

## Introducción

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO

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 **2016-08-29 10:21:04** hasta el **2016-10-04 04:07:23**

## Datos Personales

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1102041769
Nombres :	ALEX AUGUSTO
Apellidos :	SERRANO CUEVA
Dirección :	URB GQUIL TENIS MNZ I VILLA 21
Teléfono :	2554756
Celular :	0939169587
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	SUPPLY CHAIN
Cargo :	DIRECTOR DE DESARROLLO DE PROVEEDORES
Nivel Jerárquico :	DIRECTOR
Jefe Inmediato :	JAIME OCHOA
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1972-04-28

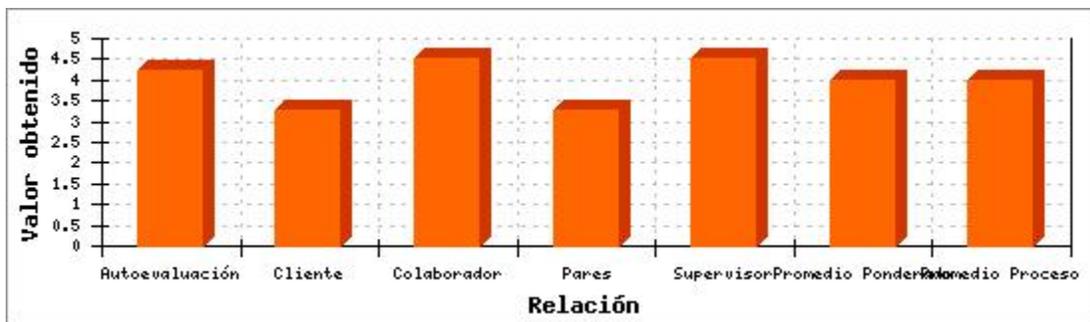
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	12	5
Supervisor	20.00%	1	1
Colaborador	20.00%	6	4
Cliente	20.00%	8	4

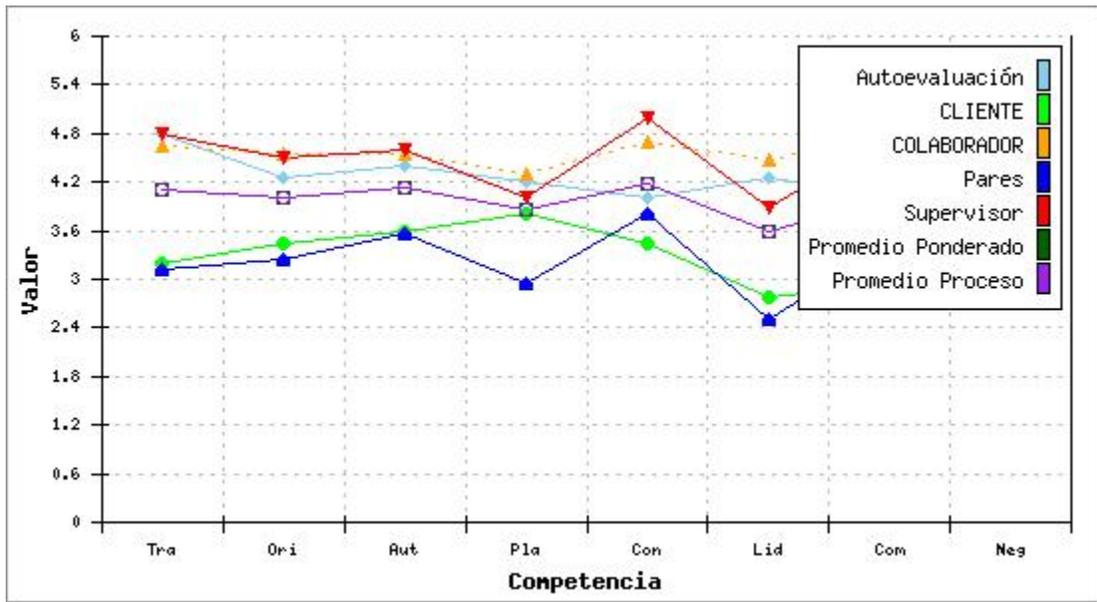
## Resumen General

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.22
Cliente	3.27
Colaborador	4.54
Pares	3.27
Supervisor	4.53
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	4.80	3.20	4.65	3.12	4.80	4.11	4.11
2 Orientación hacia el Cliente	4.25	3.44	4.56	3.25	4.50	4.00	4.00
3 Autocontrol	4.40	3.60	4.55	3.56	4.60	4.14	4.14
4 Planificación y Organización	4.20	3.80	4.30	2.96	4.00	3.85	3.85
5 Construcción de Relaciones	4.00	3.44	4.69	3.80	5.00	4.19	4.18
6 Liderazgo	4.25	2.78	4.47	2.50	3.88	3.58	3.58
7 Comunicación	4.00	2.95	4.80	3.44	4.80	4.00	4.00
8 Negociación	3.83	2.96	4.29	3.53	4.67	3.86	3.86

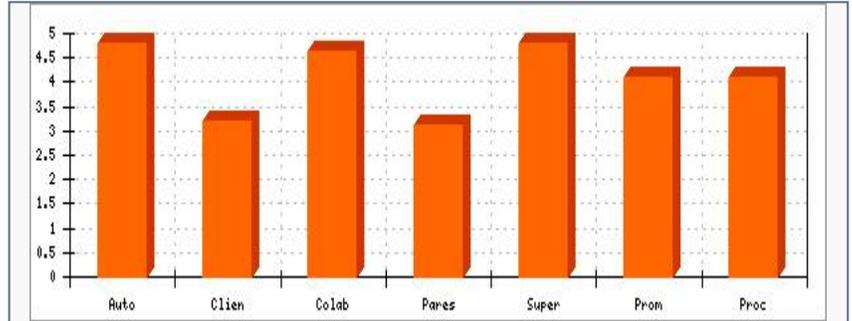


## Análisis por Competencia

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

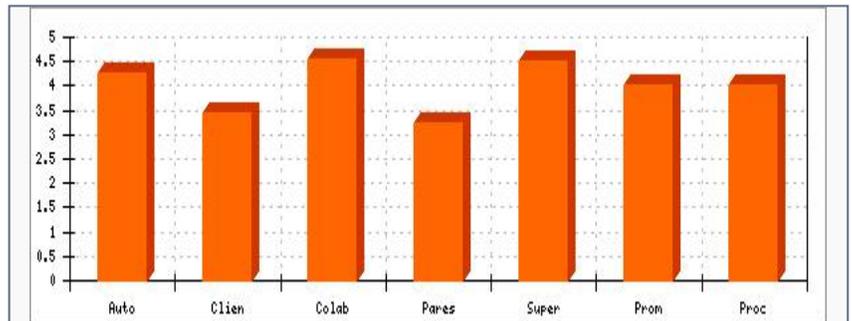
#### Trabajo en equipo (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente	3.20
Colaborador	4.65
Pares	3.12
Supervisor	4.80
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.11



#### Orientación hacia el Cliente (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	3.44
Colaborador	4.56
Pares	3.25
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



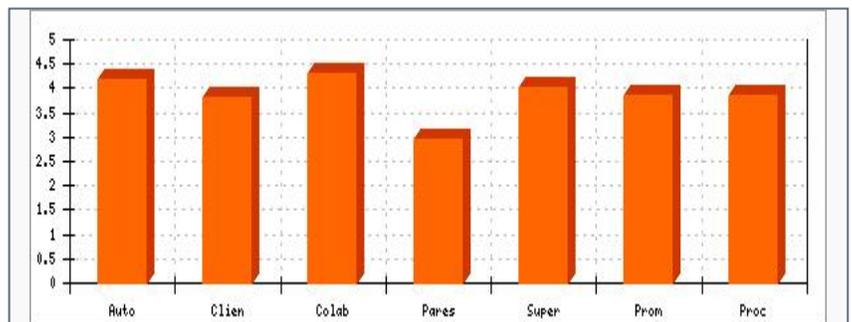
#### Autocontrol (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.40
Cliente	3.60
Colaborador	4.55
Pares	3.56
Supervisor	4.60
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.14



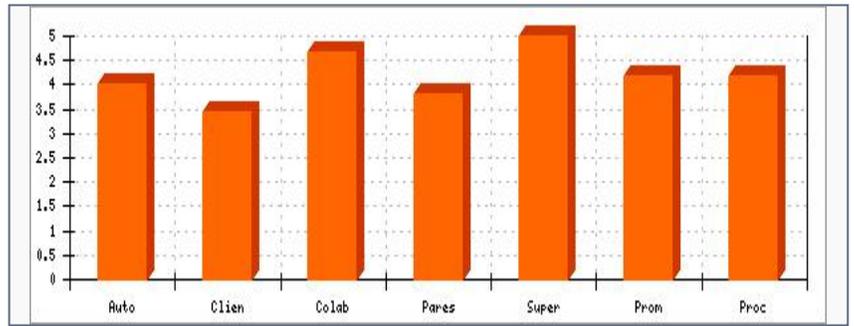
#### Planificación y Organización (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Cliente	3.80
Colaborador	4.30
Pares	2.96
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



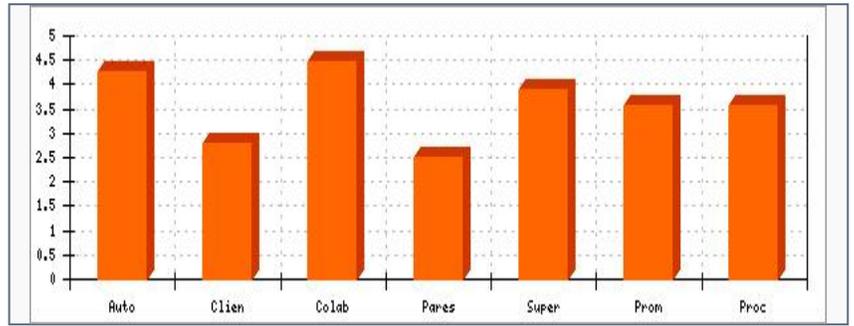
#### Construcción de Relaciones (4.19)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.44
Colaborador	4.69
Pares	3.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.19
Promedio Proceso	4.18



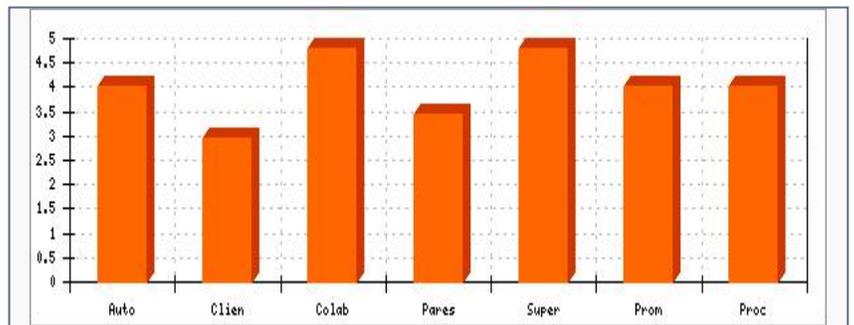
### Liderazgo (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Cliente	2.78
Colaborador	4.47
Pares	2.50
Supervisor	3.88
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



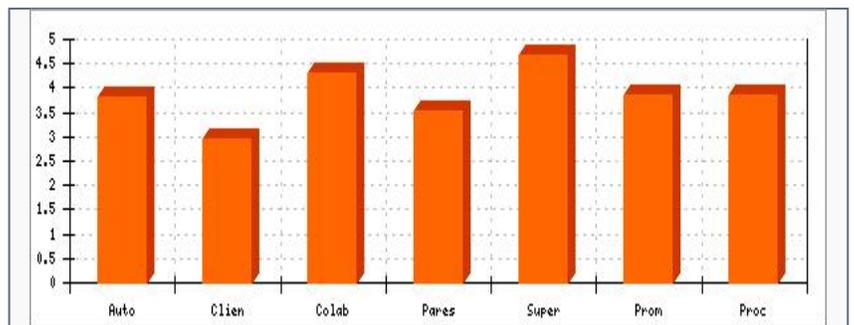
### Comunicación (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.95
Colaborador	4.80
Pares	3.44
Supervisor	4.80
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Negociación (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Cliente	2.96
Colaborador	4.29
Pares	3.53
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



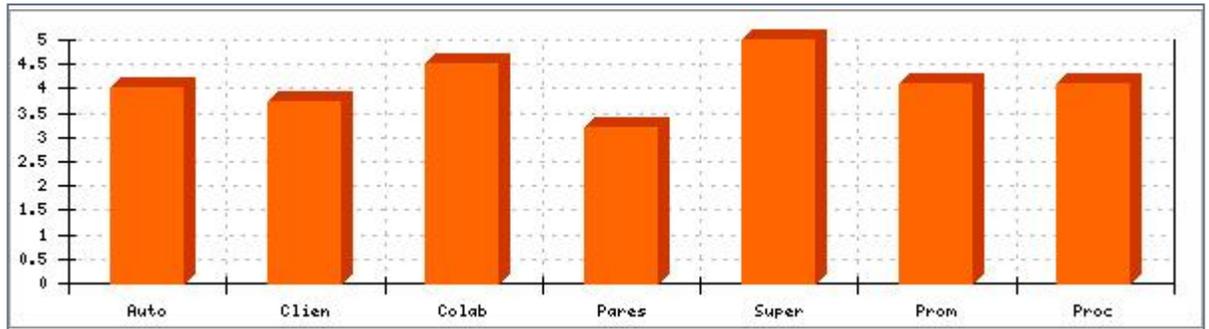
## Análisis por Pregunta

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Trabajo en equipo

1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.50
Pares	3.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	4.09



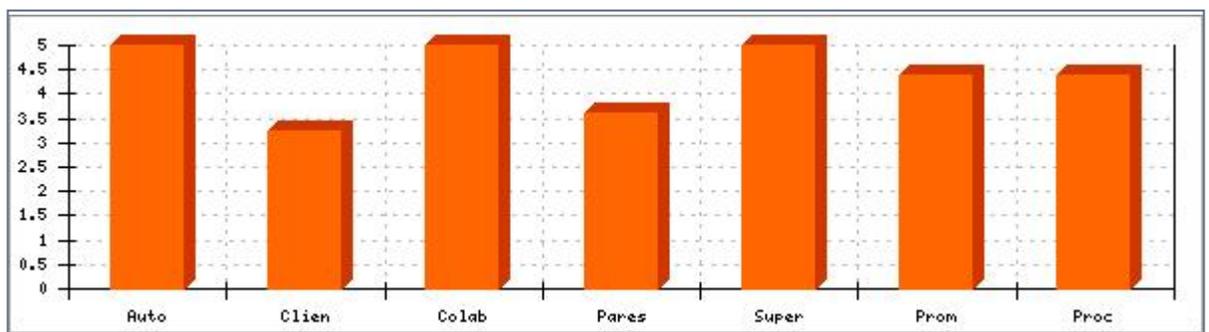
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.50
Colaborador	4.75
Pares	3.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	4.09



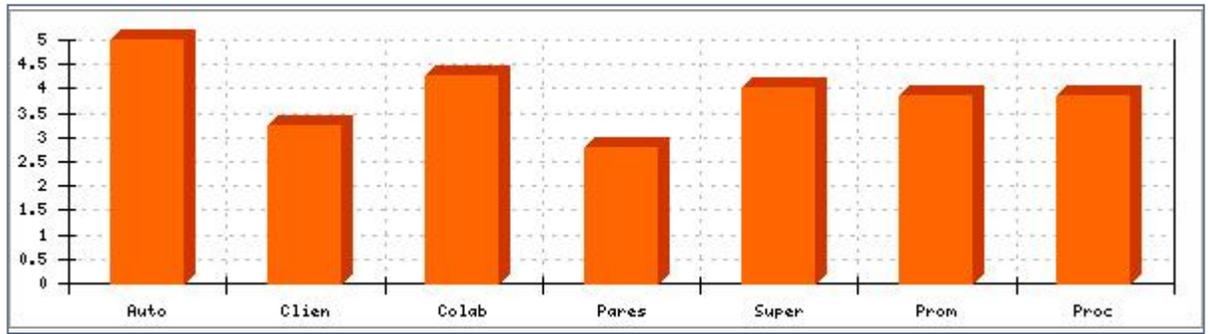
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.25
Colaborador	5.00
Pares	3.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.37



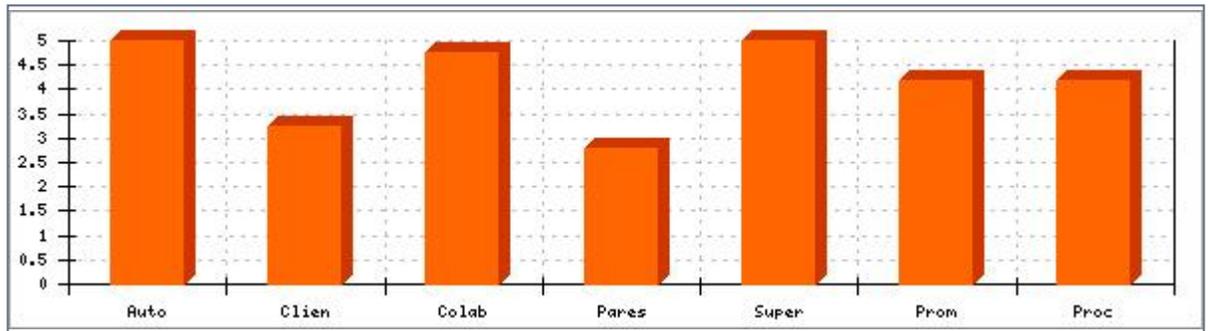
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.25
Pares	2.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (4.16)

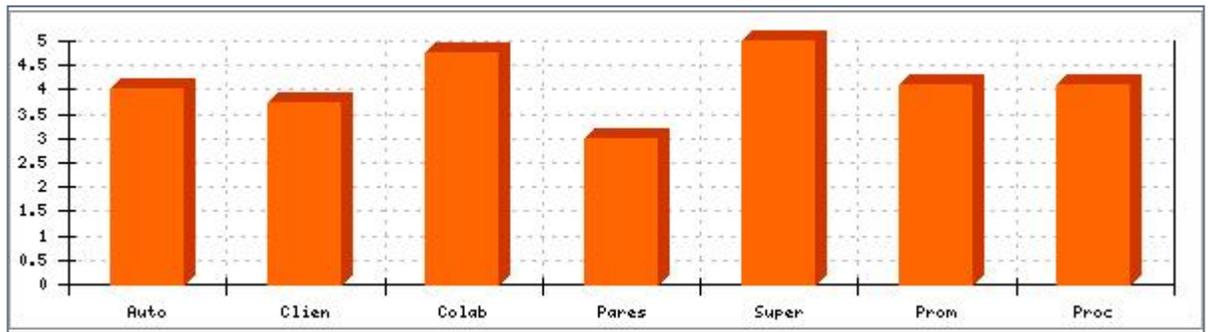
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.75
Pares	2.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.16
Promedio Proceso	4.16



### Orientación hacia el Cliente

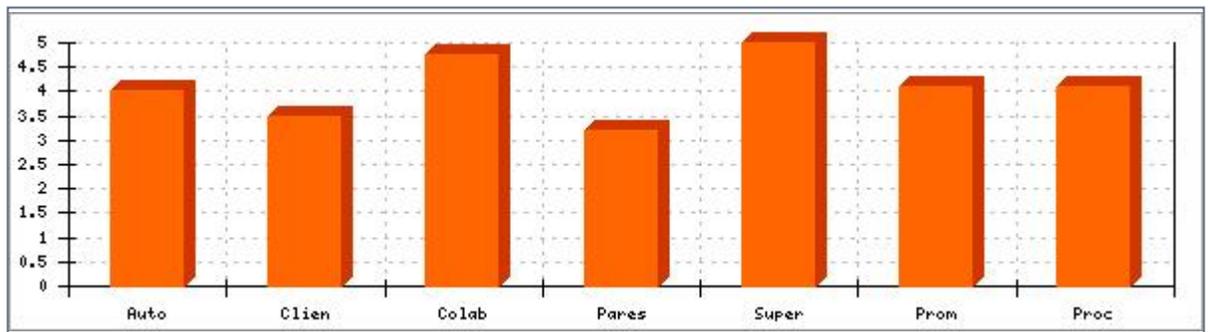
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.75
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



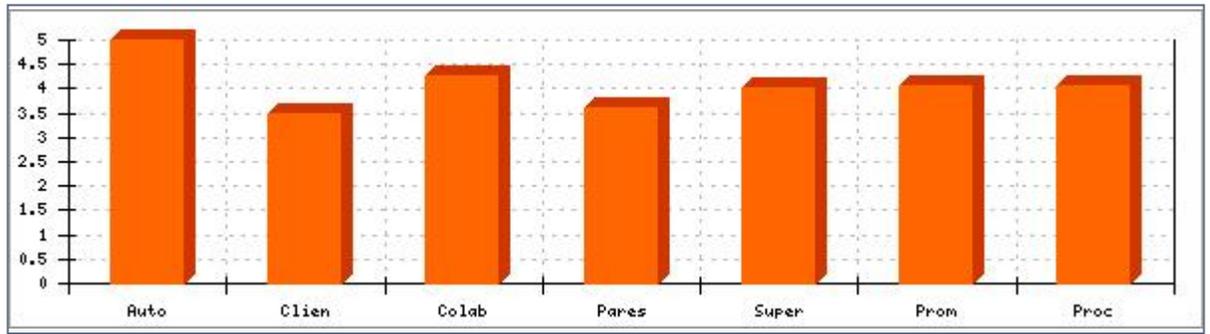
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.75
Pares	3.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.09
Promedio Proceso	4.09



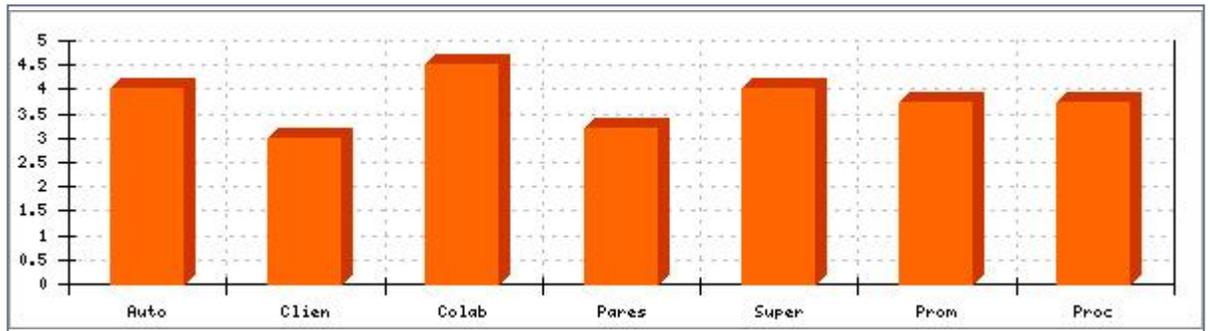
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.25
Pares	3.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.74)

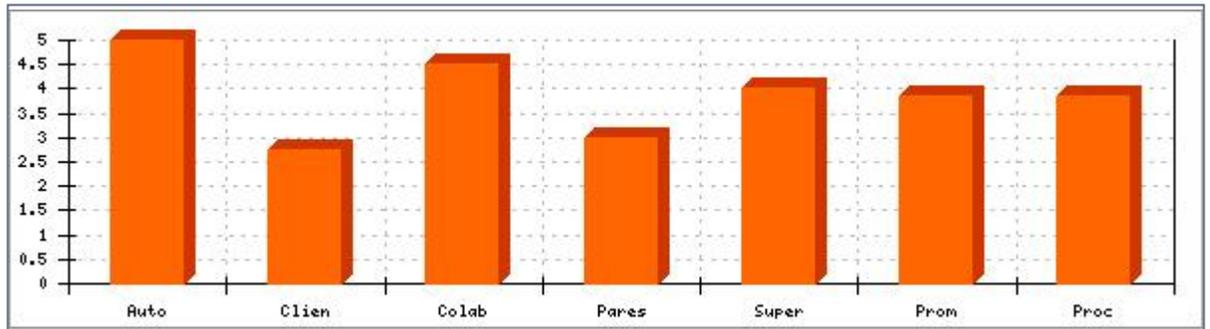
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	3.20
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



### Autocontrol

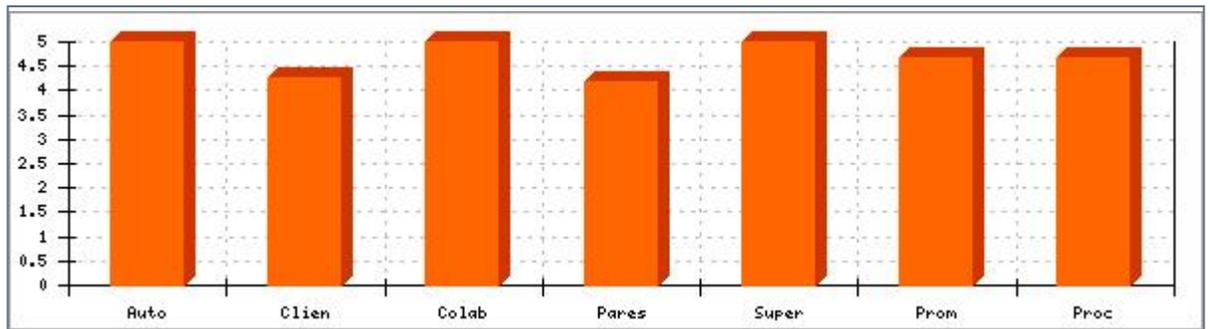
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.75
Colaborador	4.50
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



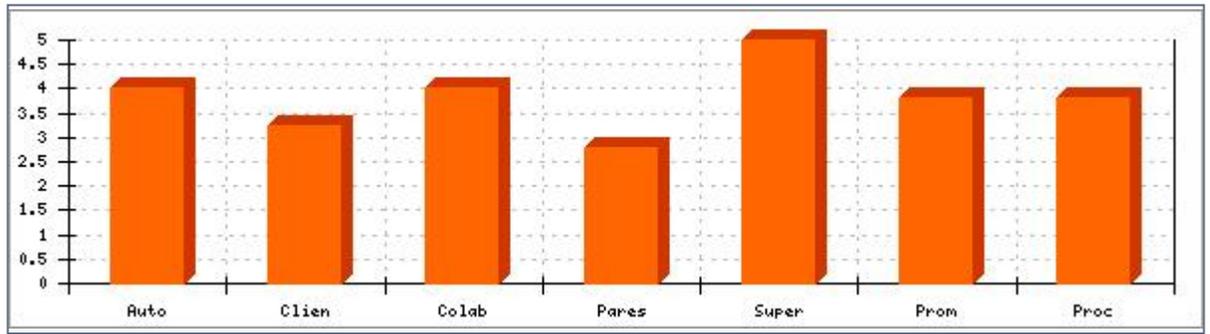
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (4.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.25
Colaborador	5.00
Pares	4.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.69
Promedio Proceso	4.69



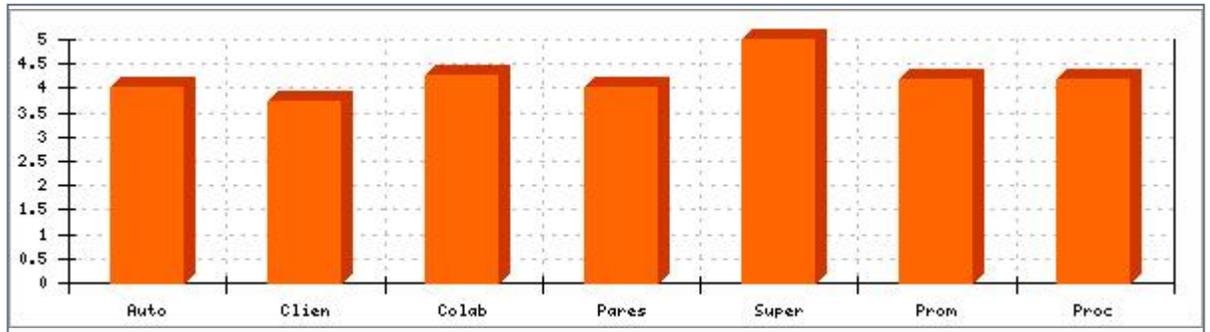
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.00
Pares	2.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.81



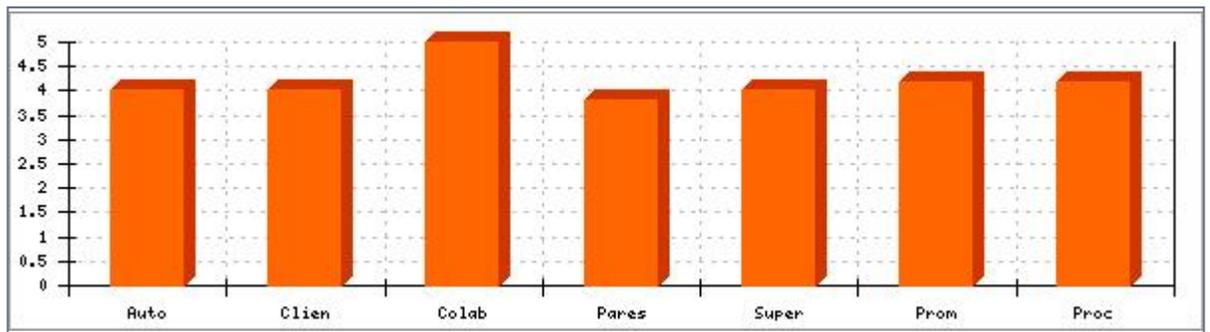
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.25
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



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 (4.16)

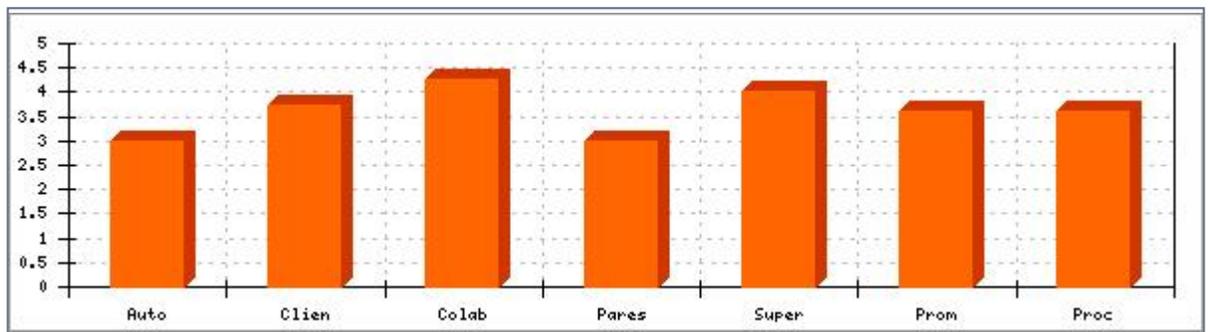
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	4.00
Colaborador	5.00
Pares	3.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.16
Promedio Proceso	4.16



## Planificación y Organización

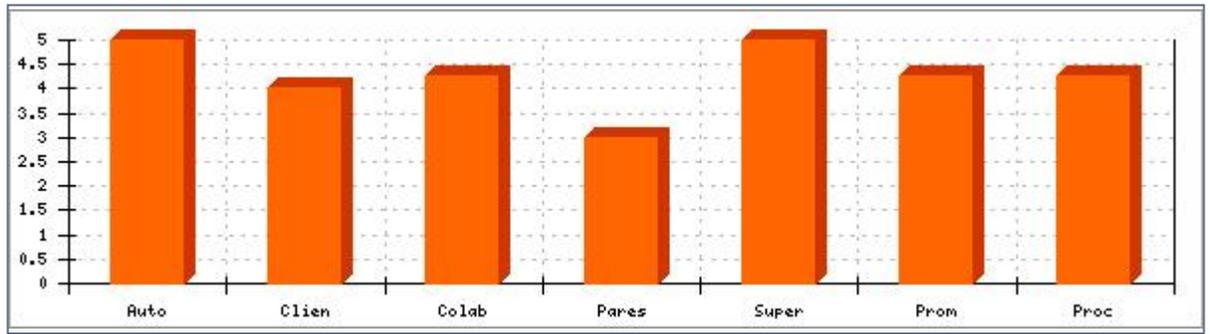
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.25
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



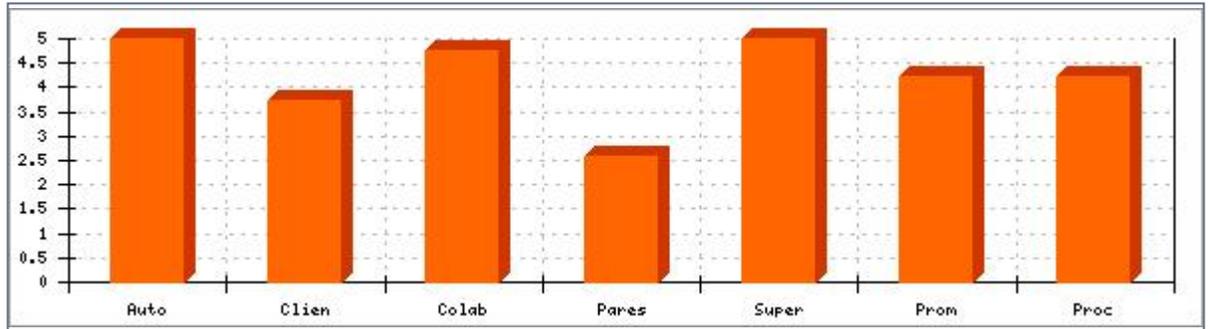
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	4.00
Colaborador	4.25
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.25



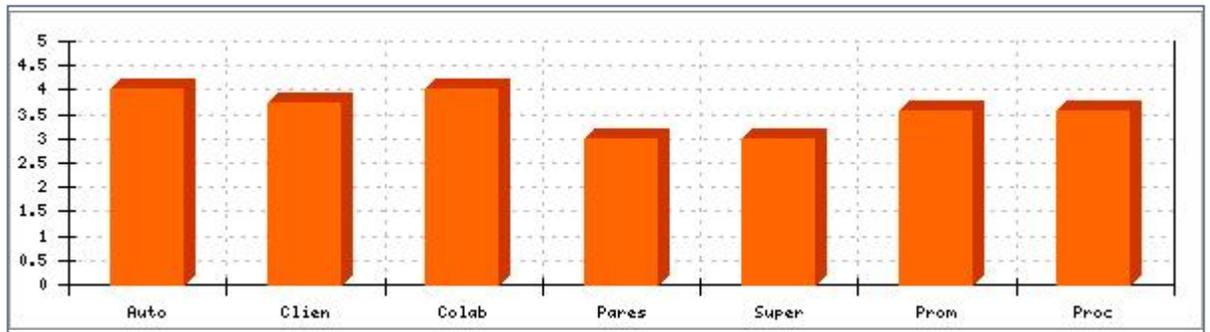
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.75
Pares	2.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.22



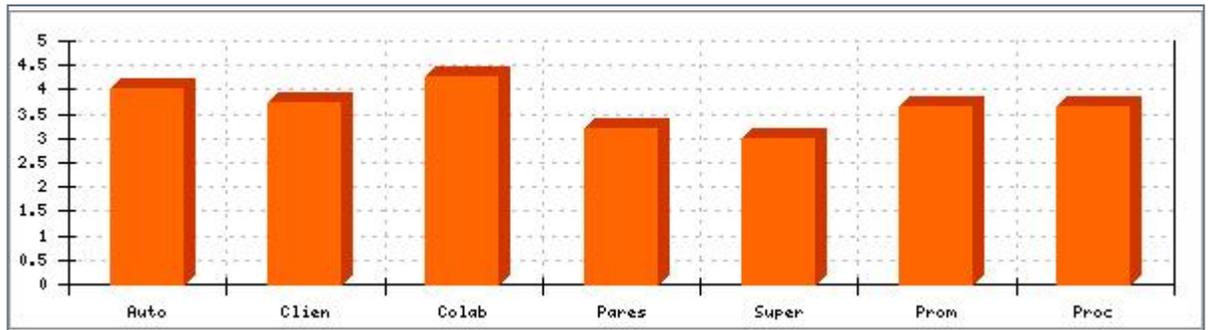
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.55



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (3.64)

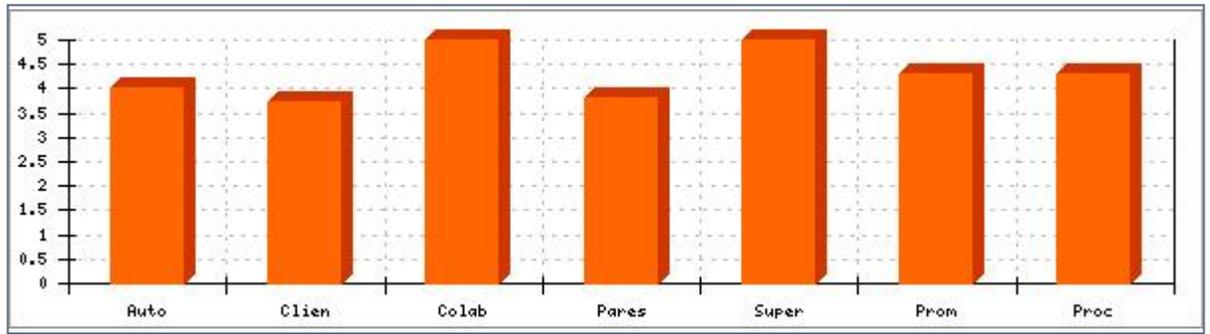
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	4.25
Pares	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



## Construcción de Relaciones

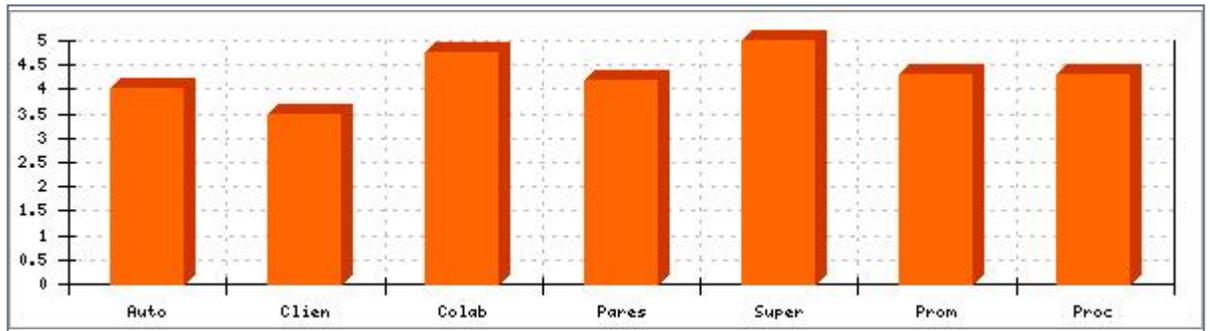
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.75
Colaborador	5.00
Pares	3.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



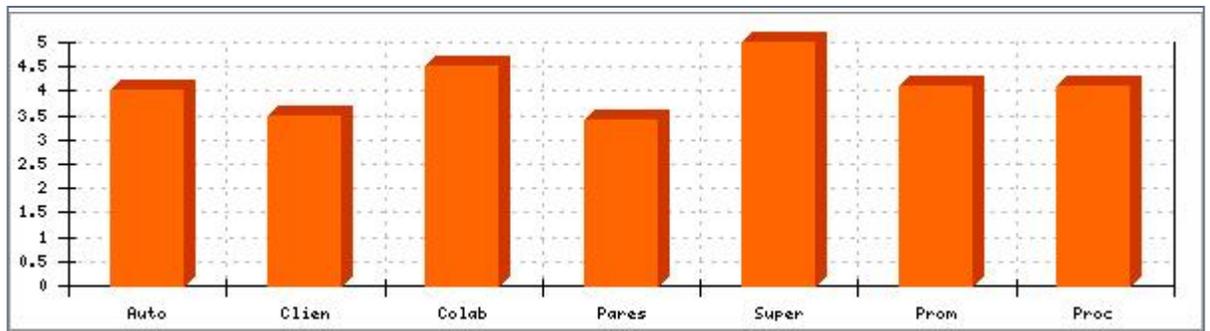
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.75
Pares	4.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.29



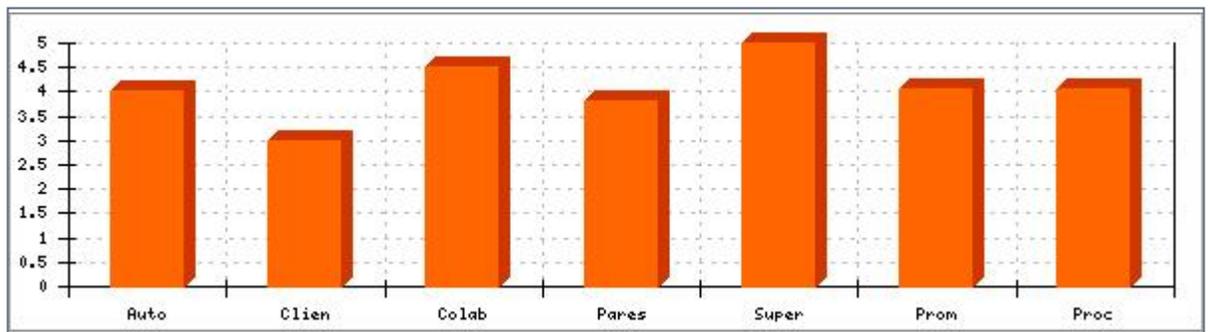
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.50
Pares	3.40
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.06)

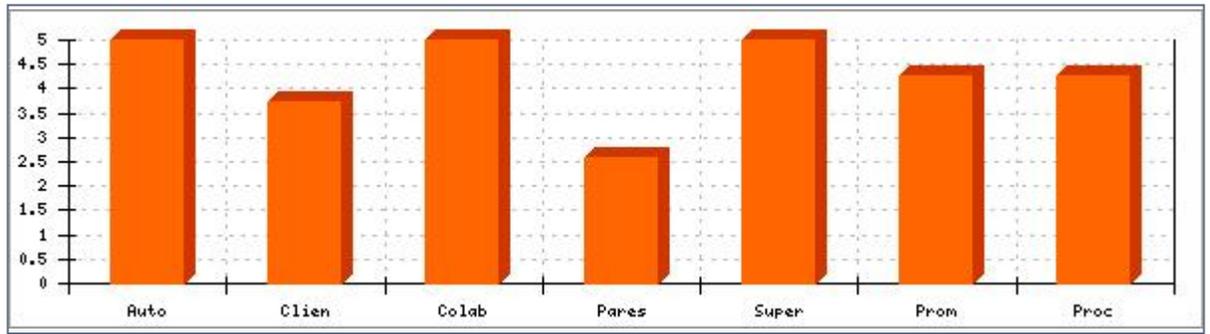
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.50
Pares	3.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.06
Promedio Proceso	4.06



## Liderazgo

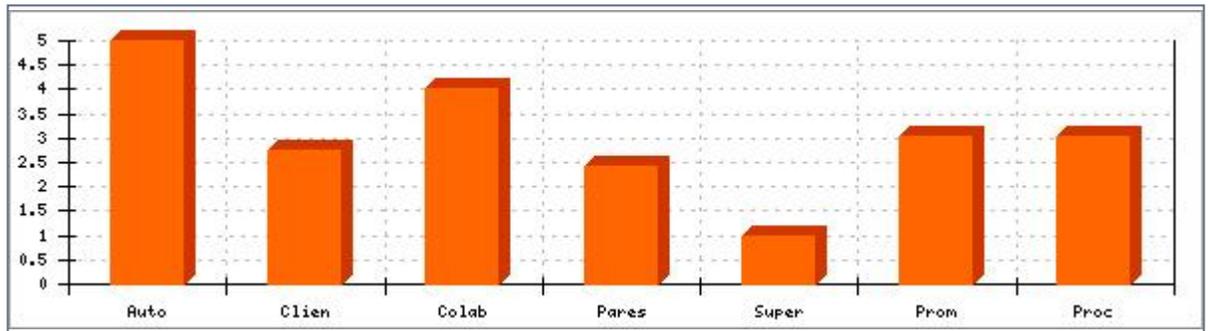
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.75
Colaborador	5.00
Pares	2.60
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



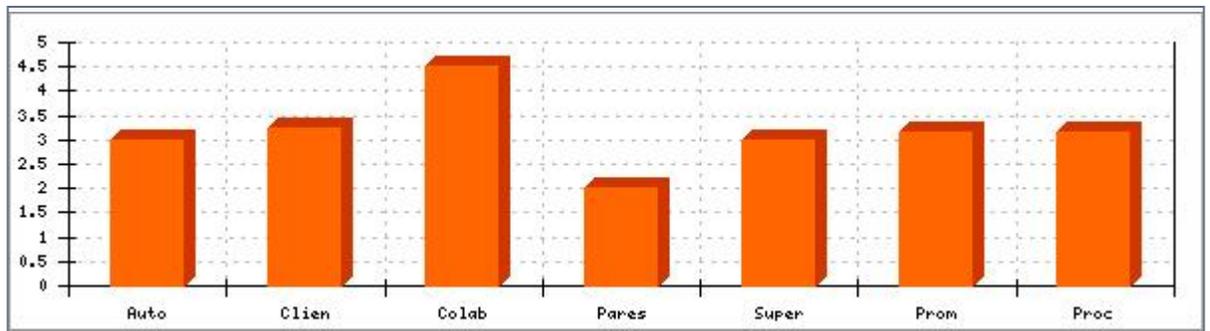
25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.75
Colaborador	4.00
Pares	2.40
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.03



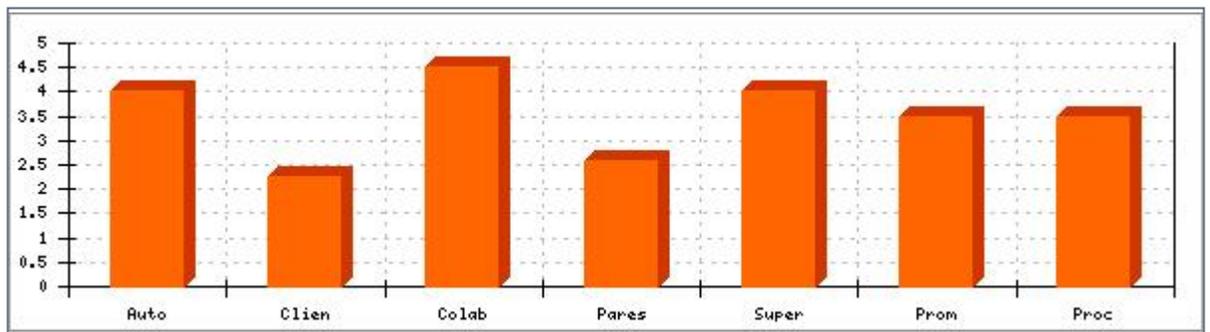
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.50
Pares	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.15



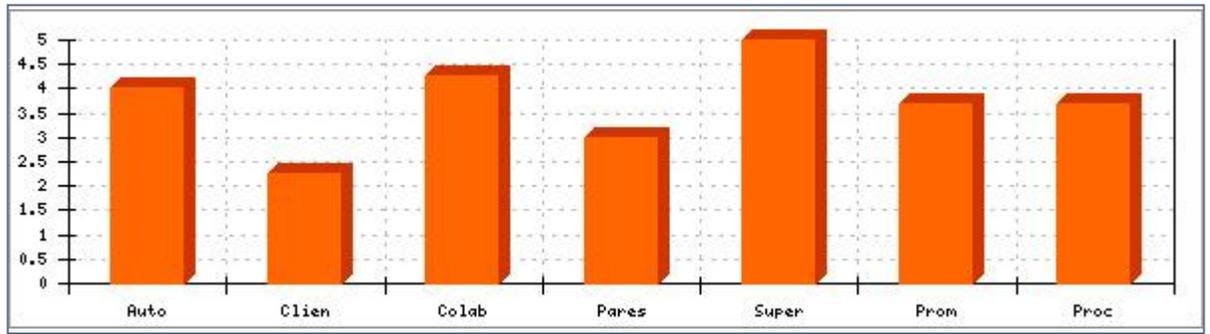
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.25
Colaborador	4.50
Pares	2.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.47



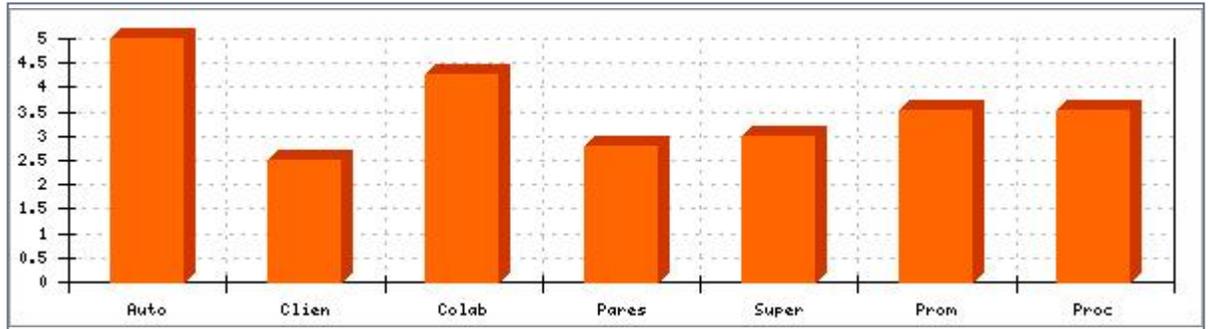
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.25
Colaborador	4.25
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



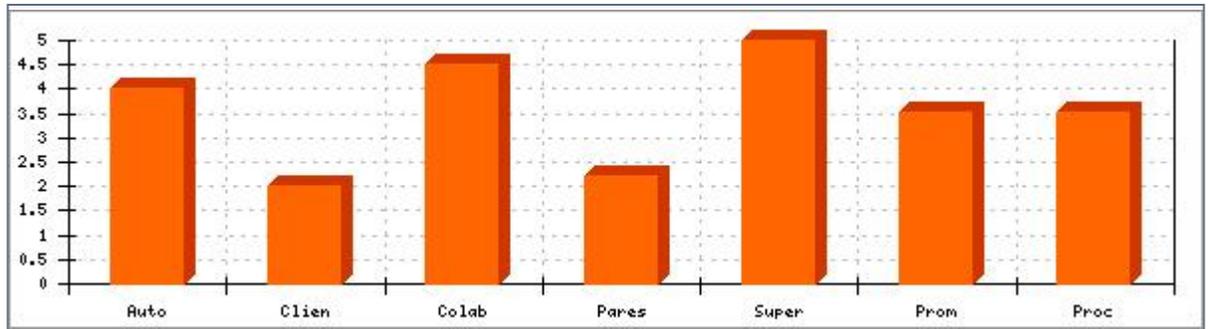
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.50
Colaborador	4.25
Pares	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.51



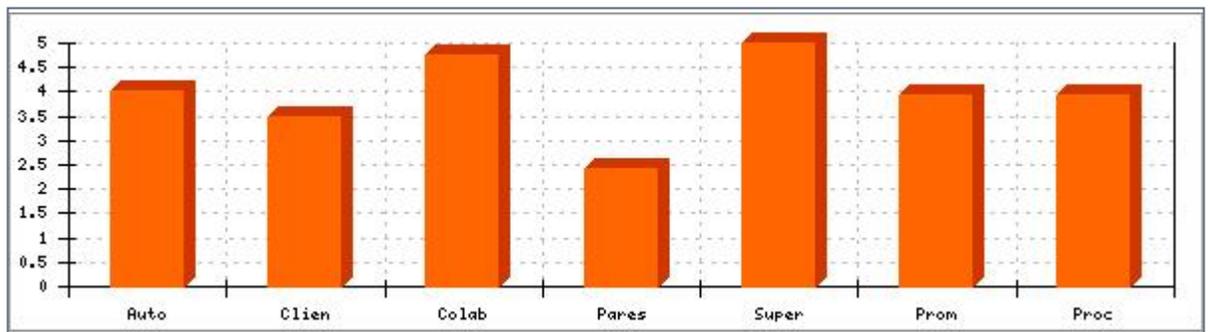
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Colaborador	4.50
Pares	2.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.54



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (3.93)

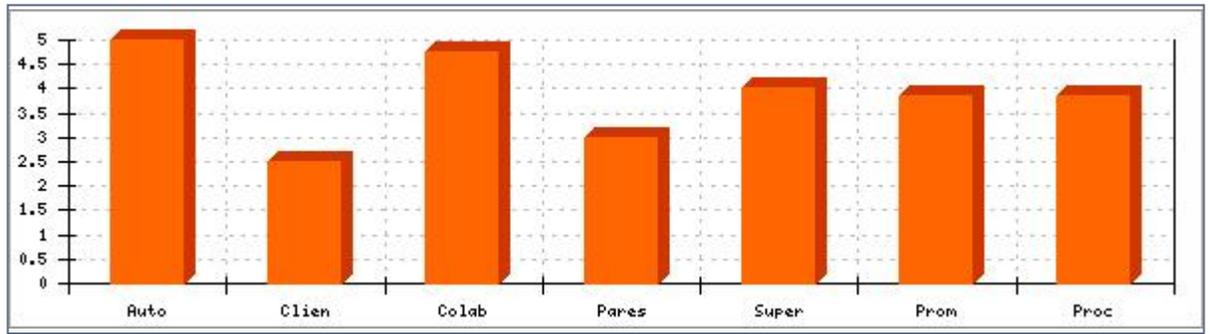
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.75
Pares	2.40
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



## Comunicación

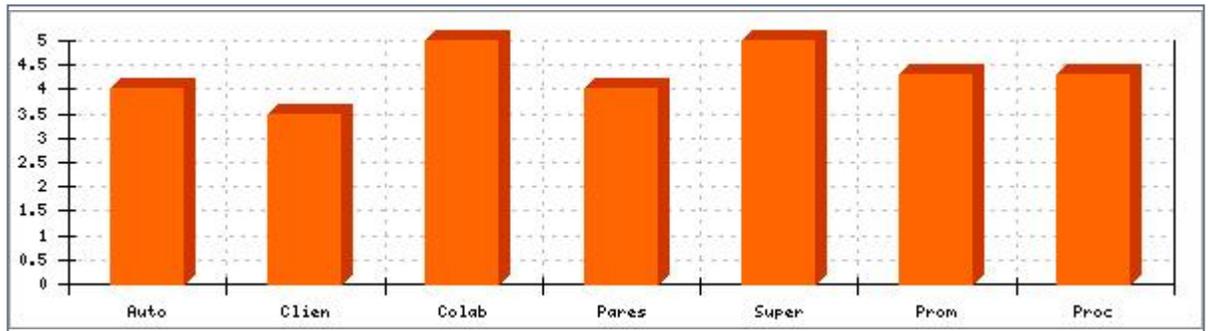
32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	2.50
Colaborador	4.75
Pares	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



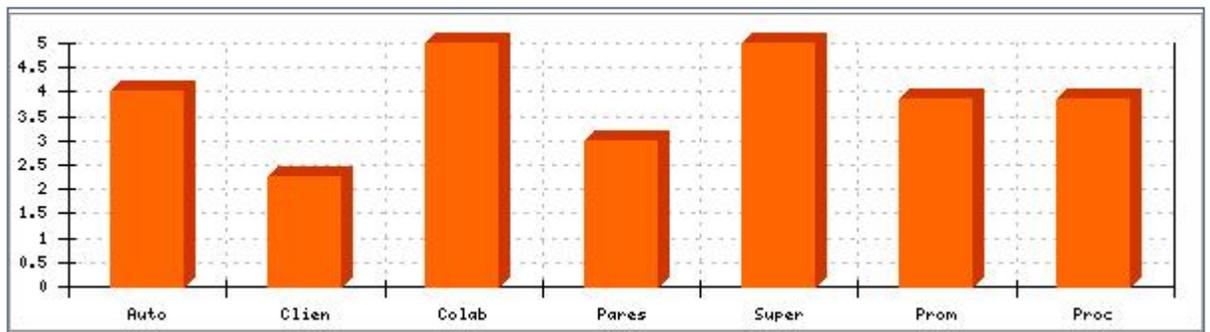
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	5.00
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



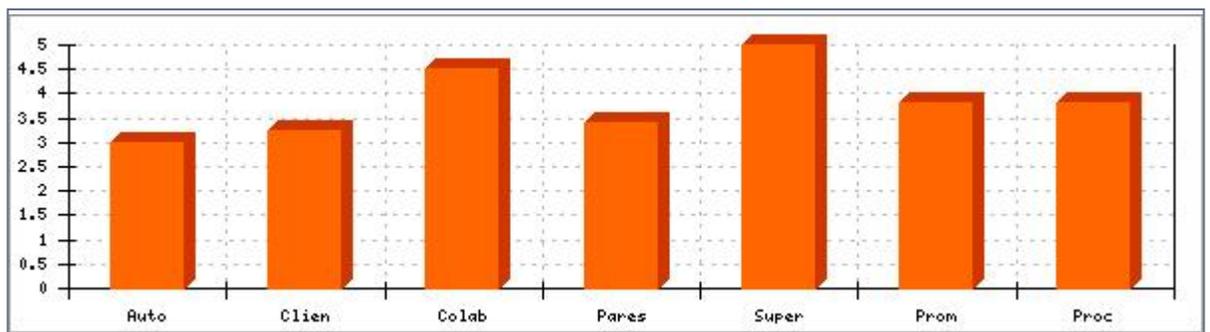
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.25
Colaborador	5.00
Pares	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



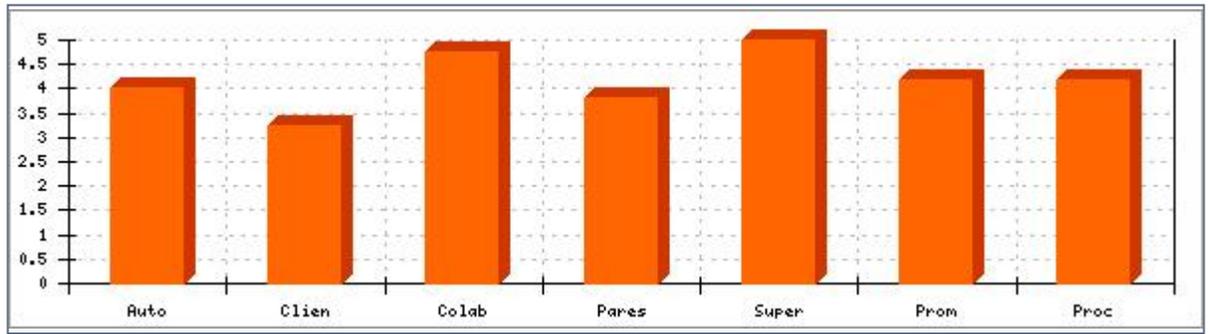
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.50
Pares	3.40
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (4.16)

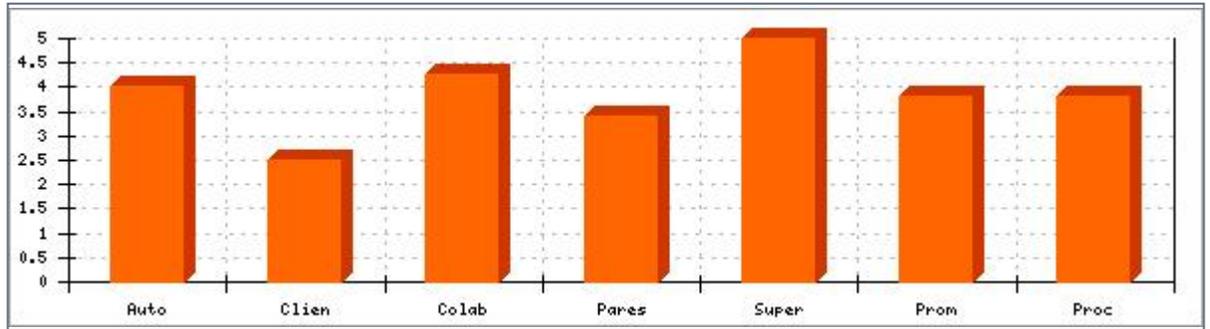
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.25
Colaborador	4.75
Pares	3.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.16
Promedio Proceso	4.16



## Negociación

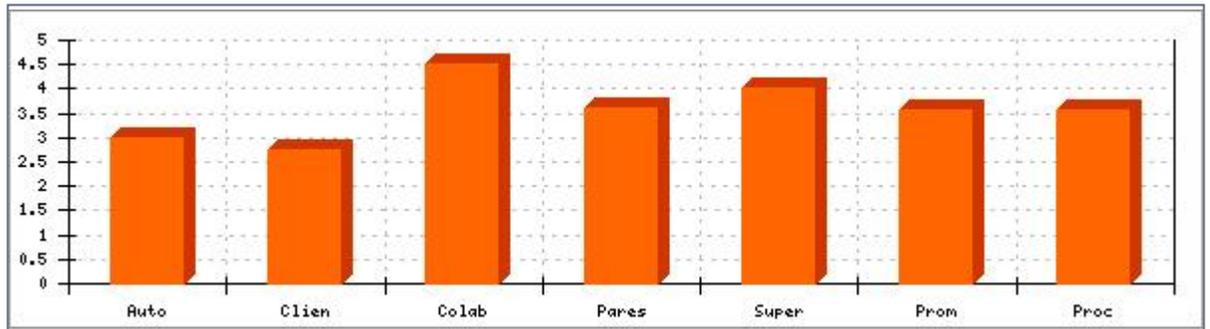
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Colaborador	4.25
Pares	3.40
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



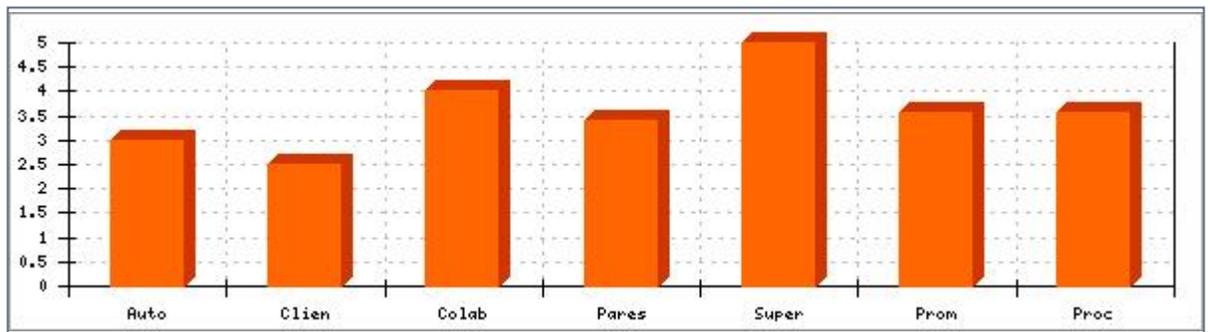
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.75
Colaborador	4.50
Pares	3.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57



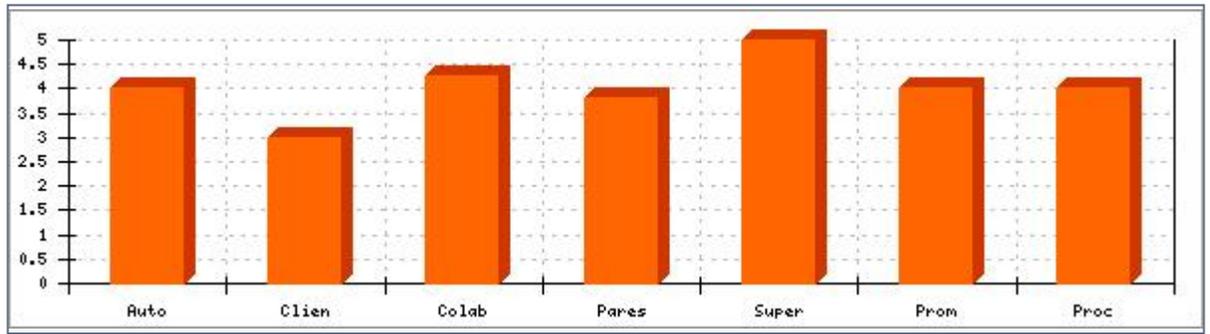
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.50
Colaborador	4.00
Pares	3.40
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



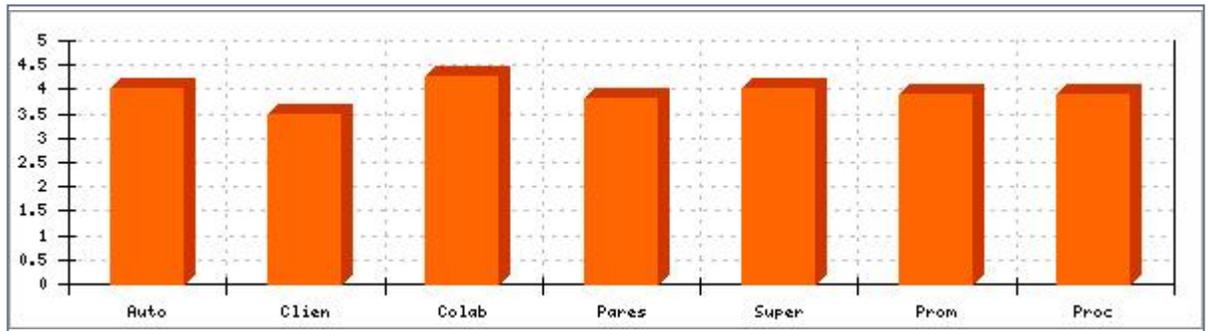
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (4.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Colaborador	4.25
Pares	3.80
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.01
Promedio Proceso	4.01



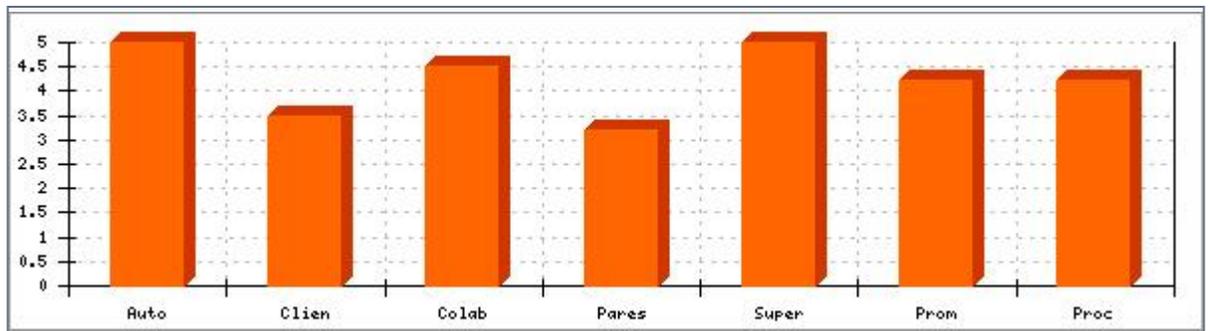
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.25
Pares	3.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.91



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente	3.50
Colaborador	4.50
Pares	3.20
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



## Análisis GAP

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO 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	4.80	--
Cliente	3.20	-1.60
Colaborador	4.65	-0.15
Pares	3.12	-1.68
Supervisor	4.80	0.00

#### Orientación hacia el Cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente	3.44	-0.81
Colaborador	4.56	0.31
Pares	3.25	-1.00
Supervisor	4.50	0.25

#### 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	4.40	--
Cliente	3.60	-0.80
Colaborador	4.55	0.15
Pares	3.56	-0.84
Supervisor	4.60	0.20

#### 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	4.20	--
Cliente	3.80	-0.40
Colaborador	4.30	0.10
Pares	2.96	-1.24
Supervisor	4.00	-0.20

#### Construcción de Relaciones

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	3.44	-0.56
Colaborador	4.69	0.69
Pares	3.80	-0.20
Supervisor	5.00	1.00

### Liderazgo

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Cliente	2.78	-1.47
Colaborador	4.47	0.22
Pares	2.50	-1.75
Supervisor	3.88	-0.37

### Comunicación

Proporciona la información que las personas necesitan para desempeñar su trabajo y para que se sientan cómodas como miembros del equipo, de la unidad y de la organización; proporciona información personalizada para que los demás puedan tomar decisiones ac

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.95	-1.05
Colaborador	4.80	0.80
Pares	3.44	-0.56
Supervisor	4.80	0.80

### Negociación

Hábil para llevar a cabo negociaciones en situaciones difíciles, con grupos internos o externos; es capaz de solucionar divergencias con discreción; puede obtener concesiones sin dañar las relaciones; puede ser una persona directa, enérgica y diplomática

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Cliente	2.96	-0.87
Colaborador	4.29	0.46
Pares	3.53	-0.30
Supervisor	4.67	0.84

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Autocontrol) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	92.25%
•(Trabajo en equipo) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	84.25%
•(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	82.75%
•(Comunicación) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	82.50%
•(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	82.25%
•(Liderazgo) Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo	81.75%
•(Planificación y Organización) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	81.25%
•(Negociación) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios	81.00%
•(Planificación y Organización) Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	80.50%
•(Autocontrol) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	80.00%
•(Trabajo en equipo) Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	79.00%
•(Autocontrol) Es abierto al diálogo, está predispuesto a escuchar a su gente en toda circunstancia, y hace recomendaciones objetivas sobre los temas que se someten a consideración	79.00%
•(Comunicación) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	79.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	77.50%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	77.25%
•(Trabajo en equipo) Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales	77.25%
•(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	77.25%
•(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	77.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	76.75%
•(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	76.50%
•(Negociación) Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	75.25%
•(Liderazgo) Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	73.25%
•(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	72.75%
•(Trabajo en equipo) Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	71.50%
•(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	71.25%
•(Comunicación) Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	71.25%
•(Comunicación) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	71.25%
•(Comunicación) Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	70.75%
•(Negociación) Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades	70.75%
•(Autocontrol) Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente	70.25%
•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	68.50%
•(Liderazgo) Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	67.50%

- (Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante 66.00%
- (Planificación y Organización) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. 65.00%
- (Negociación) Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados 64.50%
- (Negociación) Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación 64.25%
- (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 63.75%
- (Liderazgo) Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización 63.50%
- (Liderazgo) Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente 62.75%
- (Liderazgo) Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos 61.75%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACION DE DESEMPEÑO ALEX SERRANO EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### AUTOEVALUACIÓN

##### Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

vision amplia del negocio entendimiento del entorno y estrategias enfoque a estrategia a largo plazo

##### Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

enfoco al detalle desarrollo de personas empatía

#### CLIENTE

##### Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Tiene un perfil muy asertivo hacia sus objetivos, cumple con sus metas y obtiene resultado y tiene una capacidad alta de ambición

Calma Paciencia Integridad

Buenas relaciones interpersonales Amplio conocimiento del negocio Buena predisposición para trabajar en nuevos proyectos

Planificado Respetable Seguro

##### Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Mostrarse abierto a las ideas de otros colegas o supervisados, escuchar más sobretodo a sus supervisados y compañeros

Energia Pasión Innovacion

Manejo de la agenda Seguimiento a trabajos abiertos Delegación de responsabilidades en los trabajos de equipo

Relacionamiento Integrar su equipo a otras áreas Mostrar más su trabajo

#### COLABORADOR

##### Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Ejecución Orden Experiencia

Compromiso responsabilidad capacidad analítica

Buen nivel de comunicación Empatía con usuarios Claridad de prioridades

Visión estratégica y aplicación a las actividades

##### Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Negociación

Aterrizar ideas para implementaciones efectivas Mayor relacionamiento directo con equipo comercial Comunicar más las actividades que hace el equipo que lidera

Involucramiento en el entendimiento de los números

#### PARES

**Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:**

CONSTRUYE REDES DE CONTACTOS VENDE DE FORMA APROPIADA SUS IDEAS

Buen manejo d las relaciones orientado a resultados, pero solo los suyos

- Consulta con los clientes internos sus sugerencias. - Es curioso y se interesa sobre lo que hacemos en otras áreas. - Mantiene siempre la compostura y la comunicación transparente con clientes internos.

Muy buenas relaciones interpersonales Firmeza en su punto de vista Empatía con las personas que trabaja

**Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:**

Conocimiento del negocios con mayor profundidad Comprometerse con los resultados del área, no solo de los suyos

- Si bien consulta a clientes sobre los temas que nos afectan comúnmente lo hace cuando nuestro input es limitado por tiempos. Puede incluirnos en el loop antes. - Lo conozco a Alex y como él suma a la empresa. No conozco a su equipo y como suma valor a mi área.

Fortalecer acercamiento a sus clientes Asegurar la definición y establecimiento de planes de trabajo concretos Mejorar la comunicación de avances y dificultades para lograr los resultados

## **SUPERVISOR**

**Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:**

Puede construir redes con mucha facilidad Tiene excelente vision estrategica Solicita y acpeta retroalimentacion

**Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:**

Puede mejorar la velocidad de toma de decisions Puede generar la percepcion de soberbia o arrogancia Puede manejar mejor la ansiedad

---

**EVALUADO**

---

**EVALUADOR**

