

### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA LIDERA - EVALUACIÓN 180° - COLABORADOR A SUPERVISOR

Es una herramienta de medición para evaluar Competencias de Liderazgo a través de encuestas de feedback proporcionadas por parte de evaluadores que califican a un Líder en función de sus conductas observables.

Evalúa las siguientes competencias de liderazgo y desarrollo:

1. Integridad
2. Liderazgo
3. Credibilidad profesional
4. Comunicación y construcción de relaciones
5. Guía y desarrollo de otros
6. Foco en el cliente
7. Transmisión de visión, misión y generación de compromisos
8. Gerencia del cambio
9. Construcción de equipos de alto desempeño
10. Organización del trabajo y generación de resultados.

Aplica a personas que ocupen cargos que impliquen manejo de recursos humanos, tales como: Supervisión, Jefaturas y/o Gerencias. Presenta un cuestionario que evalúa 10 competencias de liderazgo a través de 50 conductas o comportamientos observables. No tiene tiempo de aplicación sin embargo tiene una duración promedio de 10 minutos por cuestionario.

---

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 **2017-02-15 01:28:38** hasta el **2017-02-15 12:23:57**



## Datos Personales

ETAFASHION

### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

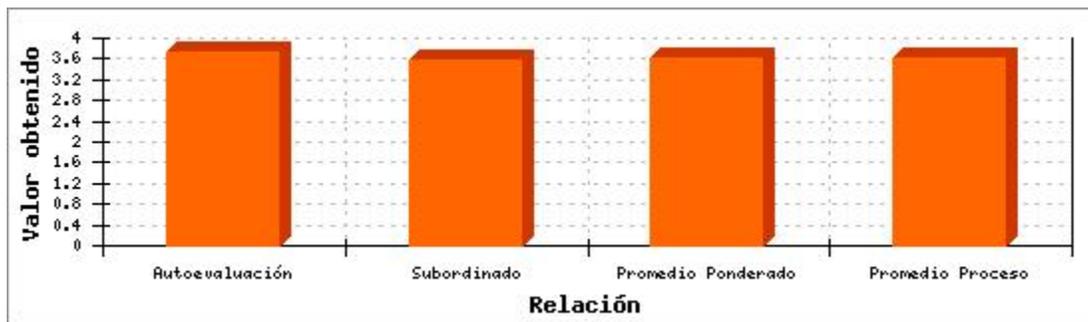
No. Identificación :	703091819
Nombres :	CAROLINA ELIZABETH
Apellidos :	BERMEO SANCHEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	TIENDA MACHALA
Departamento :	COMERCIAL ETATEX MACHALA
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	TACTICO
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	COMERCIAL/VENTAS
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

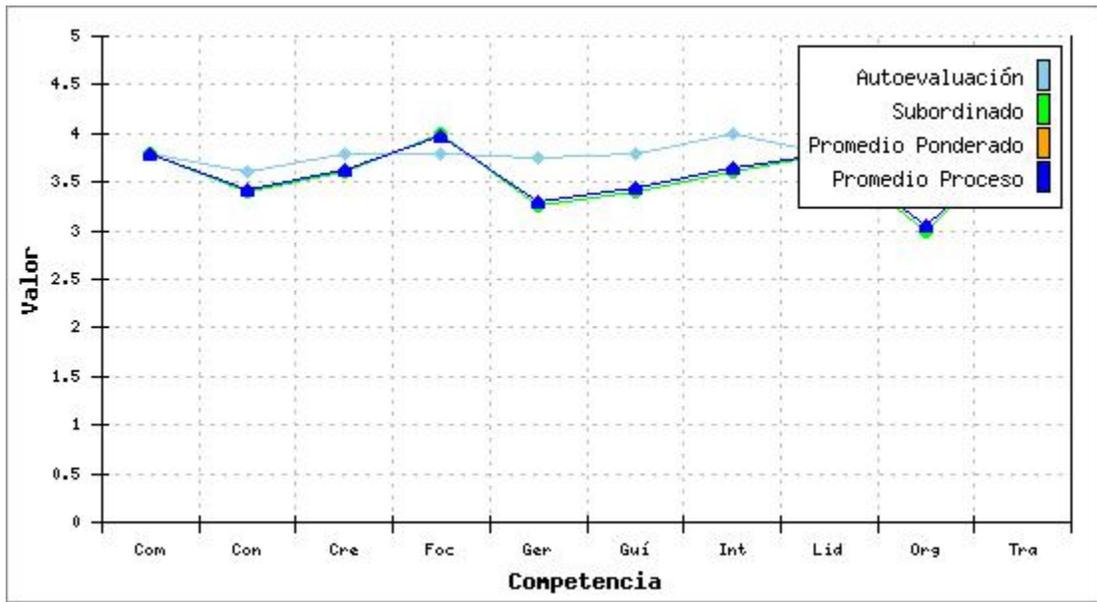
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Subordinado	90.00%	1	1

### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.75
Subordinado	3.59
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



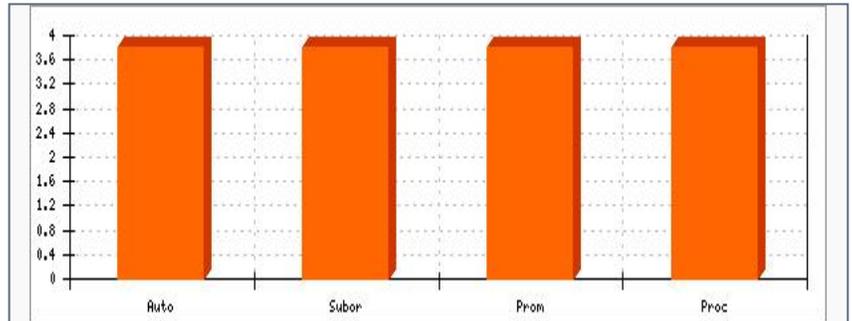
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación y construcción de relaciones	3.80	3.80	3.80	3.80
2 Construcción de equipos de alto desempeño	3.60	3.40	3.42	3.42
3 Credibilidad Profesional	3.80	3.60	3.62	3.62
4 Foco en los clientes	3.80	4.00	3.98	3.98
5 Gerencia del cambio	3.75	3.25	3.30	3.30
6 Guía y desarrollo de otros	3.80	3.40	3.44	3.44
7 Integridad	4.00	3.60	3.64	3.64
8 Liderazgo	3.80	3.80	3.80	3.80
9 Organización del trabajo y generación de resultados	3.60	3.00	3.06	3.06
10 Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.60	4.00	3.96	3.96



### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

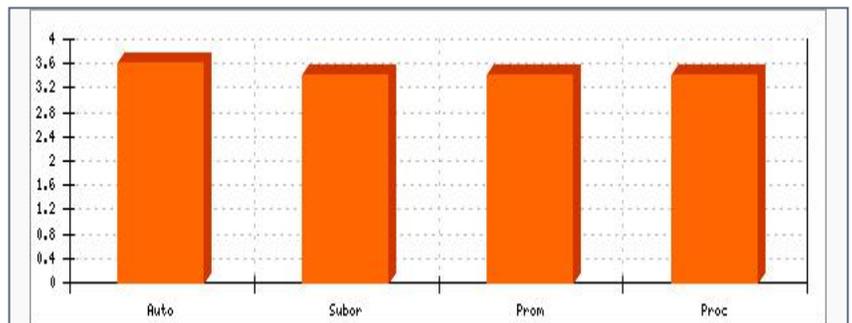
#### Comunicación y construcción de relaciones (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	3.80
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



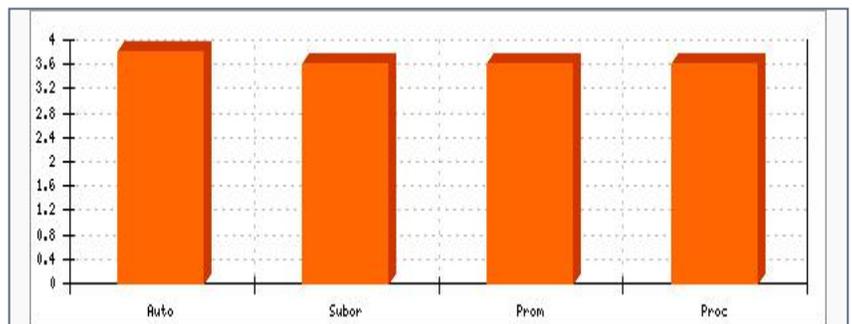
#### Construcción de equipos de alto desempeño (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	3.40
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



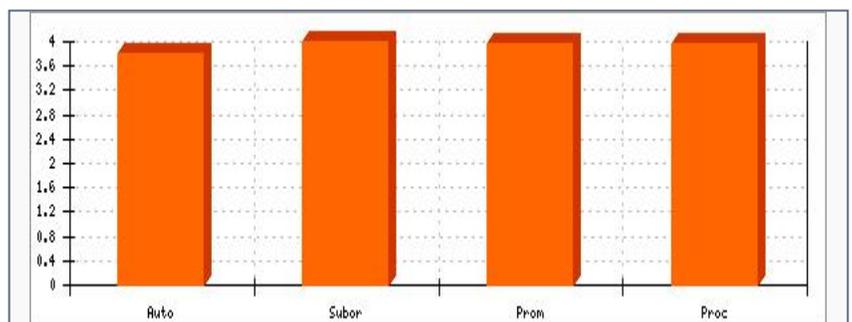
#### Credibilidad Profesional (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	3.60
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	3.62



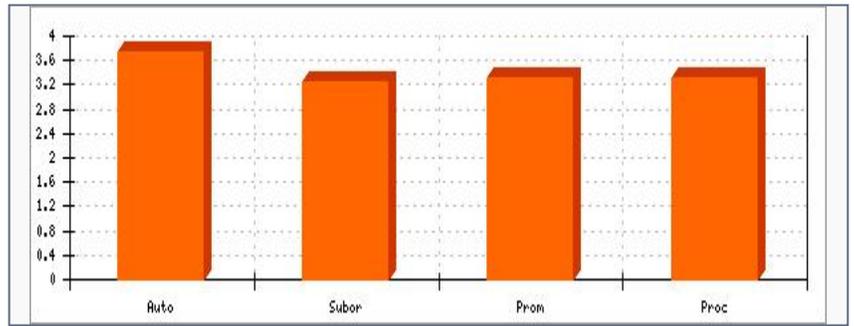
#### Foco en los clientes (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



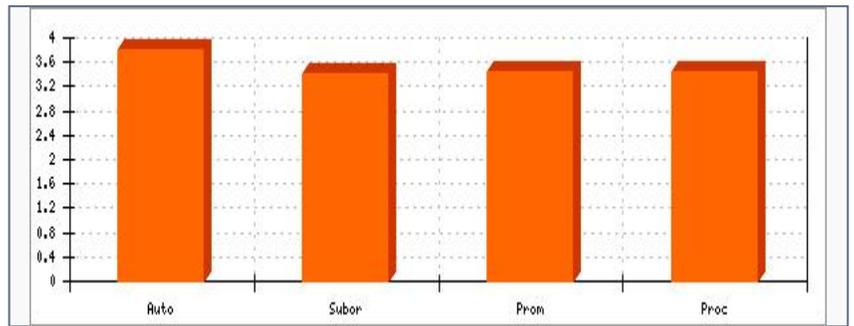
#### Gerencia del cambio (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



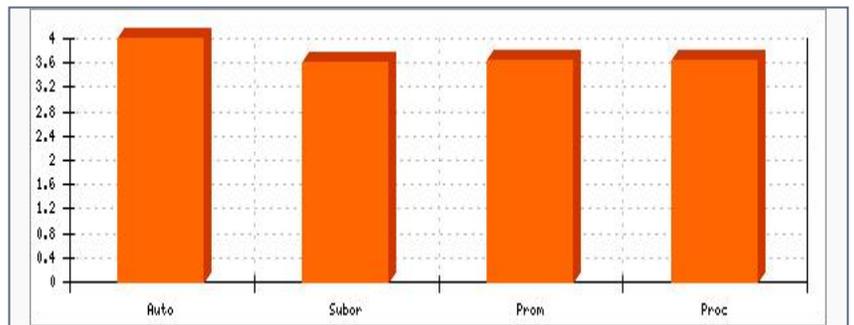
#### Guía y desarrollo de otros (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	3.40
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.44



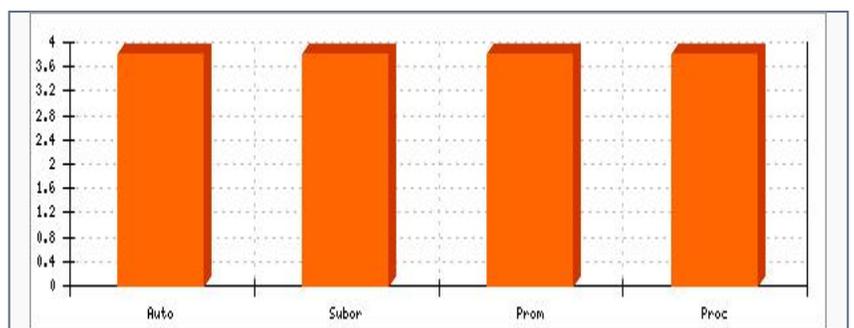
#### Integridad (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.60
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



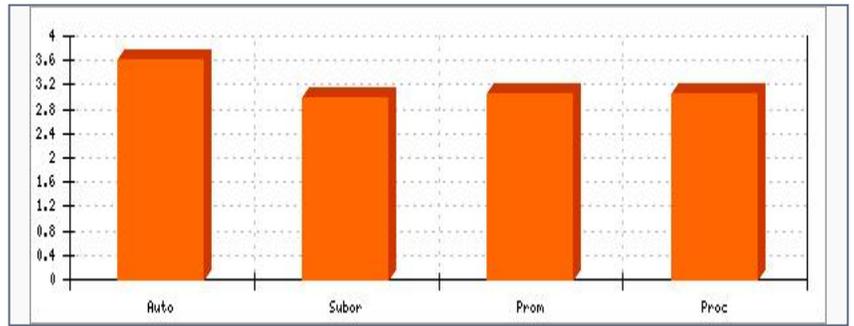
#### Liderazgo (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	3.80
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



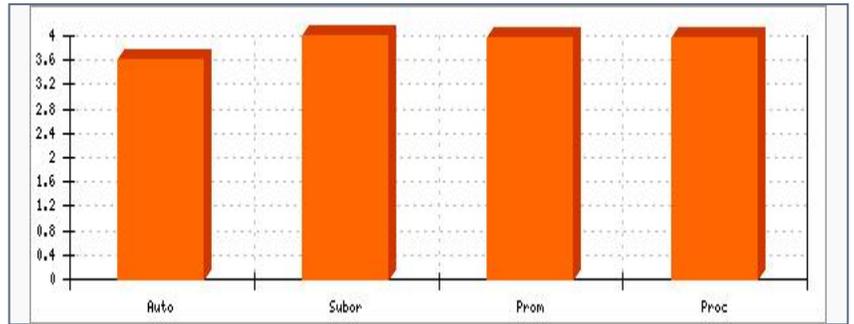
#### Organización del trabajo y generación de resultados (3.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	3.06



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (3.96)

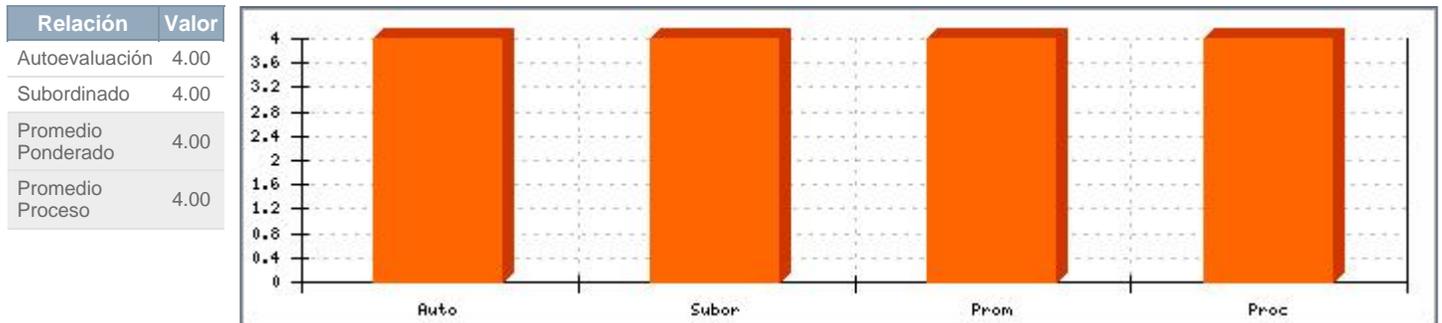
Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



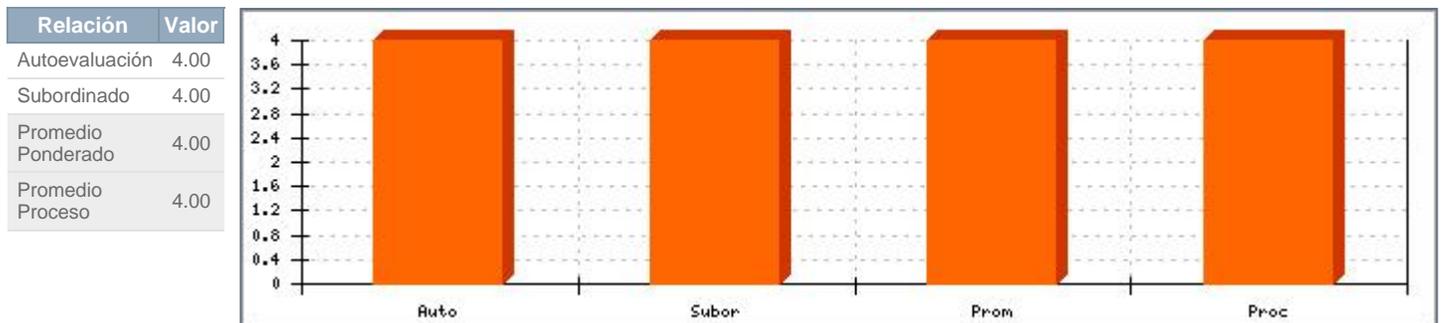
### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

#### Comunicación y construcción de relaciones

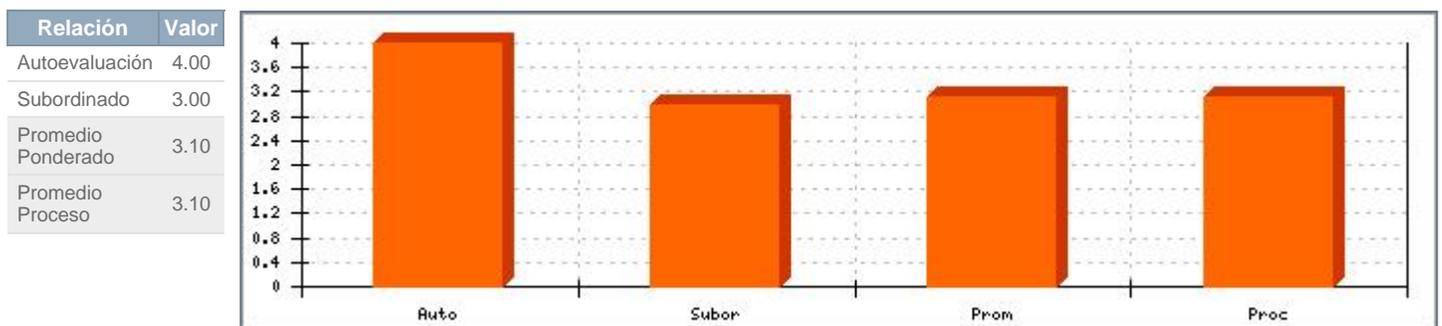
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (4.00)



2.- El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa. (4.00)

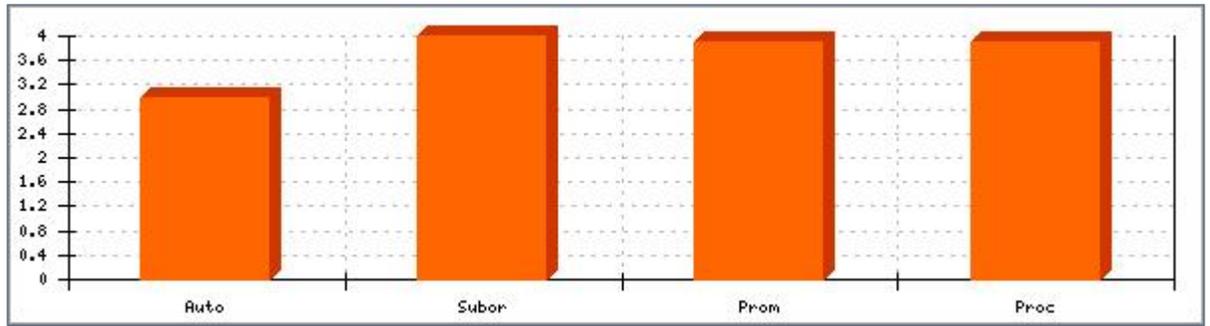


3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.10)



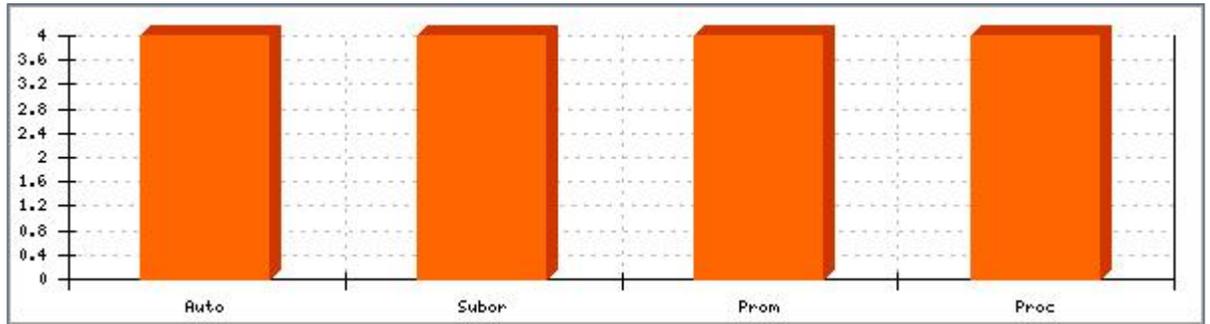
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (4.00)

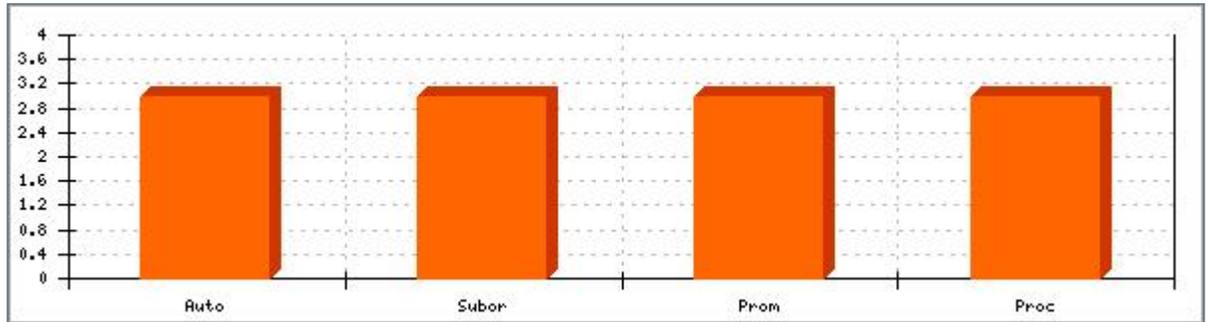
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Construcción de equipos de alto desempeño

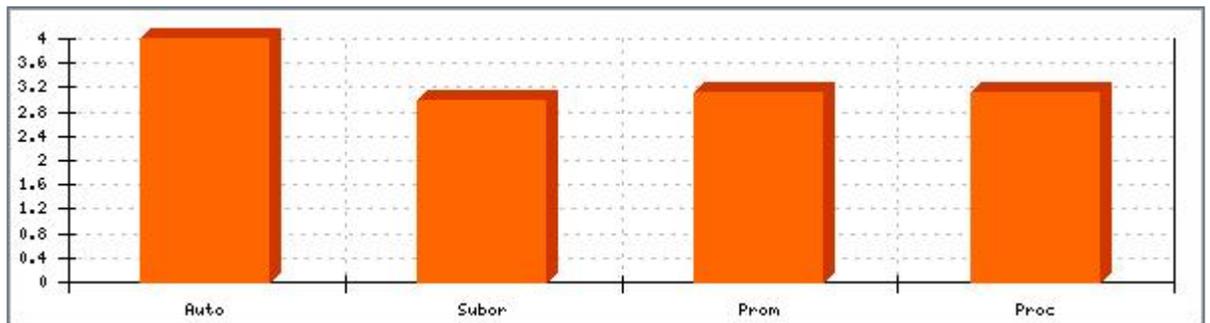
6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



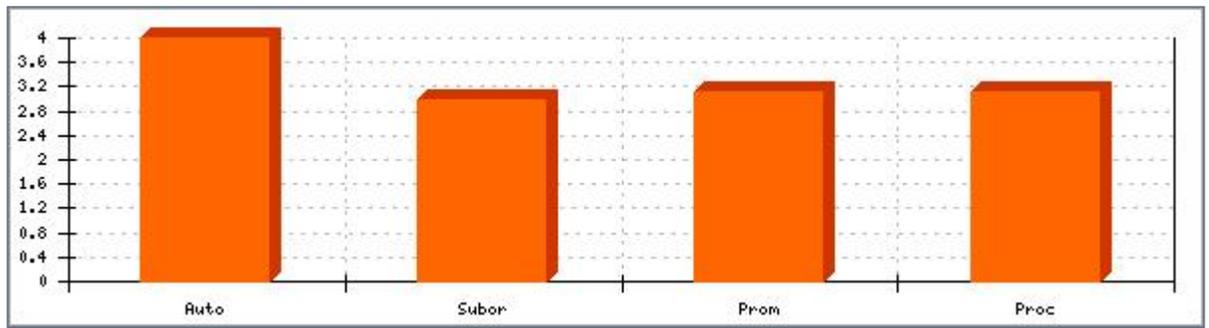
7.- Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



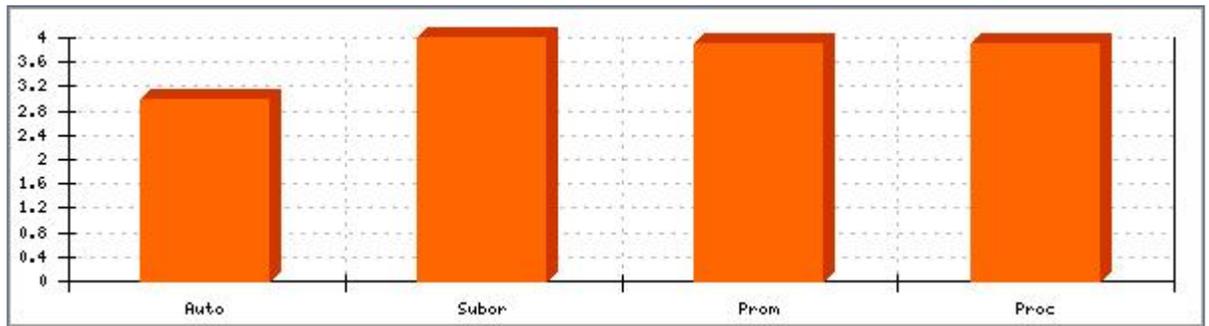
8.- Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



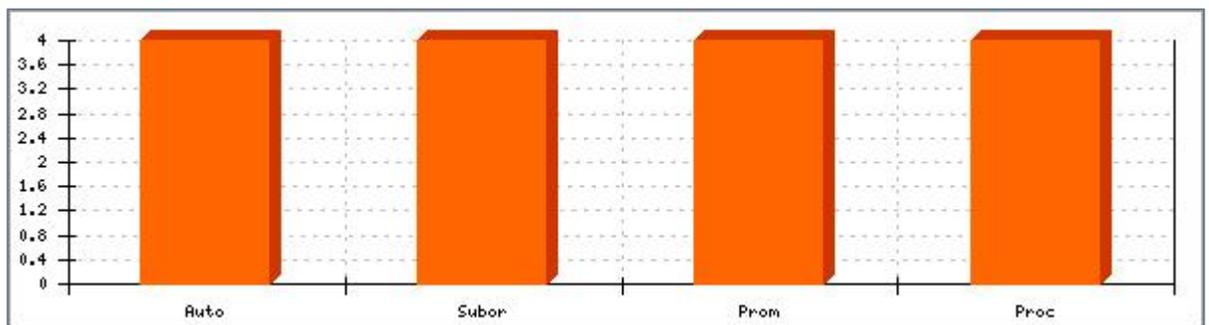
9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (4.00)

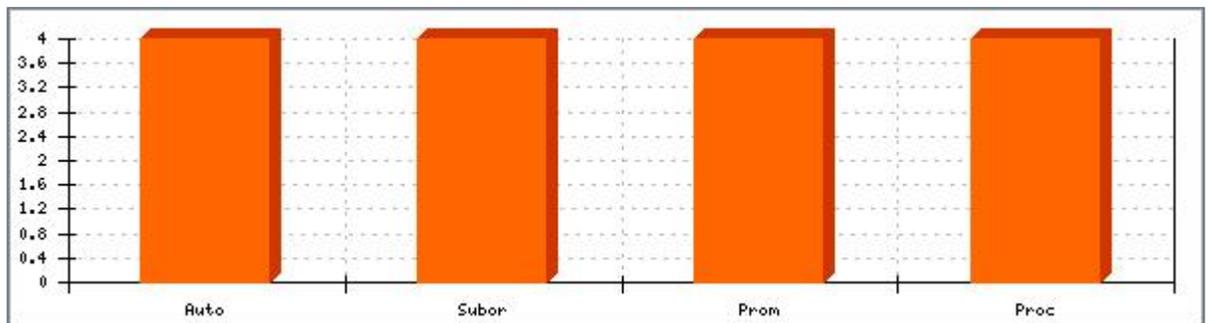
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Credibilidad Profesional

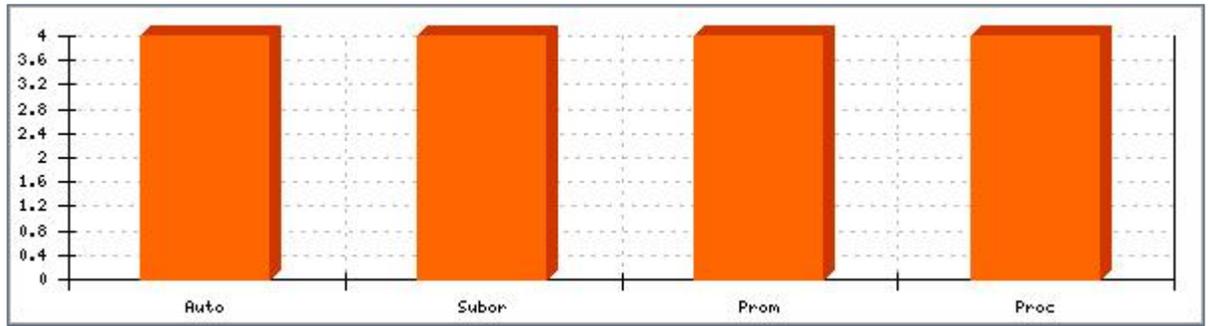
11.- Demuestra habilidad usando su experiencia profesional, para cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



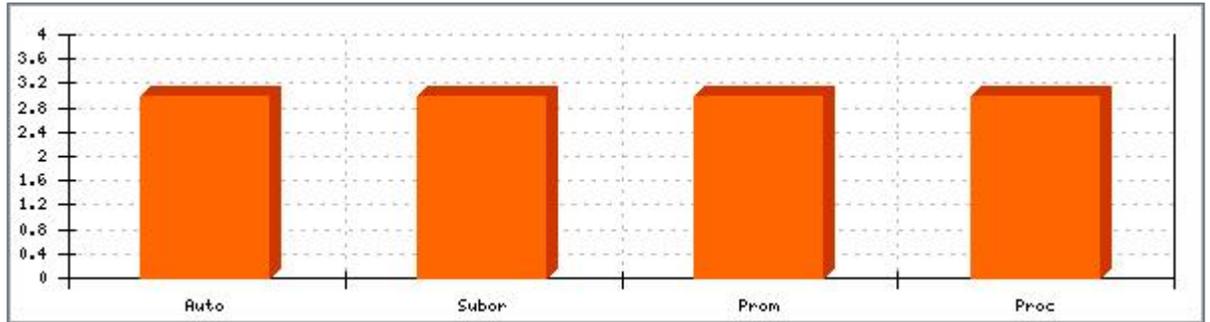
12.- Demuestra tener los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



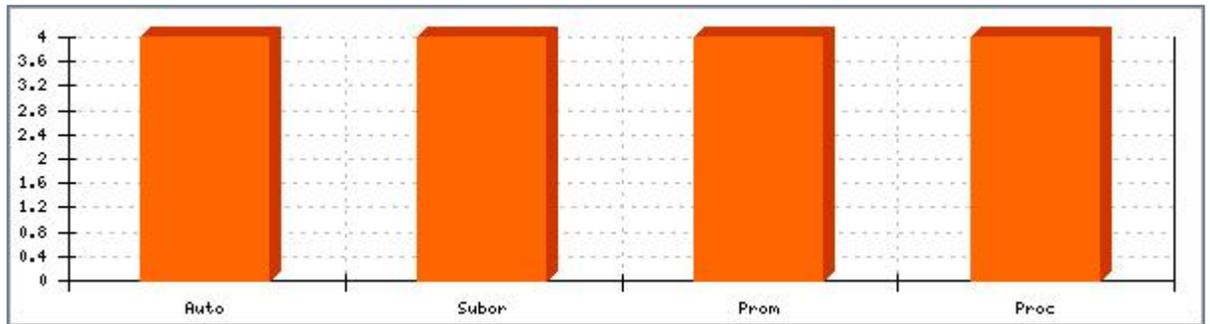
13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



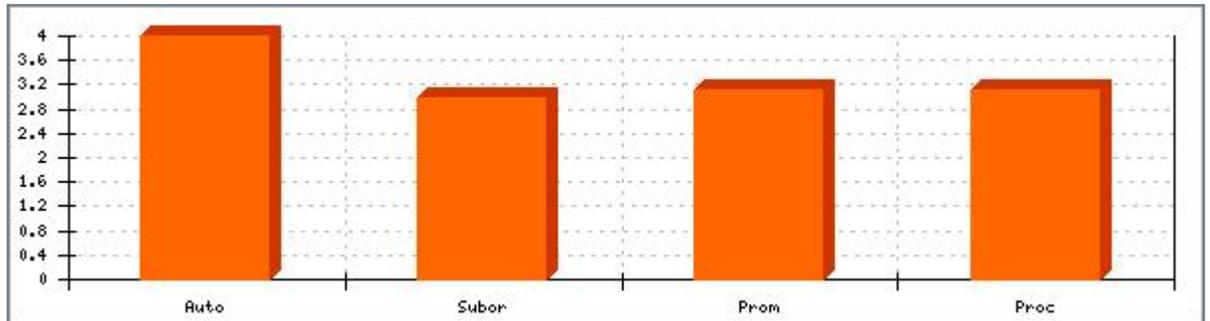
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.10)

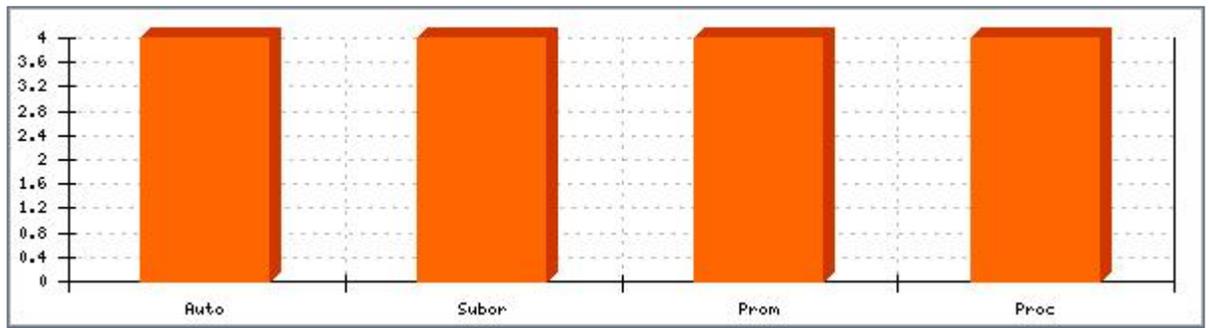
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



#### Foco en los clientes

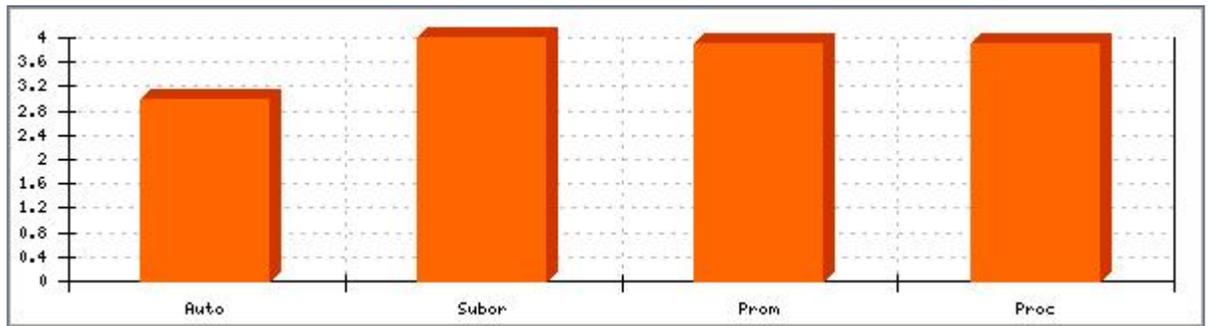
16.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



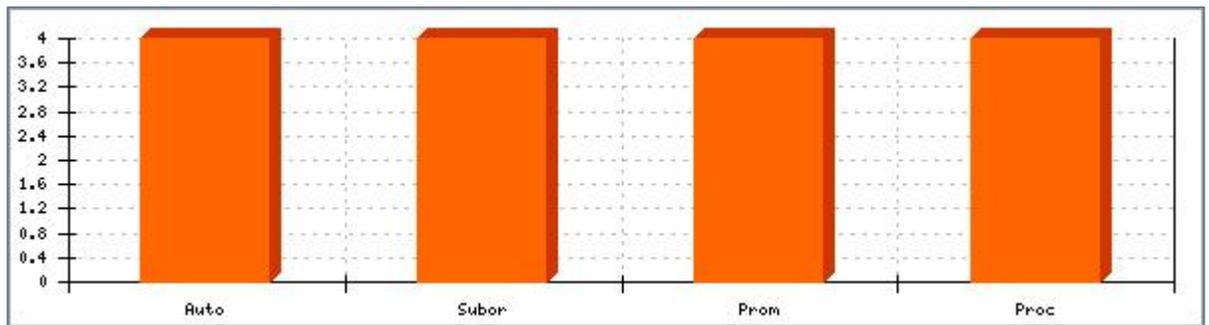
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



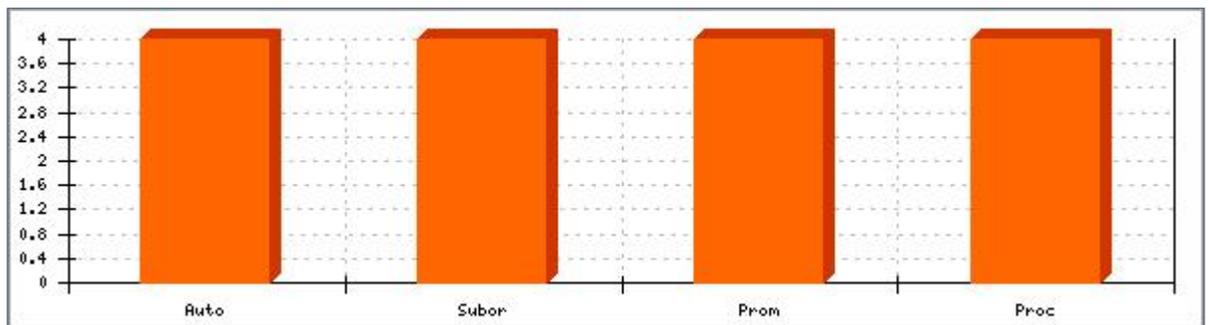
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



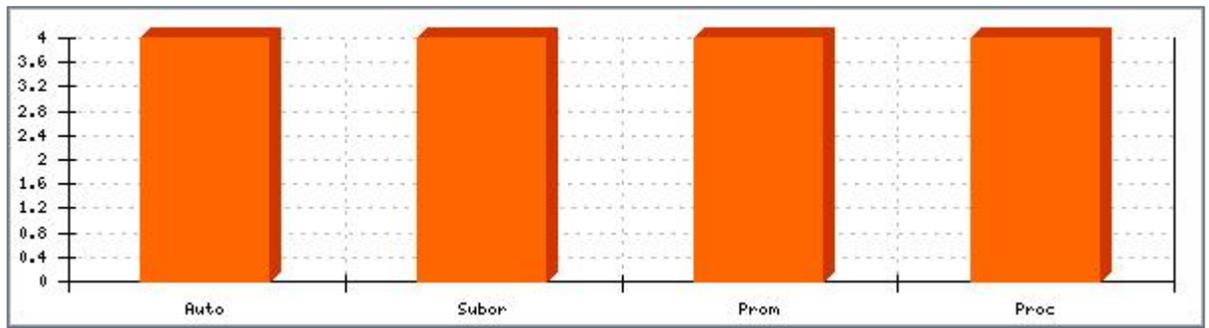
19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (4.00)

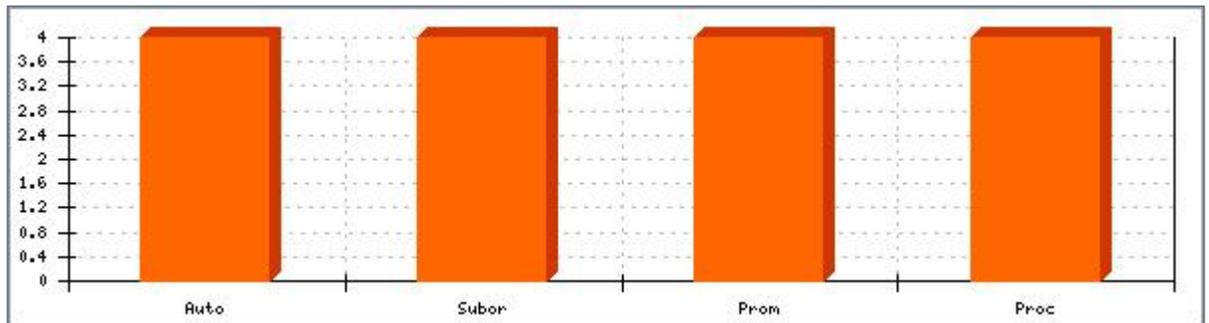
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## Gerencia del cambio

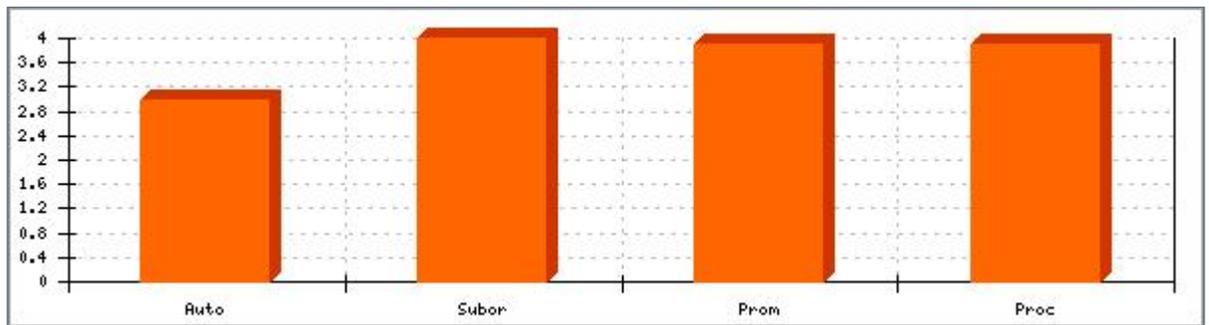
21.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



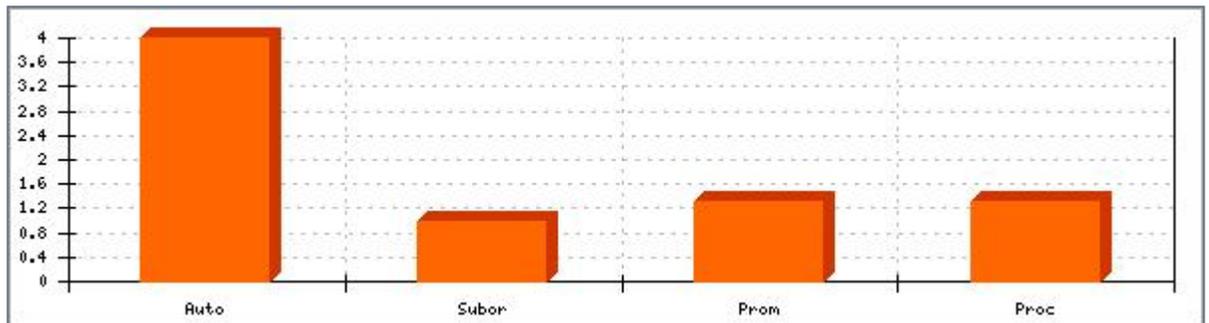
22.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



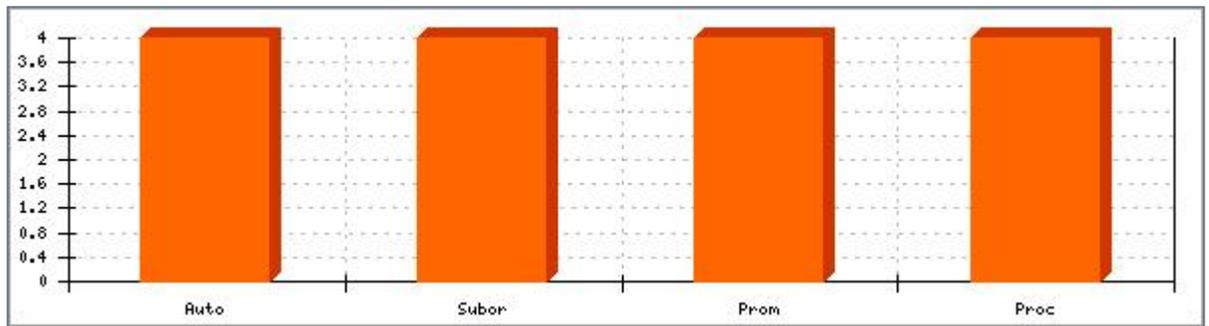
23.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	1.00
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



24.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (4.00)

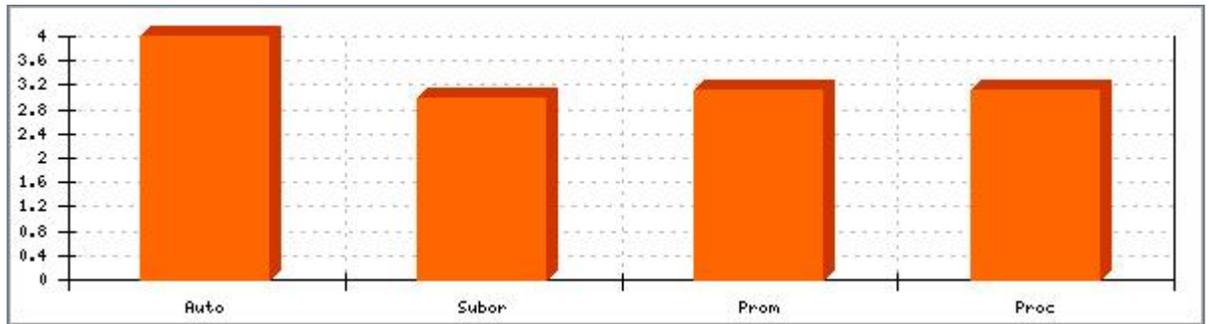
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Guía y desarrollo de otros

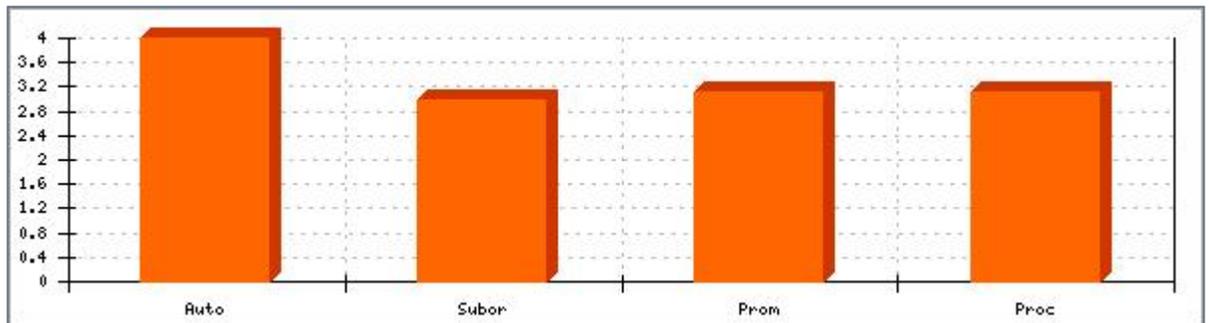
25.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



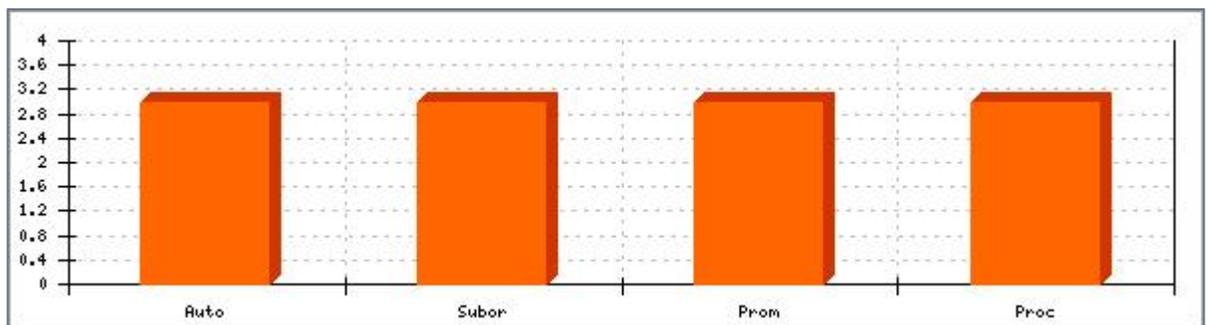
26.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



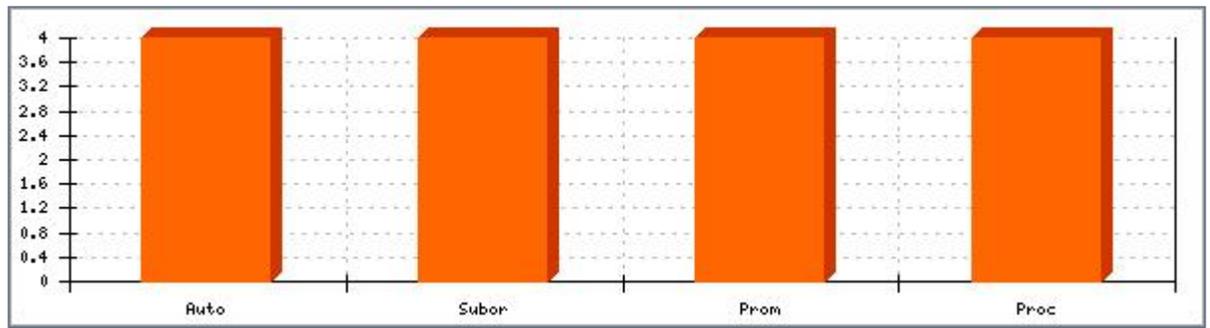
27.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



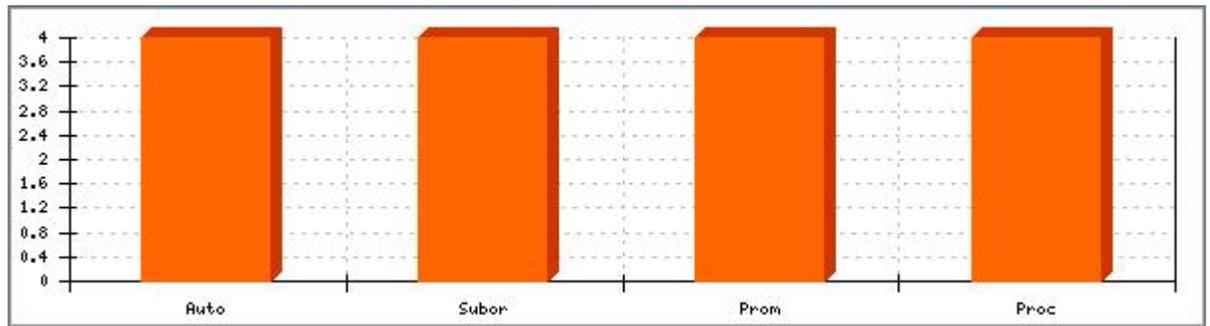
28.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



29.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (4.00)

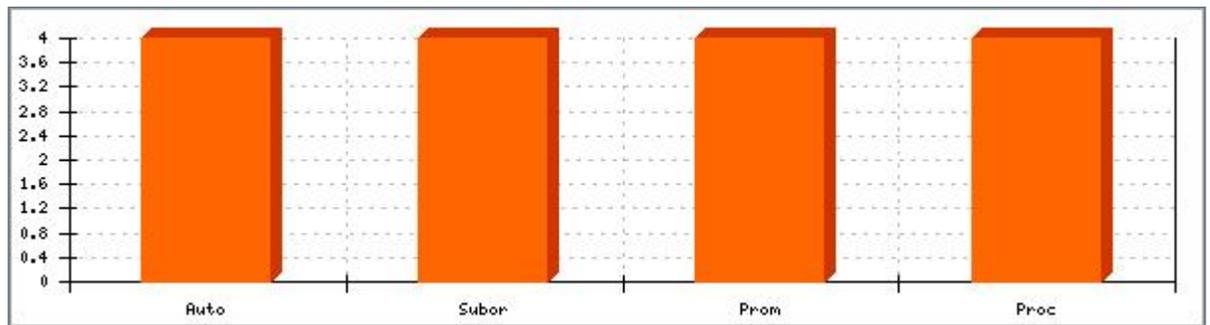
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Integridad

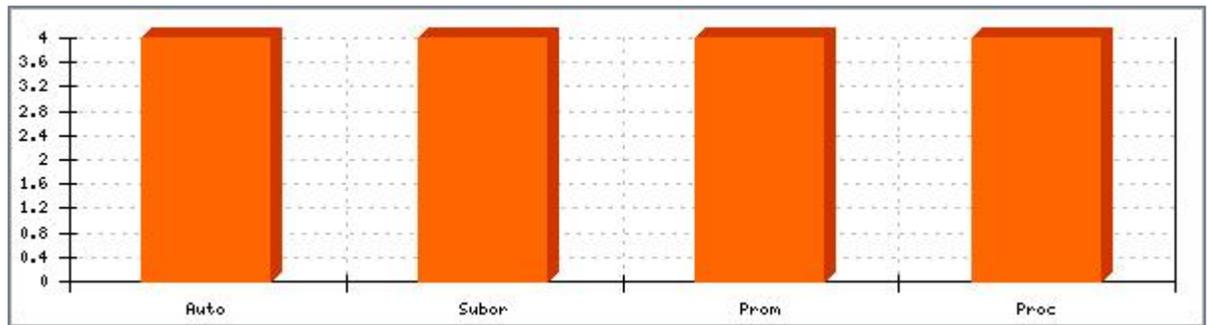
30.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



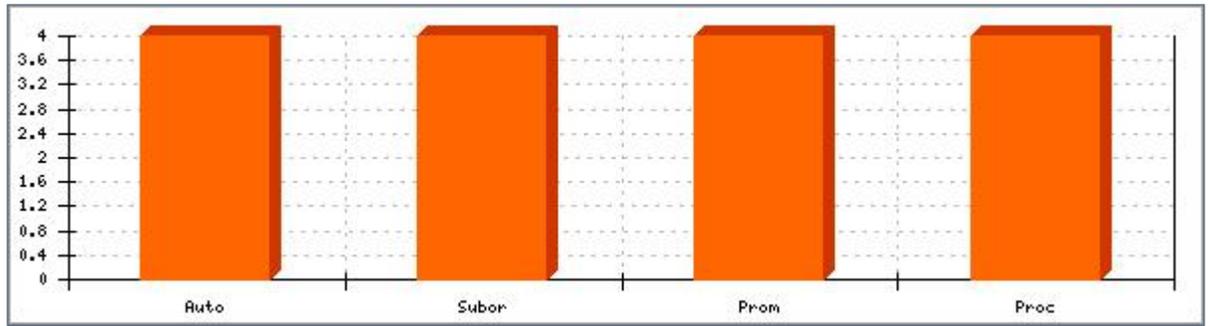
31.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



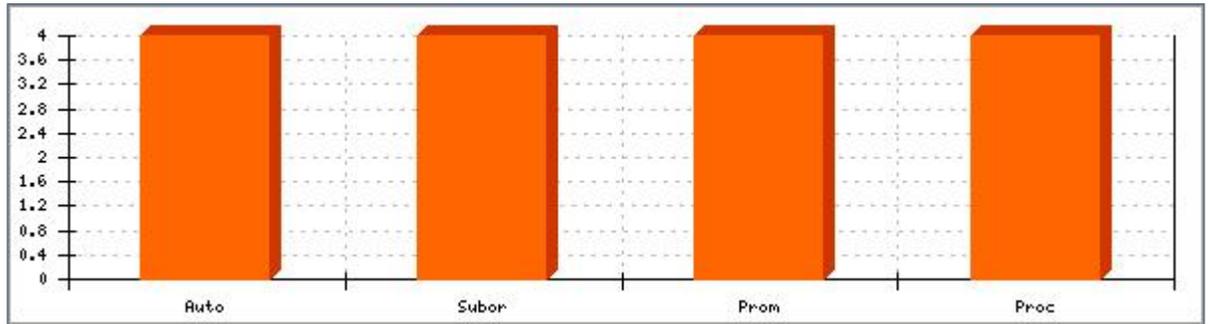
32.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



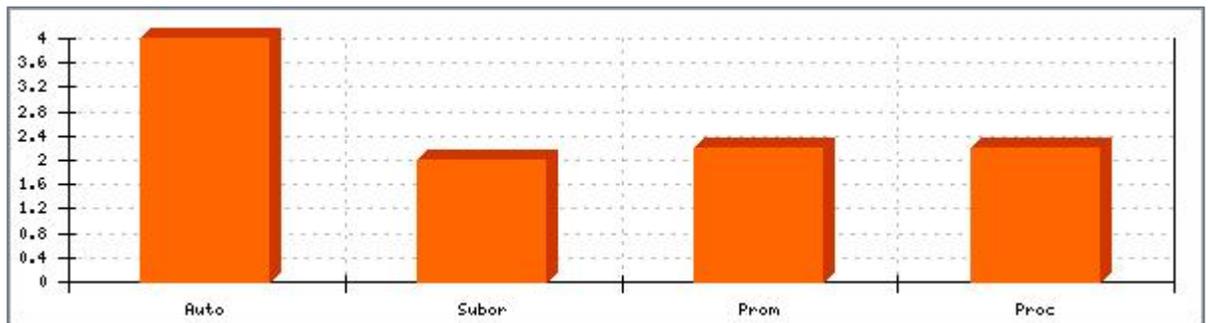
33.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



34.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (2.20)

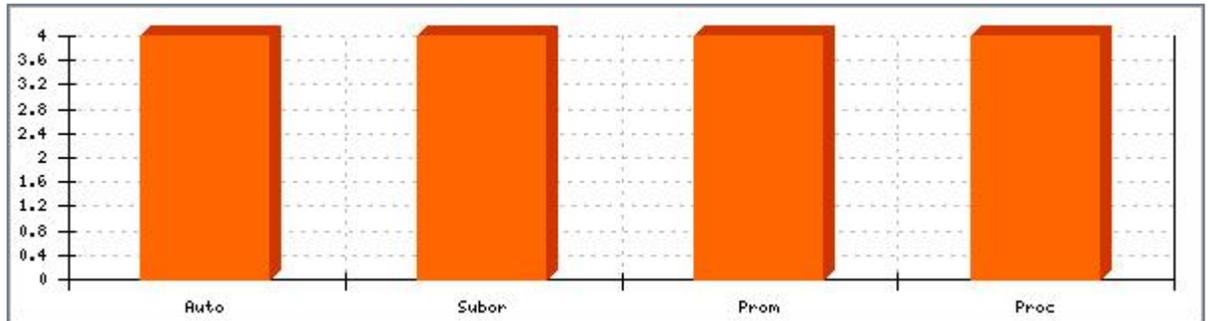
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



### Liderazgo

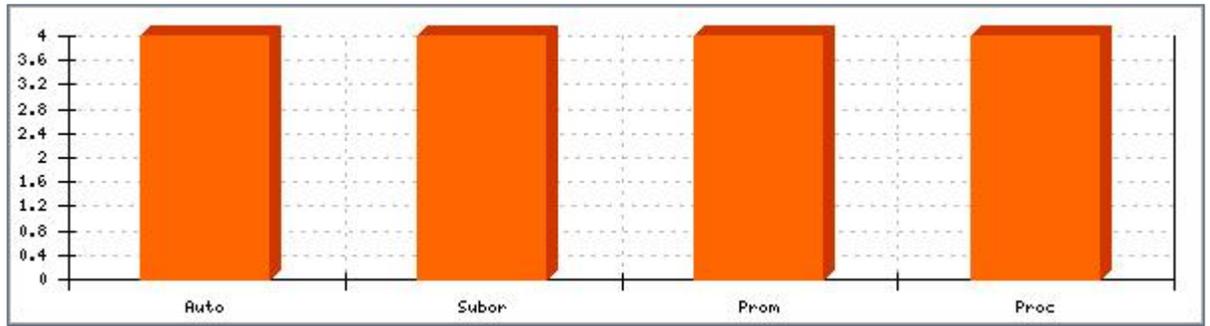
35.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



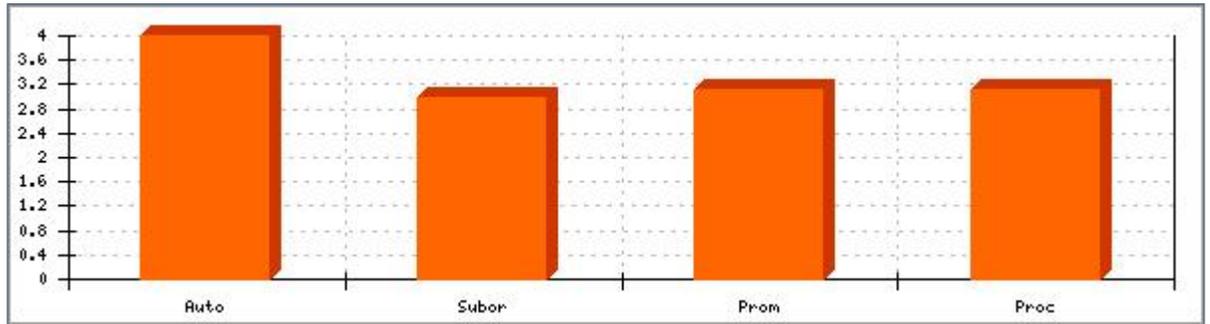
36.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



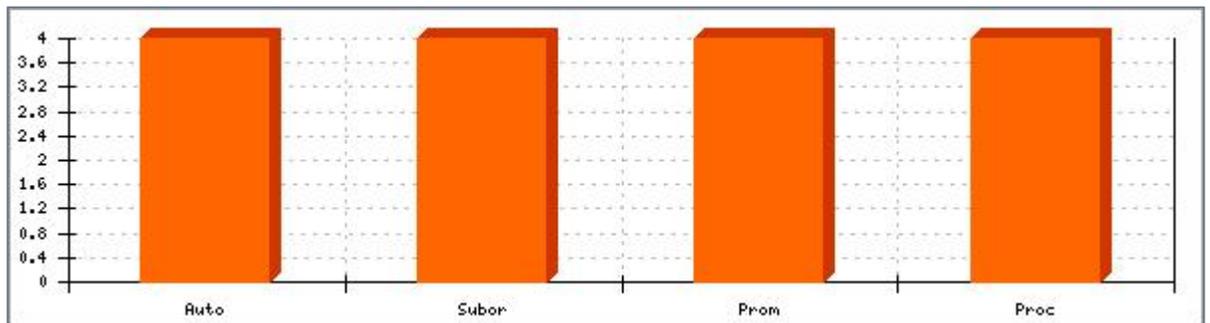
37.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



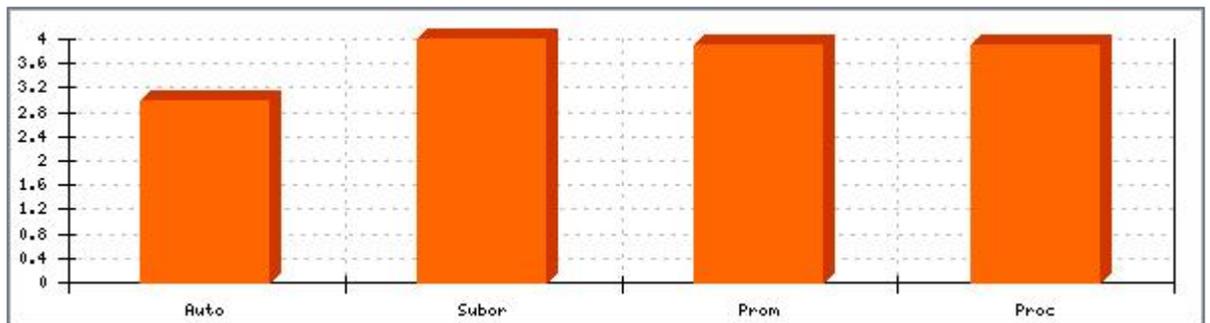
38.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



39.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.90)

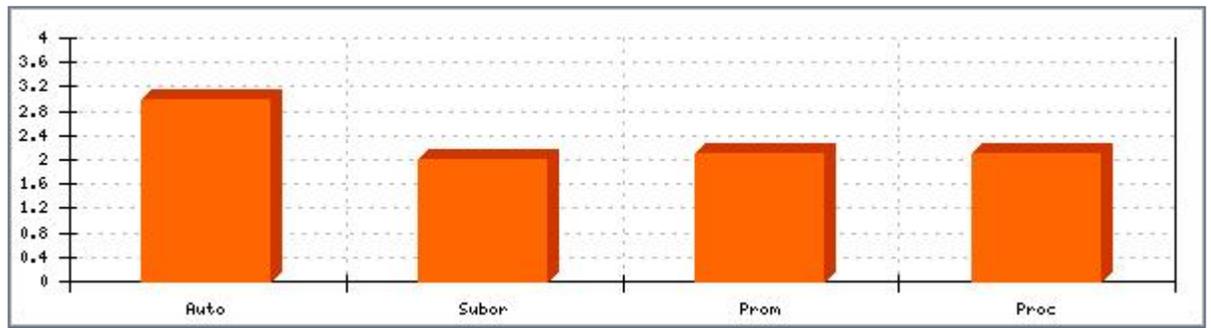
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



### Organización del trabajo y generación de resultados

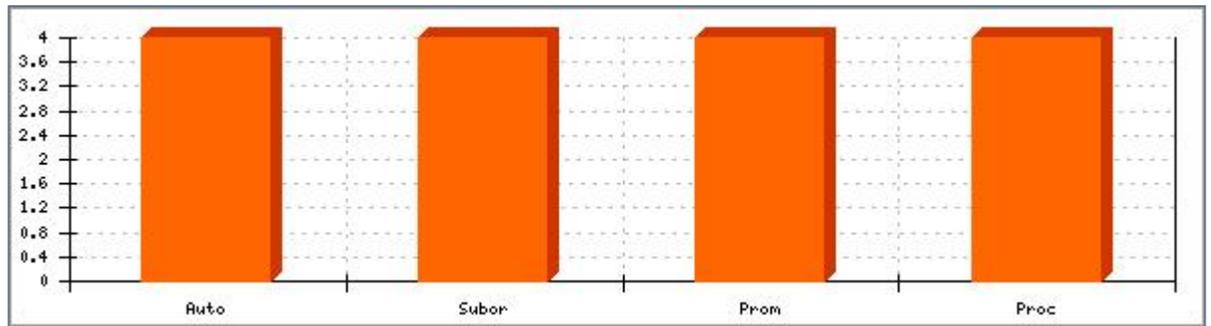
40.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.10



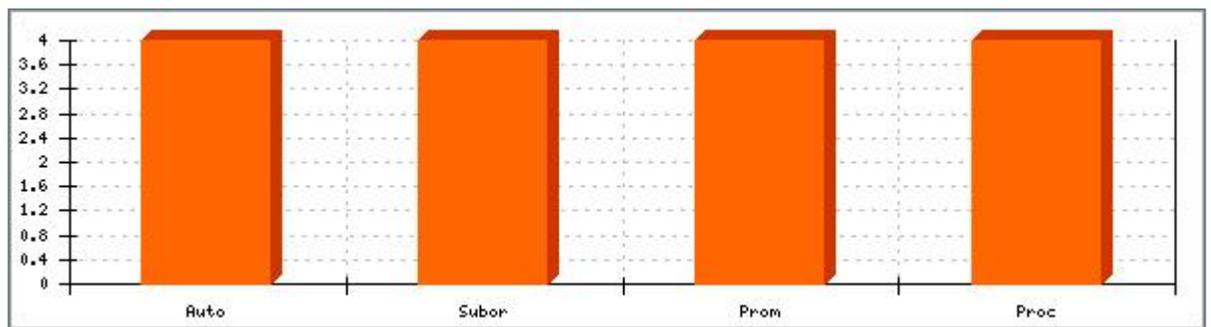
41.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



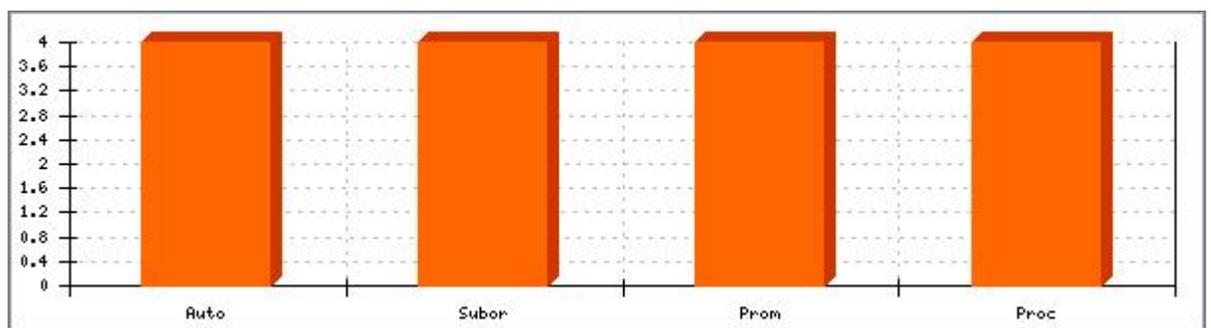
42.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



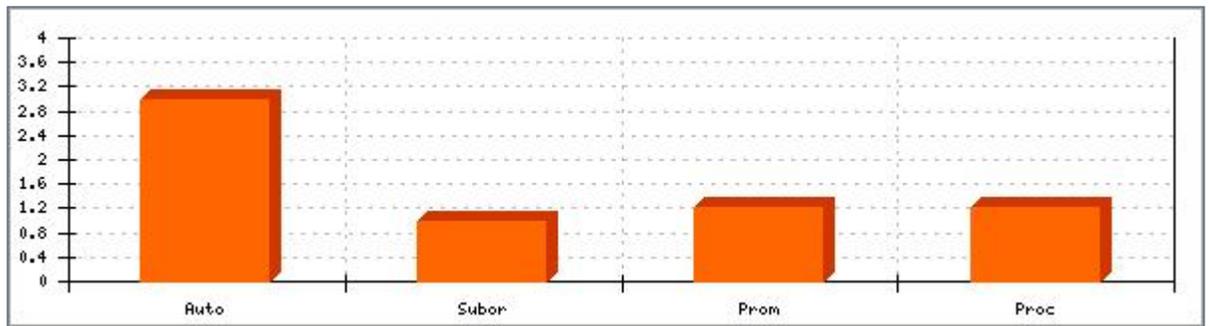
43.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



44.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (1.20)

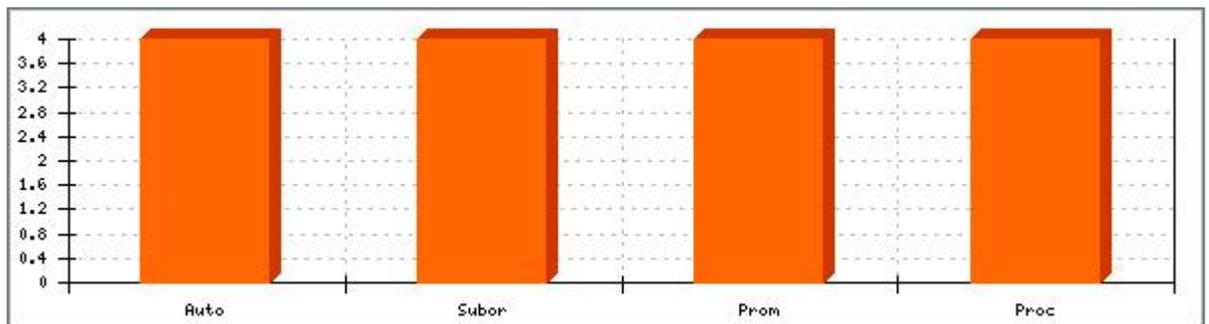
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	1.00
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



### Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

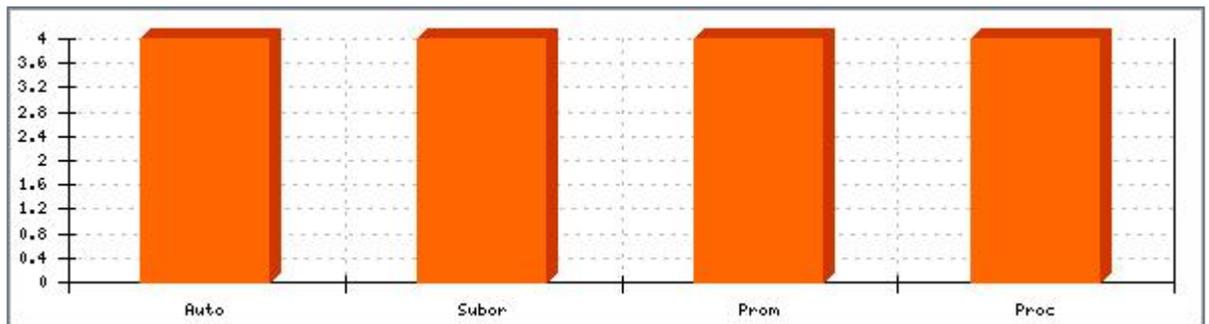
45.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



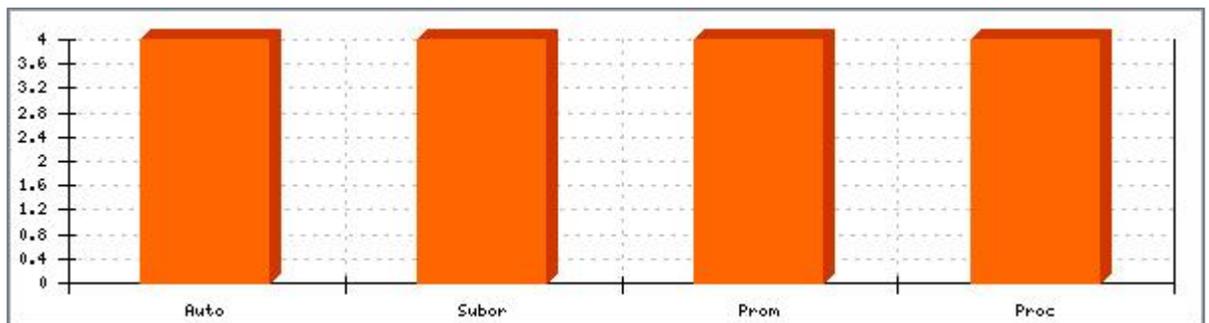
46.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



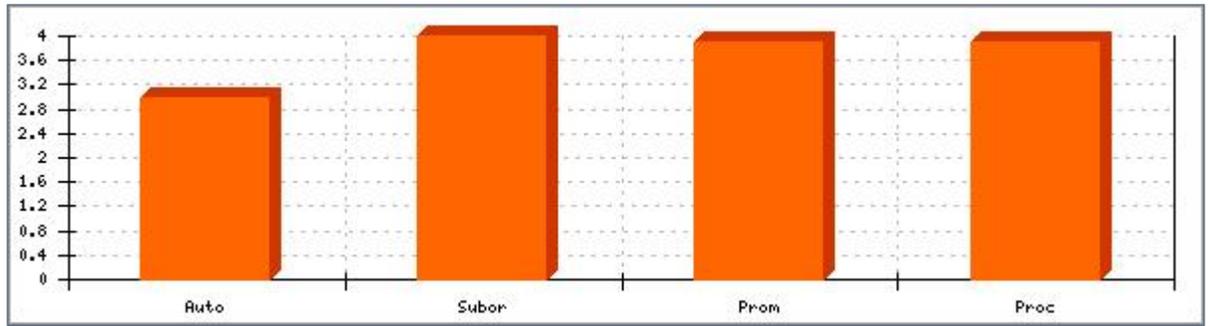
47.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



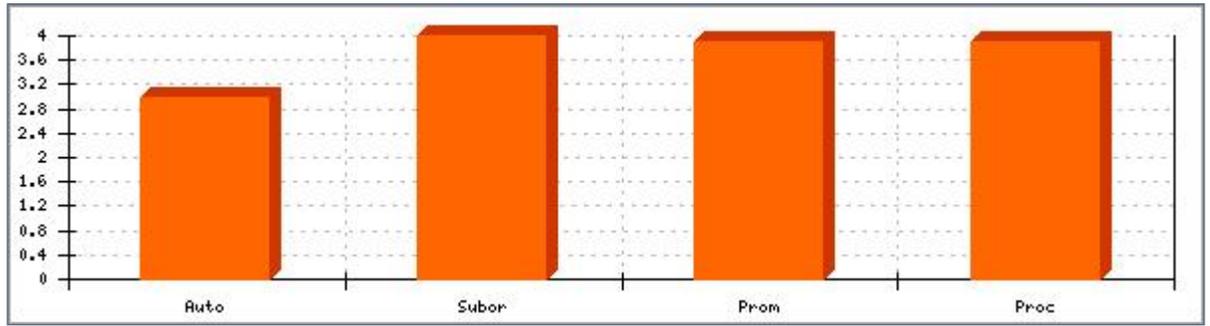
48.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



49.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

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

(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	100.00%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	100.00%
(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	100.00%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	100.00%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	100.00%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	100.00%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	100.00%
(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad usando su experiencia profesional, para cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	100.00%
(Credibilidad Profesional) Demuestra tener los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	100.00%
(Credibilidad Profesional) Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	100.00%
(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	100.00%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	100.00%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	100.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	100.00%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	100.00%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	100.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	100.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	100.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	100.00%
(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	100.00%
(Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación.	100.00%
(Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	100.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	100.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	100.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	100.00%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	96.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	96.67%

( <b>Foco en los clientes</b> ) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente.	96.67%
( <b>Transmisión de visión, misión y generación de compromisos</b> ) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	96.67%
( <b>Transmisión de visión, misión y generación de compromisos</b> ) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	96.67%
( <b>Gerencia del cambio</b> ) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	96.67%
( <b>Construcción de equipos de alto desempeño</b> ) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	96.67%
( <b>Liderazgo</b> ) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	70.00%
( <b>Credibilidad Profesional</b> ) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	70.00%
( <b>Comunicación y construcción de relaciones</b> ) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	70.00%
( <b>Guía y desarrollo de otros</b> ) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	70.00%
( <b>Guía y desarrollo de otros</b> ) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	70.00%
( <b>Construcción de equipos de alto desempeño</b> ) Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización.	70.00%
( <b>Construcción de equipos de alto desempeño</b> ) Asume su propia responsabilidad y pide que así lo hagan los demás. Establece niveles altos para el desempeño y es claro en especificar los resultados.	70.00%
( <b>Credibilidad Profesional</b> ) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	66.67%
( <b>Guía y desarrollo de otros</b> ) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	66.67%
( <b>Construcción de equipos de alto desempeño</b> ) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	66.67%

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

•( <b>Organización del trabajo y generación de resultados</b> ) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	36.67%
•( <b>Gerencia del cambio</b> ) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio.	10.00%
•( <b>Organización del trabajo y generación de resultados</b> ) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	6.67%



## Comentarios

ETAFASHION

### EVALUACIÓN 180° CAROLINA BERMEO TIENDA MACHALA EVALUACIÓN EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

