

## EVALUACIÓN 2016...

### EVALUACIÓN

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

● (TRABAJO EN EQUIPO) Promueve el trabajo en equipo con otras áreas de la organización. Crea un buen clima de trabajo, comprende la dinámica del funcionamiento grupal e interviene destrabando situaciones de conflicto interpersonal centrándose en el logro de los fines compartidos.	100.00%
● (RELACIÓN INTERPERSONAL) Siempre está participando en reuniones periódicas y lugares informales con la gente de la empresa, esto incluye conversaciones sobre trabajo, familia, deportes, etc.	100.00%
● (TRABAJO EN EQUIPO) Muestra estar atento a recibir feedback acerca de su trabajo y de cómo este impacta dentro de su área y de la organización.	66.67%
● (TRABAJO EN EQUIPO) Demuestra interés hacia la unión grupal en circunstancias donde el trabajo en equipo lo requiere, beneficiando el alcance de metas organizacionales.	66.67%
● (CONDUCTA SEGURA) Logra identificar y evaluar el peligro logrando su eliminación, control, o en su defecto transferencia.	66.67%
● (CONDUCTA SEGURA) Conoce y cumple diariamente con las normas y procedimientos de seguridad que rigen en su labor y en su entorno.	66.67%
● (CONDUCTA SEGURA) Se preocupa tanto de su seguridad como la de los otros.	66.67%
● (CALIDAD EN EL TRABAJO) Conoce ampliamente los temas relacionados con su especialidad y muestra interés por actualizar su conocimiento y compartirlo.	66.67%
● (CALIDAD EN EL TRABAJO) Comprende el requerimiento del mandante/cliente interno y lo asocia a sus labores, lo cual le permite establecer prioridades en los plazos de entrega.	66.67%
● (CALIDAD EN EL TRABAJO) Comprende la importancia de rescatar y dar a conocer las mejores prácticas con el fin de incrementar la calidad del trabajo entregado, lo ve como una oportunidad de mejora.	66.67%
● (CAPACIDAD ANALÍTICA) Logra reconocer información significativa, organizarla y coordinarla para la resolución de un problema complejo.	66.67%
● (CAPACIDAD ANALÍTICA) Demuestra capacidad para realizar análisis complejos teniendo en cuenta múltiples variables, estableciendo relaciones entre ellas, lo que le permite resolver con asertividad las distintas situaciones de su ámbito de gestión.	66.67%
● (CAPACIDAD ANALÍTICA) Establece planes de acción, secuenciando actividades y definiendo prioridades en los plazos para la realización de las tareas asignadas, lo que genera credibilidad en su gestión.	66.67%
● (CAPACIDAD ANALÍTICA) Es capaz de establecer conexiones y presentar información numérica para determinar, esclarecer o justificar un curso de acción	66.67%
● (CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN) Organiza y reorganiza los distintos plazos, recursos y actividades a su disposición para conseguir una mejor eficacia y eficiencia en su departamento o área.	66.67%
● (CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN) Toma en cuenta todas las posibles dificultades y determina varias soluciones posibles, ajustándolas según sea la necesidad de la planificación.	66.67%
● (CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN) Garantiza la accesibilidad y calidad de la información al mantener un estricto orden y control sobre ella. Es consciente de los compromisos que asume.	66.67%
● (CAPACIDAD DE ORGANIZACIÓN) Es capaz de ejecutar y hacer, siempre en el trabajo que desarrolla un seguimiento de varios proyectos complejos a la vez, controlando recursos, plazos y posibles desviaciones, sin disminuir la calidad de los resultados.	66.67%
● (INNOVACIÓN) Promueve acciones y decisiones para aprovechar oportunidades que implican cambios en la organización a corto y mediano plazo.	66.67%
● (INNOVACIÓN) Mantiene buena comunicación con sus clientes internos lo que permite conocer a tiempo las necesidades de apoyo a su gestión, teniendo tiempo para la planificación de actividades que superen la expectativa.	66.67%
● (INNOVACIÓN) Busca constantemente ideas o mejores prácticas que lo llevan a implementar ideas novedosas como alternativas para llevar a cabo proyectos dentro de su área de gestión.	66.67%
● (INNOVACIÓN) Es capaz de identificar y proponer oportunidades de mejora sin esperar a que se presente un problema. Su iniciativa y rapidez transforman su accionar en una ventaja competitiva.	66.67%
● (NEGOCIACIÓN - INFLUENCIA) Demuestra una buena comprensión del contexto de negociación, identificando tanto posturas como puntos de acuerdo/desacuerdo de cada parte involucrada.	66.67%
● (NEGOCIACIÓN - INFLUENCIA) Desarrolla de manera clara sus ideas mediante el uso de argumentos suficientemente contundentes al momento de exponer alternativas que potencien y generen influencia de sus ideas en el actuar de los demás.	66.67%
● (NEGOCIACIÓN - INFLUENCIA) Mantiene un control apropiado sobre la orientación del asunto en discusión, manejando adecuadamente los puntos problemáticos o que son de fuerte desacuerdo entre las partes.	66.67%
● (NEGOCIACIÓN - INFLUENCIA) Logra un equilibrio entre las peticiones de ambas partes, llegando a un punto en donde ambas ganan y quedan conformes.	66.67%
● (RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Se mantiene alerta para identificar problemas en un proceso, curso de acción o resultados de su área. Además de señalar errores recurrentes.	66.67%

(RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Es capaz de diseñar estrategias de solución para un problema y llevarlas a cabo dentro del ●plazo establecido.	66.67%
(RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Actúa como mediador o facilitador para resolver conflictos entre personas, manteniendo una ●actitud conciliadora.	66.67%
(RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS) Desarrolla una solución para un problema recurrente incorporando a terceros y demostrando ●creatividad en el diseño de la misma.	66.67%
(RELACIÓN INTERPERSONAL) Constantemente está atento a recibir opiniones para mejorar su desempeño o el resultado de sus ●proyectos. Consulta de manera directa a otros.	66.67%
(RELACIÓN INTERPERSONAL) Mantiene contactos en el trabajo con compañeros o personas pertenecientes a otras entidades, ●áreas e incluso empresas. Hace un esfuerzo permanente y constante por conseguir información altamente relevante para fines profesionales	66.67%

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

