

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 **2017-03-14 04:38:09** hasta el **2017-04-17 04:35:46**

LIDERA HIVIMAR MARZO 2017.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	1712416104
Nombres :	STALIN PATRICIO
Apellidos :	JURADO ANDRADE
Dirección :	JUAN DE VELASCO S12172 Y CAMACARO
Teléfono :	2844333
Celular :	0999519144
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	VENTAS AUTOMOTRICES
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	Comercial
Jefe Inmediato :	RICARDO JOSE ECHEVERRIA GRANJA
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1980-01-11

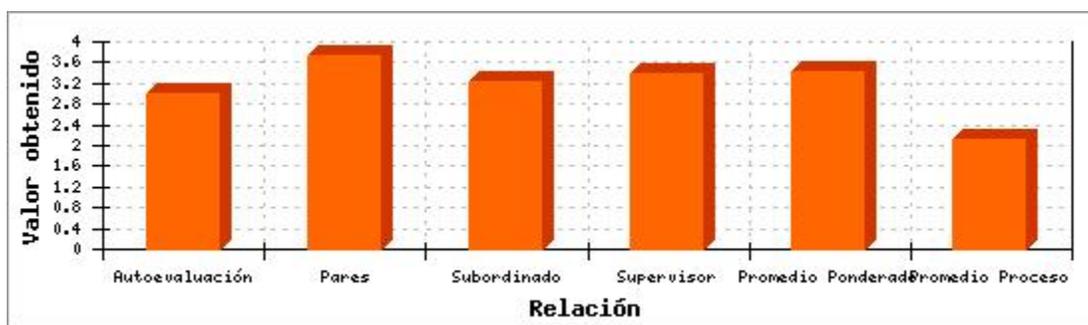
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	70.00%	1	1

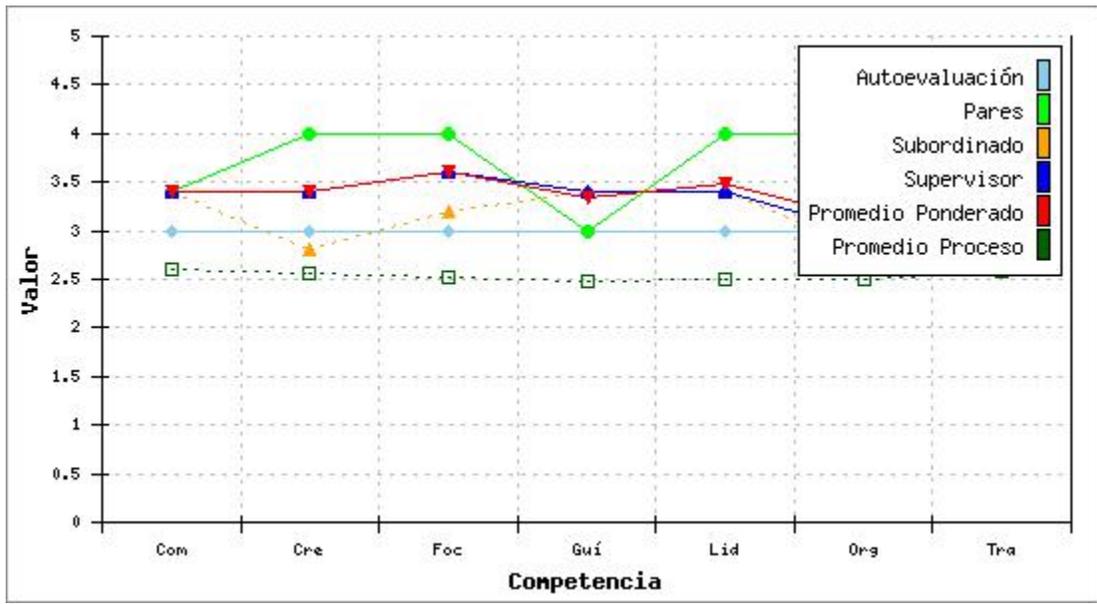
LIDERA HIVIMAR MARZO 2017.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.00
Pares	3.74
Subordinado	3.23
Supervisor	3.37
Promedio Ponderado	3.41
Promedio Proceso	2.12



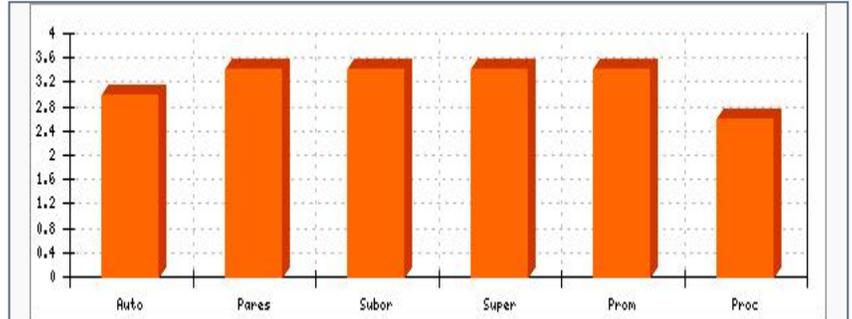
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación y construcción de relaciones	3.00	3.40	3.40	3.40	3.40	2.60
2 Credibilidad Profesional	3.00	4.00	2.80	3.40	3.40	2.57
3 Foco en los clientes	3.00	4.00	3.20	3.60	3.60	2.52
4 Guía y desarrollo de otros	3.00	3.00	3.40	3.40	3.34	2.47
5 Liderazgo	3.00	4.00	3.40	3.40	3.49	2.50
6 Organización del trabajo y generación de resultados	3.00	4.00	2.80	3.00	3.12	2.49
7 Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.00	3.80	3.60	3.40	3.49	2.59



LIDERA HIVIMAR MARZO 2017. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

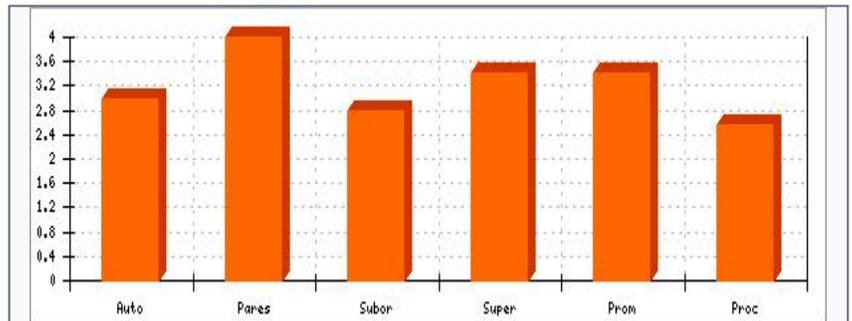
Comunicación y construcción de relaciones (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.40
Subordinado	3.40
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	2.60



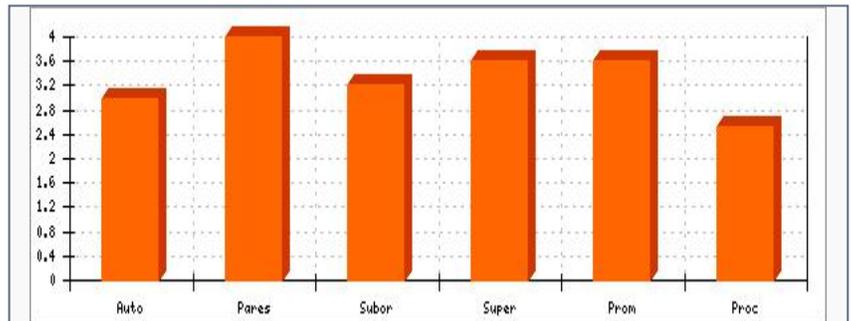
Credibilidad Profesional (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.80
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	2.57



Foco en los clientes (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.20
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	2.52



Guía y desarrollo de otros (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	2.47



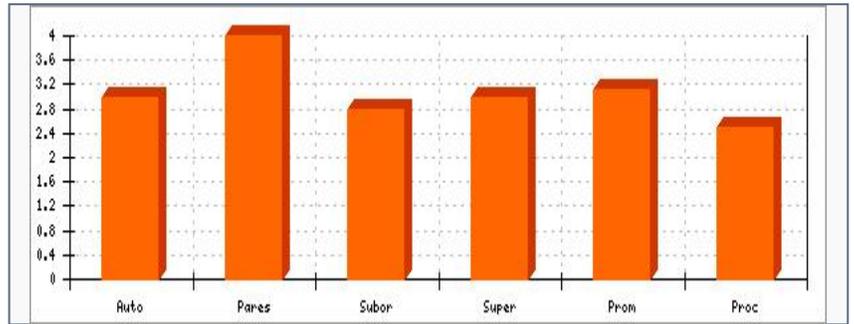
Liderazgo (3.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.49
Promedio Proceso	2.50



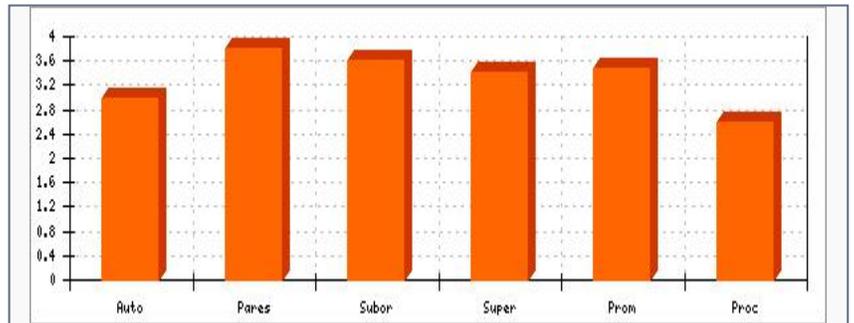
Organización del trabajo y generación de resultados (3.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.80
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.12
Promedio Proceso	2.49



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (3.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.80
Subordinado	3.60
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.49
Promedio Proceso	2.59

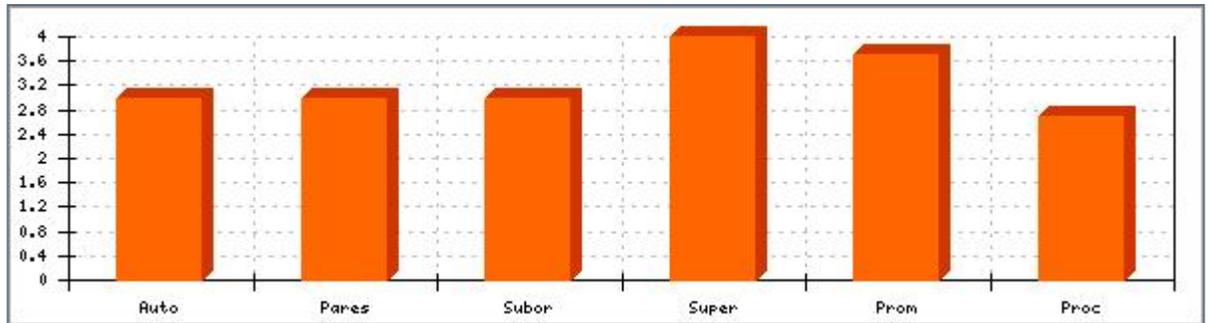


LIDERA HIVIMAR MARZO 2017. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Comunicación y construcción de relaciones

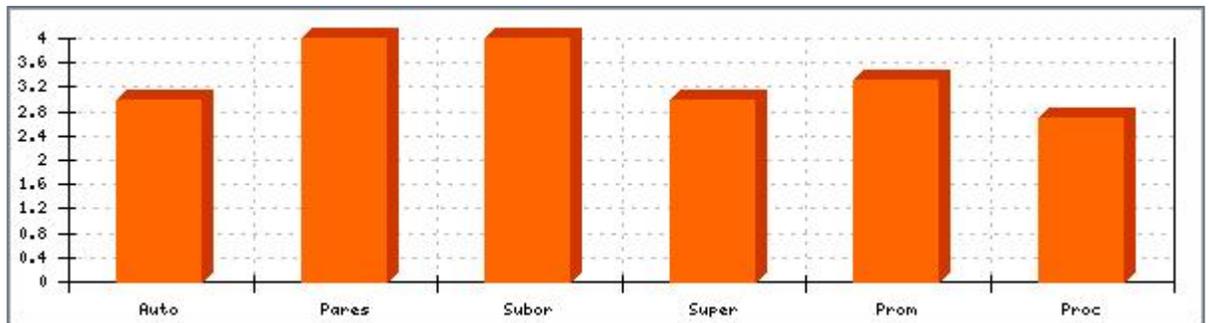
1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.69



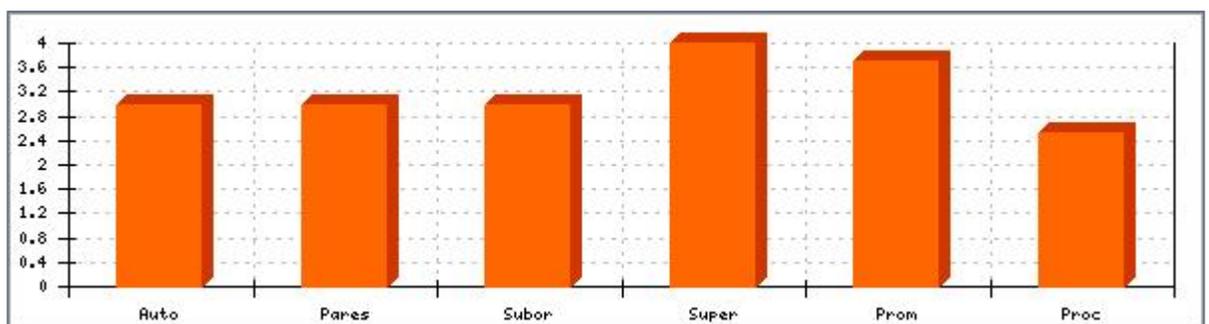
2.- Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.68



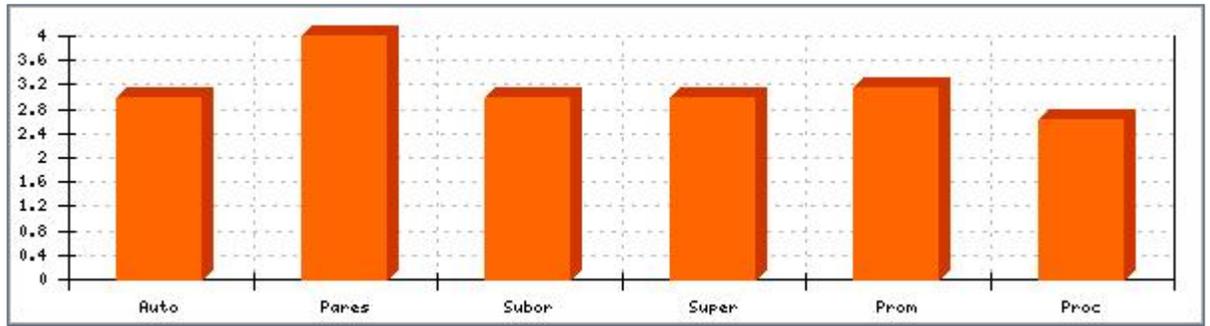
3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.53



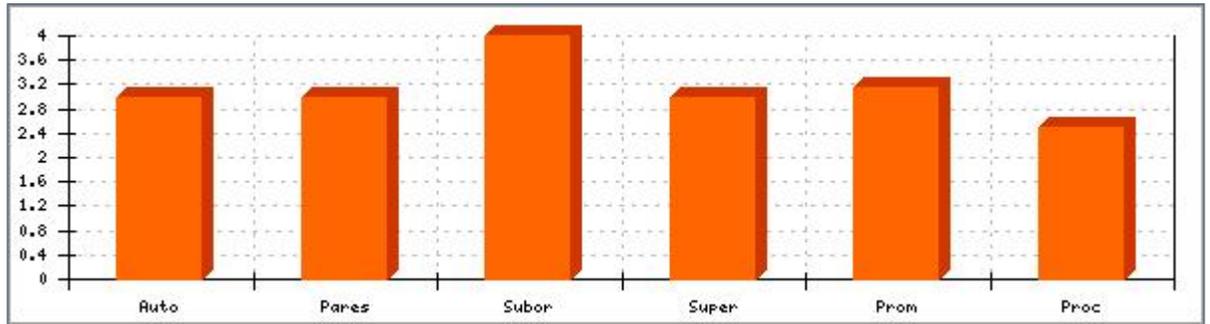
4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.61



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (3.15)

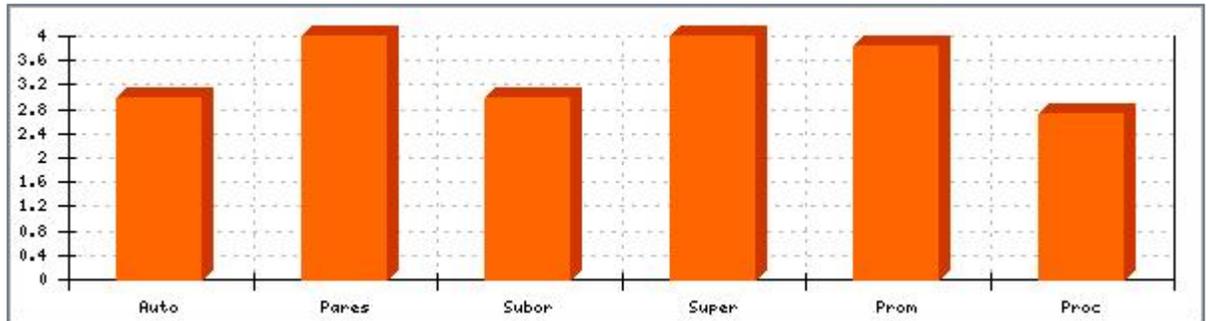
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.49



Credibilidad Profesional

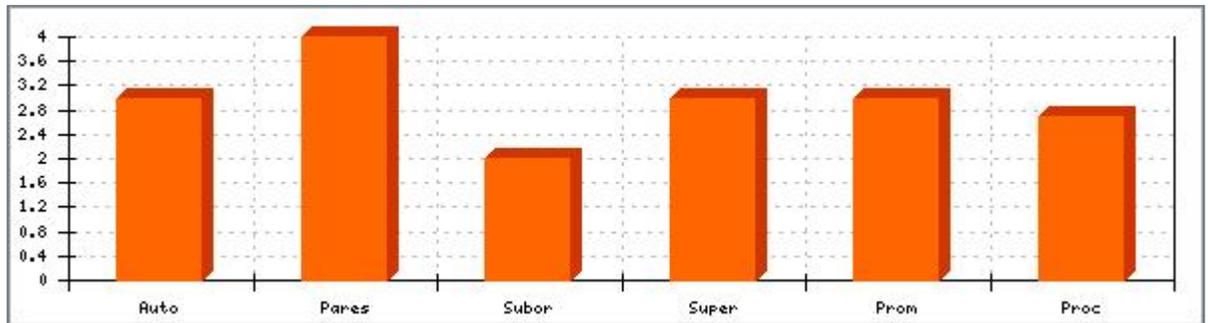
6.- Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.73



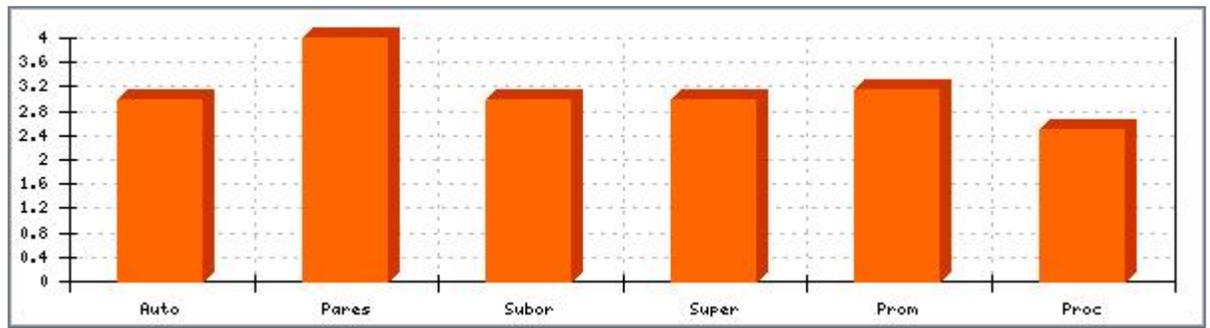
7.- Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.68



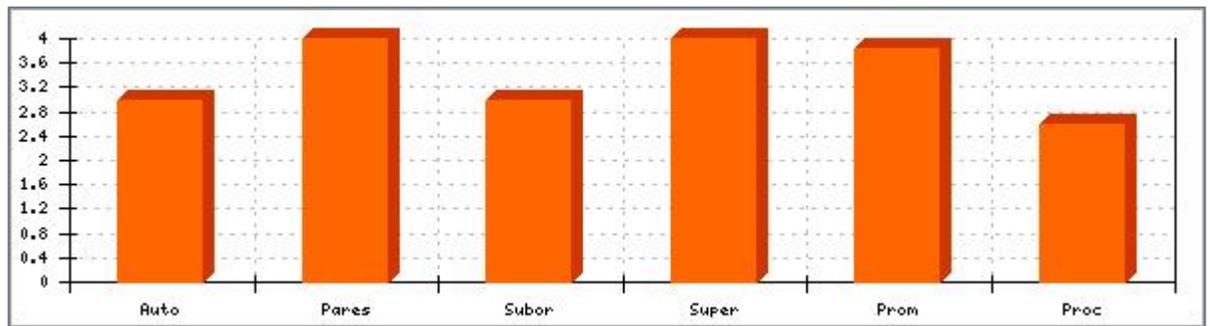
8.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.49



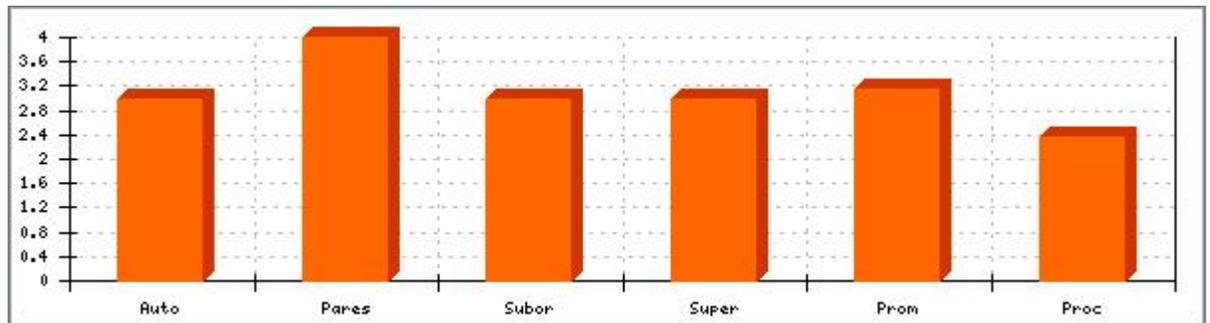
9.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.60



10.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (3.15)

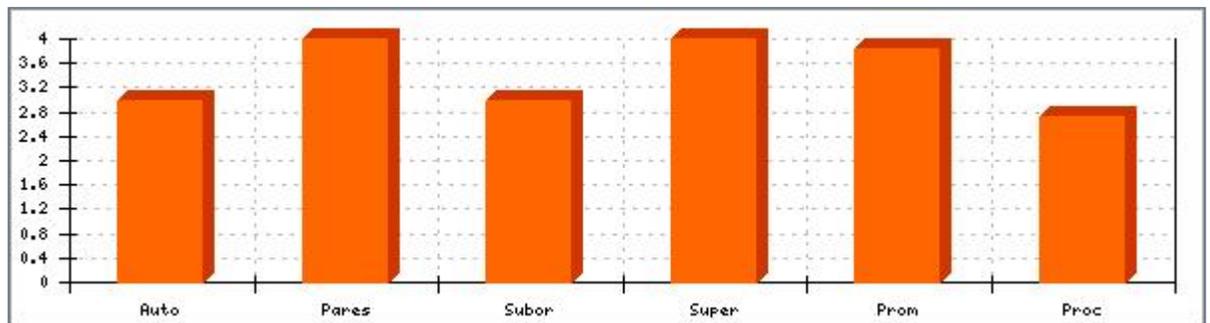
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.35



Foco en los clientes

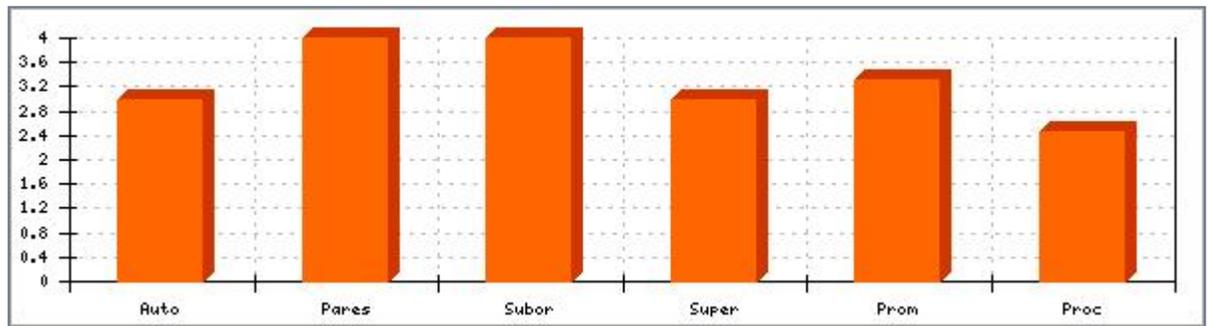
11.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.72



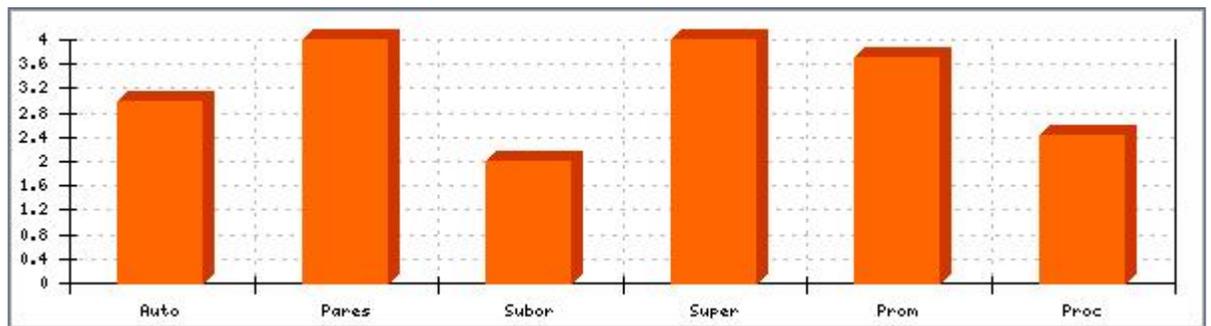
12.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.46



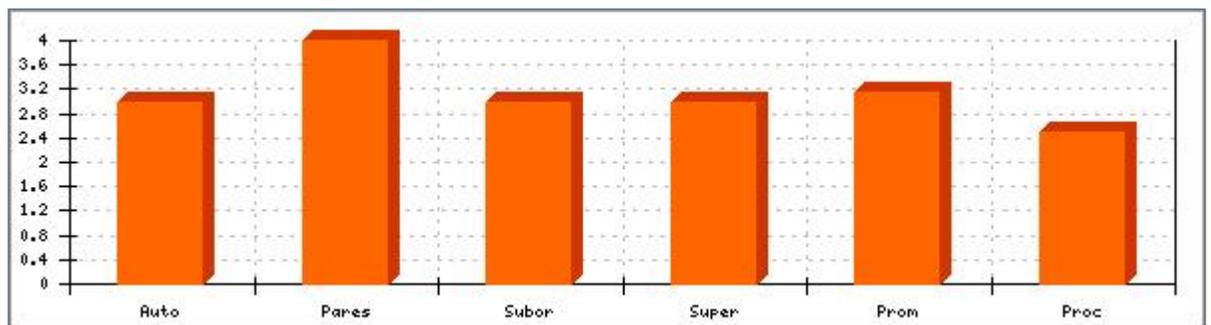
13.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.41



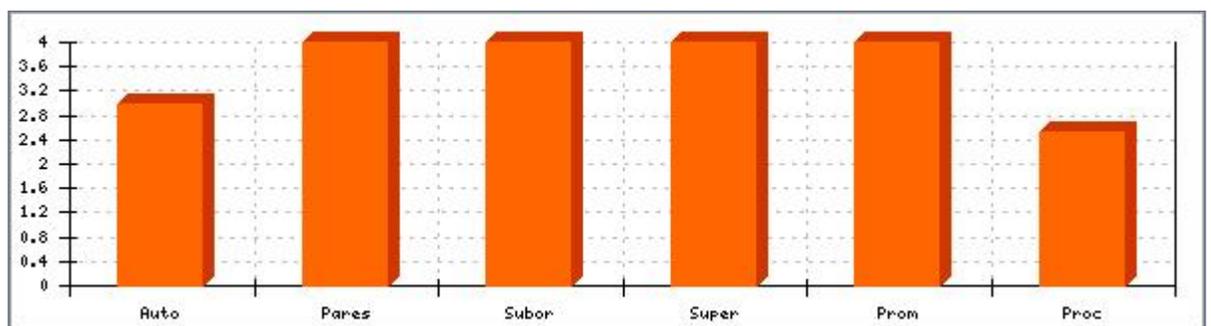
14.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.48



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

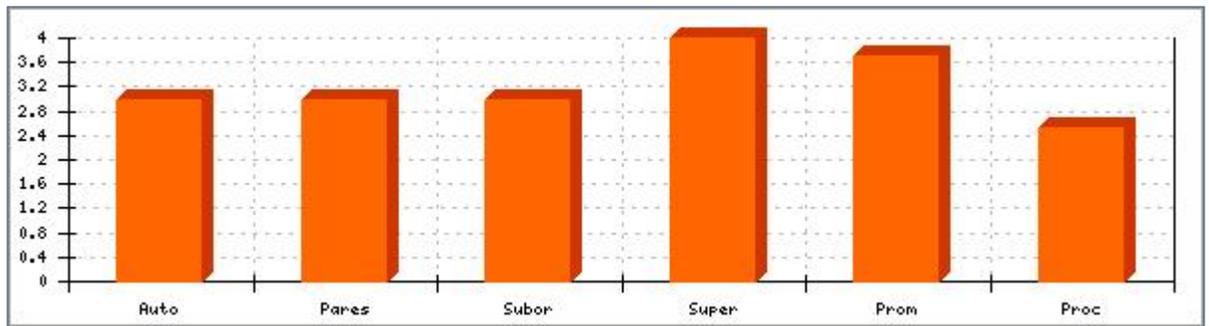
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.52



Guía y desarrollo de otros

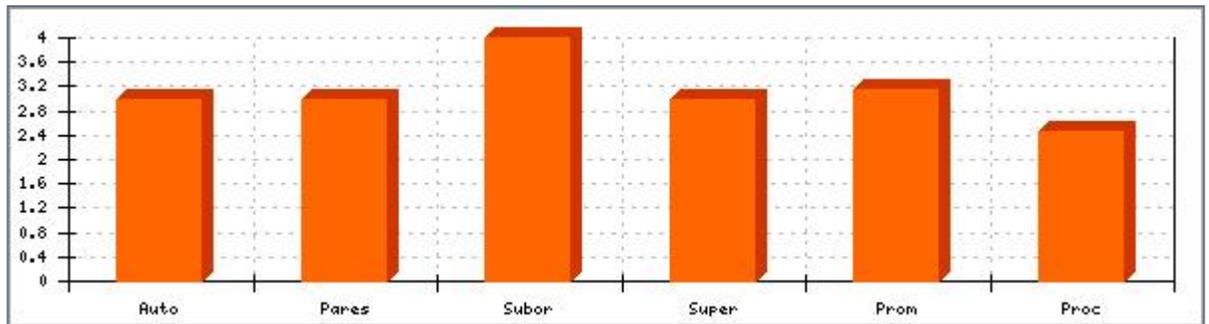
16.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.52



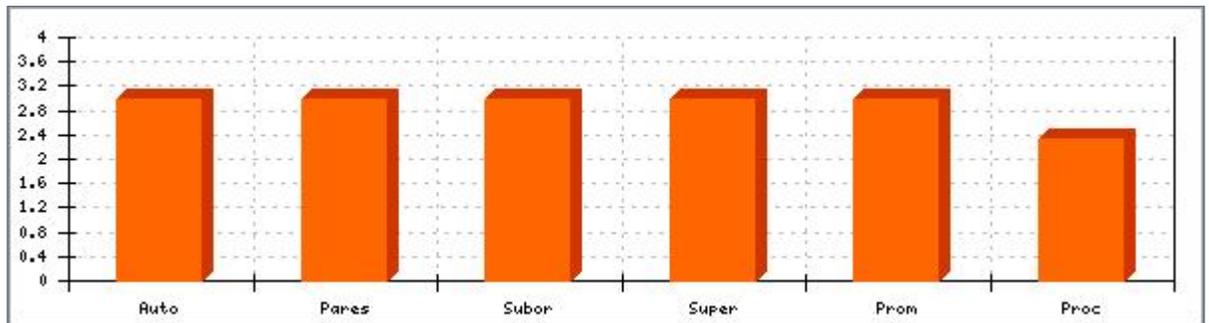
17.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.45



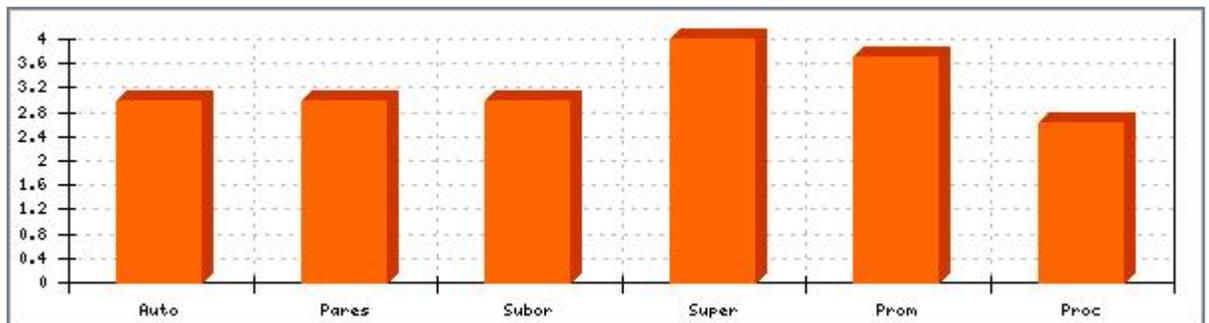
18.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.34



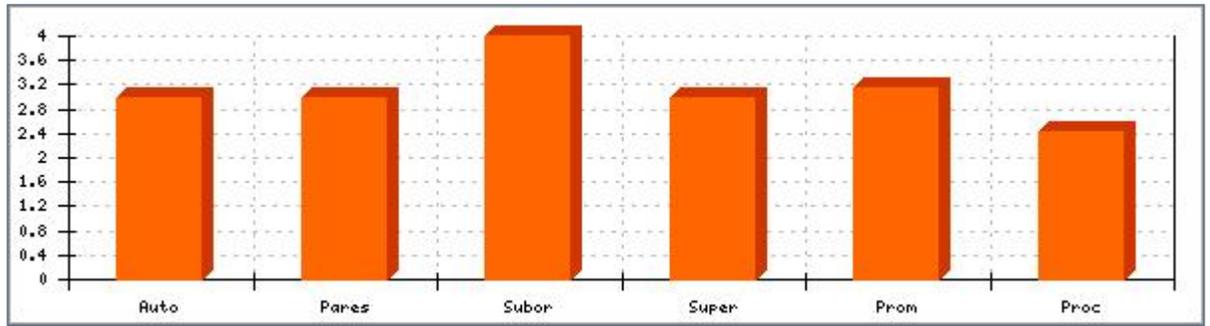
19.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	2.63



20.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (3.15)

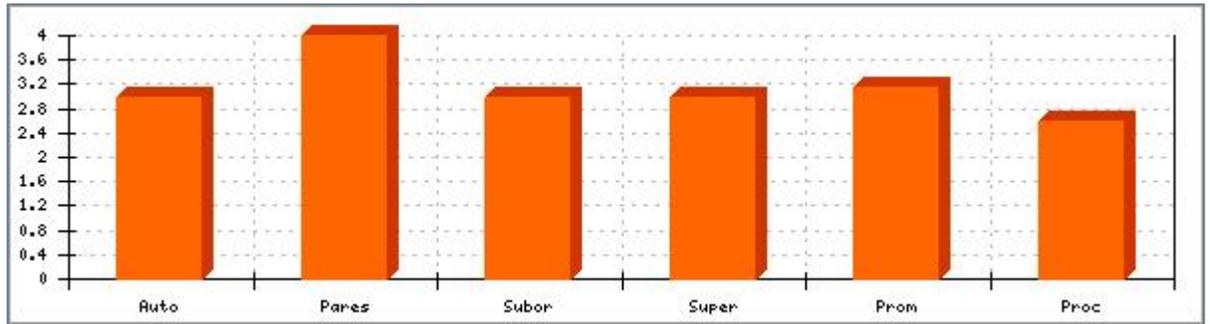
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.42



Liderazgo

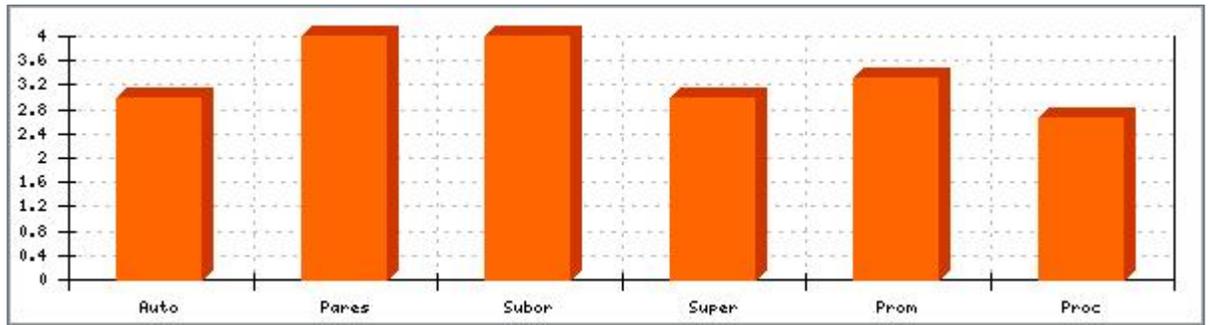
21.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.59



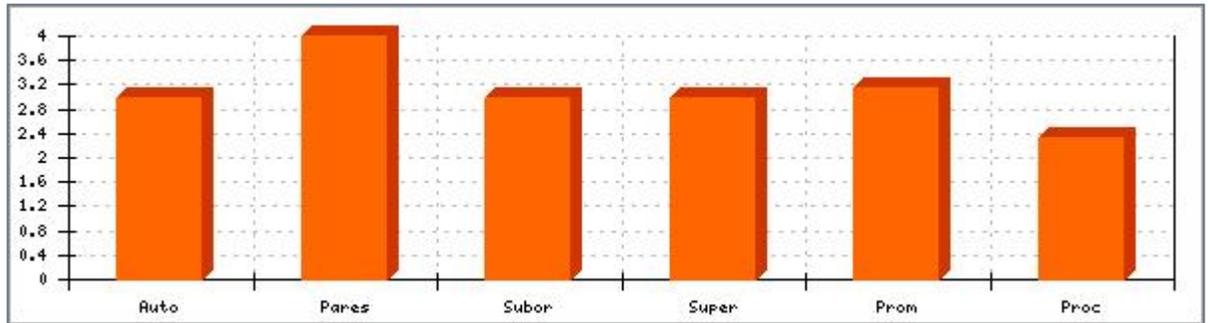
22.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.64



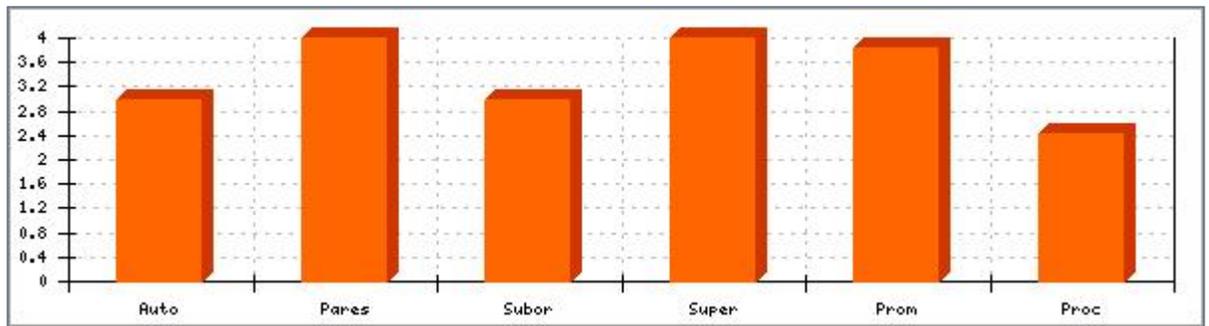
23.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.34



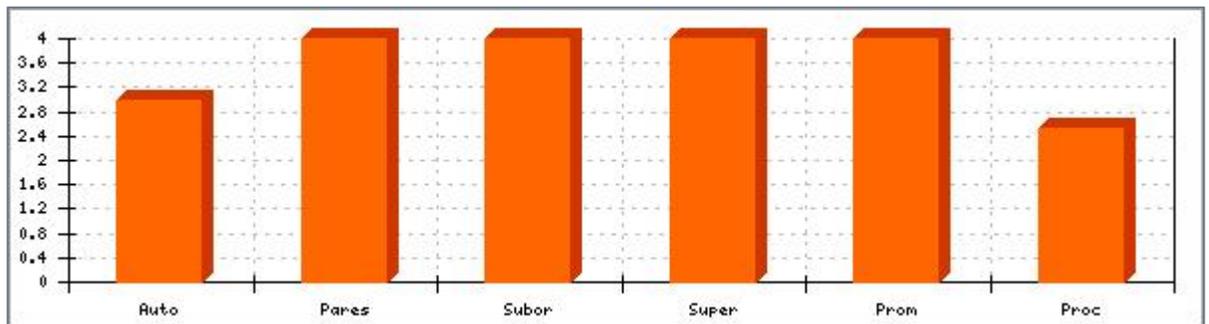
24.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.43



25.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (4.00)

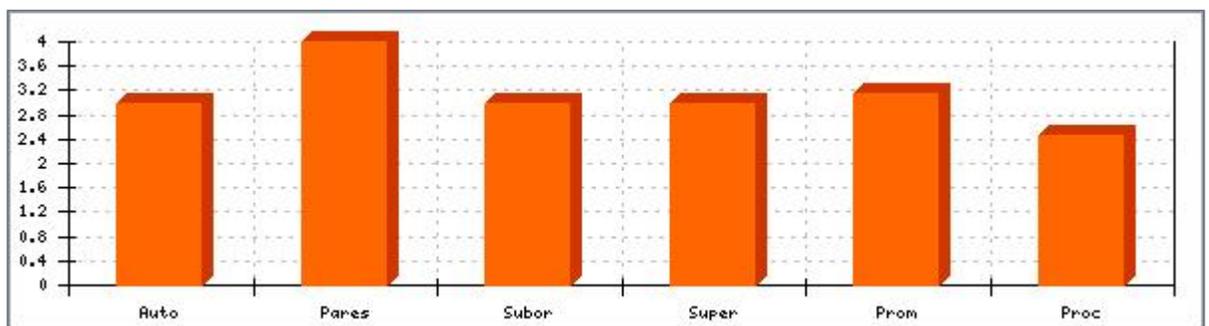
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.51



Organización del trabajo y generación de resultados

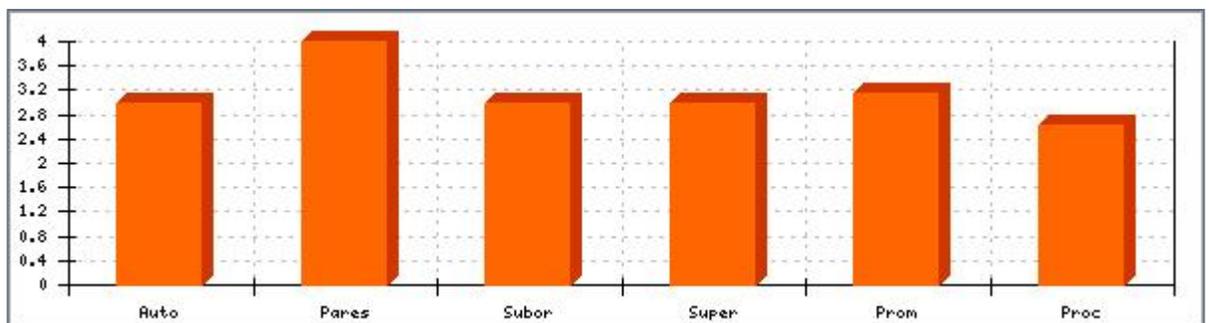
26.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.46



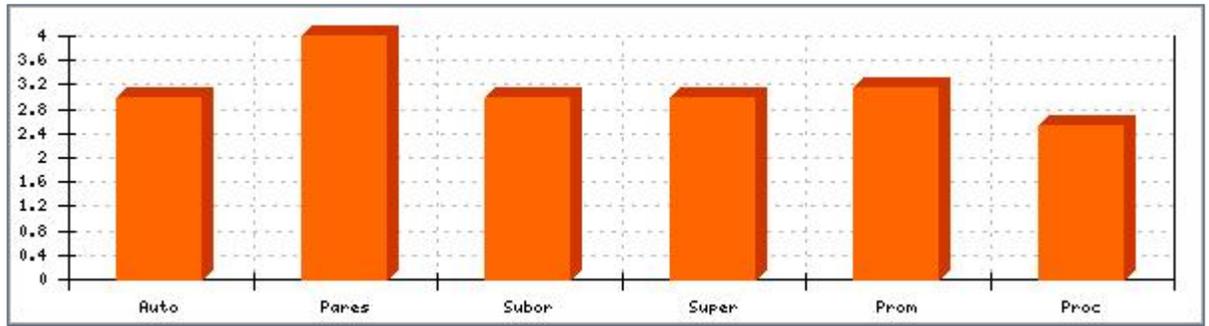
27.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.62



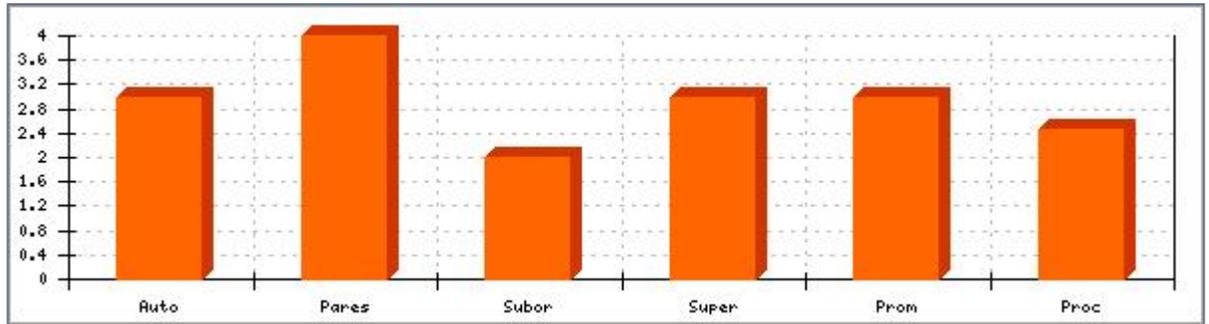
28.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.51



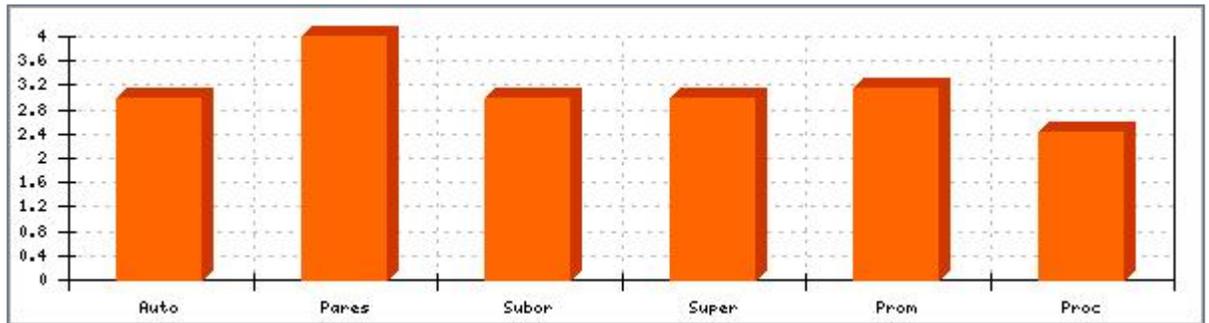
29.- Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



30.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (3.15)

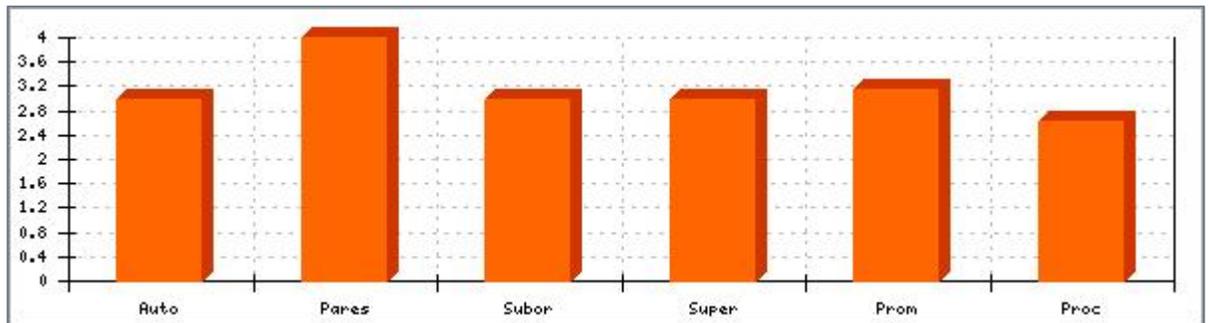
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.42



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

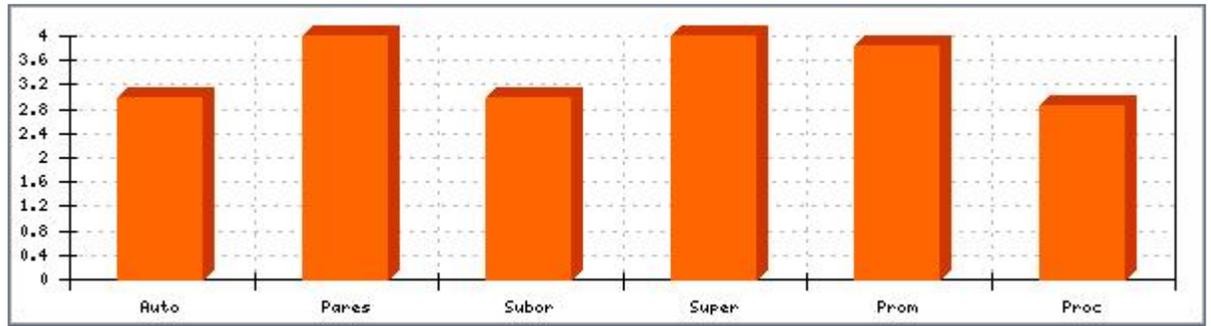
31.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.62



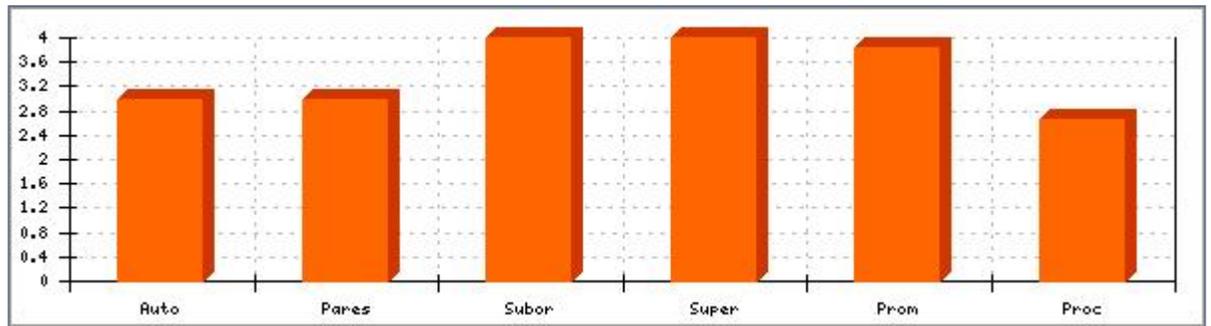
32.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.85



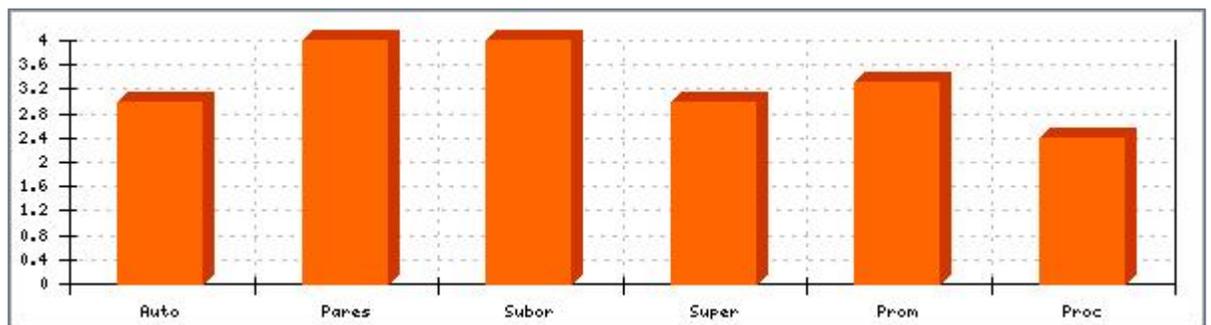
33.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	2.64



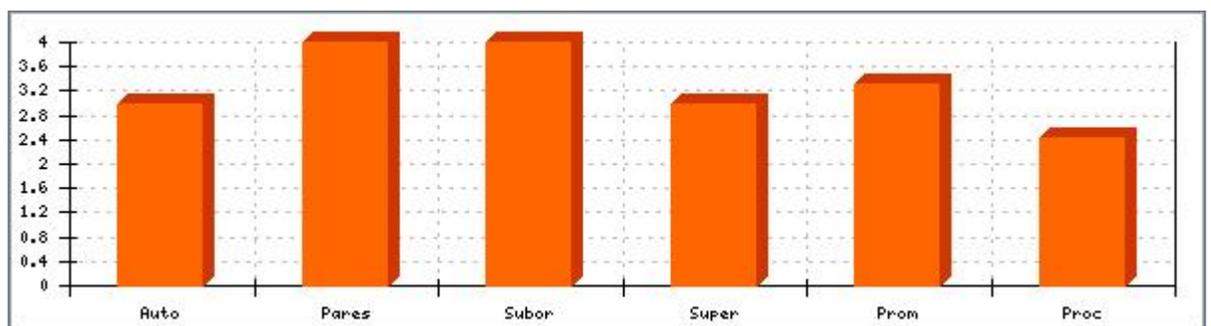
34.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.39



35.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.44



LIDERA HIVIMAR MARZO 2017. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Comunicación y construcción de relaciones

Construye relaciones y se comunica efectivamente para lograr el éxito de la organización, los líderes efectivos consiguen colaboración basada en la confianza se comunican permanentemente, esto les permite destacarse en otras áreas de liderazgo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.40	0.40
Subordinado	3.40	0.40
Supervisor	3.40	0.40

Credibilidad Profesional

Los líderes efectivos tienen suficiente conocimiento y destrezas técnicas relacionadas con sus funciones. Tienen la habilidad de identificar a quienes tienen la combinación más apropiada de conocimientos y destrezas para cumplir con las tareas. En otras p

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	2.80	-0.20
Supervisor	3.40	0.40

Foco en los clientes

Los líderes efectivos son los mejores amigos de los clientes. Comprenden que sus clientes manejan diferentes opciones y que el éxito de la organización consiste en igualar y exceder las expectativas del cliente. Concentran sus esfuerzos en descubrir y sat

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	3.20	0.20
Supervisor	3.60	0.60

Guía y desarrollo de otros

Los líderes efectivos tienen grandes destrezas como entrenadores y guías en todas las áreas de trabajo. Ayudan a otros a descubrir y potencializar sus talentos y fortalezas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.00	0.00
Subordinado	3.40	0.40
Supervisor	3.40	0.40

Liderazgo

Los líderes efectivos comparten características comunes en una comunicación única de conocimientos, destrezas, actitudes y valores. Tienen una imagen realista de sí mismos, demuestran orientación al logro y toman riesgos medidos. Demuestran creatividad, f

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	3.40	0.40
Supervisor	3.40	0.40

Organización del trabajo y generación de resultados

Los líderes efectivos entienden cómo las partes de un sistema trabajan en conjunto. Entregan resultados en base a la planificación y entrega de los recursos necesarios para la creación y mejoramiento de los sistemas y estructuras organizacionales y supera

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	2.80	-0.20
Supervisor	3.00	0.00

Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

Los líderes efectivos crean y comunican claramente la visión y misión de la organización basados en su visualizar del futuro de la empresa. Se compromete apasionadamente con la visión y misión, su compromiso genera un mensaje que impulsa el entusiasmo, la

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.80	0.80
Subordinado	3.60	0.60
Supervisor	3.40	0.40

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	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%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	95.00%
(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad para, usando su experiencia profesional, cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	95.00%
(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.	95.00%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	95.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	95.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	95.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	90.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	90.00%
(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	90.00%
(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	90.00%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	90.00%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	76.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	76.67%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	76.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	76.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	76.67%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	71.67%
(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	71.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	71.67%
(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	71.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	71.67%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	71.67%
(Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	71.67%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	71.67%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	71.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva	71.67%

(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	71.67%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales.	66.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Existen debilidades en el conocimiento técnico de producto.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

liderazgo, expresión de ideas claras y enfoque de lo necesario para alcanzar las metas.

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Capacitación técnica

Comentarios adicionales

ninguno

PARES

Identifique los factores en los que presenta debilidades

TIENDE A PARCIALIZARSE CON SUS COLABORADORES LO QUE PUEDE GENERAR CONFLICTOS EN LE GRUPO.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

EL CONOCIMIENTO Y LIDERAZGO BÁSICO HACIA SU GRUPO DE TRABAJO.

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

CONOCIMIENTO ACTUALIZADO TÉCNICO DEL PORTAFOLIO DE PRODUCTOS DE LA EMPRESA.

Comentarios adicionales

SER MAS PERSEVERANTE EN LA CONSECUCCIÓN DE RESULTADOS DE SU ÁREA.

SUBORDINADO

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Tal vez algo normal, por a presión de trabajo es la impaciencia por resultados, y el conocimiento de algunas líneas de manera técnica que podría no ser una debilidad importante.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Tiene buen control de personal a su cargo con estímulos positivos, y la capacidad de comprender, empujar, y tener activos en los horarios de trabajo de la gente a su cargo. Está enfocado en la misión de Compañía, buscando estrategias para llegar al objetivo propuesto.

Identifique las necesidades de capacitación para el(la) empleado(a)

Cursos de conocimiento de algunas líneas que maneja la Compañía.

Comentarios adicionales

Un buen líder que ha venido comprendiendo el modelo de negocio, y buscando alternativas de crecimiento de la gente que está ha su cargo.

EVALUADO

EVALUADOR

