

Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES

EVALUACIÓN 360° DESEMPEÑO 2015 - 2016

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

NO APLICA = 1

NO CONOCE = 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 **2016-06-06 10:53:25** hasta el **2016-06-27 11:26:43**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES

EVALUACION 360 EVD

No. Identificación :	0908811201
Nombres :	JULIO
Apellidos :	PORTES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	OTRO
Cargo :	OTRO
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	RENE SANTOS
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

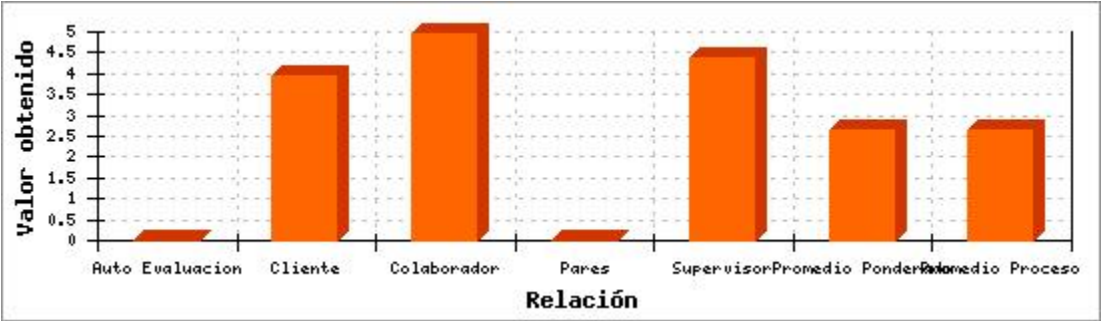
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	20.00%	1	0
Pares	20.00%	2	0
Supervisor	20.00%	3	1
Colaborador	20.00%	2	2
Cliente	20.00%	5	1

Resumen General

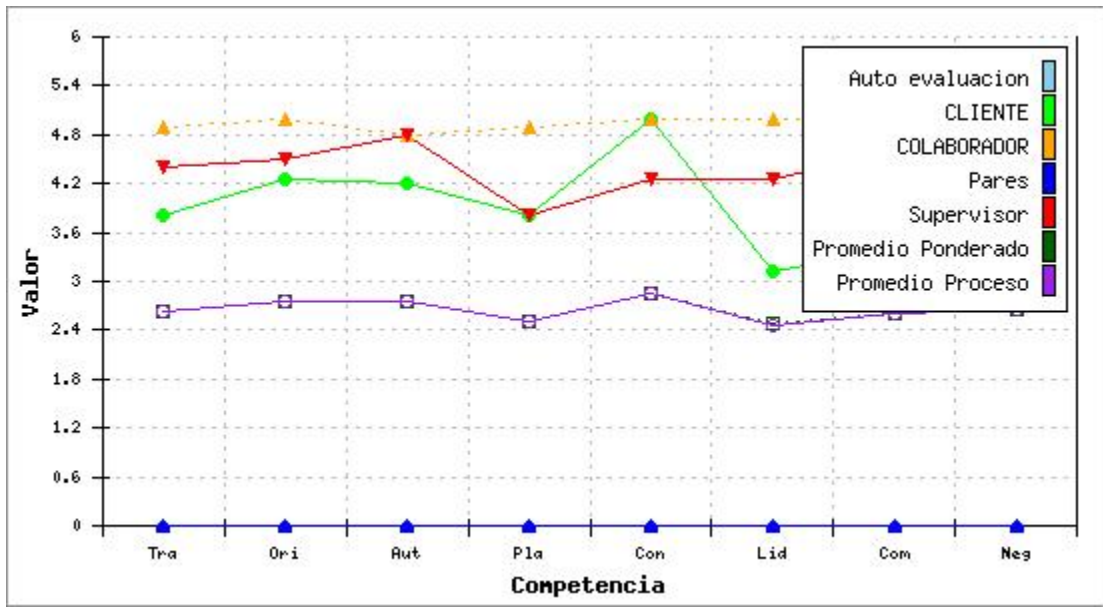
EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES

EVALUACION 360 EVD

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	0.00
Cliente	3.93
Colaborador	4.94
Pares	0.00
Supervisor	4.39
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Trabajo en equipo	0.00	3.80	4.90	0.00	4.40	2.62	2.62
2	Orientación hacia el Cliente	0.00	4.25	5.00	0.00	4.50	2.75	2.75
3	Autocontrol	0.00	4.20	4.80	0.00	4.80	2.76	2.76
4	Planificación y Organización	0.00	3.80	4.90	0.00	3.80	2.50	2.50
5	Construcción de Relaciones	0.00	5.00	5.00	0.00	4.25	2.85	2.85
6	Liderazgo	0.00	3.13	5.00	0.00	4.25	2.48	2.47
7	Comunicación	0.00	3.40	5.00	0.00	4.60	2.60	2.60
8	Negociación	0.00	3.83	4.92	0.00	4.50	2.65	2.65

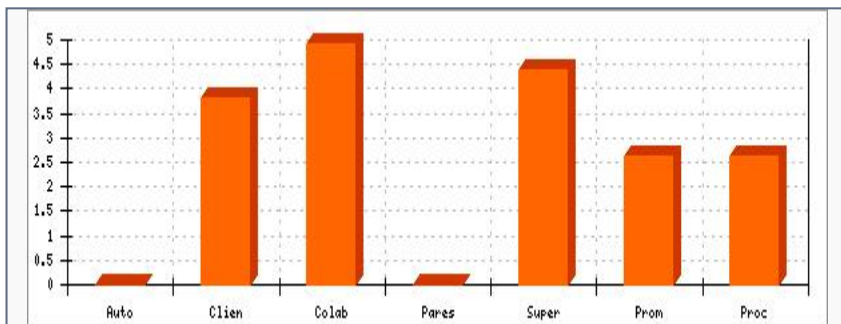


Análisis por Competencia

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES EVALUACION 360 EVD

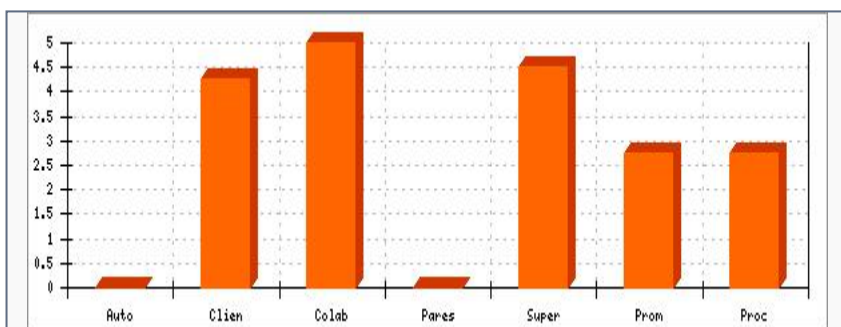
Trabajo en equipo (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.80
Colaborador	4.90
Pares	0.00
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



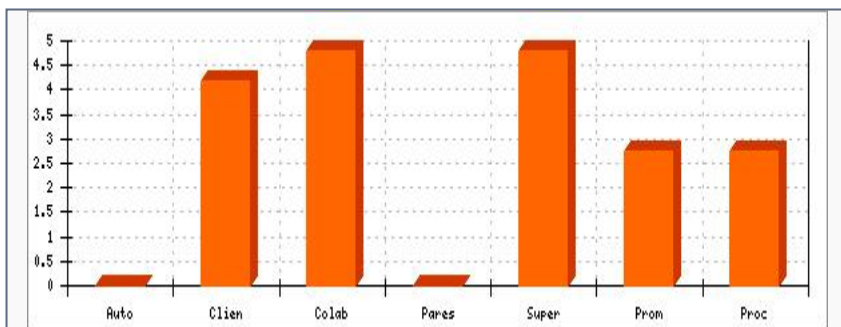
Orientación hacia el Cliente (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.75



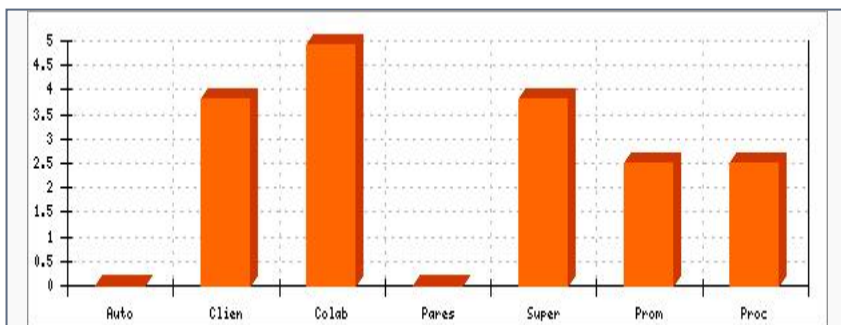
Autocontrol (2.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.20
Colaborador	4.80
Pares	0.00
Supervisor	4.80
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	2.76



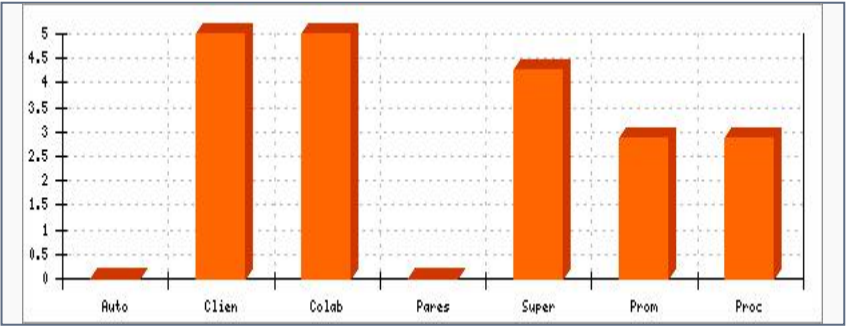
Planificación y Organización (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.80
Colaborador	4.90
Pares	0.00
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



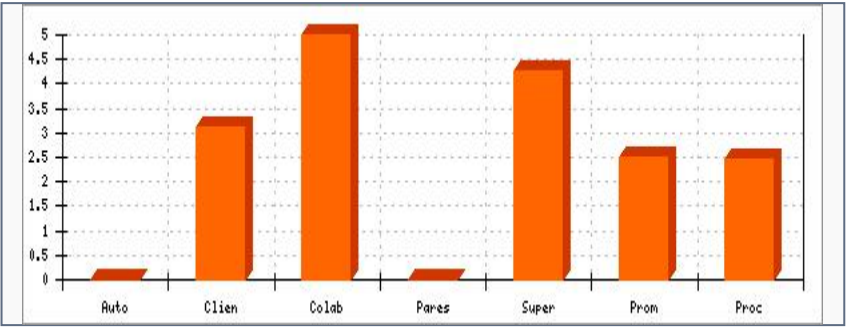
Construcción de Relaciones (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.85



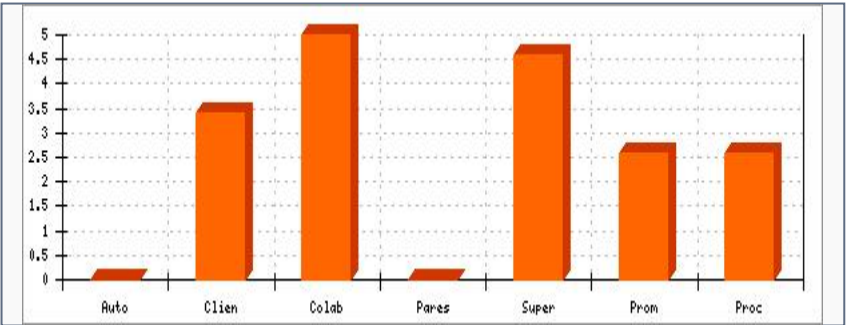
Liderazgo (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.13
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	2.47



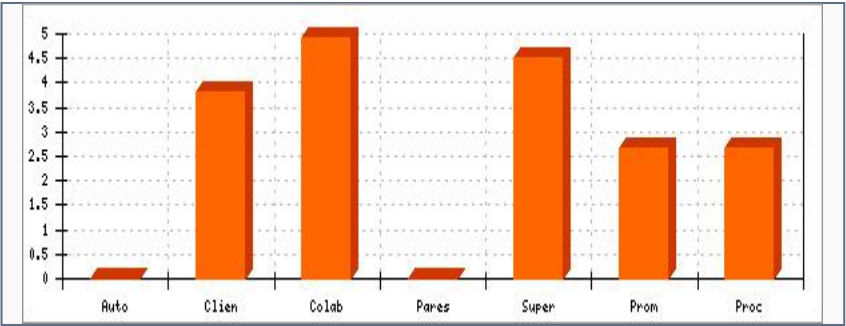
Comunicación (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.40
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.60
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



Negociación (2.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.83
Colaborador	4.92
Pares	0.00
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	2.65
Promedio Proceso	2.65

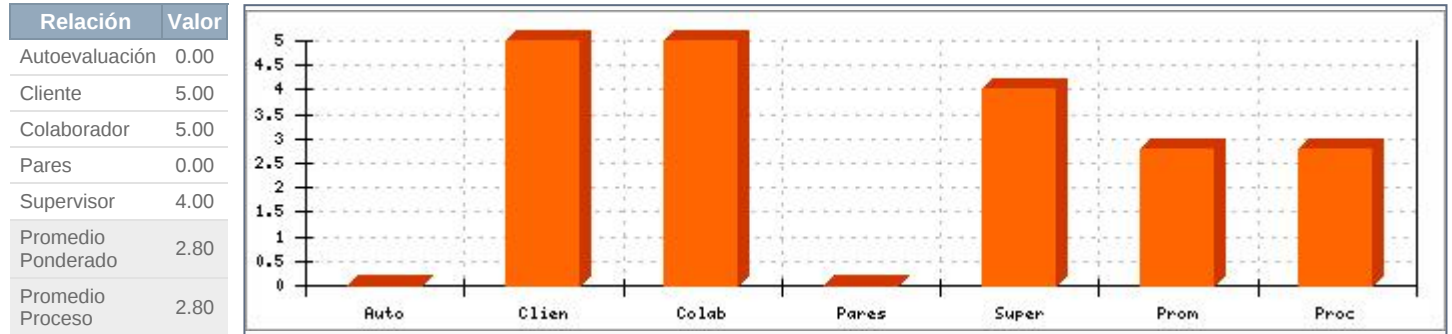


Análisis por Pregunta

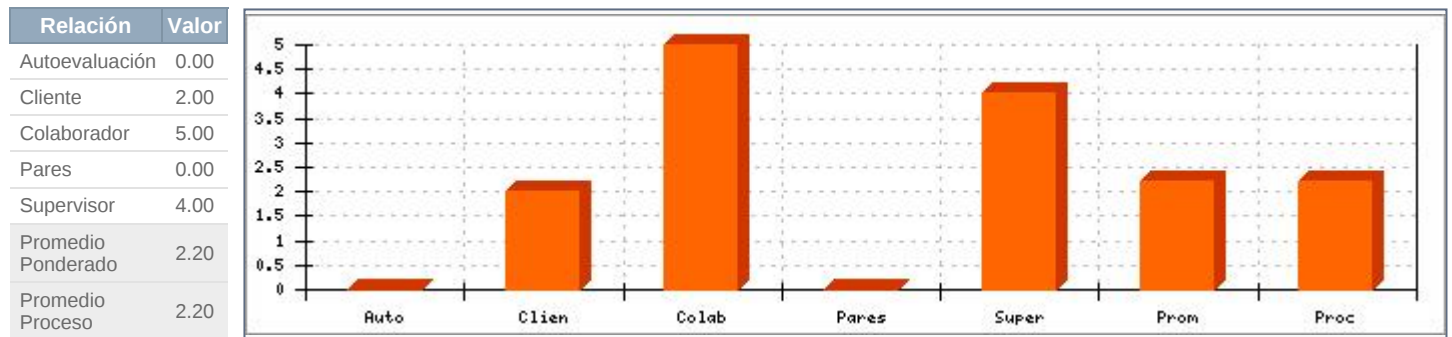
EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES EVALUACION 360 EVD

Trabajo en equipo

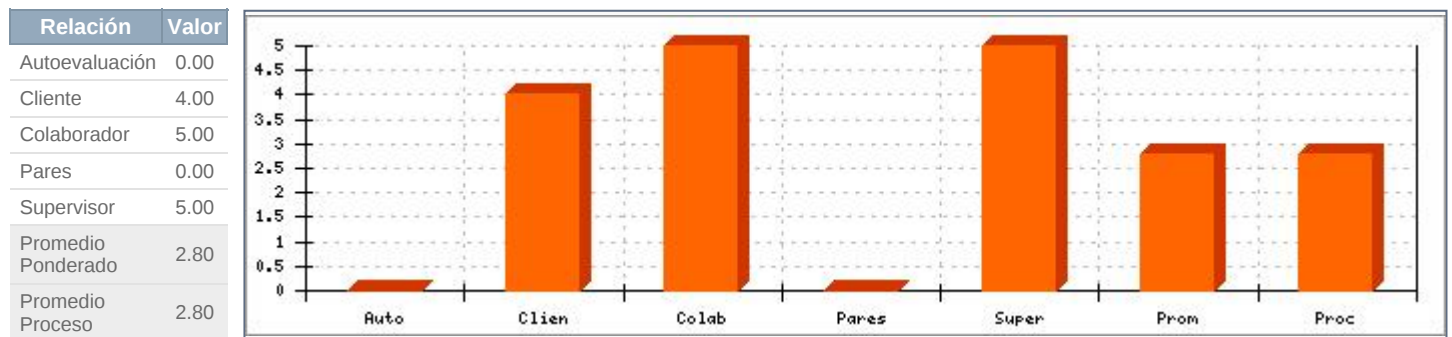
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (2.80)



2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (2.20)

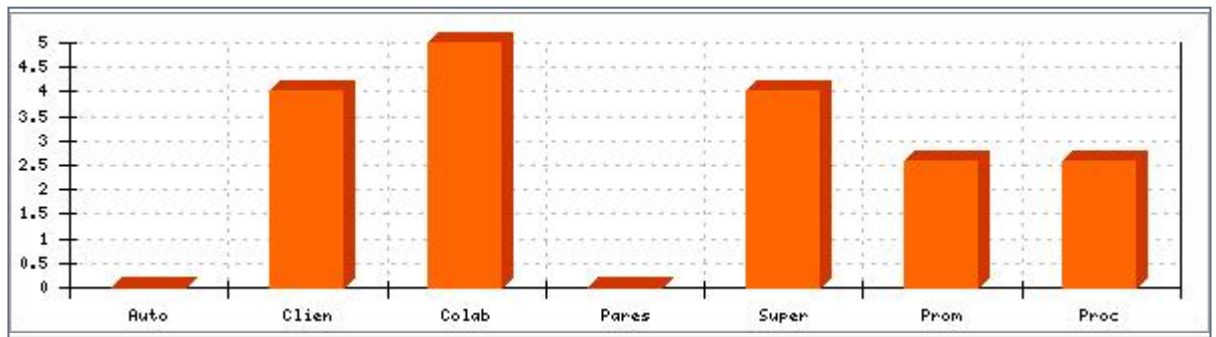


3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (2.80)



4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (2.70)

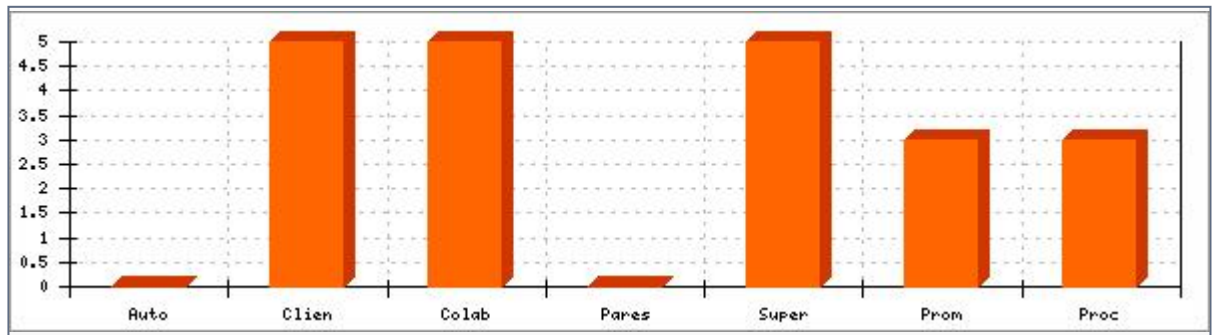
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.50
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



Orientación hacia el Cliente

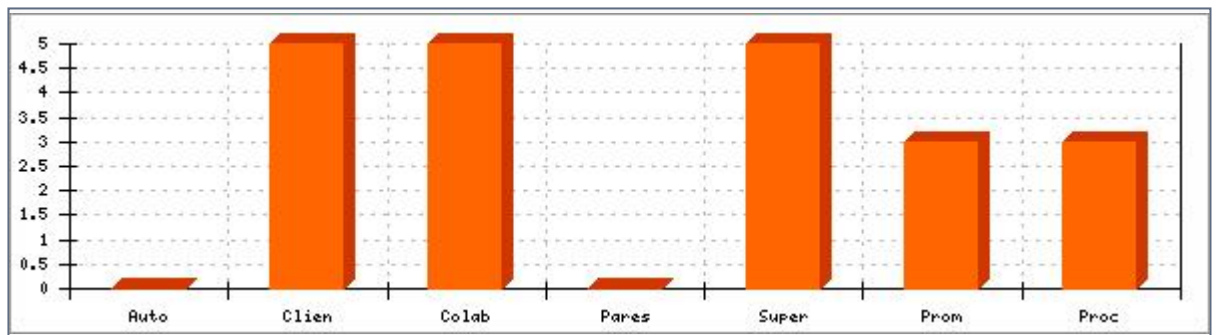
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



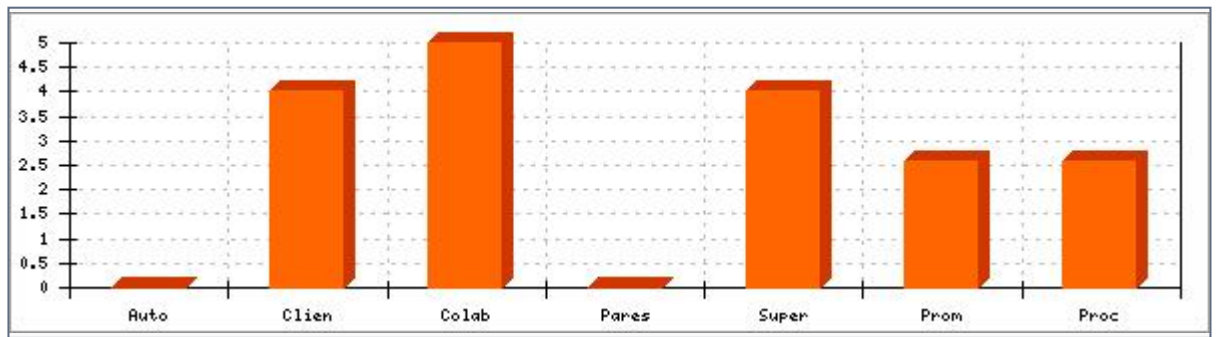
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



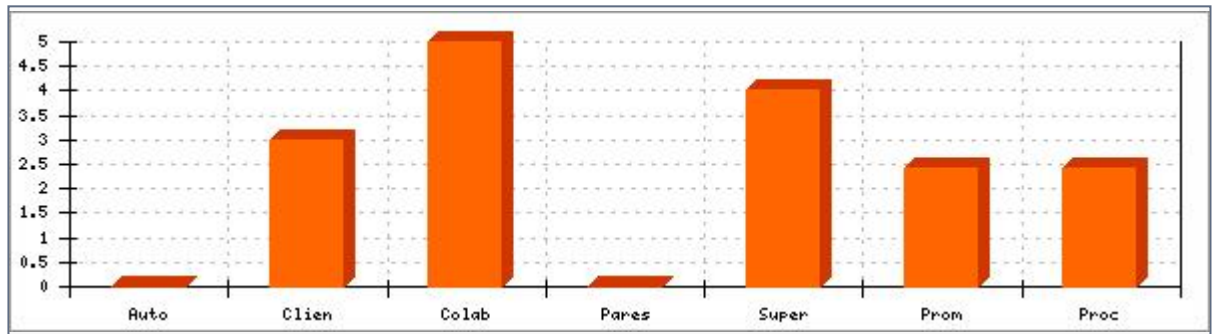
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (2.40)

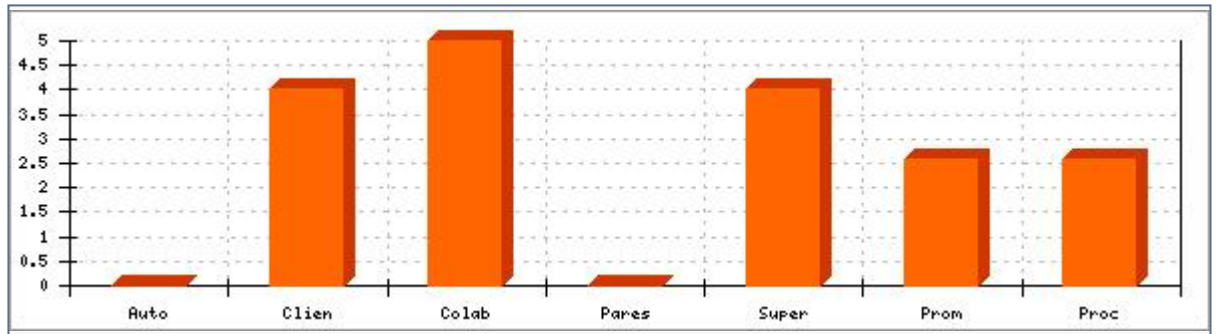
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



Autocontrol

10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



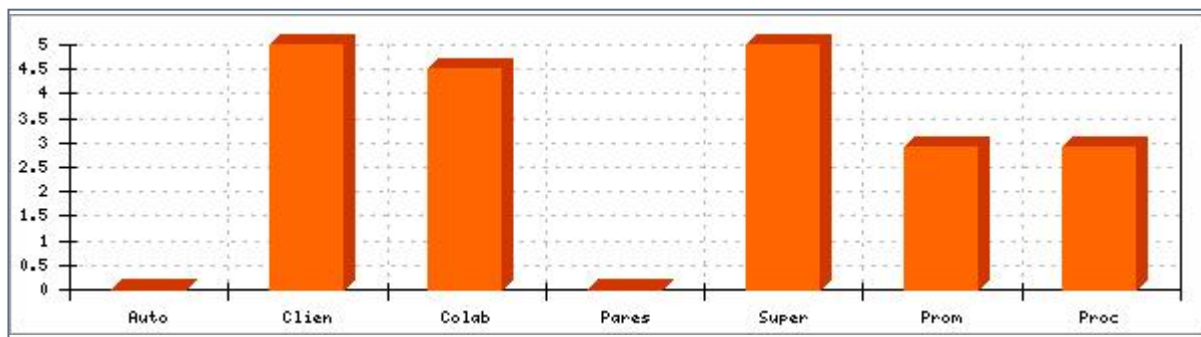
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.50
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



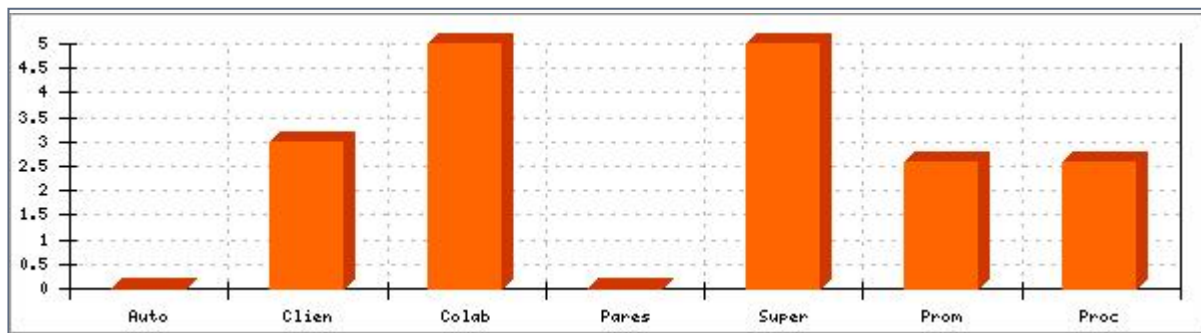
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	4.50
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



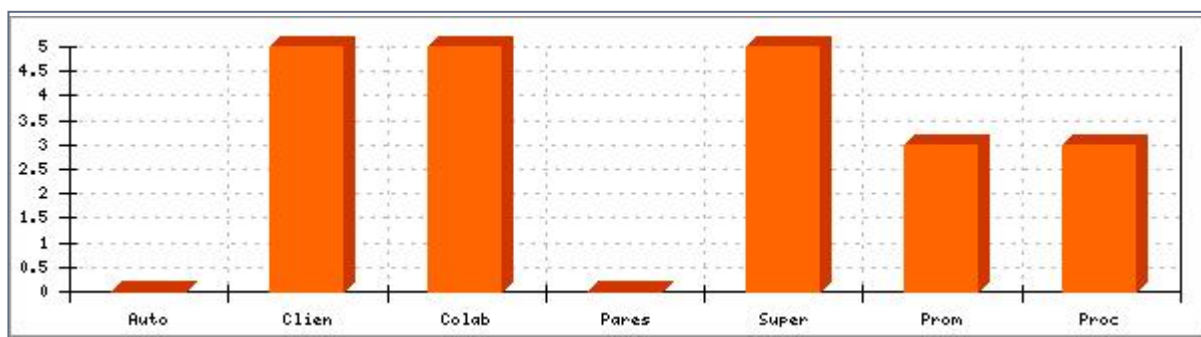
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



14.- Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración (3.00)

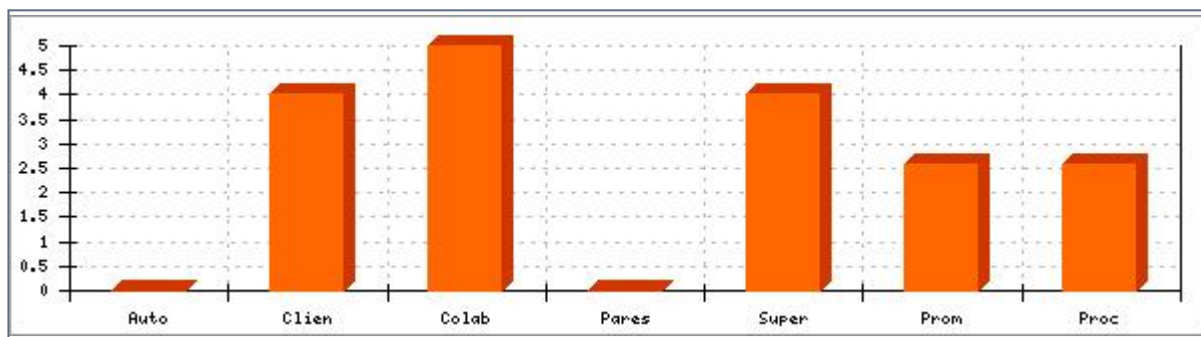
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Planificación y Organización

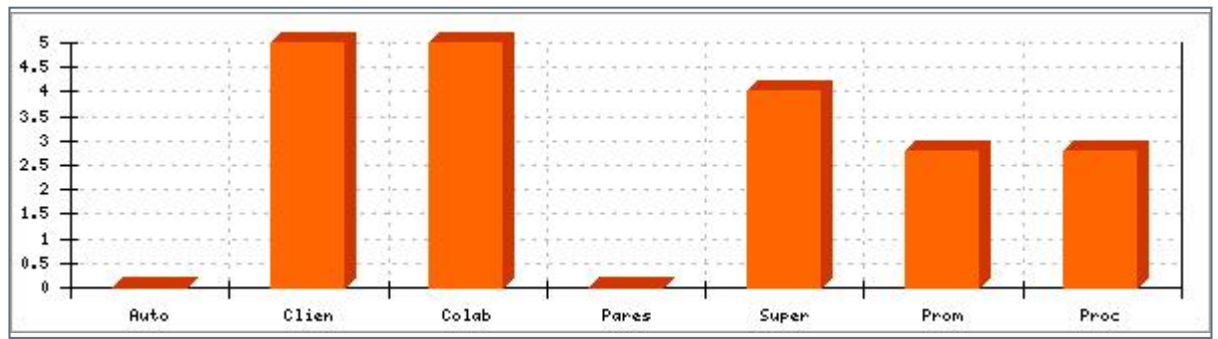
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



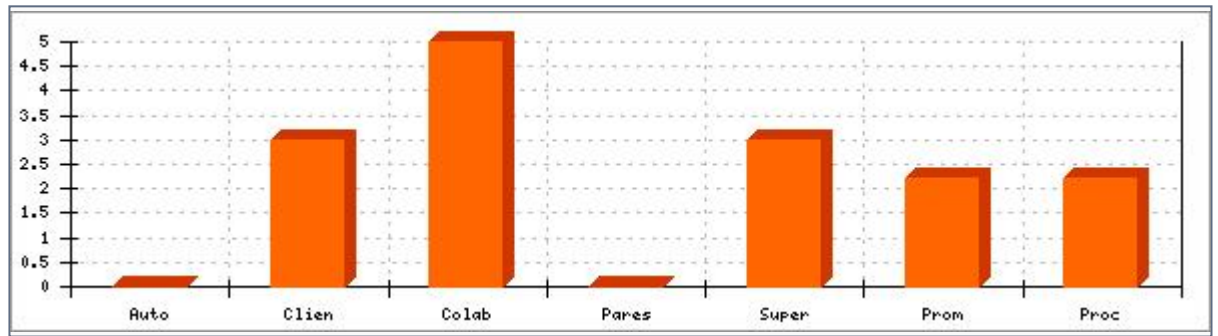
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



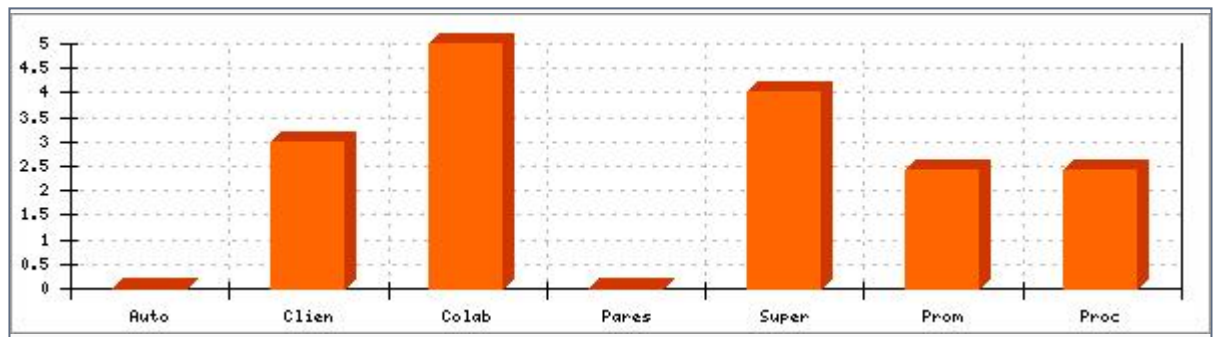
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



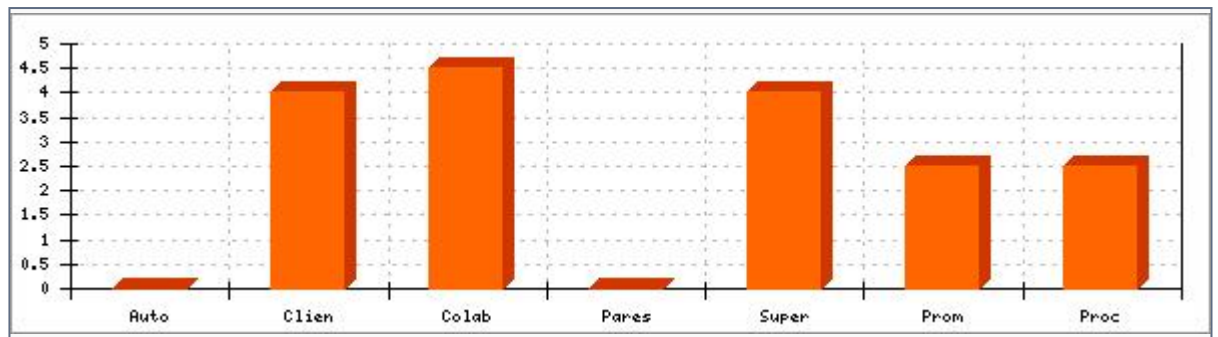
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (2.50)

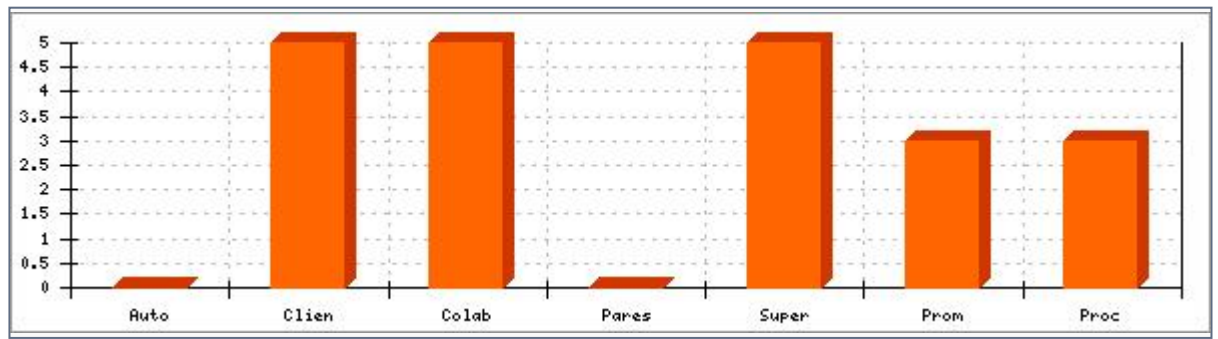
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.50
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



Construcción de Relaciones

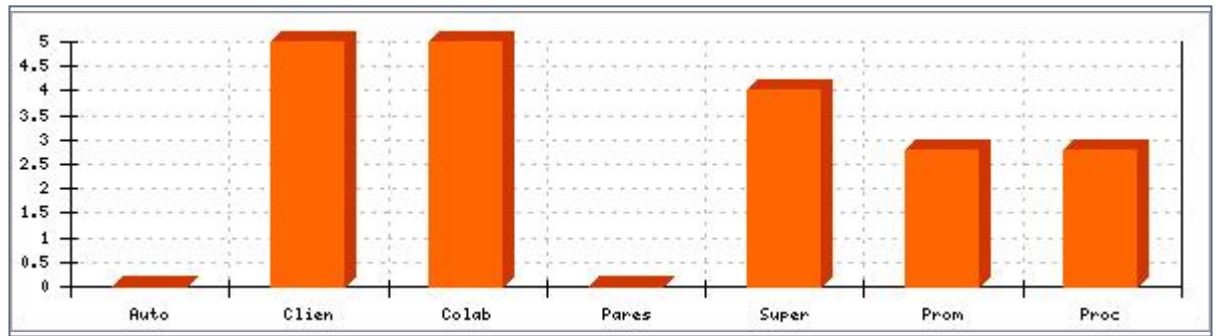
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



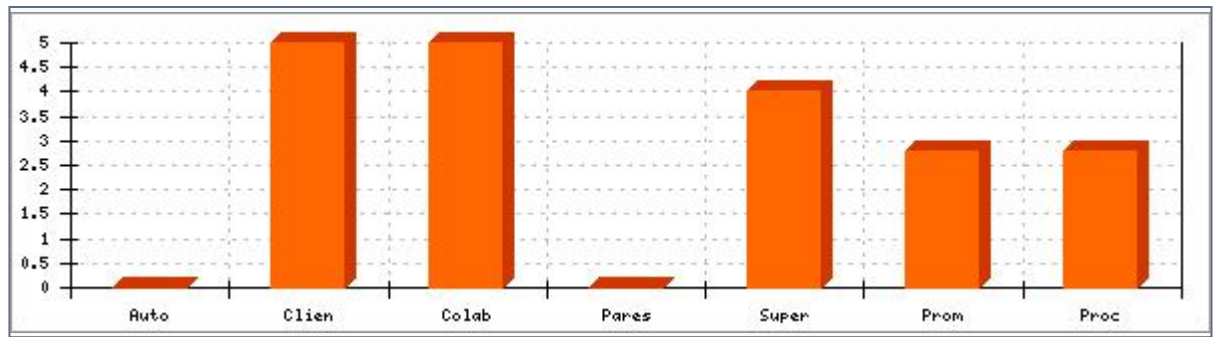
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



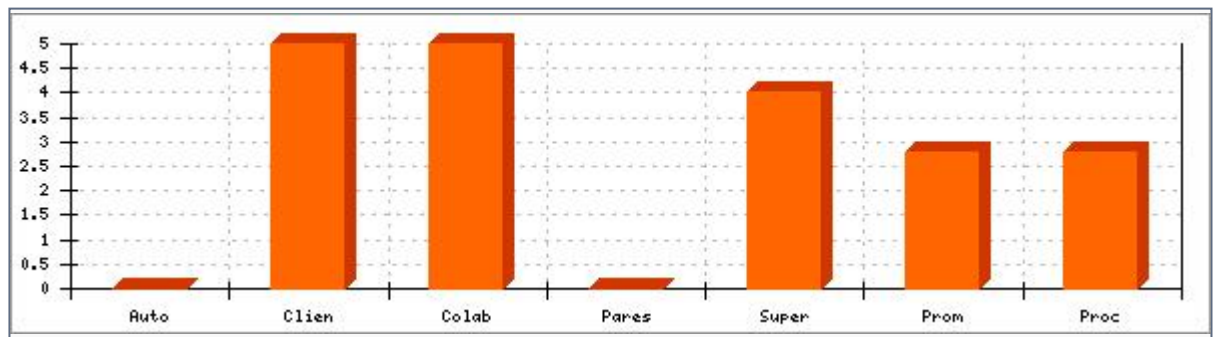
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (2.80)

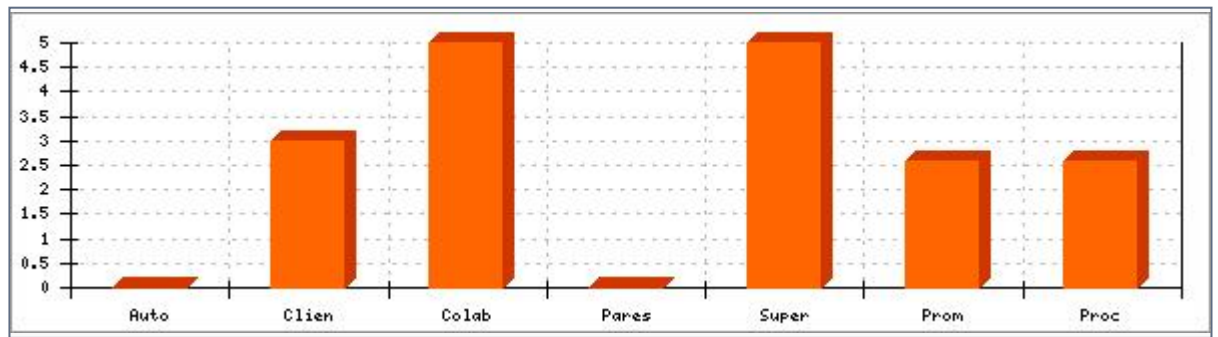
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



Liderazgo

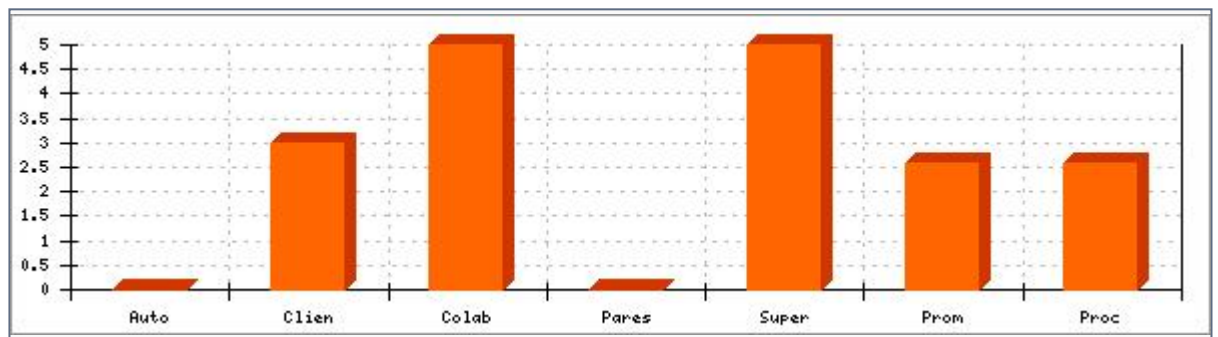
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



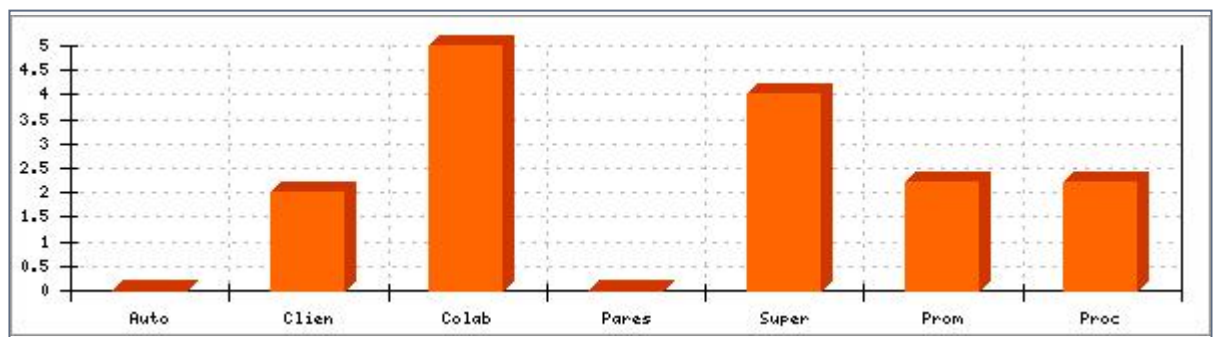
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



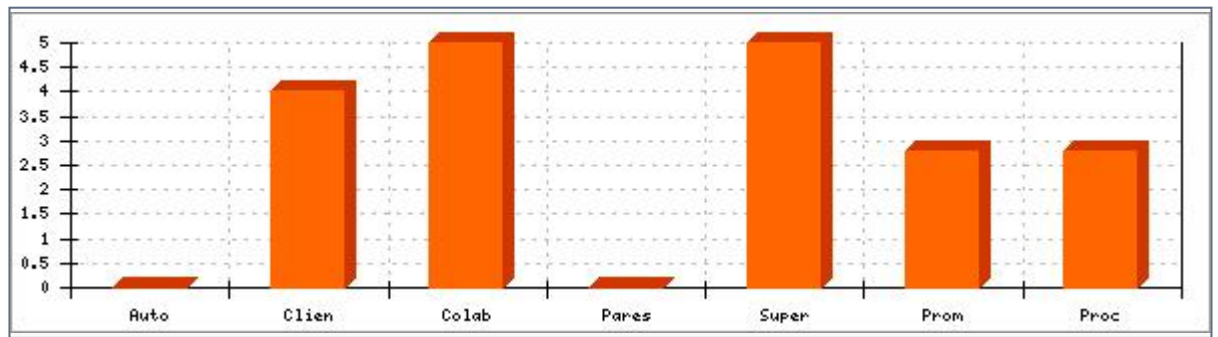
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	2.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



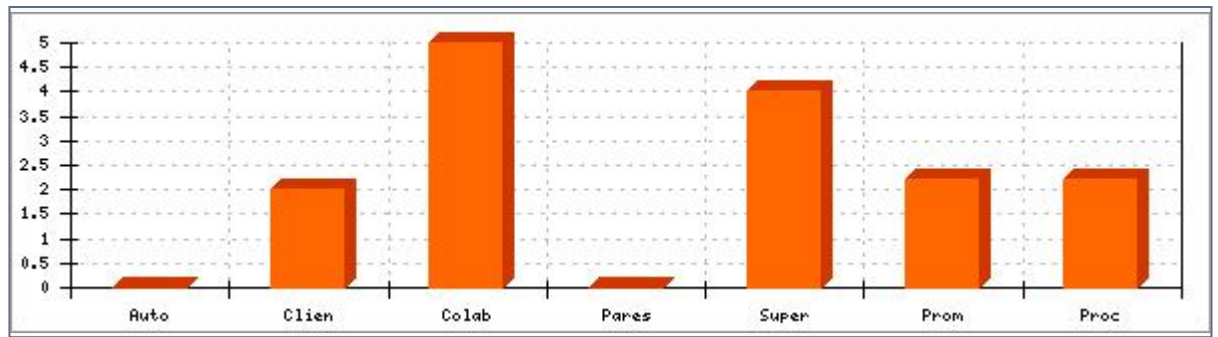
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



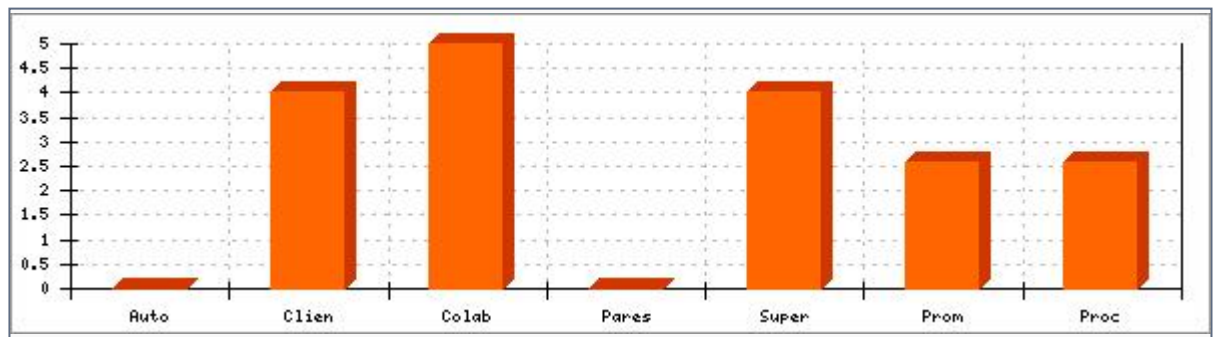
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	2.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (2.60)

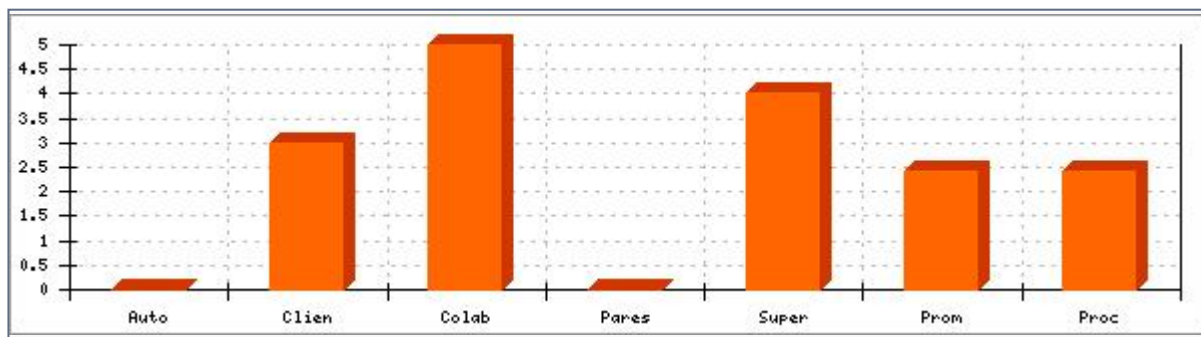
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



Comunicación

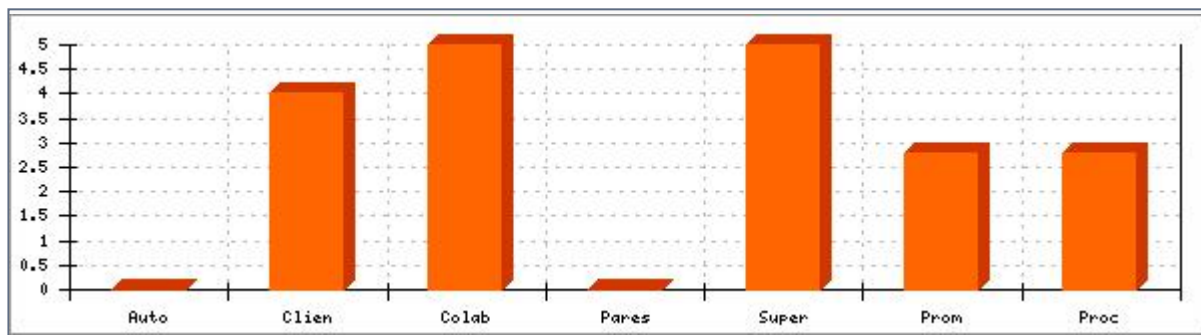
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



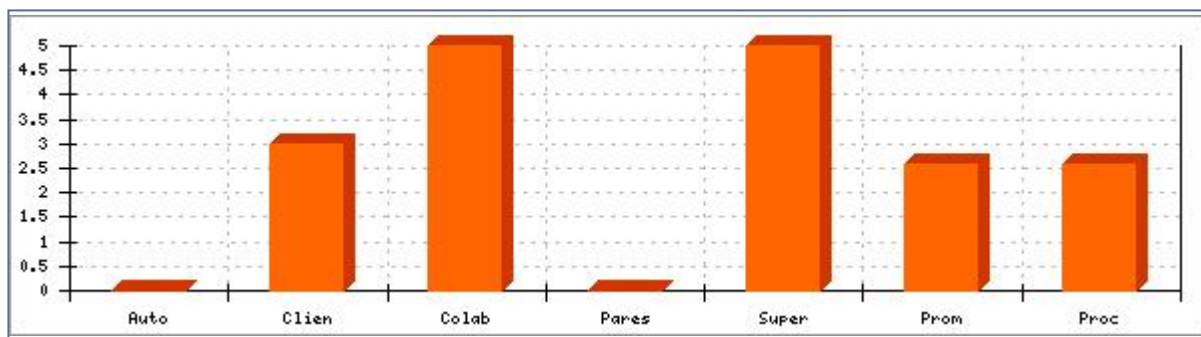
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



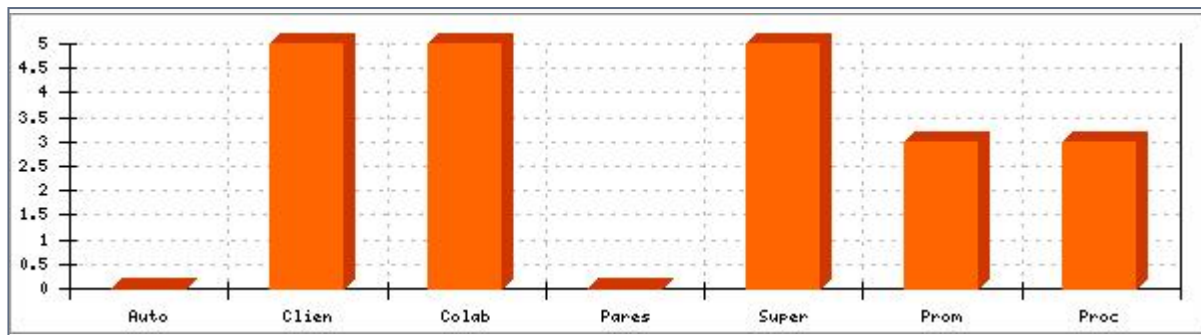
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	3.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



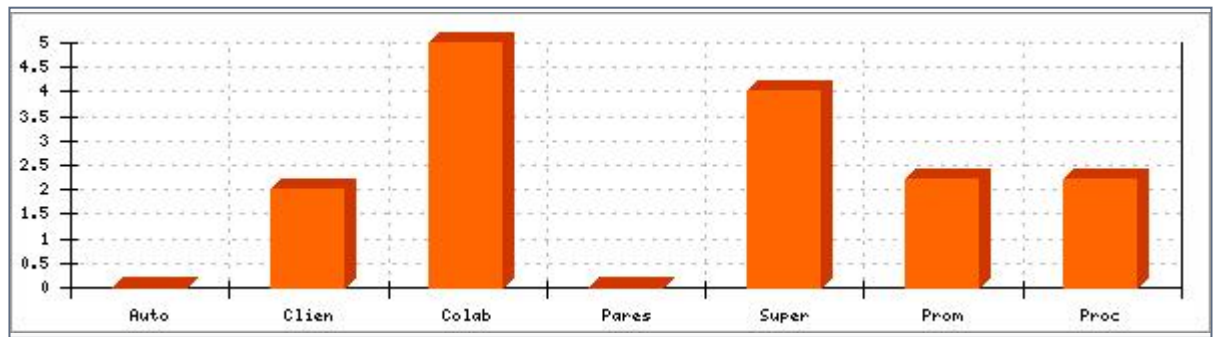
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	5.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (2.20)

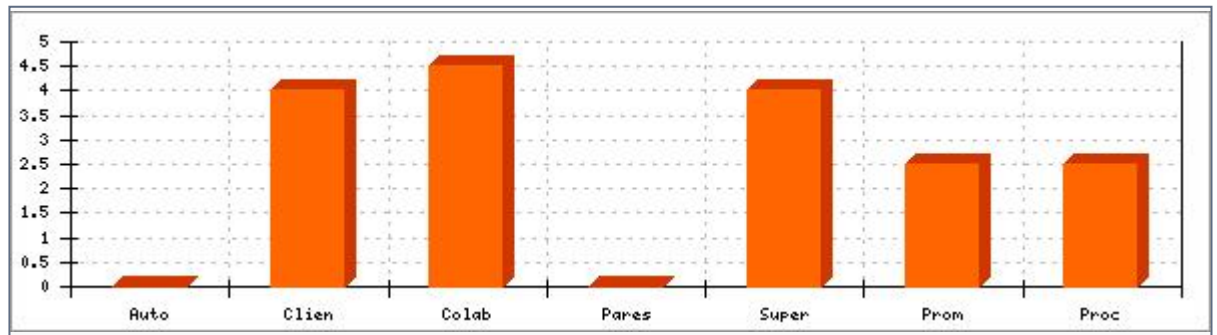
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	2.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



Negociación

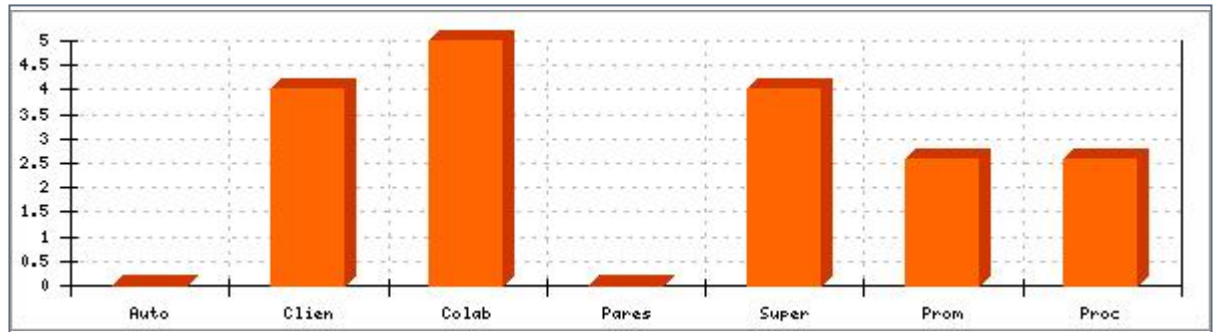
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.50
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



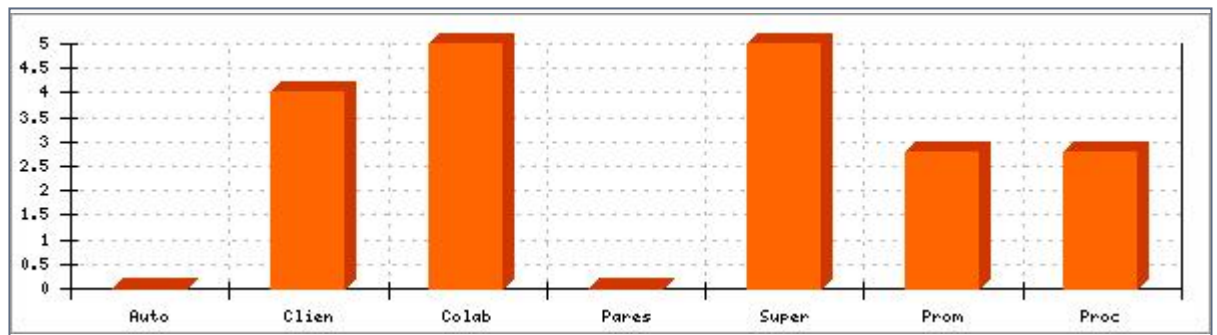
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60

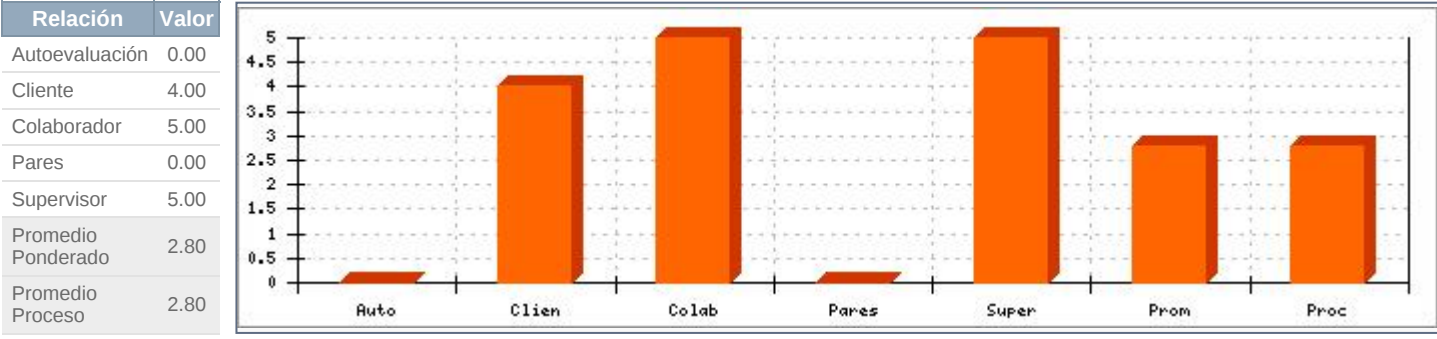


39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (2.80)

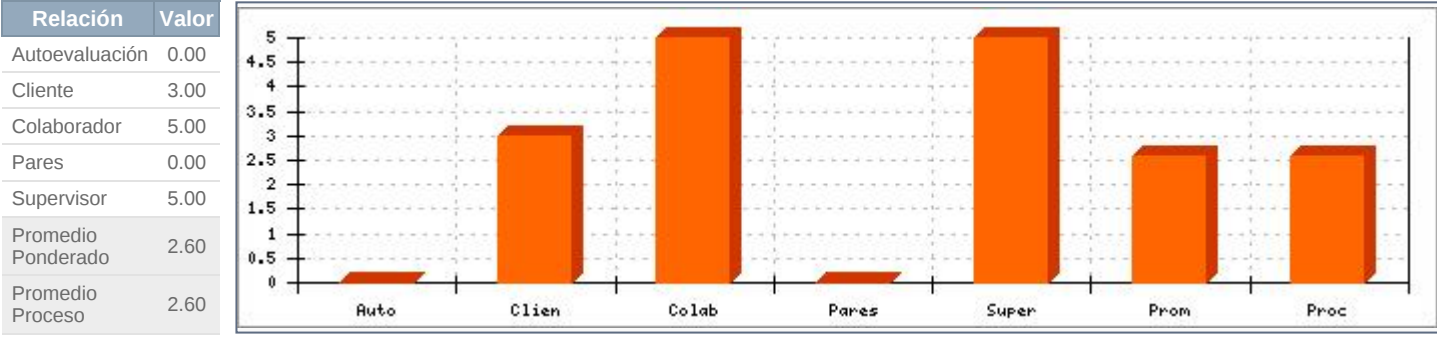
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	0.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



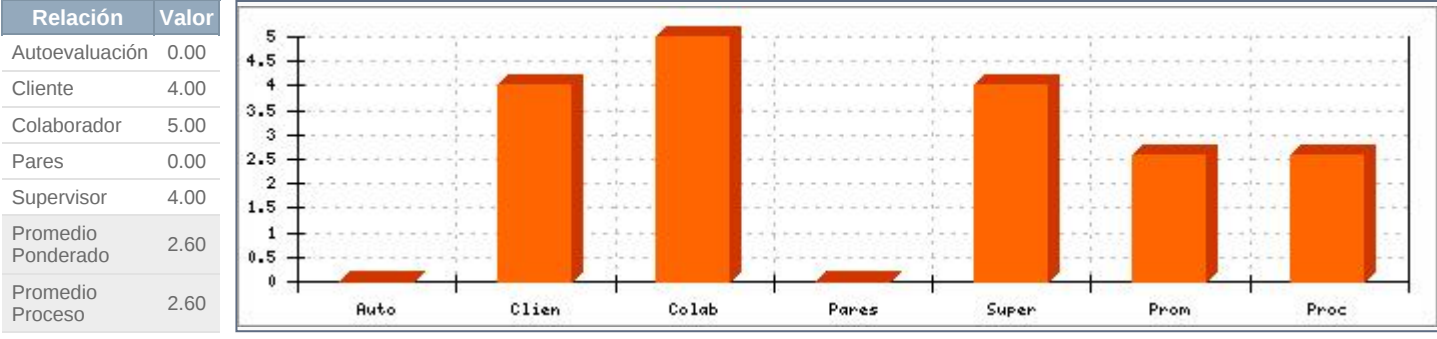
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (2.80)



41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (2.60)



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (2.60)



Análisis GAP

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES EVALUACION 360 EVD

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	0.00	--
Cliente	3.80	3.80
Colaborador	4.90	4.90
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.40	4.40

Orientación hacia el Cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente	4.25	4.25
Colaborador	5.00	5.00
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.50	4.50

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	0.00	--
Cliente	4.20	4.20
Colaborador	4.80	4.80
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.80	4.80

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	0.00	--
Cliente	3.80	3.80
Colaborador	4.90	4.90
Pares	0.00	0.00
Supervisor	3.80	3.80

Construcción de Relaciones

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente	5.00	5.00
Colaborador	5.00	5.00
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.25	4.25

Liderazgo

Es capaz de manejar la paradoja. Delega, motiva y desarrolla a sus colaboradores. Tiene muy buena habilidad de informar, administrar y medir el trabajo del equipo. Crea equipos eficientes. Capacidad para manejar el conflicto, valentía gerencial, autosu

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente	3.13	3.13
Colaborador	5.00	5.00
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.25	4.25

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	0.00	--
Cliente	3.40	3.40
Colaborador	5.00	5.00
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.60	4.60

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	0.00	--
Cliente	3.83	3.83
Colaborador	4.92	4.92
Pares	0.00	0.00
Supervisor	4.50	4.50

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES

EVALUACION 360 EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante 37.50%
- (Negociación) Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades 37.50%
- (Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 35.00%
- (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 35.00%
- (Liderazgo) Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo 35.00%
- (Liderazgo) Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente 35.00%
- (Comunicación) Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. 35.00%
- (Trabajo en equipo) Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales 30.00%
- (Planificación y Organización) Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control 30.00%
- (Liderazgo) Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos 30.00%
- (Liderazgo) Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización 30.00%
- (Comunicación) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente 30.00%

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO JULIO PORTES EVALUACION 360 EVD

CLIENTE

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Está abierto a escuchar retroalimentación y ponerse en el lugar de su interlocutor con la finalidad de lograr el mejor consenso. - Se esfuerza por mantener un clima agradable de confianza en su equipo de trabajo y en las relaciones interpersonales con el resto de áreas involucradas. - Dominio numérico y pleno conocimiento de sus indicadores principales en un proyecto, está involucrado y en la jugada.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Completar su gestión integral de proyectos haciendo mayor seguimiento a la ejecución. A veces su área es muy buena planeando pero en la ejecución quedamos debiendo. - Mayor involucramiento en reuniones y proyectos en los que se requiere su rol de soporte, a veces delega pero no necesariamente sus colaboradores están empapados de los temas ni toman las decisiones. - Iniciativa en la toma de planes de acción correctivos cuando se detectan oportunidades de mejora en la ejecución. A veces las demás área no tenemos visibilidad de las acciones tomadas, o no sabemos si se toman.

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Líder eficiente y eficaz Excelente comunicación (doble vía siempre) Excelente manejo de relaciones (networking)

1.- Enfocado en los resultados. 2.- Empodera a su equipo en responsabilidades lo que da confianza. 3.- Vela por el desarrollo y evolución del equipo

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

En ocasiones un poco más de paciencia. Entender que cuando no se llega a la meta, a veces es debido a problemas con áreas internas de soporte. Mayor acercamiento con el equipo de ventas.

1.- Transmite el estrés para el cumplimiento de los urgentes. 2.- Entendimiento de los procesos operativos y cumplimiento de los tiempos de entrega. 3.- Nos manejamos mucho por whatsapp lo que nos mantiene constante y positivamente comunicados pero considero que es importante la retroalimentación one on one.

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Escucha activamente. Fácil trabajar junto a Julio y su equipo - Comunicación clara. Llegamos a acuerdos y entiendo su punto de vista en temas relevantes - Consistente. Uno sabe qué esperar de Julio. Mantiene su palabra

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Anticiparse a cambios en sus canales y comunicar estos temas específicamente a marcas para poderlo ayudar en los retos que tiene. - Poder diferenciar las ejecuciones por marcas (modelos, materiales, etc). A la vez, exigir eso de los equipos de marca. - Cuestionar a sus superiores cuando algo no le hace sentido. Julio tiene muy buen criterio y muchas veces se calla las cosas por ser un buen seguidor.

EVALUADO

EVALUADOR

