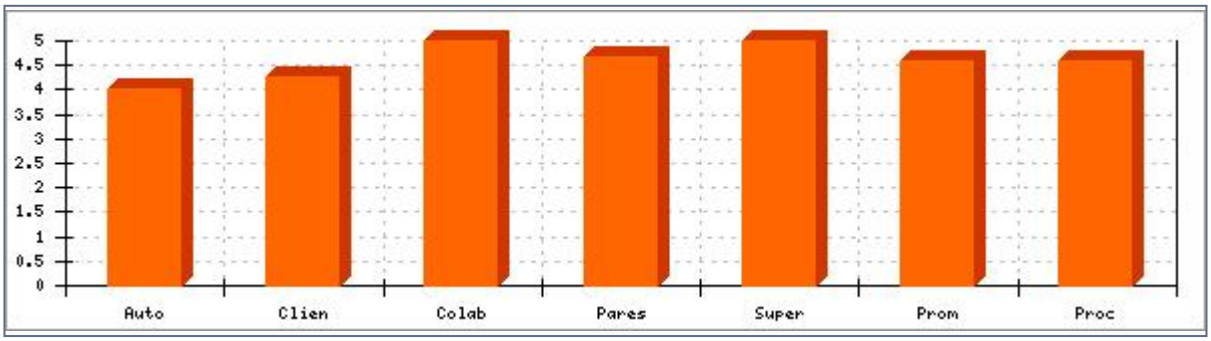
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.00
Pares	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.67



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 (4.58)

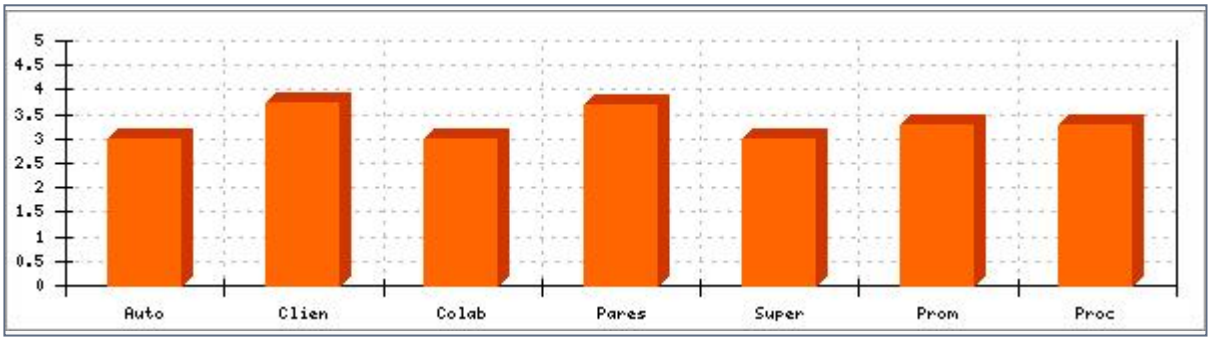
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.58



Planificación y Organización

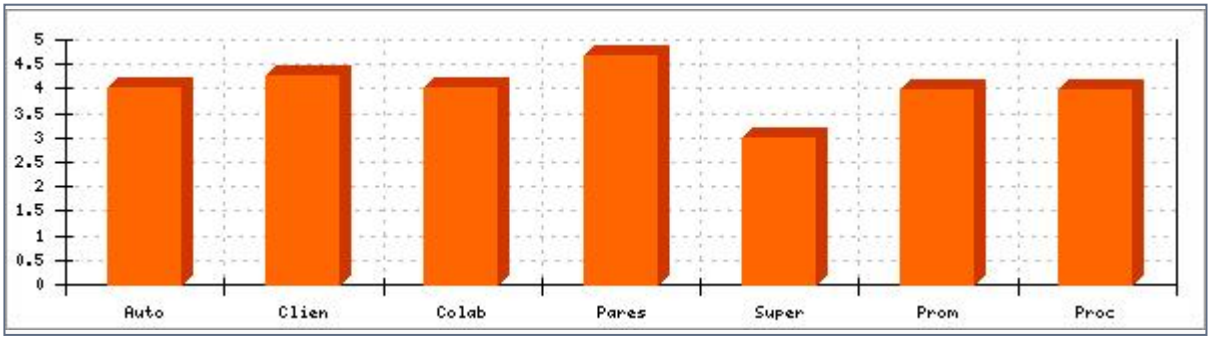
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	3.00
Pares	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



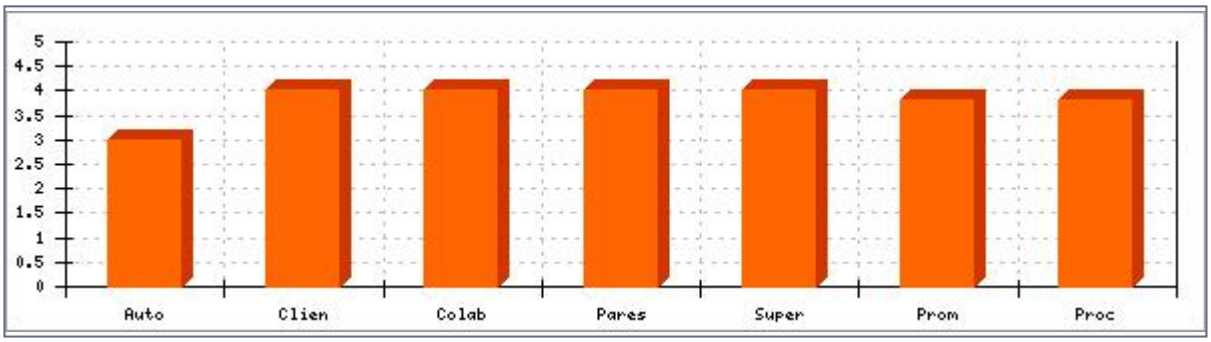
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	4.00
Pares	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



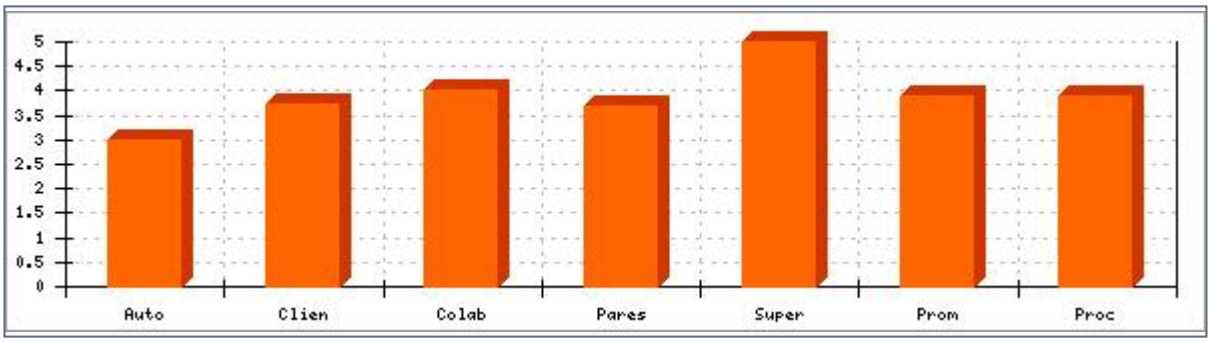
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (3.80)

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



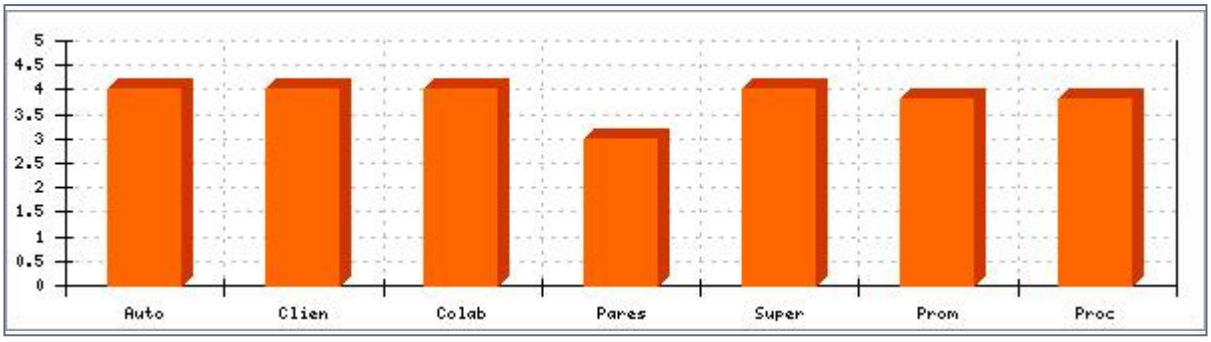
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (3.80)

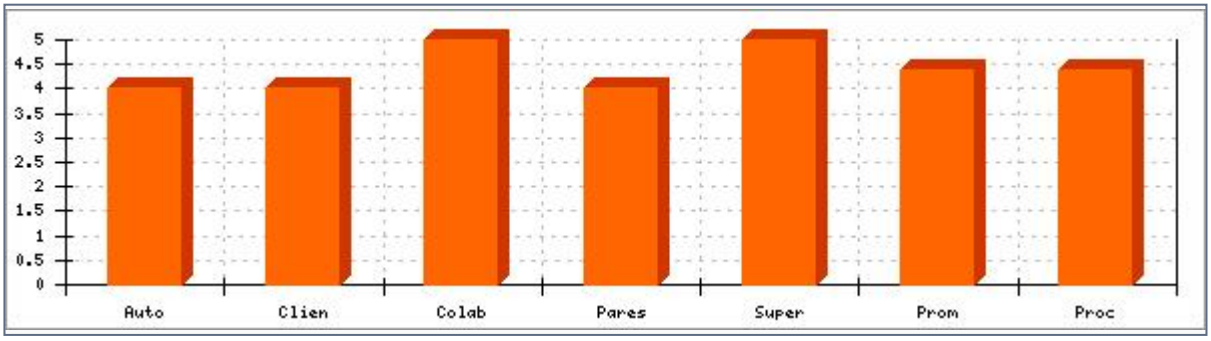
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.00
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Construcción de Relaciones

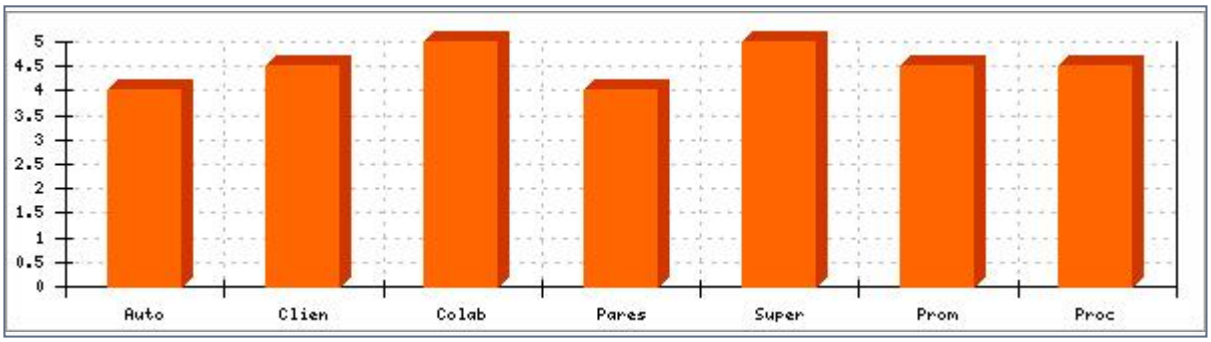
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (4.40)

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



21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.50)

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

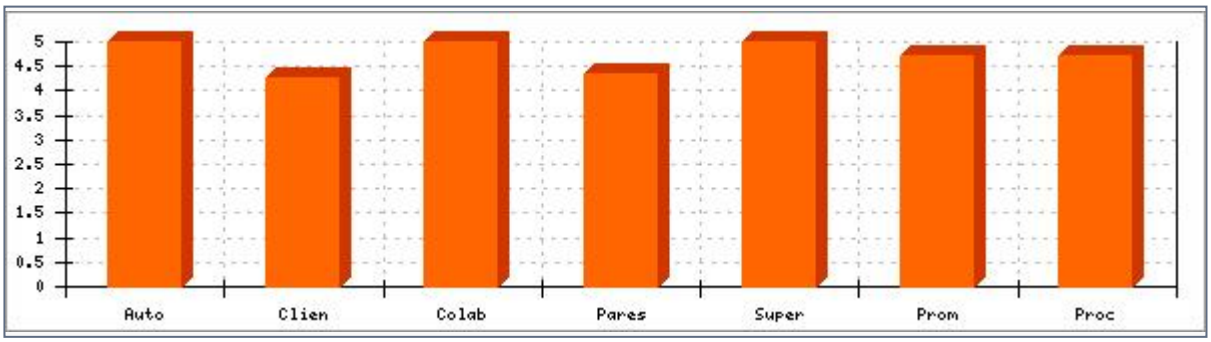


22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.72
Promedio Proceso	4.72

23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.72)

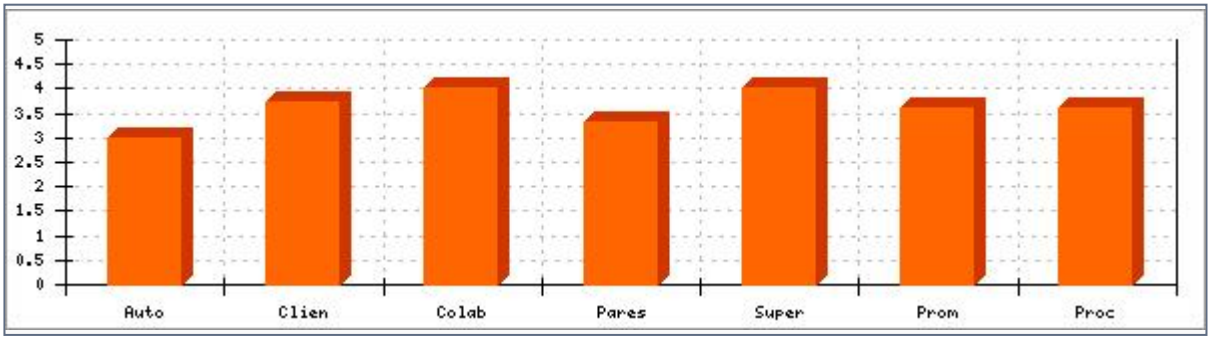
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.72
Promedio Proceso	4.72



Liderazgo

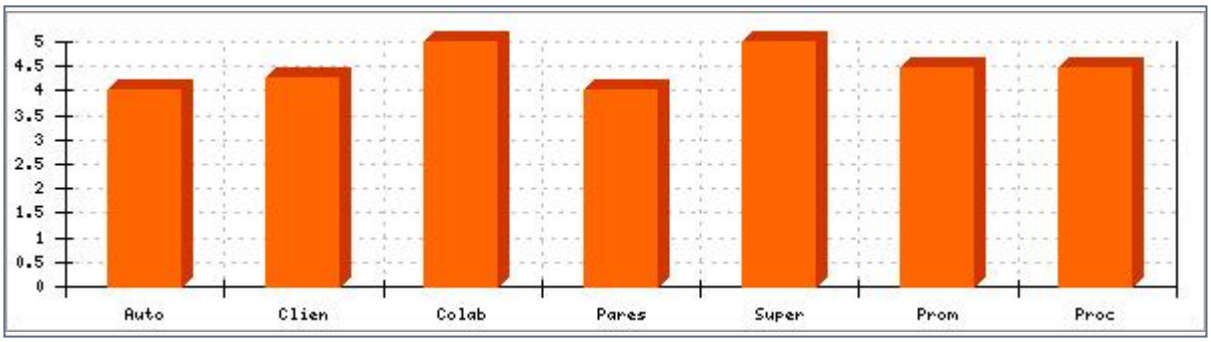
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	3.62



25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (4.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.45
Promedio Proceso	4.45

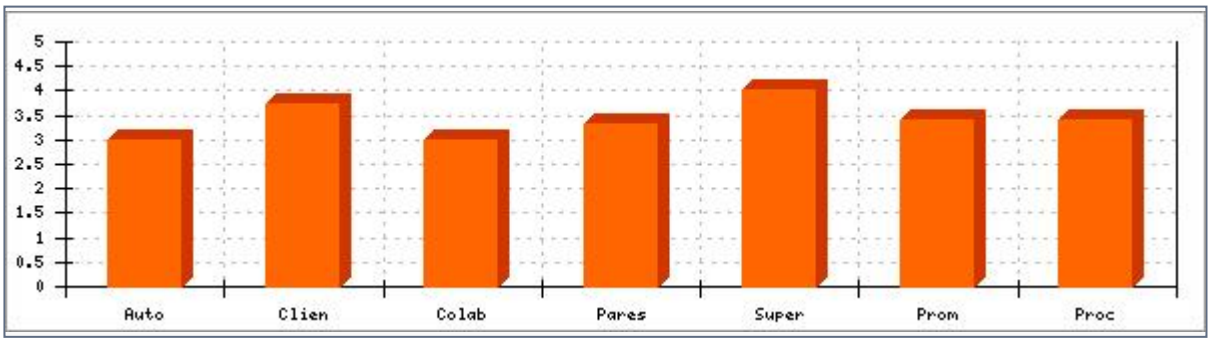


26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.50)

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

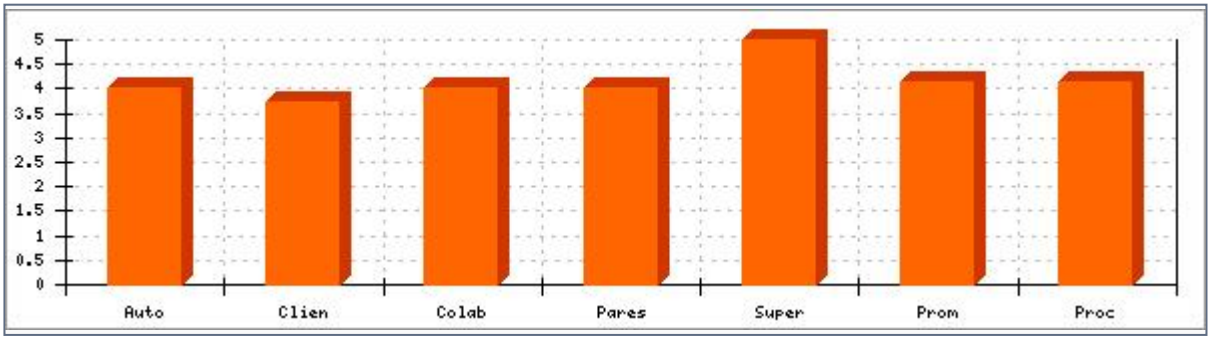
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	3.00
Pares	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



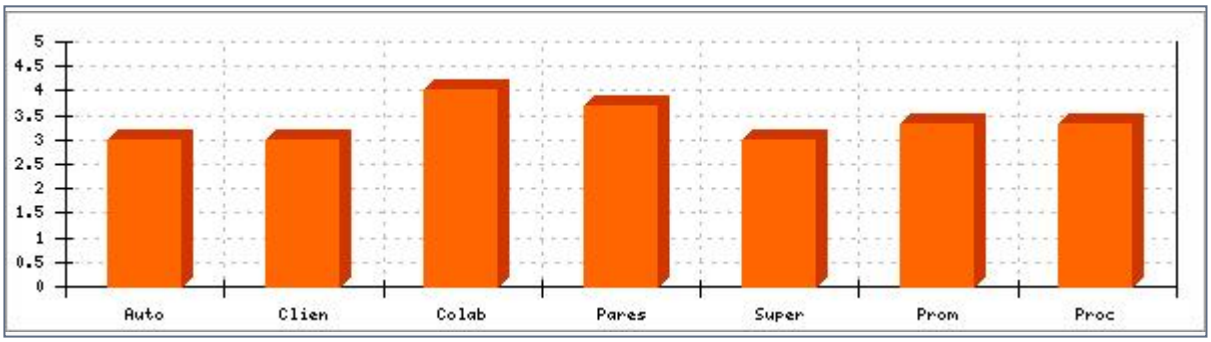
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (4.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.15
Promedio Proceso	4.15



29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33

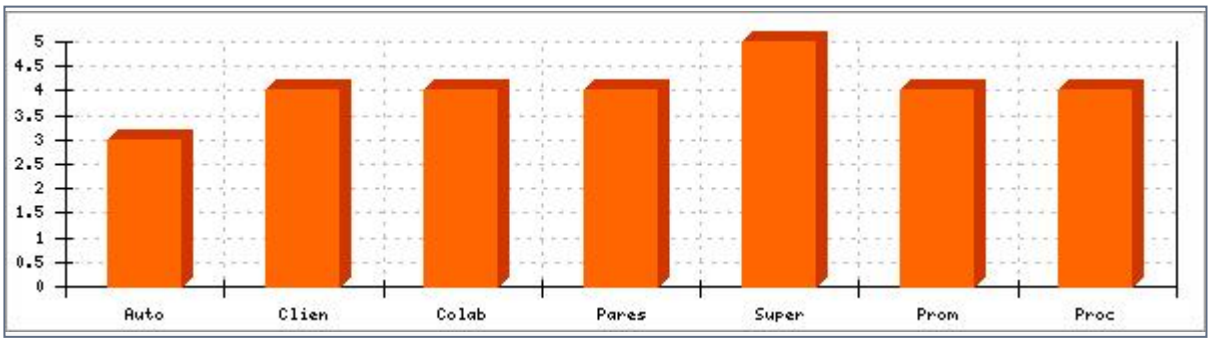


30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.48

31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (4.00)

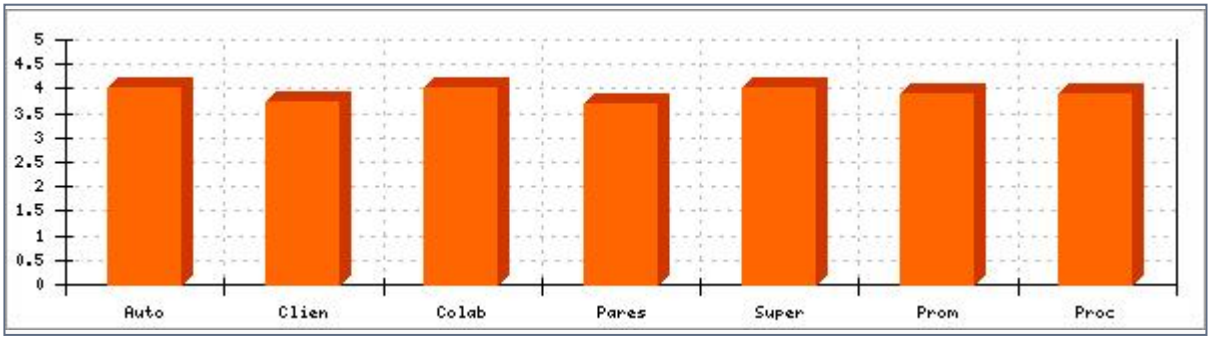
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Comunicación

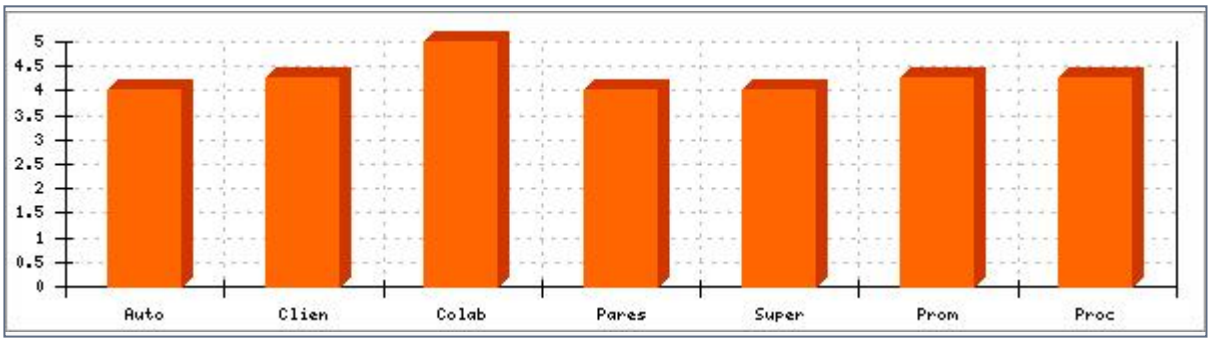
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



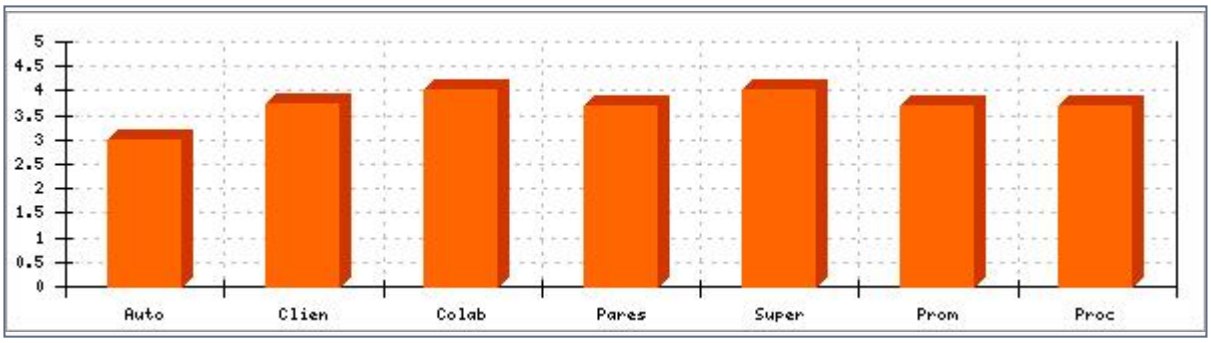
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



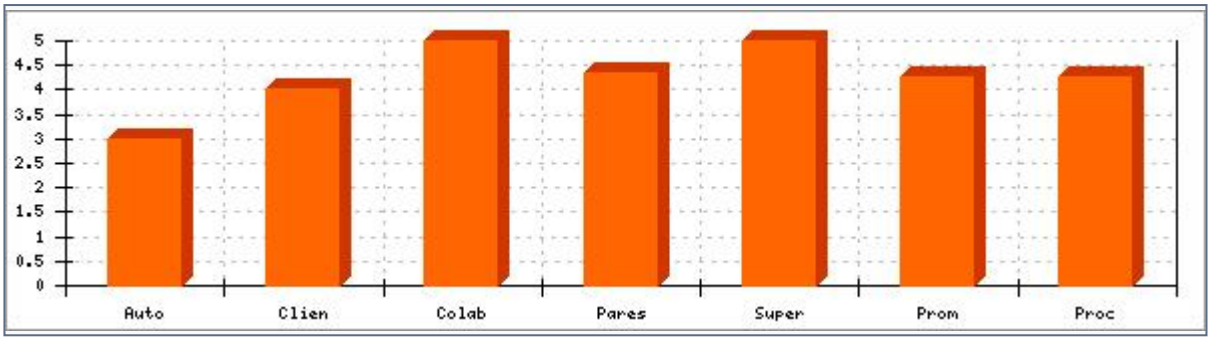
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



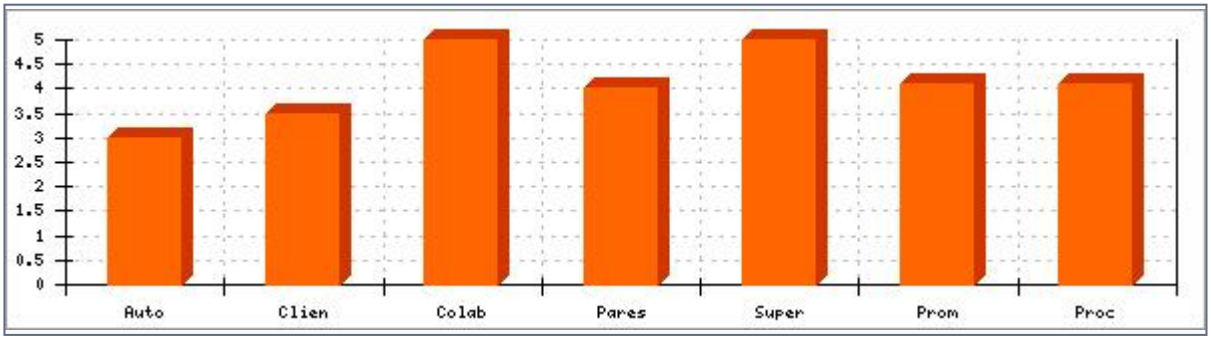
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (4.10)

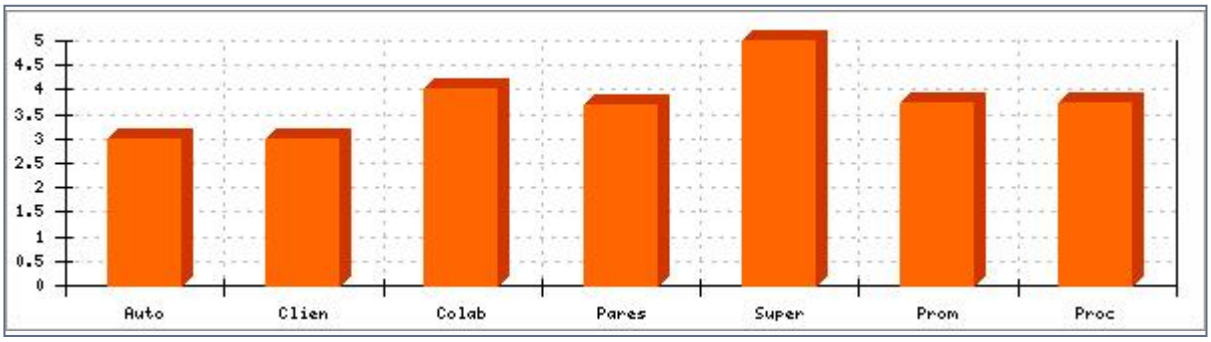
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



Negociación

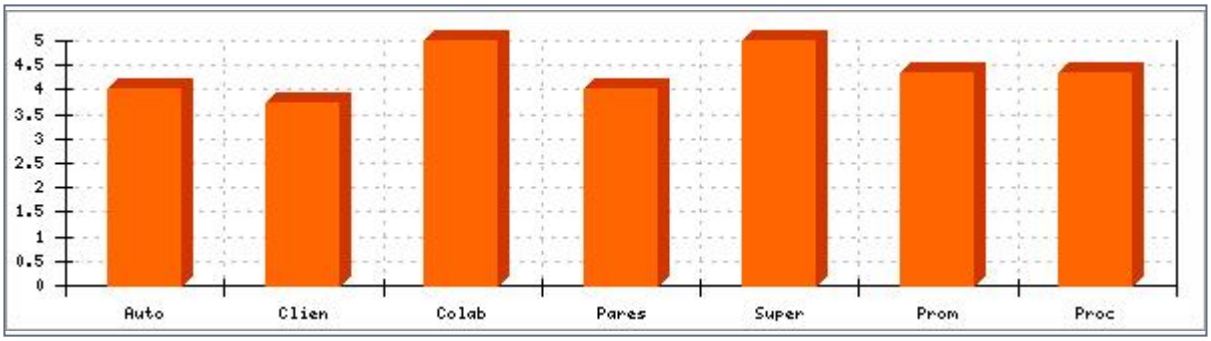
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



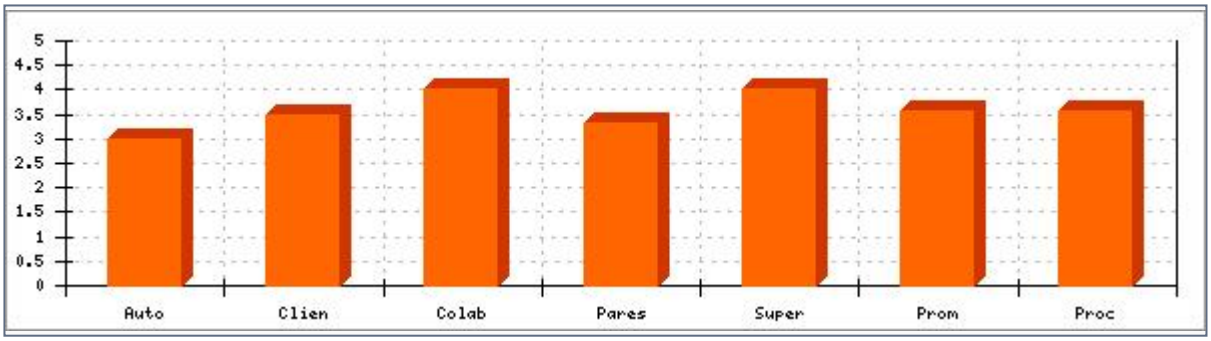
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.35



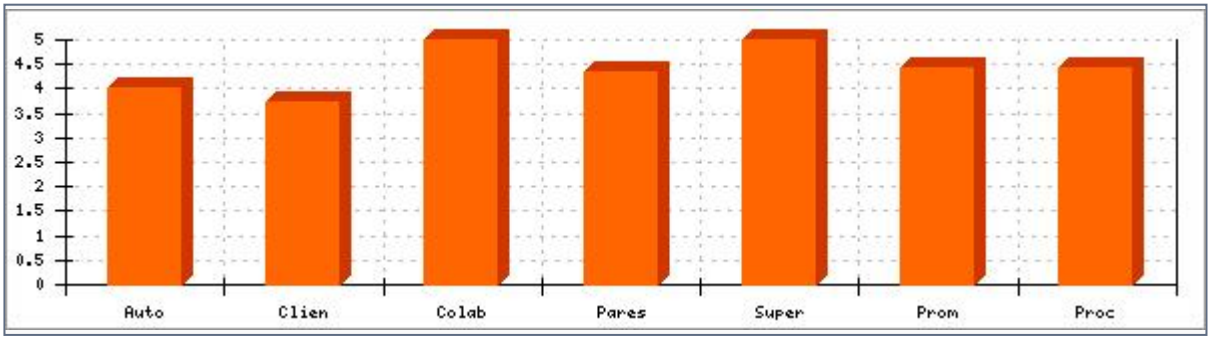
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.00
Pares	3.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



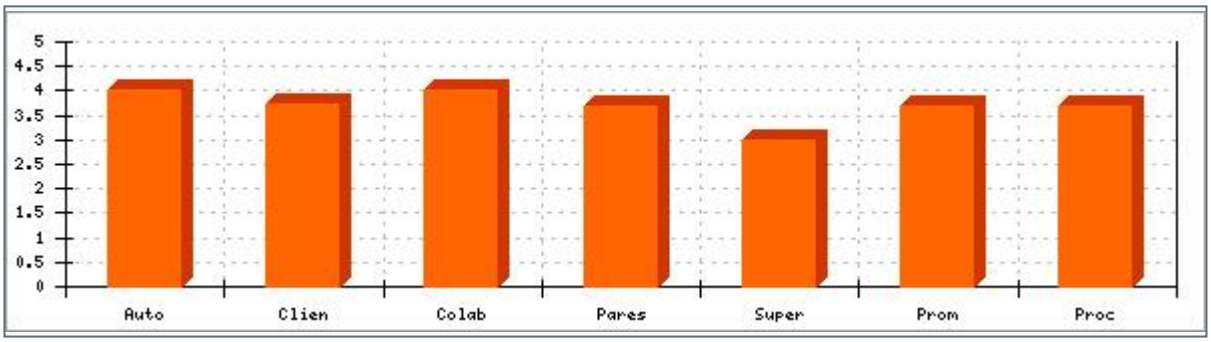
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	5.00
Pares	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



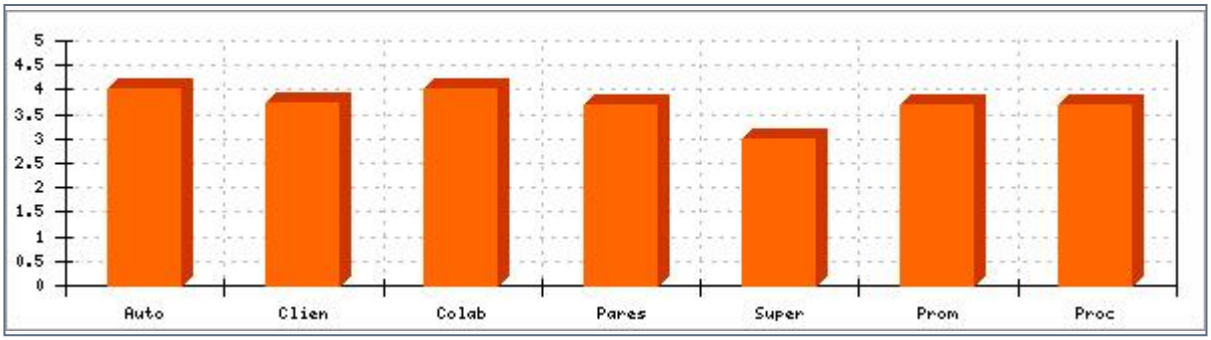
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

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	3.90	-0.10
Colaborador	4.80	0.80
Pares	3.73	-0.27
Supervisor	4.60	0.60

Orientación hacia el Cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente	4.06	-0.44
Colaborador	4.50	0.00
Pares	4.42	-0.08
Supervisor	4.50	0.00

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	3.80	--
Cliente	4.10	0.30
Colaborador	4.20	0.40
Pares	4.40	0.60
Supervisor	4.20	0.40

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	3.40	--
Cliente	3.95	0.55
Colaborador	3.80	0.40
Pares	3.80	0.40
Supervisor	3.80	0.40

Construcción de Relaciones

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente	4.25	-0.25
Colaborador	5.00	0.50
Pares	4.17	-0.33
Supervisor	5.00	0.50

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	3.13	--
Cliente	3.72	0.59
Colaborador	4.00	0.87
Pares	3.63	0.50
Supervisor	4.25	1.12

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	3.40	--
Cliente	3.85	0.45
Colaborador	4.60	1.20
Pares	3.93	0.53
Supervisor	4.40	1.00

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	3.67	--
Cliente	3.58	-0.09
Colaborador	4.33	0.66
Pares	3.78	0.11
Supervisor	4.17	0.50

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	97.50%
(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	96.25%
(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	93.33%
(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	92.92%
(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	92.92%
(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	89.58%
(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	87.50%
(Liderazgo) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos	86.25%
(Negociación) Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	85.42%
(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	85.00%
(Autocontrol) Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente	84.58%
(Negociación) Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación	83.75%
(Trabajo en equipo) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	82.92%
(Comunicación) Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	81.67%
(Comunicación) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	81.25%
(Trabajo en equipo) Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales	79.17%
(Liderazgo) Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	78.75%
(Trabajo en equipo) Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	78.33%
(Comunicación) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	77.50%
(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	76.25%
(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	75.42%
(Liderazgo) Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	75.00%
(Planificación y Organización) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	74.58%
(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	73.75%
(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	72.08%
(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	72.08%
(Comunicación) Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	72.08%
(Planificación y Organización) Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	70.00%
(Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante	70.00%
(Negociación) Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades	68.33%
(Trabajo en equipo) Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	67.08%
(Comunicación) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	67.08%

- (Negociación) Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización 67.08%
- (Negociación) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios 67.08%
- (Autocontrol) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. 66.67%
- (Liderazgo) Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo 65.42%
- (Negociación) Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados 64.17%
- (Liderazgo) Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo 62.50%
- (Liderazgo) Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización 62.08%
- (Liderazgo) Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos 60.42%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO 360 CESAR MEDRANDA

EVALUACION DE DESEMPEñO

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Persistente Estratégico Analítico

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Persuadir otras áreas Delegar Liderar otras areas

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

trabajo en equipo, no es conflictivo y es estructurado para trabajar

Gestión de Trabajo en Equipo Sentido de Empatía para evidenciar Oportunidades Buena Relacionamiento y Construcción de Networking

Orientación al cliente Construcción de relaciones interpersonales Estratégico

Capacidad de reacción en mercados de alta volatilidad Líder innato, sabe como manejar a su equipo y partners Tiempos proyectos multifuncionales bien manejados, con notables resultados en tiempos y volumen.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

necesita construir mayor relacionamiento con otras áreas, debe ser mas riguroso en el seguimiento de los proyectos asignados y tener mayor acercamiento con el mercado

Conocer Mejor las necesidades del Mercado Local para aterrizar de manera adecuada las estrategias a implementar. Mayor Acercamiento con la Fuerza de Ventas.

Negociación Planificación Delegar

Mejor manejo de información para toma de decisiones Enfoque en prioridades

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

-Enfocado en los resultados -Entregado u comprometido -Posee una importante fortaleza en cuanto interrelación con las personas del trabajo tanto internas como externas

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

-Creo que puede organizar mejor sus prioridades -Hay una oportunidad en cuanto a generar replanteamiento de la marca que maneja

PARES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Compromiso Trabajo en equipo Eficiencia

Alto grado de compromiso Antepone sus intereses personales por los del trabajo Maneja buenas relaciones interpersonales

1. Tiene un alto compromiso con su trabajo, y cuando se siente bien logra influenciar positivamente a las personas con las que interactua. 2. Muestra mente abierta para escuchar recomendaciones y opiniones inclusive distintas a la suya. 3. Conoce el negocio y maneja buenas relaciones interpersonales con muchas personas clave.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Poder influir mas en sus superiores Mayor confianza en el trabajo que realiza COnstruir mas relaciones que lo ayuden a potencial su trabajo

Balance vida personal y laboral Manejo de emociones ante casos de incertidumbre

1. En épocas de crisis se descompone, es muy duro consigo mismo y eso puede opacar su capacidad para resolver problemas. 2. La falta de priorización lo hace retrabajar o enfocarse en cosas que no son las más importantes. 3. Es muy diplomático, a veces no dice las cosas que piensa por miedo a lastimar relaciones, y eso afecta su trabajo/proyectos.

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- César tiene una pasión, escucha activa y humildad que lo hacen un ejecutivo único. - Facilidad para entablar relaciones de trabajo efectivas y de confianza. - Su orientación a la acción y a resultados es altísima. - Etica laboral muy fuerte

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Persuasión y Firmeza. Tiene que balancear cuando es momento de escuchar y ser humilde vs. otros momentos en los que es momento de ser un poco más firme o persuadir a otros a seguirlo. - Organización y procedimientos ordenados. Su orientación a la acción a veces lo lleva a ir con velocidad pero desorden. - Lo más importante: SELF AWARENESS. César debe saber lo bueno que es. Hay momentos en los que parece tener una percepción propia por debajo de lo que creemos los demás. Tiene que creérsela! Es un ejecutivo que todos quisiéramos tener en nuestro equipo

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**