Datos Personales

JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

No. Identificación :	08190174
Nombres :	JUAN CÉSAR MARTÍN
Apellidos :	GONZALEZ SANDOVAL
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	UNIDAD DE ASESORIA LEGAL
Cargo :	JEFE DE ASESORIA LEGAL
Nivel Jerárquico :	UNIDAD DE ASESORIA LEGAL
Jefe Inmediato :	TERESA ANGELICA VELASQUEZ BRACAMONTE
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

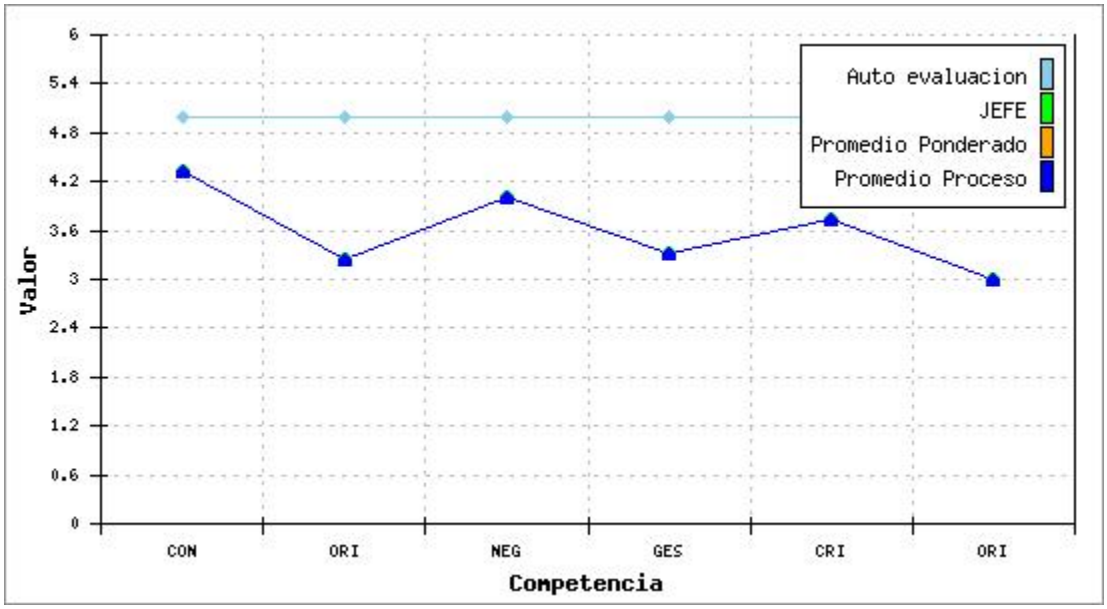
Resumen General

JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	5.00
Jefe	3.61
Promedio Ponderado	3.61
Promedio Proceso	3.61

	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Jefe	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL	5.00	4.33	4.33	4.33
2	ORIENTACIÓN AL CLIENTE	5.00	3.25	3.25	3.25
3	NEGOCIACIÓN	5.00	4.00	4.00	4.00
4	GESTIÓN DE CONFLICTO	5.00	3.33	3.33	3.33
5	CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES	5.00	3.75	3.75	3.75
6	ORIENTACIÓN AL LOGRO	5.00	3.00	3.00	3.00



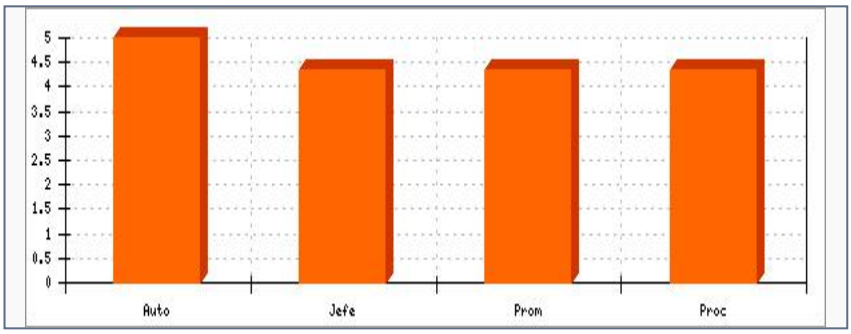
Análisis por Competencia

JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

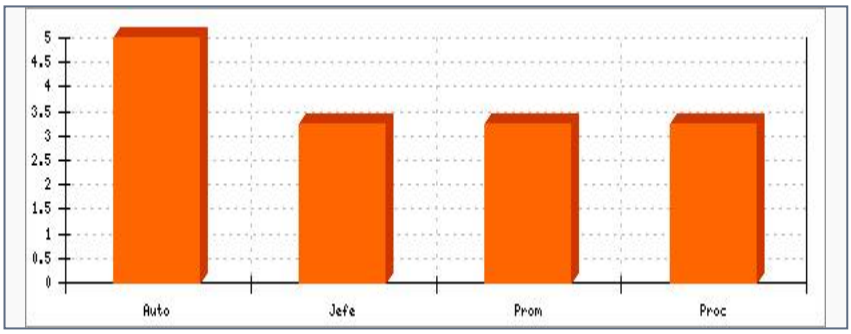
CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



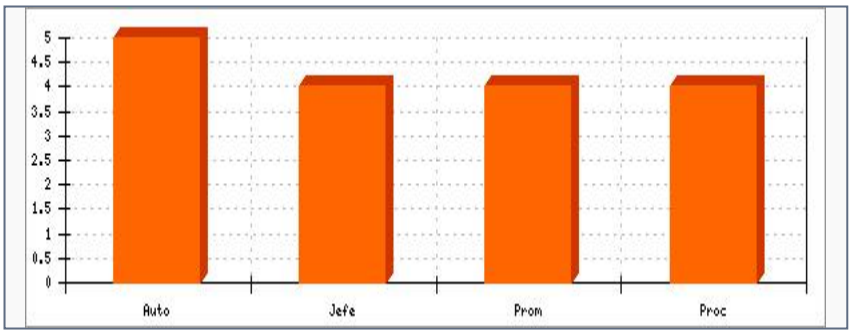
ORIENTACIÓN AL CLIENTE (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.25
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.25



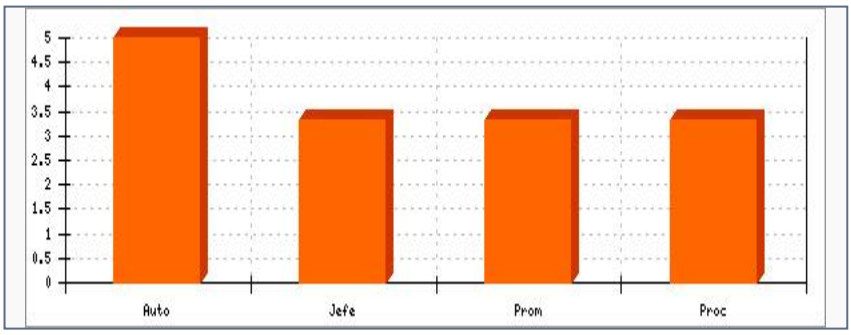
NEGOCIACIÓN (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



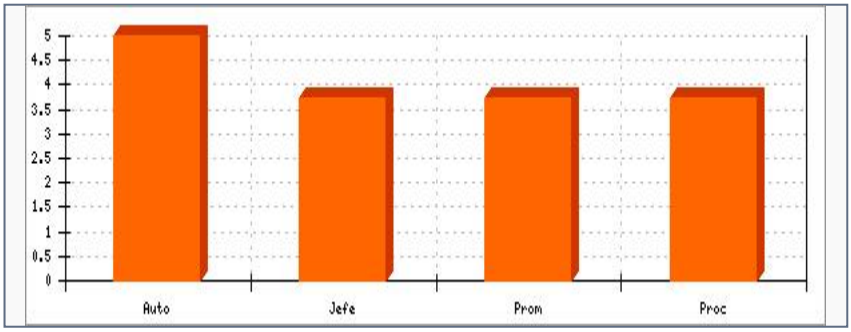
GESTIÓN DE CONFLICTO (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.33
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



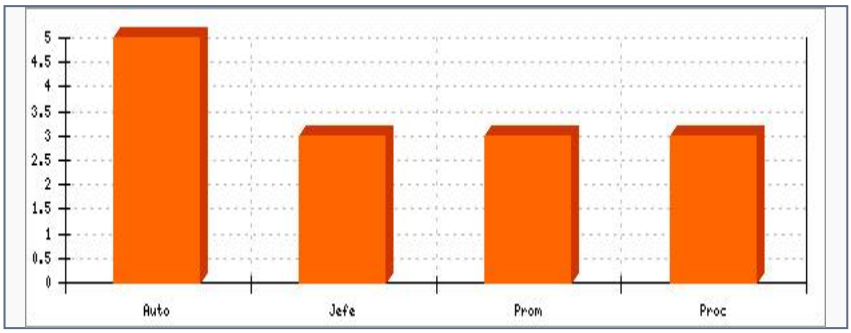
CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.75
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



ORIENTACIÓN AL LOGRO (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Análisis por Pregunta

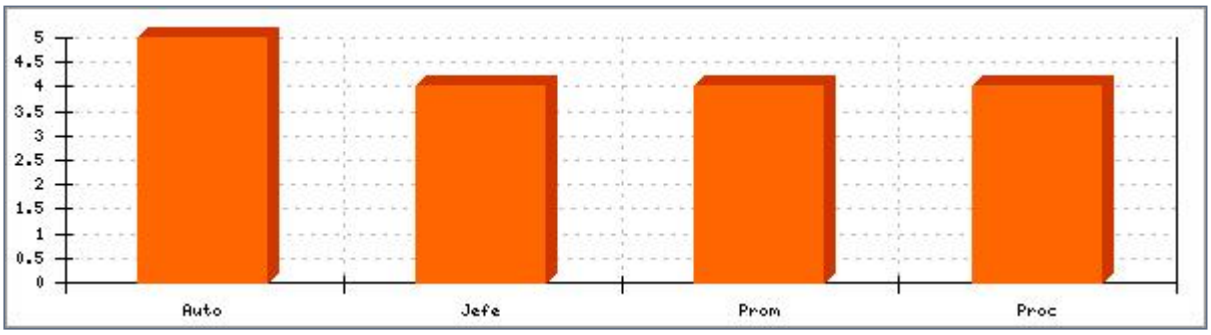
JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL

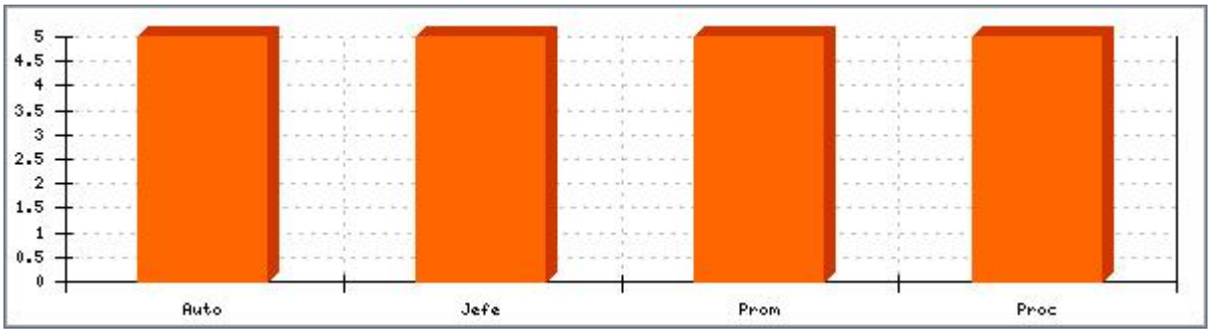
1.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



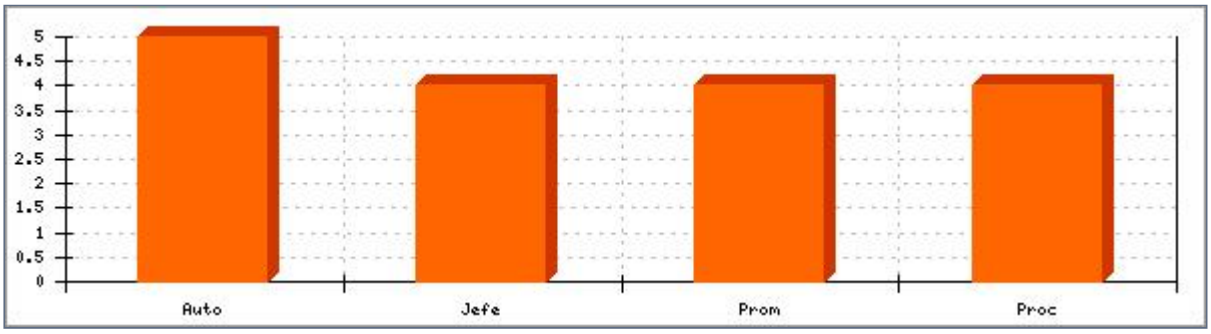
2.- Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la organización. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



3.- Conoce la estructura de la empresa, identificando los contactos claves para el logro de los objetivos de su área. (4.00)

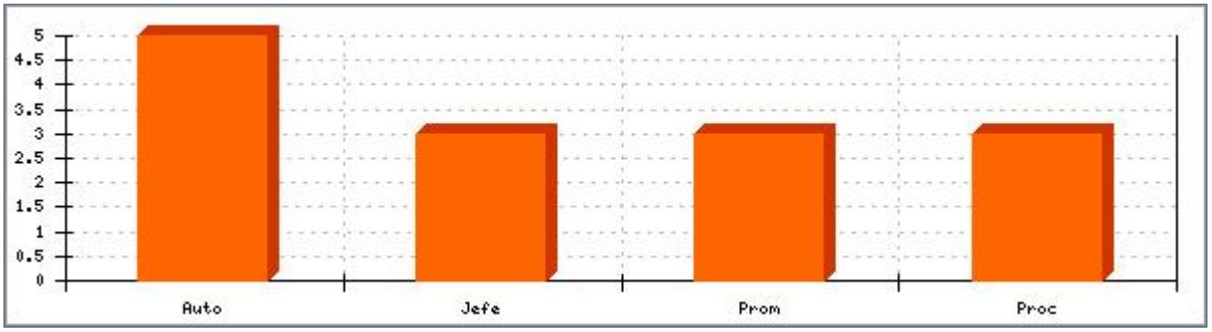
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

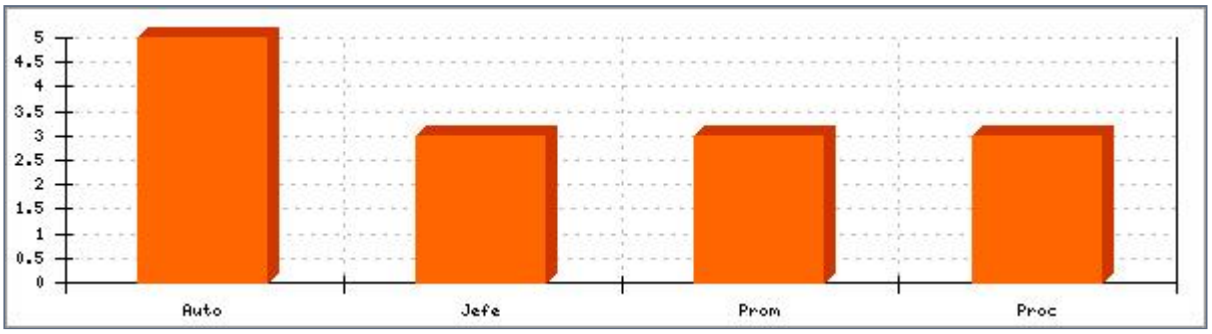
4.- Organiza sus actividades y las de su equipo en busca de ofrecer un mejor servicio a los clientes internos y/o externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



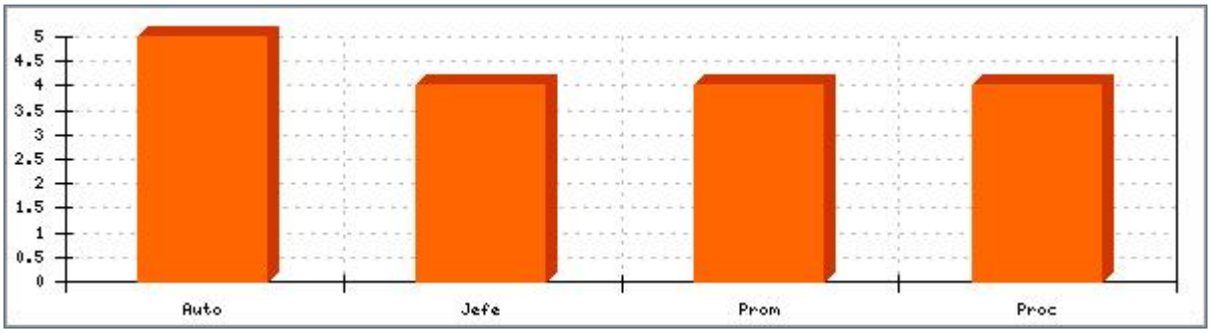
5.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de calidad para los clientes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



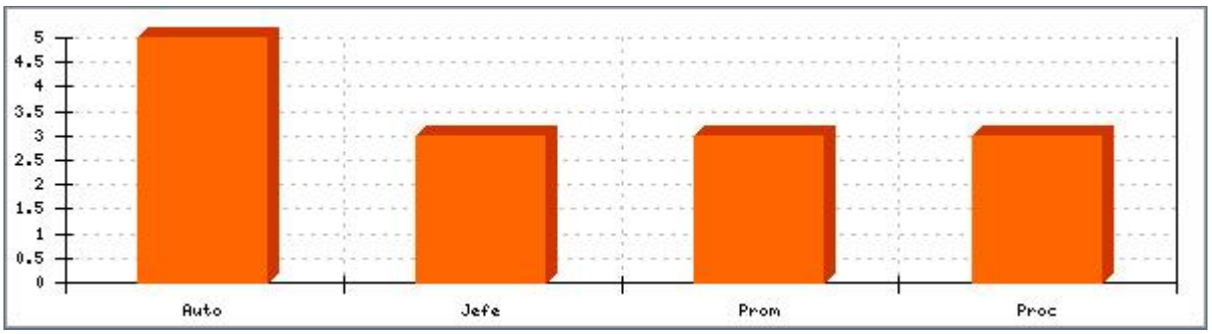
6.- Verifica el cumplimiento de las políticas de servicio al cliente dentro de su área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



7.- Crea un ambiente adecuado asegurando la organización trabaje en beneficio de la satisfacción de los clientes. (3.00)

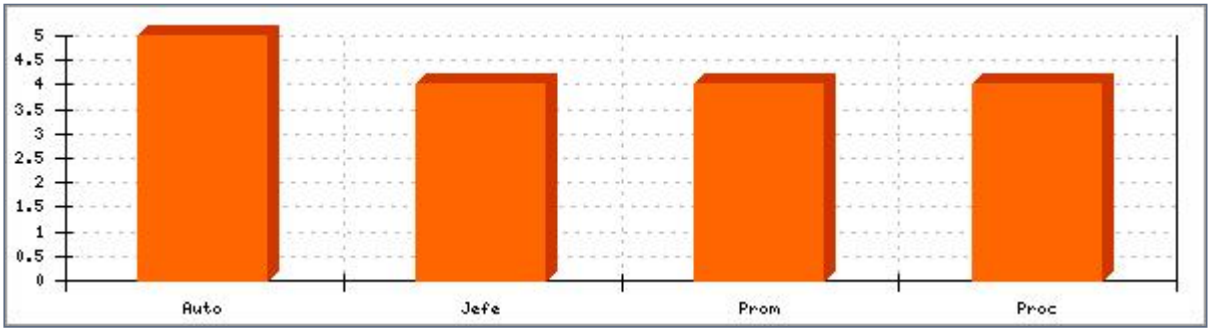
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



NEGOCIACIÓN

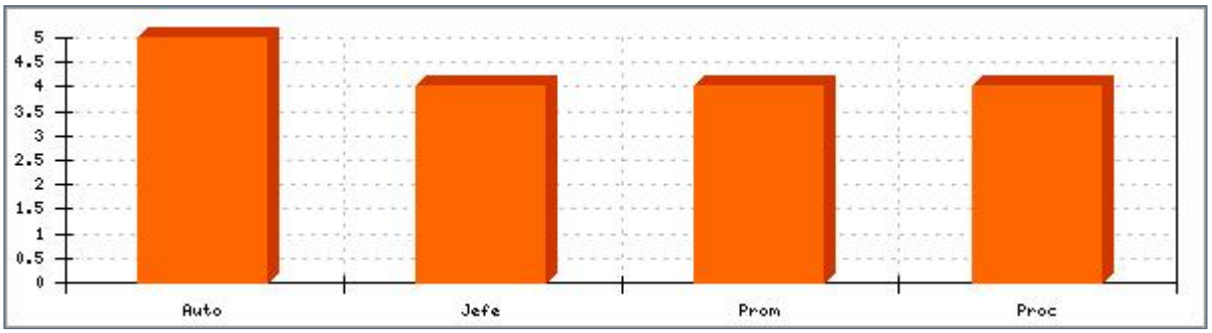
8.- Posee la habilidad de influenciar a los demás para lograr los objetivos planteados ya sea hacia clientes y/o colaboradores. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



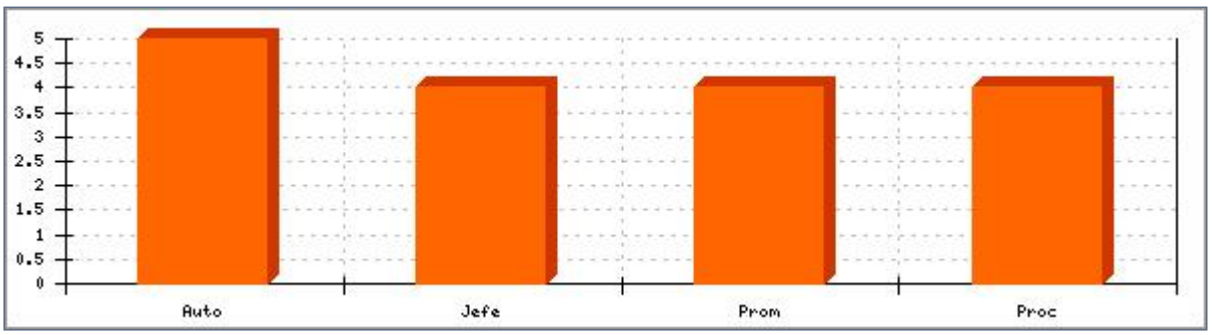
9.- Genera confianza a la hora de exponer y plantear las metas así como las estrategias a usar para conseguirlas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



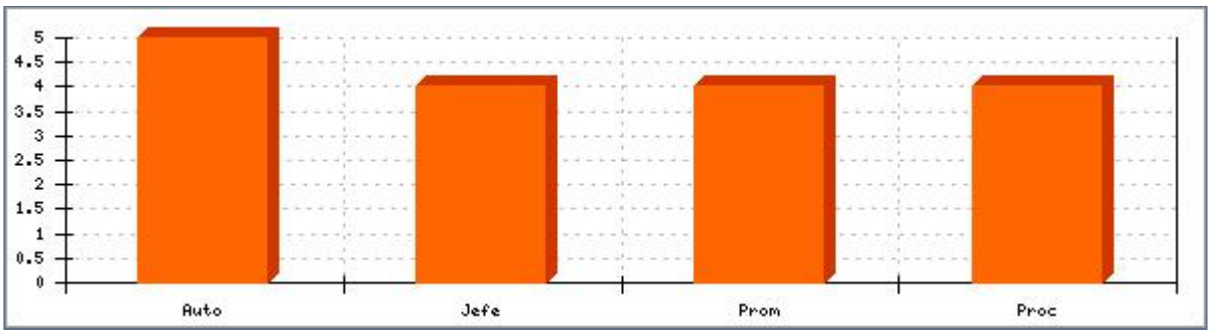
10.- A través de sus habilidades de negociación ha logrado acuerdos importantes para la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



11.- utiliza la información disponible de los productos/servicios como argumentos convincentes . (4.00)

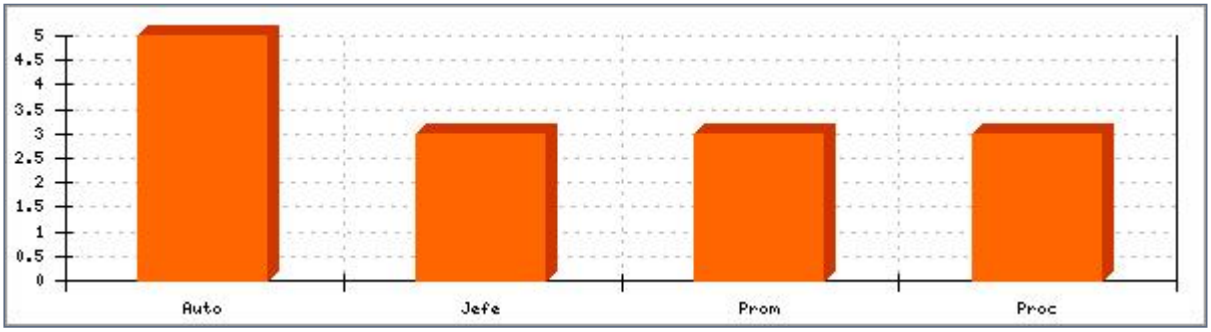
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



GESTIÓN DE CONFLICTO

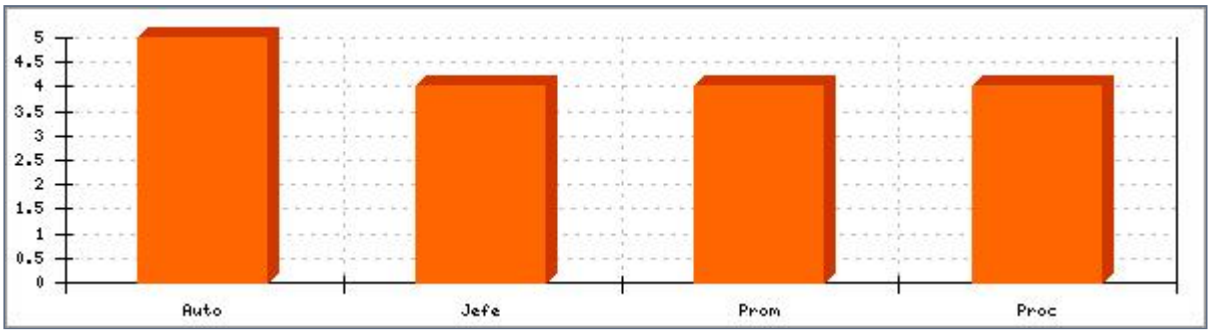
12.- Es capaz de identificar problemas que afectan a su área y a la organización en general. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



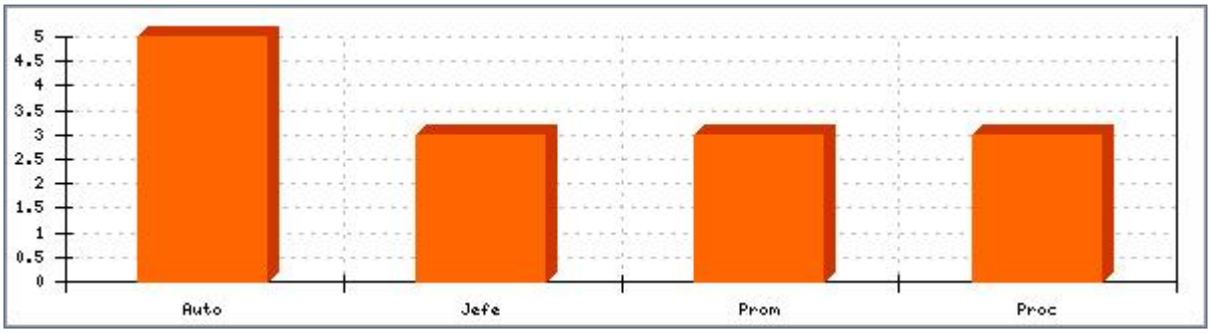
13.- Reacciona rápidamente ante las dificultades. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



14.- Orienta a sus colaboradores sobre las soluciones que deben aplicar a problemas que se han presentado durante el año. (3.00)

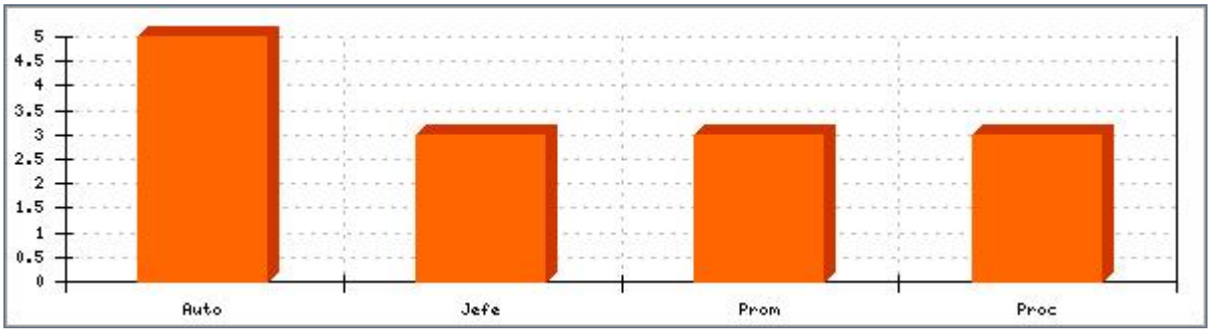
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES

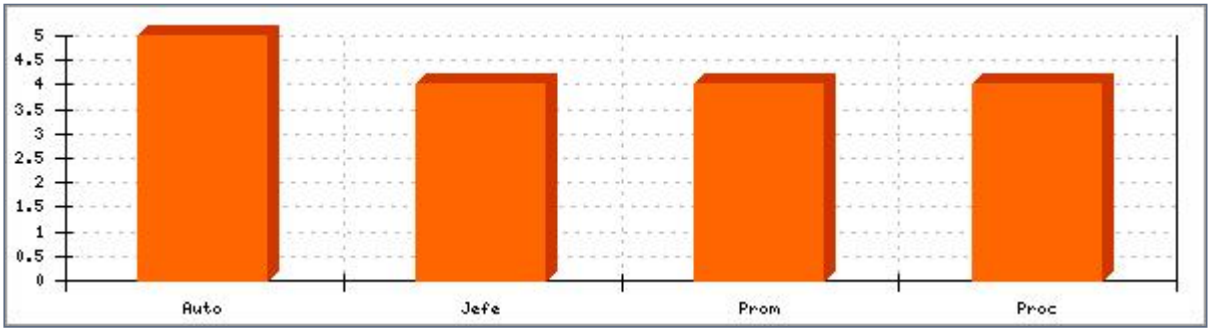
15.- Es capaz de desarrollar y buscar opciones adecuadas que le permitan tomar decisiones considerando las circunstancias existentes, los recursos disponibles y su impacto en la organización (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



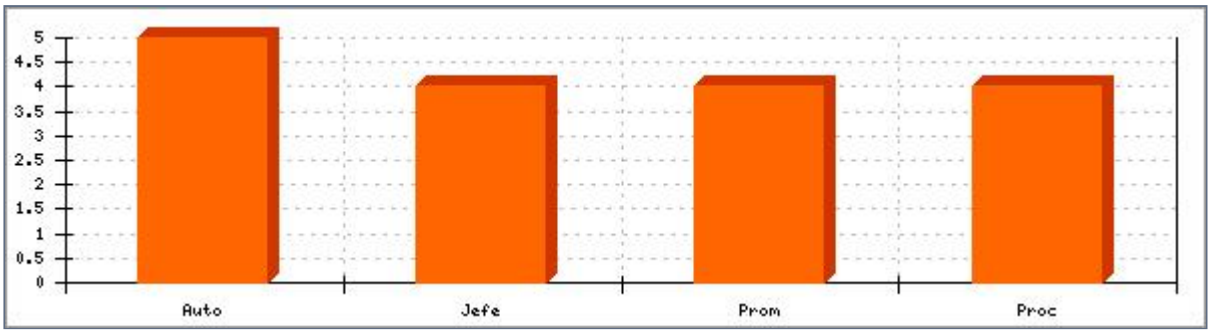
16.- Demuestra habilidad para identificar diferentes alternativas, puntos de vista y otros puntos relevantes previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



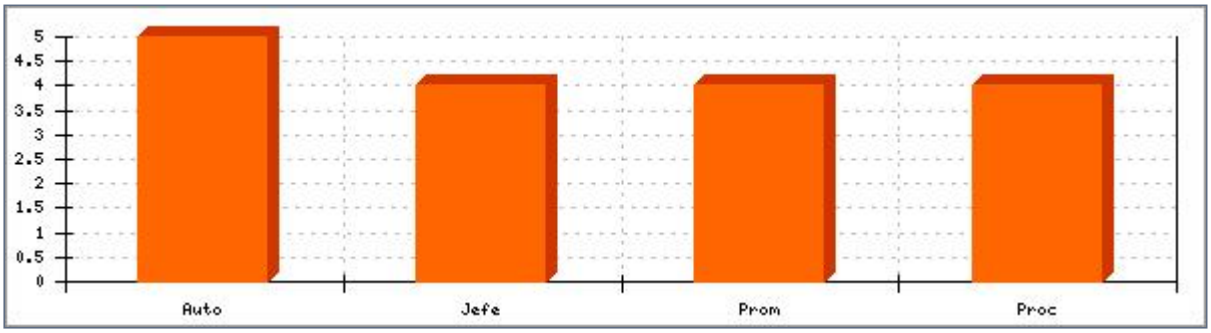
17.- Es capaz de supervisar la ejecución de las decisiones tomadas de manera que reflejen el objetivo planteado sobre las mismas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



18.- Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir. (4.00)

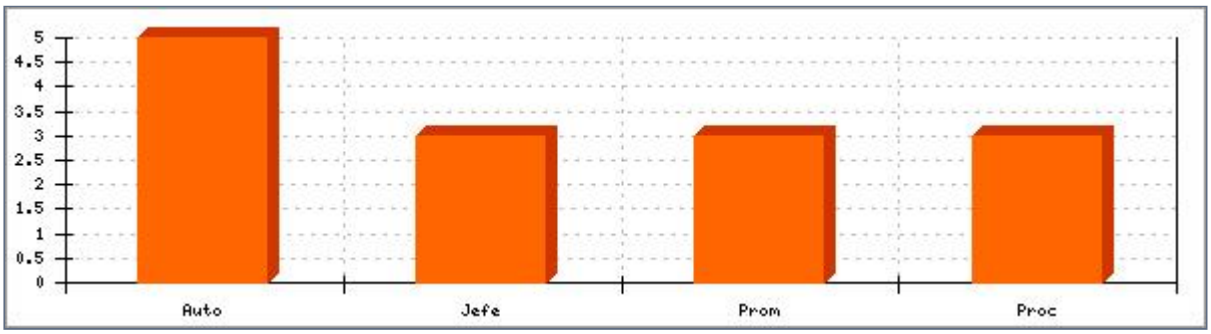
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



ORIENTACIÓN AL LOGRO

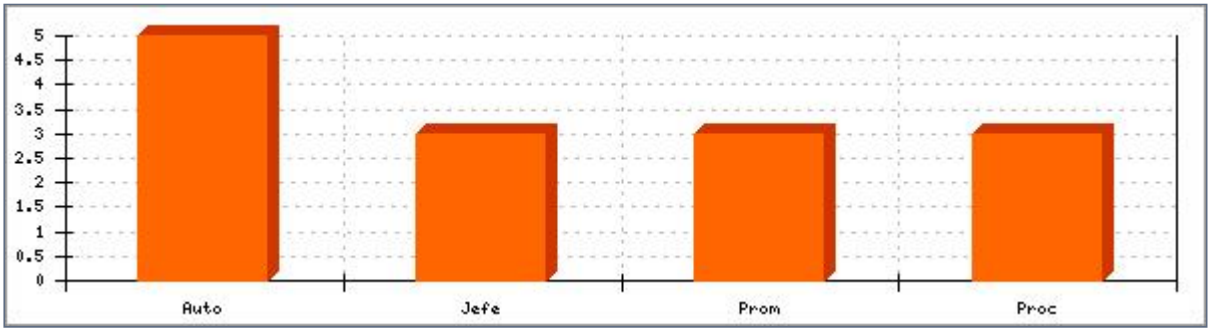
19.- Demuestra comportamientos orientados al logro de los resultados esperados fijando estándares de calidad. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



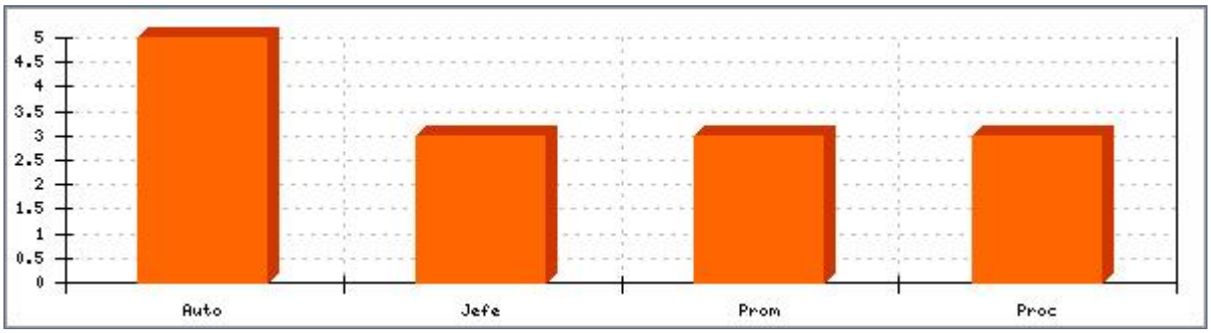
20.- Revisa periódicamente el progreso en el cumplimiento de las metas de su área. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



21.- Modifica métodos de trabajo con el propósito de lograr mejoras en el rendimiento propio y del área a cargo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Jefe	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Análisis GAP

JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL

Capacidad de comprender y utilizar la dinámica (de poder, relaciones e influencias) existente dentro de las organizaciones. Capacidad para anticiparse y comprender los cambios del entorno, establecer su impacto a corto, mediano y largo plazo en la organización con el propósito de optimizar las fortalezas, actuar sobre las debilidades y aprovechar las oportunidades del contexto. Implica la capacidad para visualizar y conducir la organización o el área a cargo como un sistema integral, para lograr objetivos y metas retadoras, asociados a la estrategia corporativa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	4.33	-0.67

ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente externo y/o interno, actuales o potenciales. Implica una vocación permanente de servicio comprender adecuadamente sus demandas y generar soluciones efectivas a sus necesidades.Capacidad para dirigir el esfuerzo y comprometerse hacia la identificación y satisfacción de las necesidades de los clientes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	3.25	-1.75

NEGOCIACIÓN

Capacidad para llegar a acuerdos ventajoso en una situación con disparidad de interés, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas, con personas o grupos que puedan representar de alto interés para la organización. Habilidad para crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación. Capacidad para dirigir o controlar una discución utilizando técnicas para ganar y planificando alternativas para generar acuerdos beneficios para la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	4.00	-1.00

GESTIÓN DE CONFLICTO

Capacidad para definir alternativas e implementar soluciones acertadas ante situaciones o problemas en los que se ponen en juego intereses que pueden poner en riesgo los objetivos, los intereses o la imagen de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	3.33	-1.67

CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES

Es la capacidad de seleccionar un curso de acciones a seguir, luego de considerar distintas alternativas para la resolución de una situación problemática actual o potencial. Además implica la capacidad de actuar con celeridad ante la percepción de una real urgencia y/o necesidad, de manera tal que se tomen acciones concretas en la menor cantidad de tiempo posible, haciéndose responsable de sus decisiones con responsabilidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	3.75	-1.25

ORIENTACIÓN AL LOGRO

Capacidad para fijar metas de forma ambiciosa, por encima de los estándares y de las expectativas. Búsqueda de la consecución de resultados positivos más allá de las exigencias de la organización. Impulso alto para conseguir retos y desafíos profesionales, aplicando de forma autodirigida la originalidad de planteamientos novedosos para alcanzar la meta en tiempos predeterminados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Jefe	3.00	-2.00

Fortalezas y Areas de Desarrollo

JEFE DE ASESORÍA LEGAL

EVALUACION 360 EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL) Comprende la interrelación existente entre los departamentos de la organización.	100.00%
(CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la organización.	75.00%
(CONOCIMIENTO ORGANIZACIONAL) Conoce la estructura de la empresa, identificando los contactos claves para el logro de los objetivos de su área.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Posee la habilidad de influenciar a los demás para lograr los objetivos planteados ya sea hacia clientes y/o colaboradores.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Genera confianza a la hora de exponer y plantear las metas así como las estrategias a usar para conseguirlas.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) A través de sus habilidades de negociación ha logrado acuerdos importantes para la organización.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) utiliza la información disponible de los productos/servicios como argumentos convincentes .	75.00%
(ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Verifica el cumplimiento de las políticas de servicio al cliente dentro de su área.	75.00%
(GESTIÓN DE CONFLICTO) Reacciona rápidamente ante las dificultades.	75.00%
(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Demuestra habilidad para identificar diferentes alternativas, puntos de vista y otros puntos relevantes previo a la toma de decisiones importantes sobre su área y responsabilidades asignadas.	75.00%
(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Es capaz de supervisar la ejecución de las decisiones tomadas de manera que reflejen el objetivo planteado sobre las mismas.	75.00%
(CRITERIO Y TOMA DE DECISIONES) Resuelve problemas en su área, gracias a sus habilidades al determinar las acciones a seguir.	75.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

JEFE DE ASESORÍA LEGAL JUAN CÉSAR MARTÍN GONZALEZ SANDOVAL