

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA 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 **2016-08-26 05:08:34** hasta el **2016-09-28 11:19:22**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

No. Identificación :	1711700920
Nombres :	JIMMY
Apellidos :	CASTAÑEDA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	0959292068
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OTRO
Departamento :	OTRO
Cargo :	OTRO
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	SANDRA MARIN
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1979-08-30

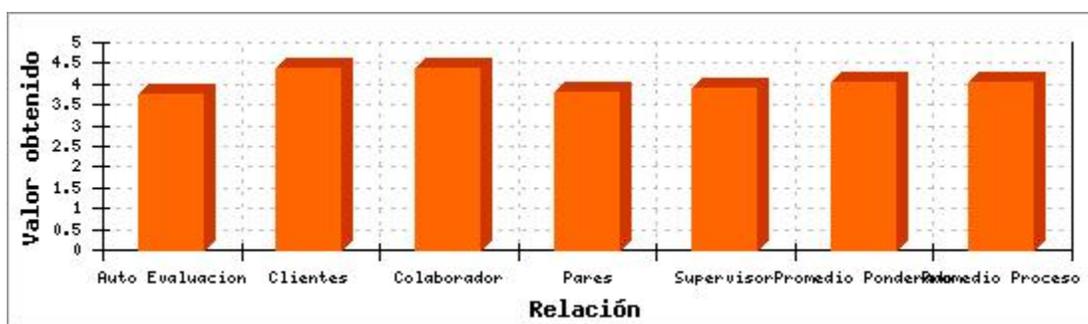
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	20.00%	1	1
Pares	20.00%	4	4
Supervisor	20.00%	1	1
Colaborador	20.00%	4	4
Clientes	20.00%	6	5

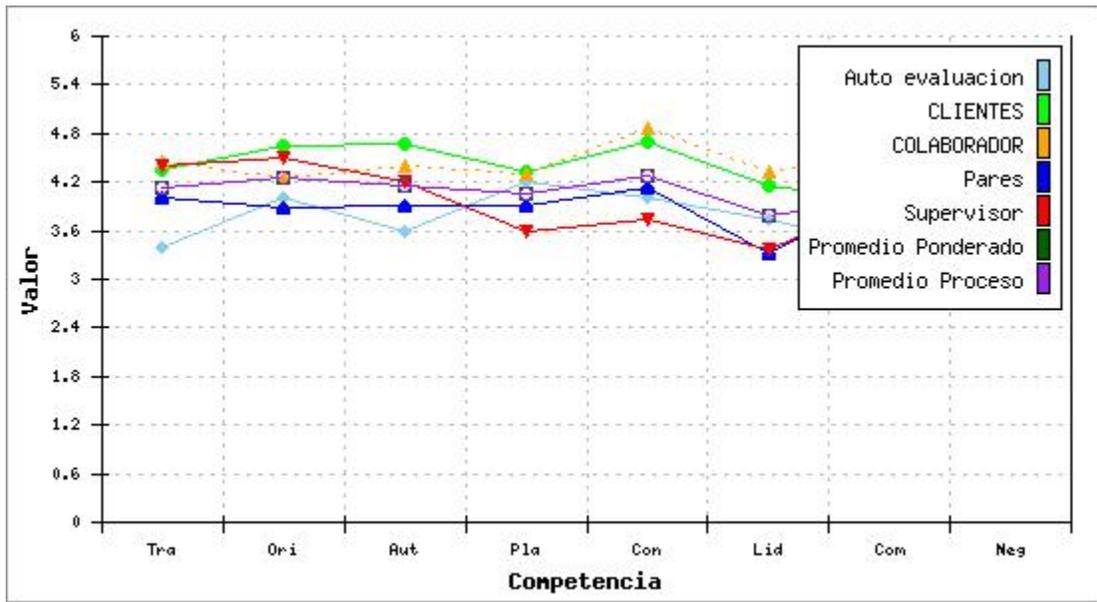
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.75
Clientes	4.36
Colaborador	4.39
Pares	3.82
Supervisor	3.89
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Clientes	Valor Colaborador	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Trabajo en equipo	3.40	4.36	4.45	4.00	4.40	4.12	4.12
2 Orientación hacia el Cliente	4.00	4.65	4.25	3.88	4.50	4.26	4.26
3 Autocontrol	3.60	4.68	4.40	3.90	4.20	4.16	4.16
4 Planificación y Organización	4.20	4.32	4.30	3.90	3.60	4.06	4.06
5 Construcción de Relaciones	4.00	4.70	4.88	4.13	3.75	4.29	4.29
6 Liderazgo	3.75	4.15	4.34	3.31	3.38	3.79	3.79
7 Comunicación	3.40	3.96	4.55	4.10	4.00	4.00	4.00
8 Negociación	3.67	4.03	3.96	3.33	3.33	3.67	3.66

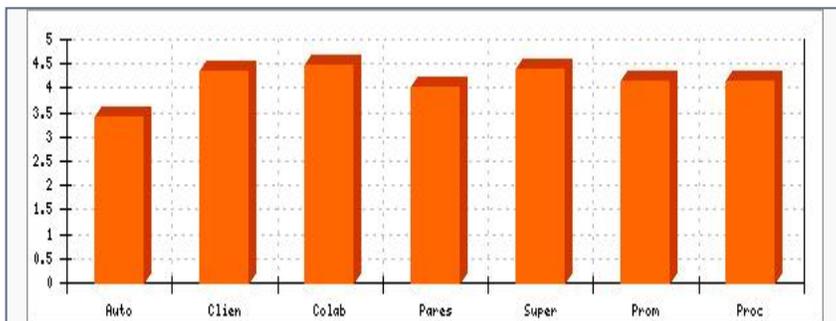


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

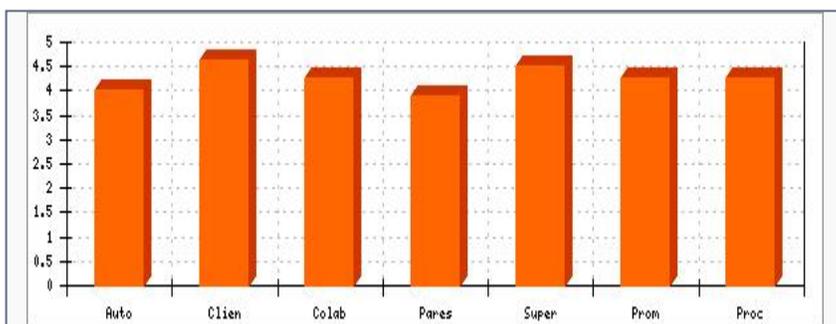
Trabajo en equipo (4.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Clientes	4.36
Colaborador	4.45
Pares	4.00
Supervisor	4.40
Promedio Ponderado	4.12
Promedio Proceso	4.12



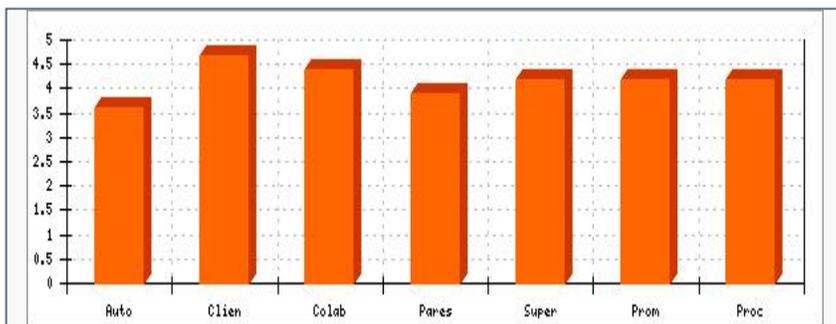
Orientación hacia el Cliente (4.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.65
Colaborador	4.25
Pares	3.88
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	4.26



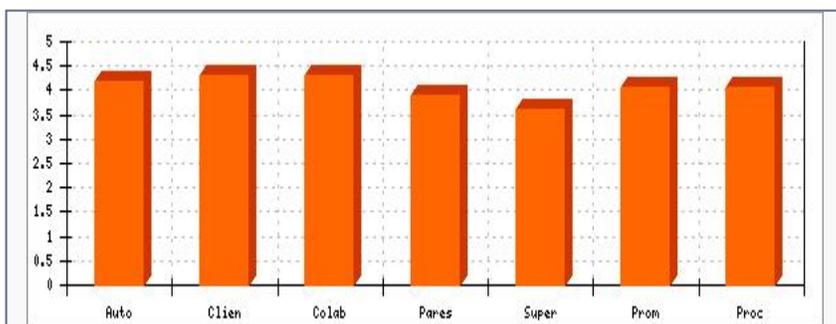
Autocontrol (4.16)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Clientes	4.68
Colaborador	4.40
Pares	3.90
Supervisor	4.20
Promedio Ponderado	4.16
Promedio Proceso	4.16



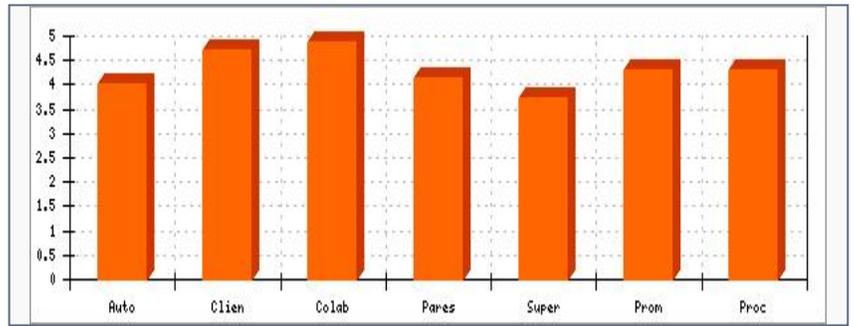
Planificación y Organización (4.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Clientes	4.32
Colaborador	4.30
Pares	3.90
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	4.06
Promedio Proceso	4.06



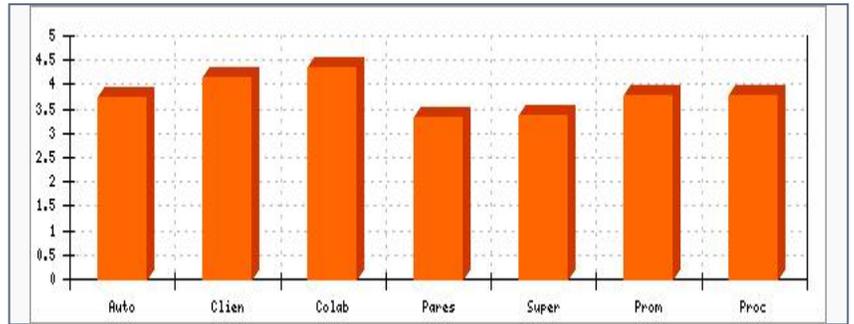
Construcción de Relaciones (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.70
Colaborador	4.88
Pares	4.13
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.29



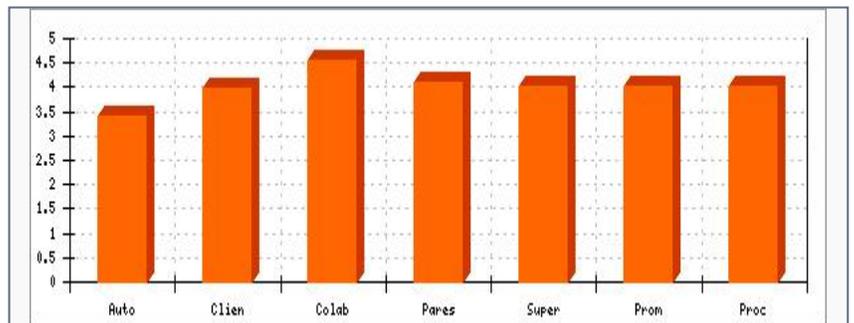
Liderazgo (3.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Clientes	4.15
Colaborador	4.34
Pares	3.31
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.79
Promedio Proceso	3.79



Comunicación (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Clientes	3.96
Colaborador	4.55
Pares	4.10
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Negociación (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Clientes	4.03
Colaborador	3.96
Pares	3.33
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.66



Análisis por Pregunta

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

Trabajo en equipo

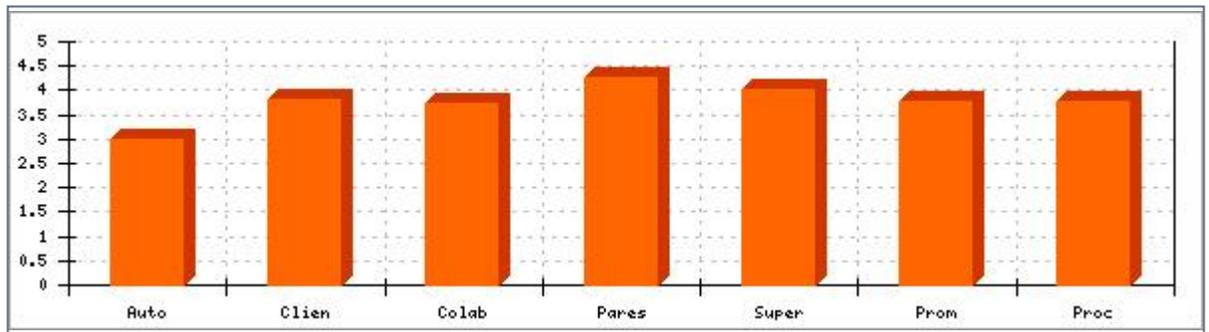
1.- Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales. (4.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.50
Pares	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.52
Promedio Proceso	4.52



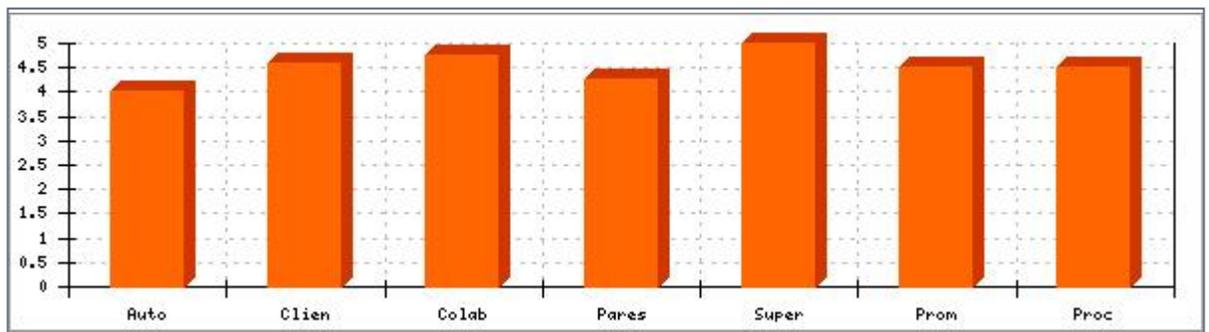
2.- Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	3.80
Colaborador	3.75
Pares	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



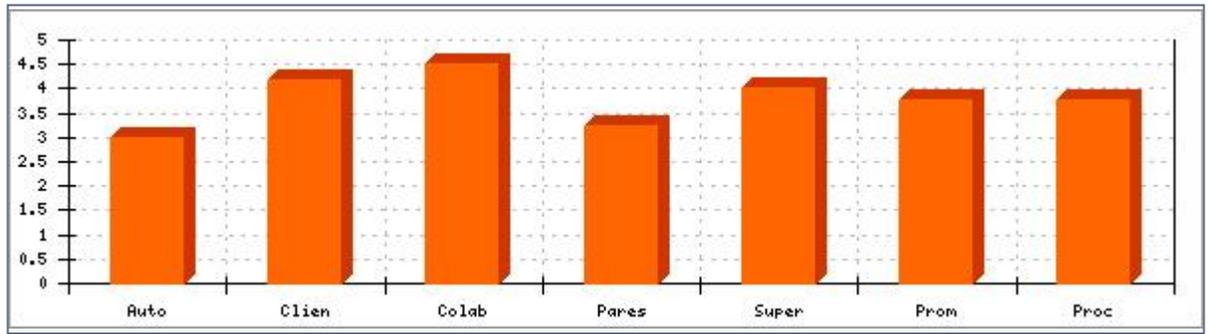
3.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos (4.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	4.25
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.52
Promedio Proceso	4.52



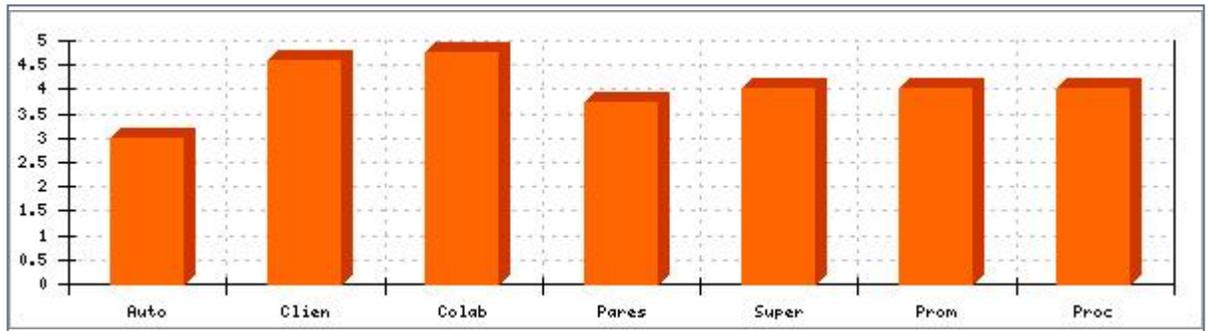
4.- Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales (3.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.50
Pares	3.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.79
Promedio Proceso	3.79



5.- Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias (4.02)

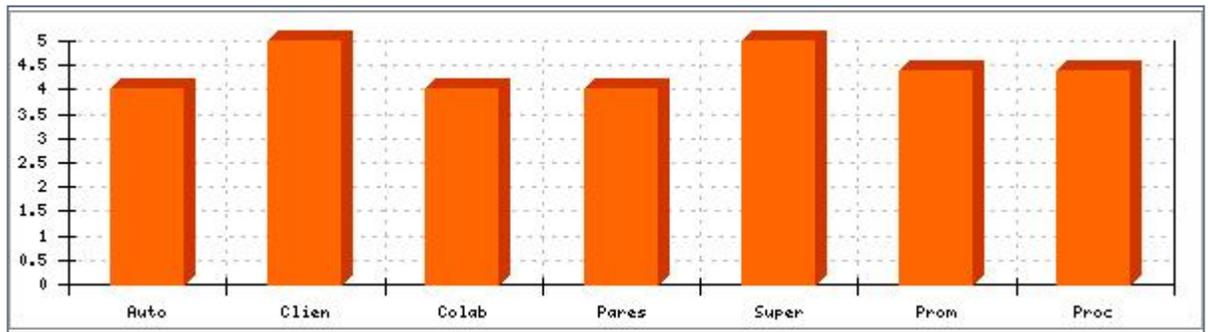
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



Orientación hacia el Cliente

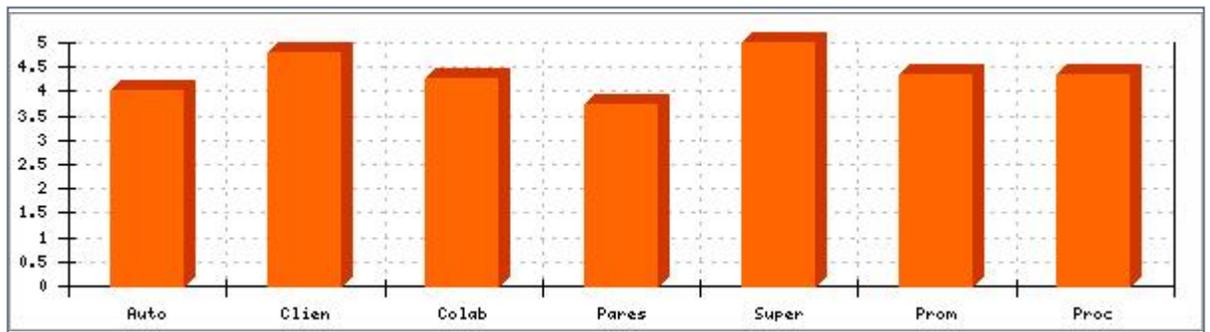
6.- Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás. (4.40)

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



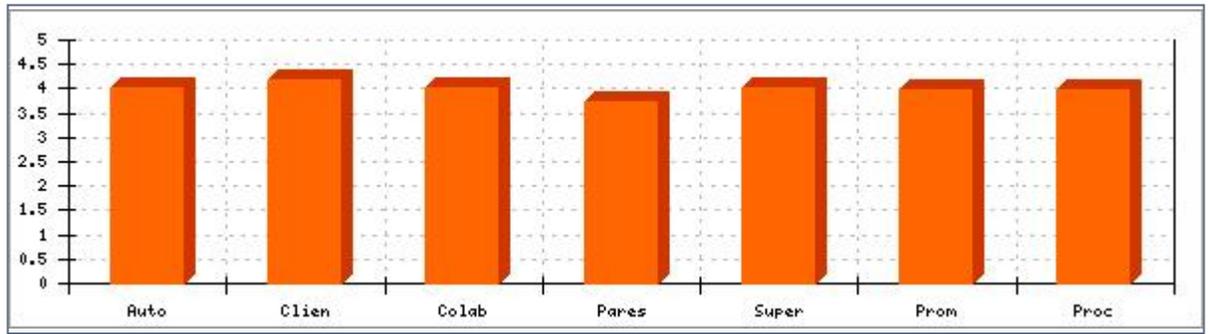
7.- Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos. (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.80
Colaborador	4.25
Pares	3.75
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



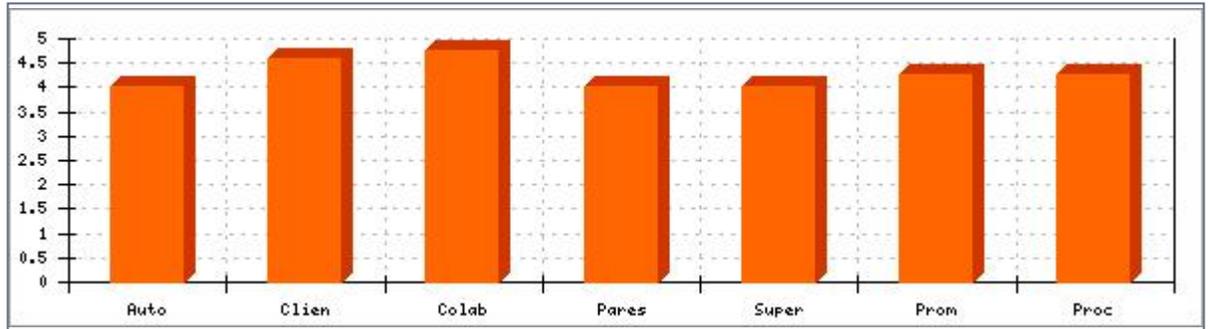
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.00
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.99
Promedio Proceso	3.99



9.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (4.27)

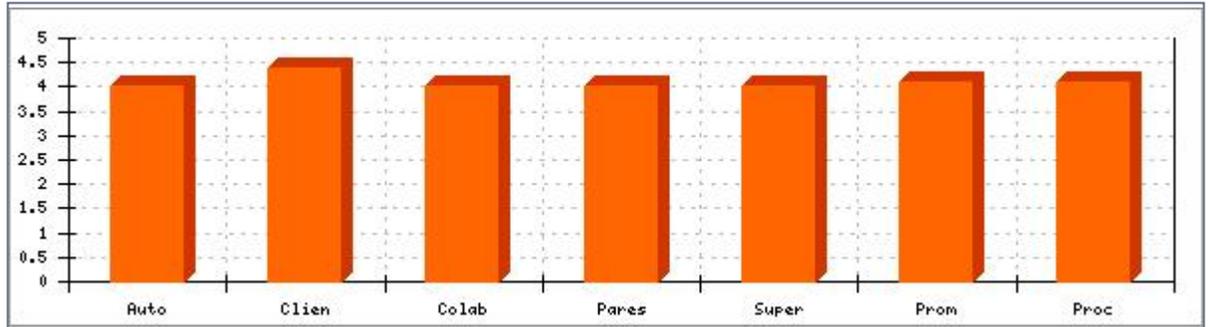
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



Autocontrol

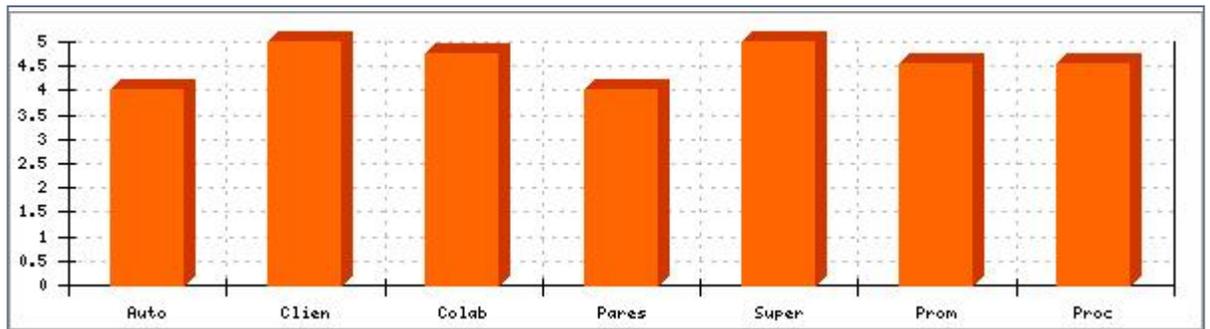
10.- Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



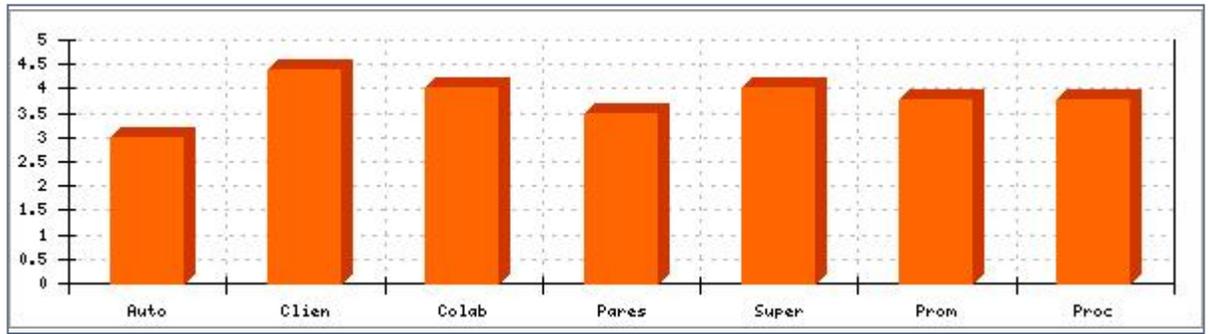
11.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (4.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	5.00
Colaborador	4.75
Pares	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.55
Promedio Proceso	4.55



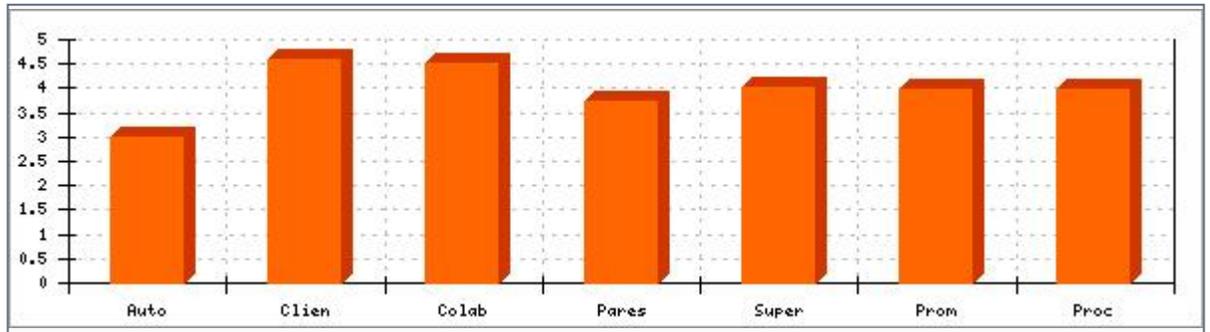
12.- Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



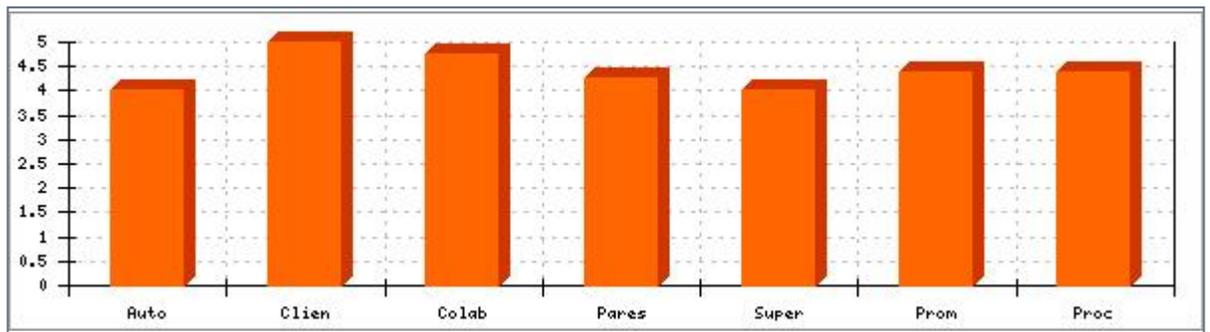
13.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.50
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



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 (4.40)

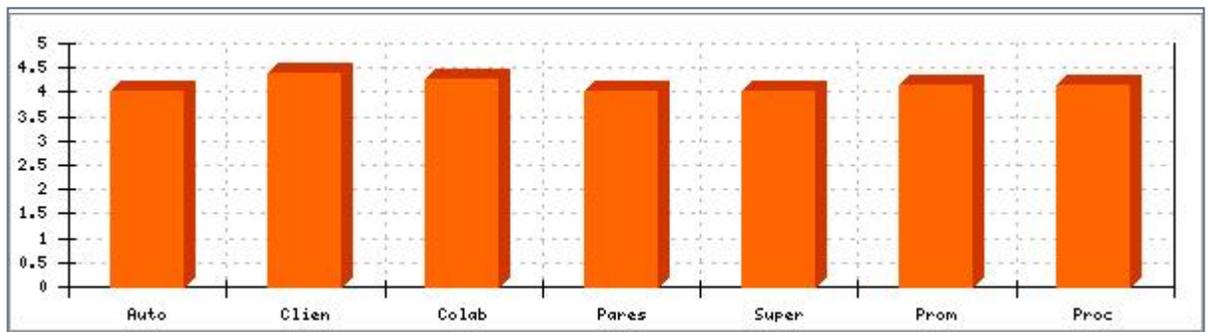
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	5.00
Colaborador	4.75
Pares	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



Planificación y Organización

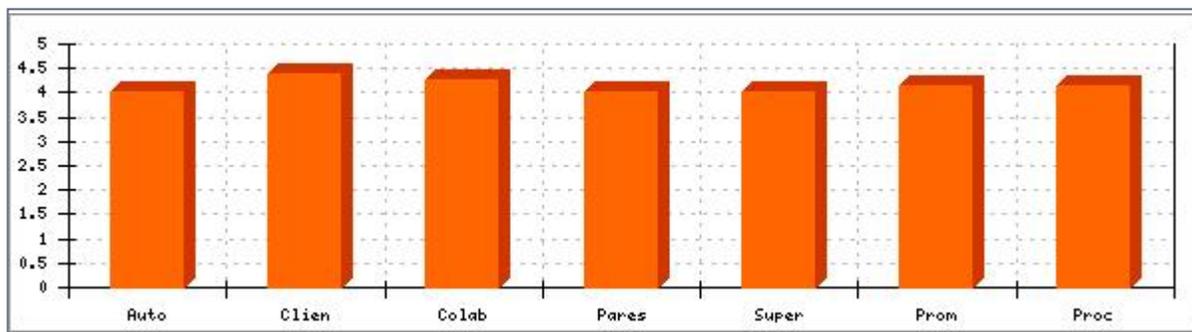
15.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.25
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



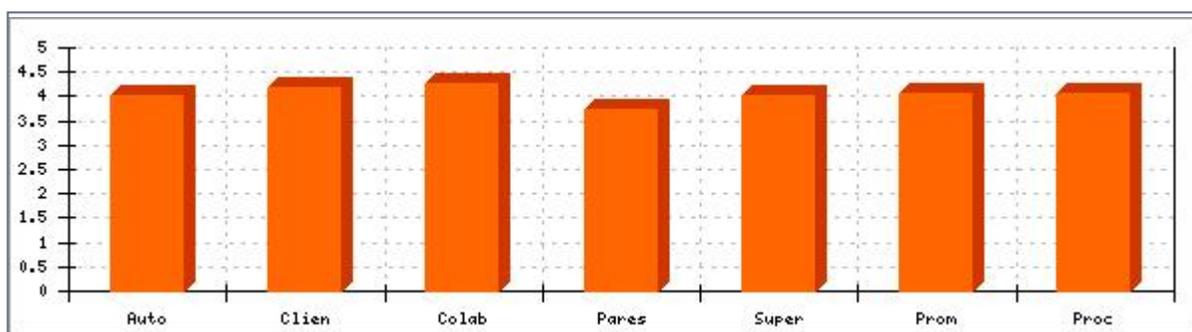
16.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.25
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



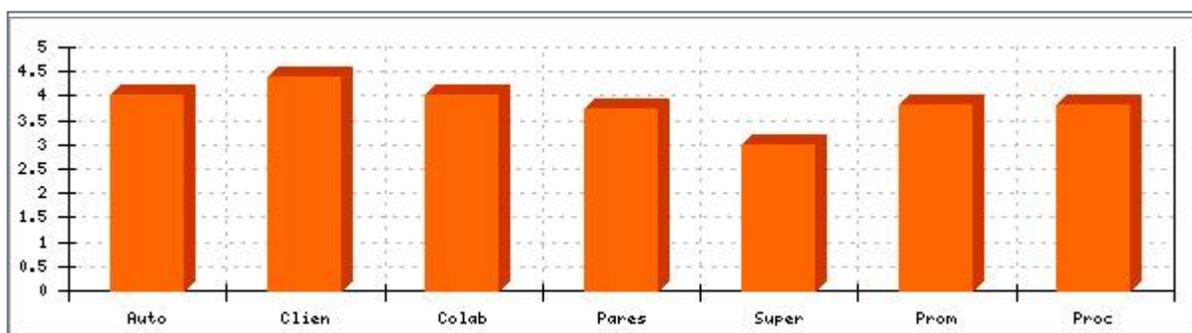
17.- Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.25
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



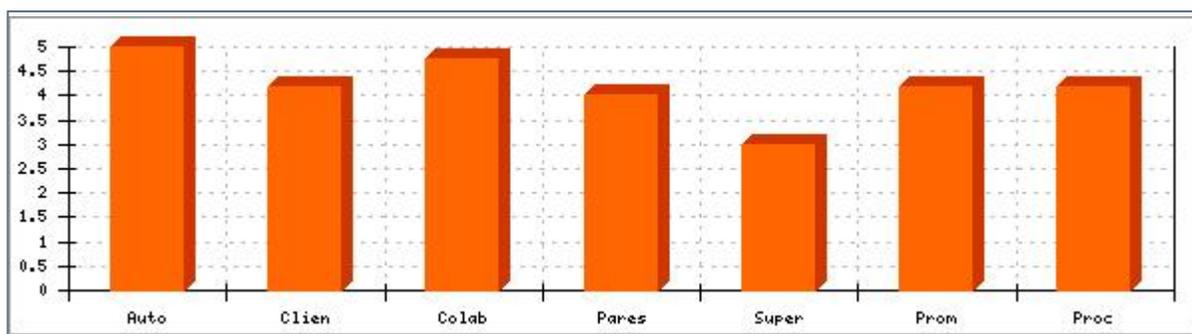
18.- Estipula las acciones necesarias para cumplir con los objetivos; establece tiempos de cumplimiento y planea las asignaciones adecuadas de recursos humanos y técnicos (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.00
Pares	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



19.- Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante (4.19)

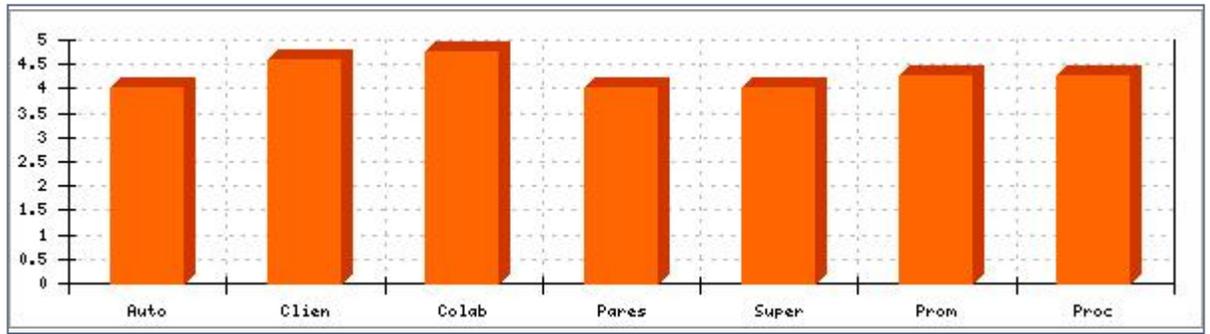
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.75
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.19
Promedio Proceso	4.19



Construcción de Relaciones

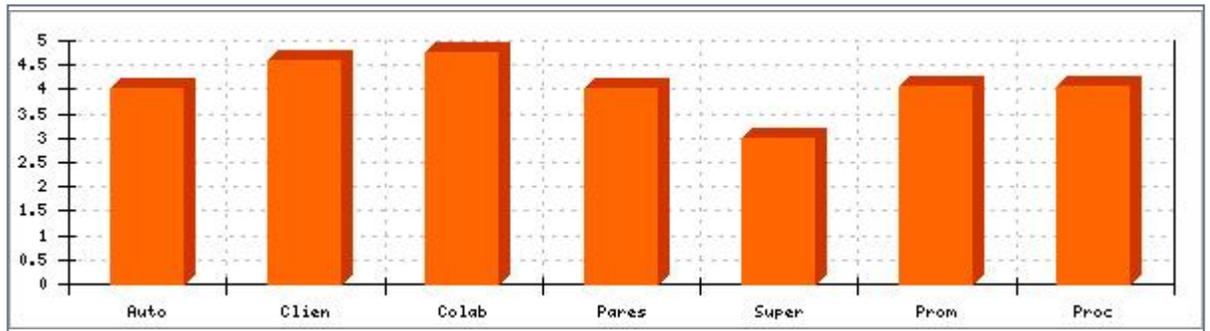
20.- Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales). (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



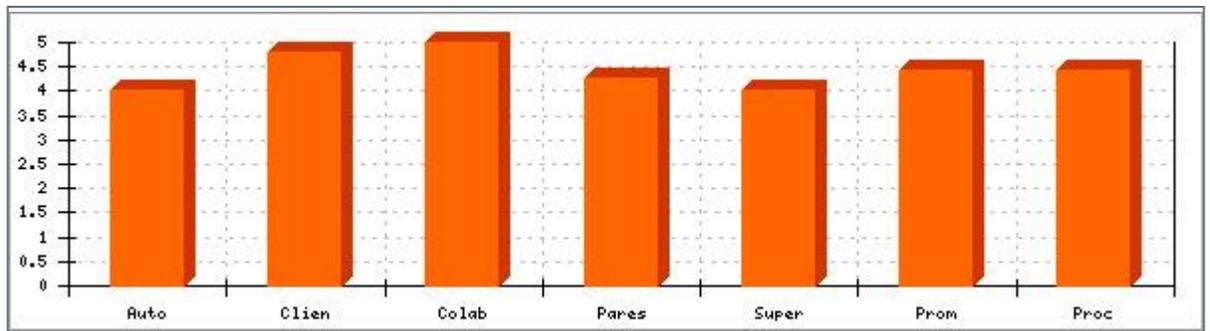
21.- Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo. (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



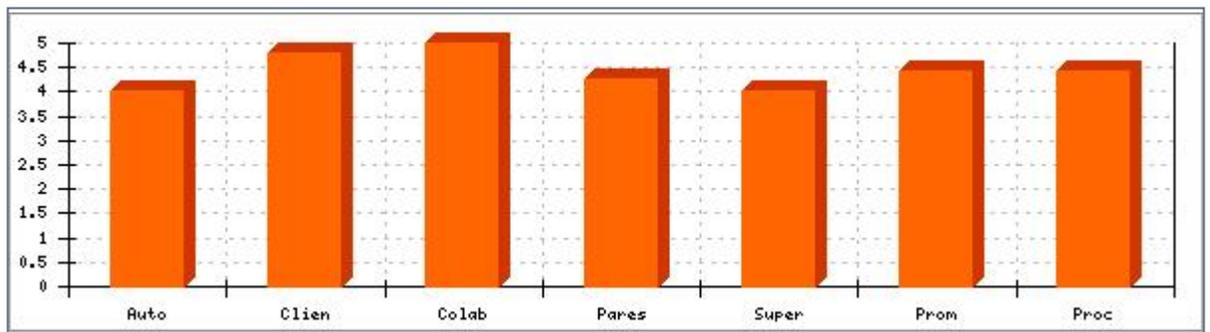
22.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.80
Colaborador	5.00
Pares	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.41



23.- Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo. (4.41)

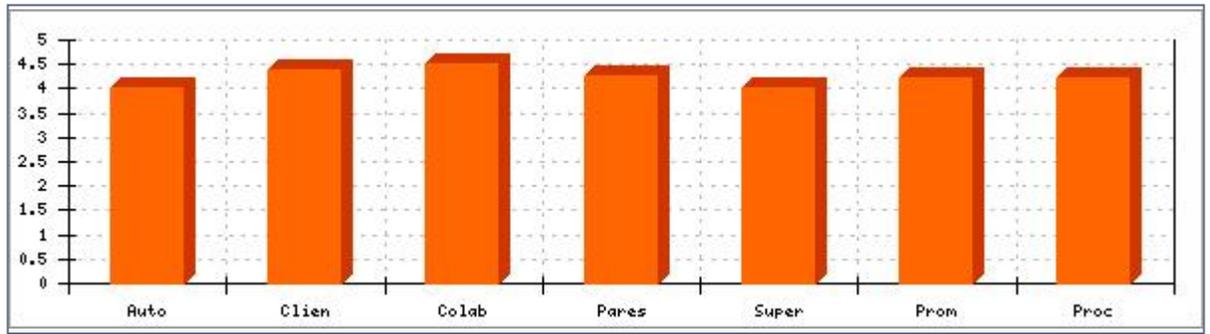
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.80
Colaborador	5.00
Pares	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.41
Promedio Proceso	4.41



Liderazgo

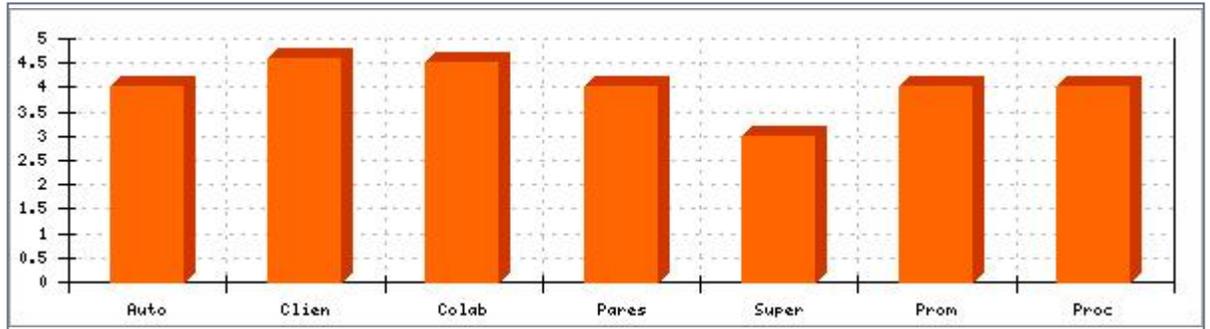
24.- Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.50
Pares	4.25
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



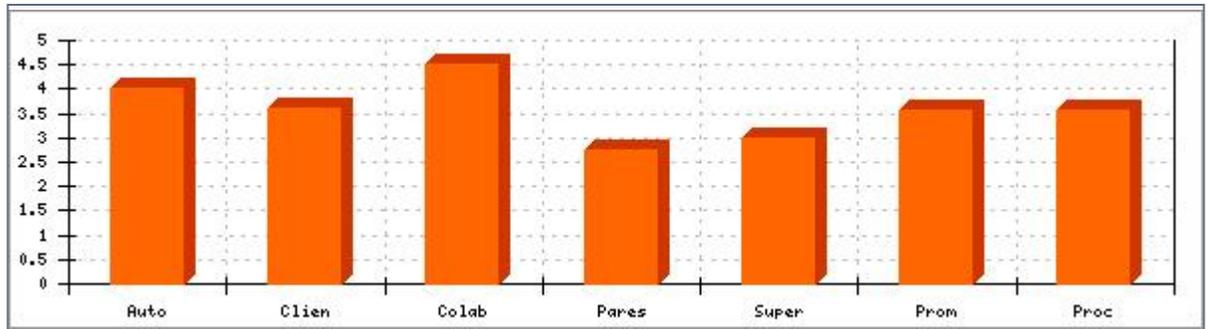
25.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.50
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



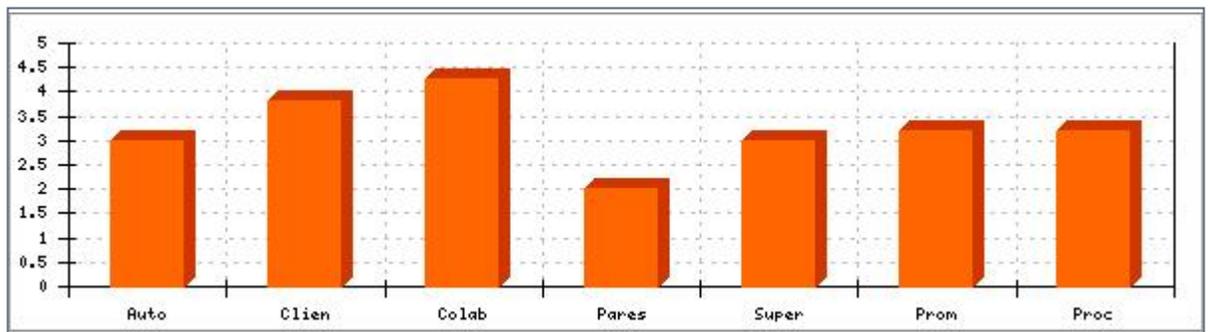
26.- Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo (3.57)

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



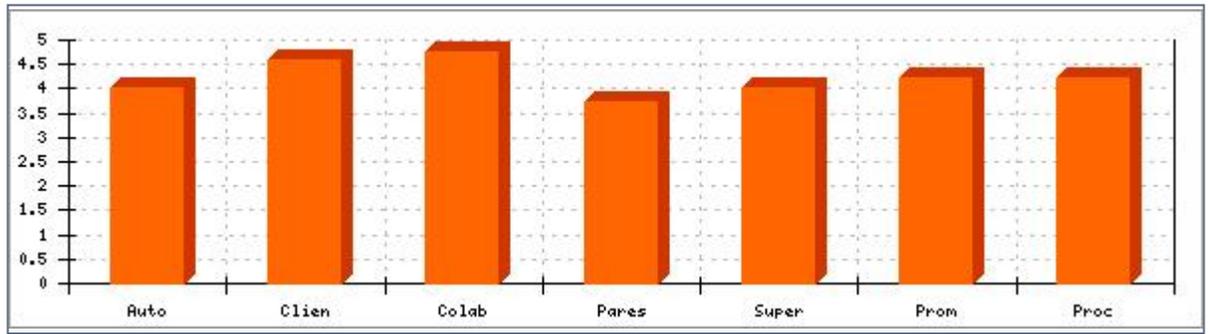
27.- Da feedback periódicamente a su gente y hace el seguimiento del cumplimiento de los objetivos (3.21)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	3.80
Colaborador	4.25
Pares	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.21
Promedio Proceso	3.21



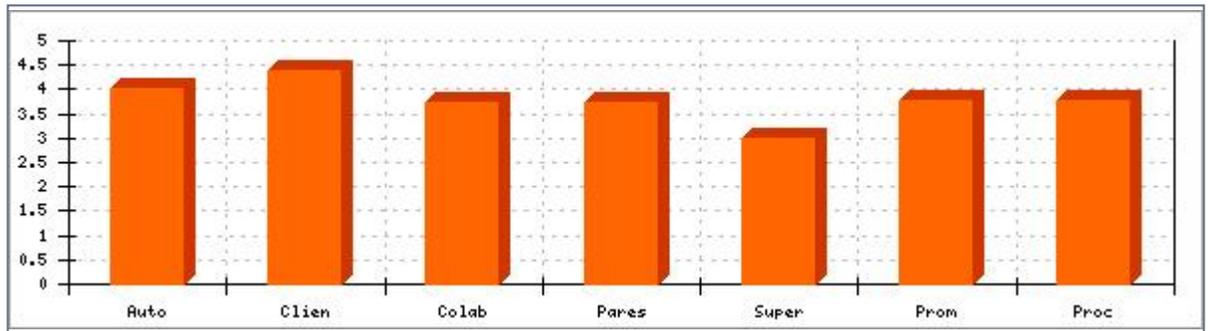
28.- Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.75
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.22



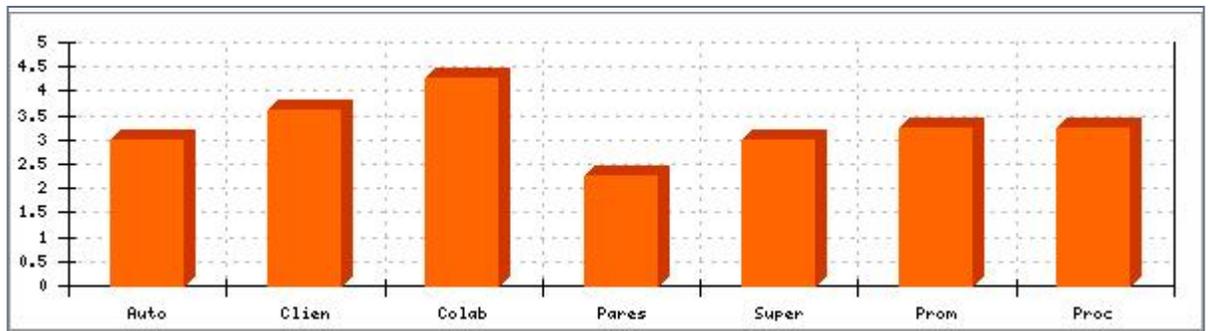
29.- Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	3.75
Pares	3.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



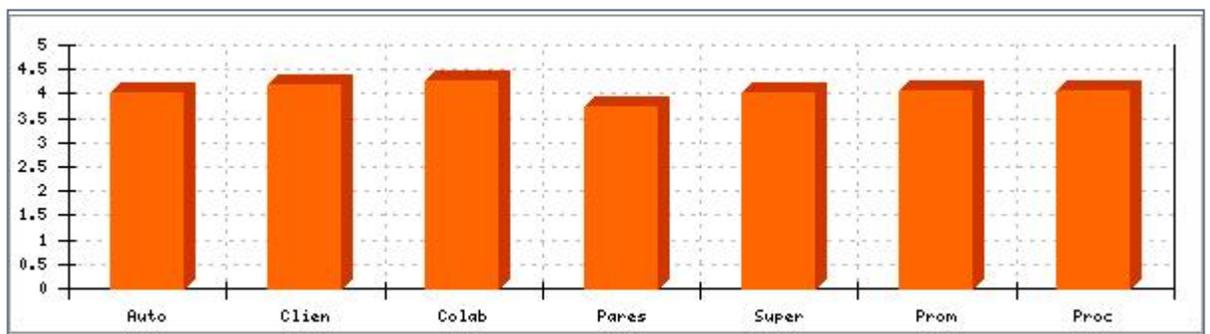
30.- Invierte en el desarrollo de sus colaboradores para ayudarles a satisfacer las demandas actuales o potenciales de la organización (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	3.60
Colaborador	4.25
Pares	2.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.22



31.- Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia (4.04)

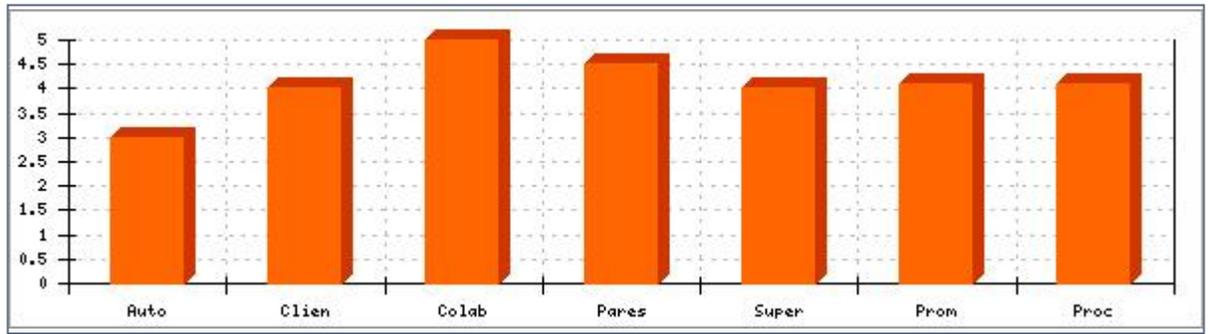
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.25
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



Comunicación

32.- Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.00
Colaborador	5.00
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



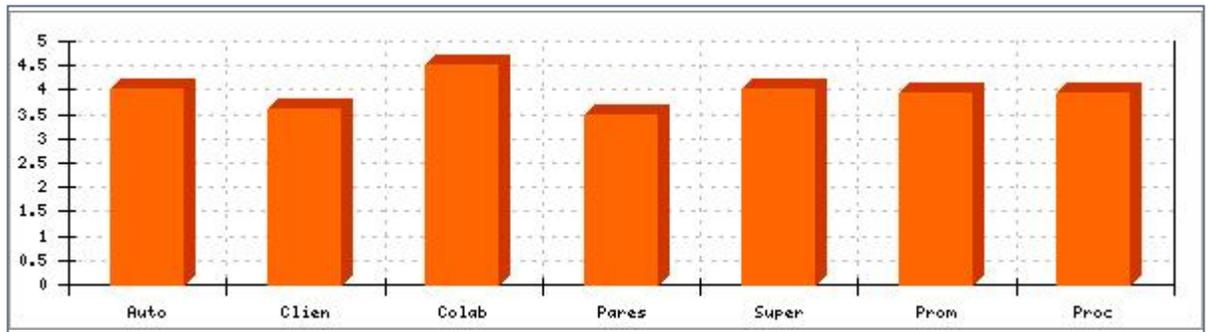
33.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.20
Colaborador	4.50
Pares	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



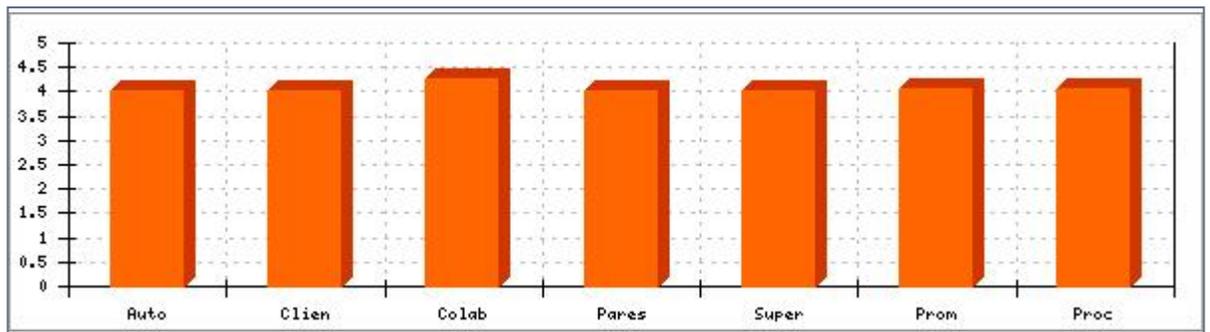
34.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	3.60
Colaborador	4.50
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.92



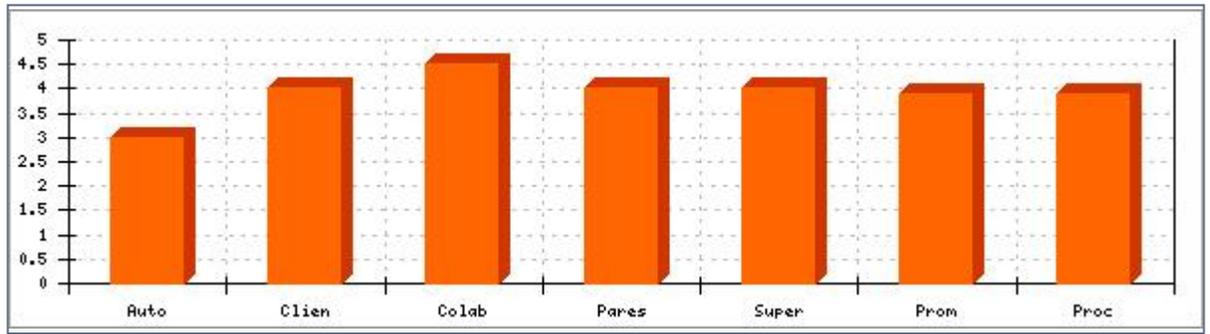
35.- Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten (4.05)

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



36.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente (3.90)

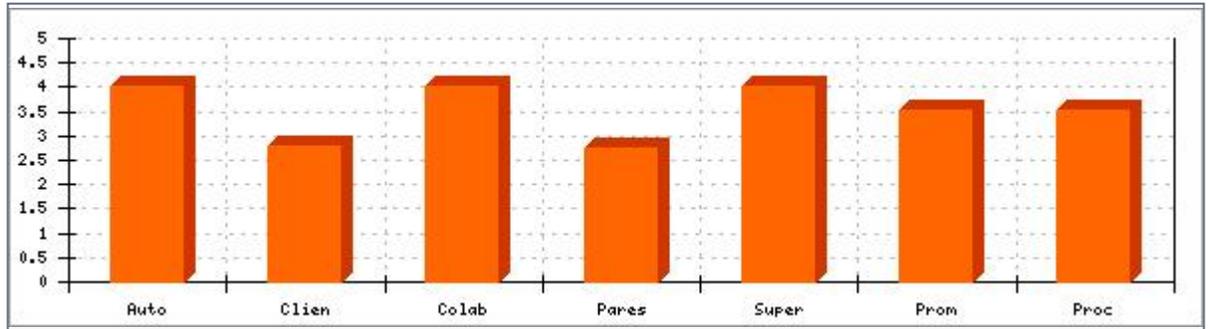
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.00
Colaborador	4.50
Pares	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



Negociación

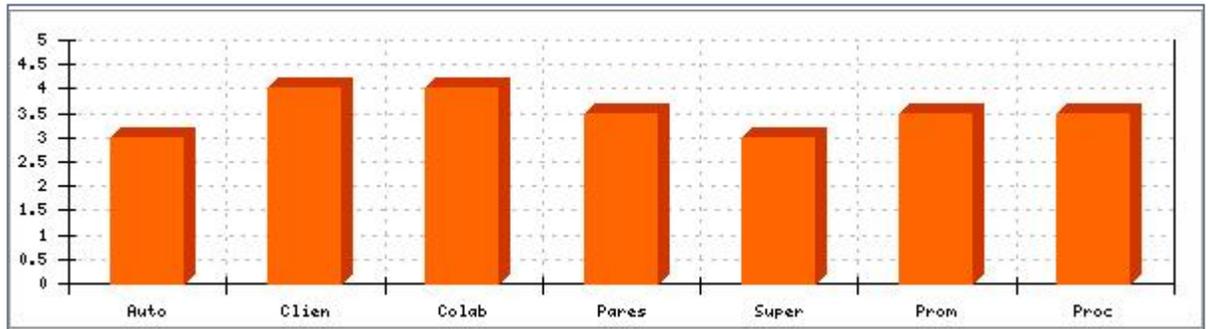
37.- Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades (3.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	2.80
Colaborador	4.00
Pares	2.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.51



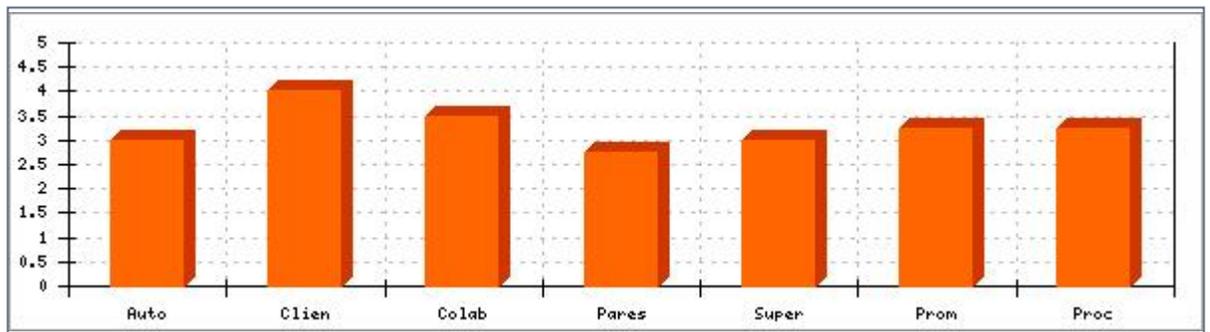
38.- Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación (3.50)

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



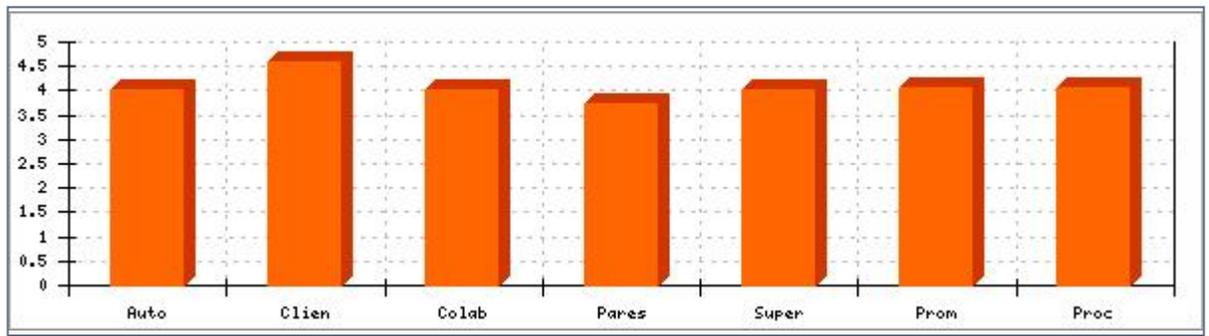
39.- Permanentemente elabora las mejores estrategias de negociación para producir resultados efectivos y cuidando las relaciones de los involucrados (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Clientes	4.00
Colaborador	3.50
Pares	2.75
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.25



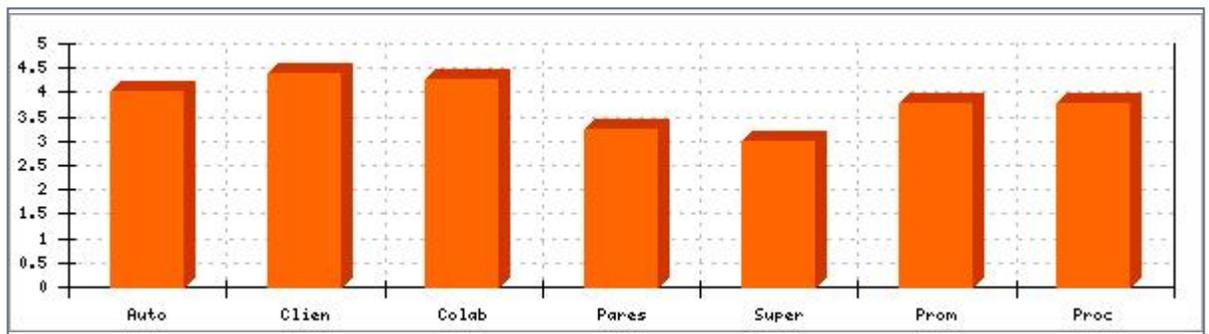
40.- Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.60
Colaborador	4.00
Pares	3.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



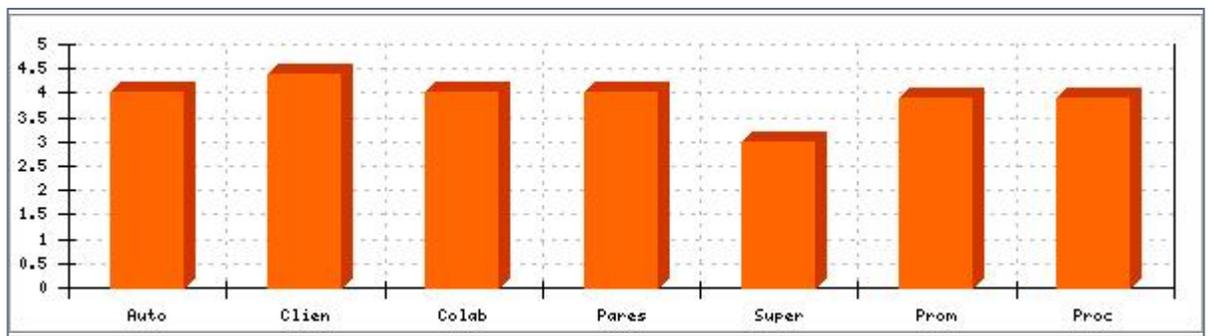
41.- Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.25
Pares	3.25
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



42.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Clientes	4.40
Colaborador	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA 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	3.40	--
Clientes	4.36	0.96
Colaborador	4.45	1.05
Pares	4.00	0.60
Supervisor	4.40	1.00

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	4.00	--
Clientes	4.65	0.65
Colaborador	4.25	0.25
Pares	3.88	-0.12
Supervisor	4.50	0.50

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	3.60	--
Clientes	4.68	1.08
Colaborador	4.40	0.80
Pares	3.90	0.30
Supervisor	4.20	0.60

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	--
Clientes	4.32	0.12
Colaborador	4.30	0.10
Pares	3.90	-0.30
Supervisor	3.60	-0.60

Construcción de Relaciones

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Clientes	4.70	0.70
Colaborador	4.88	0.88
Pares	4.13	0.13
Supervisor	3.75	-0.25

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	3.75	--
Clientes	4.15	0.40
Colaborador	4.34	0.59
Pares	3.31	-0.44
Supervisor	3.38	-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	3.40	--
Clientes	3.96	0.56
Colaborador	4.55	1.15
Pares	4.10	0.70
Supervisor	4.00	0.60

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	3.67	--
Clientes	4.03	0.36
Colaborador	3.96	0.29
Pares	3.33	-0.34
Supervisor	3.33	-0.34

Fortalezas y Areas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

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).	88.75%
•(Trabajo en equipo) Está orientado a cumplir los objetivos del equipo de trabajo aún sobre sus intereses personales.	88.00%
•(Trabajo en equipo) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos	88.00%
•(Construcción de Relaciones) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	85.25%
•(Construcción de Relaciones) Muestra capacidad para mantener amistades útiles en su trabajo.	85.25%
•(Orientación hacia el Cliente) Se interesa genuinamente en ayudar y servir a los demás.	85.00%
•(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	85.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Tiene vocación para servir, tanto a sus clientes externos como a sus clientes internos.	84.00%
•(Orientación hacia el Cliente) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	81.75%
•(Construcción de Relaciones) Realiza esfuerzos para construir proactivamente una red de contactos (relaciones interpersonales).	81.75%
•(Liderazgo) Tiene una amplia visión estratégica y comunica claramente el rumbo y objetivos de la organización a todo el equipo	80.75%
•(Liderazgo) Logra motivar y establecer un clima de confianza en el grupo generando un ambiente de entusiasmo y compromiso	80.50%
•(Planificación y Organización) Establece prioridades y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante	79.75%
•(Planificación y Organización) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	78.25%
•(Planificación y Organización) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad.	78.25%
•(Comunicación) Comparte información relevante con sus colaboradores y con otras áreas de la organización.	77.50%
•(Autocontrol) Sabe ejecutar y cumplir con sus tareas aún cuando está muy cargado(a) de trabajo.	77.00%
•(Negociación) Separa el problema de las personas, sin involucrarse, evitando contratiempos con ambas partes que pueden dificultar futuras negociaciones	76.75%
•(Construcción de Relaciones) Utiliza las relaciones interpersonales para el mejor desempeño en su trabajo.	76.75%
•(Comunicación) Escucha a los demás, poniéndose en su lugar, para comprender lo que piensan y sienten	76.25%
•(Planificación y Organización) Dirige varios proyectos simultáneamente, sin perder el control	76.00%
•(Liderazgo) Es un modelo para su gente por sus valores, compromiso y eficiencia	76.00%
•(Comunicación) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje	76.00%
•(Trabajo en equipo) Apoya el desempeño de otras áreas de la compañía, fomentando el intercambio de información y experiencias	75.50%
•(Liderazgo) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos	75.50%
•(Orientación hacia el Cliente) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	74.75%
•(Autocontrol) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	74.25%
•(Comunicación) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y estrategias organizacionales, cuáles son sus responsabilidades y lo que se espera de ellos	73.00%
•(Comunicación) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente	72.50%
•(Negociación) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios	72.00%
•(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	70.75%
•(Trabajo en equipo) Hace aportes que impactan notoriamente en el logro de los resultados grupales	69.75%

- **(Negociación)** Logra persuadir a la contraparte y vender sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización **69.50%**
- **(Autocontrol)** Se conduce con notable capacidad para ponerse en el lugar del otro y ceder posición cuando sea conveniente **69.50%**
- **(Liderazgo)** Toma en cuenta, se anticipa a los cambios y los comunica oportunamente **69.50%**
- **(Trabajo en equipo)** Periódicamente participa de reuniones con el equipo para revisar el progreso de las tareas y objetivos grupales **69.00%**
- **(Liderazgo)** Identifica fortalezas y oportunidades de mejora de quienes conforman su equipo de trabajo **64.25%**
- **(Negociación)** Investiga y obtiene información de la situación de las personas involucradas, analizando sus fortalezas y debilidades **62.75%**
- **(Negociación)** Logra ponerse en el lugar del otro y anticipa sus necesidades e intereses dentro de una negociación **62.50%**

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO JIMMY CASTAÑEDA EVALUACION 360 EVD

AUTOEVALUACION

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

- Escucha activa - Construcción de relaciones - Priorización - Pasión por lo que hago

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

- Liderazgo situacional - Ser más asertivo - Crear nuevas relaciones útiles en el trabajo para obtener resultados considerando los últimos cambios de estructura en Ventas.

CLIENTES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Apertura a escuchar Conocimiento de su campo de acción Seniority

Liderazgo Orientado a resultados Empatía con sus colaboradores y pares

- Manejo de la incertidumbre - Asertividad en la comunicación - Proactividad con las acciones

organizacion y orden mostrando estructura en su forma de trabajar y planteamientos tiene espíritu colaborativo y genera la empatia necesaria para poder crear sinergias tiene experticia y conocimiento de su area de trabajo

Organizado Ligero de equipaje Empático

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Visitar mercado para contribuir en nuevas iniciativas Promover la cercanía de su equipo con front line

Rapidez en las acciones Impregnar la misma energía y dedicación a su equipo directo Entendimiento de funcionamiento de otras áreas

- Mayor involucramiento en la ejecución - Entendimiento de los procesos de otras áreas - Aseguramiento de la calidad del trabajo de su equipo mayor interaccion con el area de ventas

Follow up Participar con su equipo más activamente en más reuniones

COLABORADOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

-Relaciones interpersonales -Manejo de conflictos -Experiencia y conocimiento en marcas

Pensamiento Holístico Persuasivo Estratégico

excelente maneja de relaciones interpersonales sabe manejar el equilibrio aun en situaciones de estres y presión Se muestra siempre abierto a cualquier feedback o comentario del Equipo

Jimmy es una persona con pensamiento estratégico, su experiencia con otras categorías hacen que siempre pueda aportar con nuevas ideas o lineamientos inclusive creativos en el día a día, muestra interés por su equipo y siempre demuestra apoyo en temas personal / familiares.

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

-Enfoque en desarrollo de su equipo, podría indagar y trabajar más en ellos -Participación más activa en el desarrollo de las estrategias de las marcas

Dar instrucciones con mejor claridad. Involucrarse mas en procesos de desarrollo de actividades de marca

Podría involucrarse un poco mas en el día a día de esta forma se sentiría mas su apoyo en el Equipo. Seguimiento mas continuo de actividades
Toma de decisiones a tiempo para evitar reprocesos. Mantener la mejor predisposición y transmitir esto a su equipo en épocas de incertidumbre. Ser más enérgico con otras áreas cuando los procesos perjudican a los resultados de su equipo.

PARES

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Comprende el negocio Agudeza estratégica Habilidad relacional (con sus compañeros, con su entorno)
Conocimiento del negocio y del mercado Fomenta la colaboración en el equipo Maneja muy bien situaciones complejas y conflictos
Experiencia Vision Integral manejo de equipos Comunicación - Construcción de net work

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Oportunidad en ser más abierto y receptivo Oportunidad de demostrar mayor concentración en el resultado final (ejecución)
Mejorar su apertura para delegar Influenciar a otros con mayor impacto Mostrar más determinación en sus puntos de vista
Mostrar mas energía al vender ideas demostrar con ejemplo, no sólo decir como no se deben hacer las cosas sino como se hacen.

SUPERVISOR

Enumere 3 FORTALEZAS del ejecutivo observado:

Claridad Compromiso transparencia

Enumere 3 OPORTUNIDADES DE MEJORA del ejecutivo observado:

Firmeza Ser mas estricto Delegar

EVALUADO

EVALUADOR

