

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 **2017-04-06 11:20:06** hasta el **2017-04-30 02:28:51**

LIDERA HIVIMAR MARZO 2017.

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	0909160640
Nombres :	FELIX ABEL
Apellidos :	RICAURTE ROJAS
Dirección :	LAS ACACIAS MZ D 12 VILLA 22
Teléfono :	2681100
Celular :	0991547466
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	VENTAS INDUSTRIALES
Cargo :	JEFE DE VENTAS INDUSTRIALES
Nivel Jerárquico :	Comercial
Jefe Inmediato :	JUAN BLADIMIR DAVILA CHACON
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1965-06-08

Peso de las Evaluaciones:

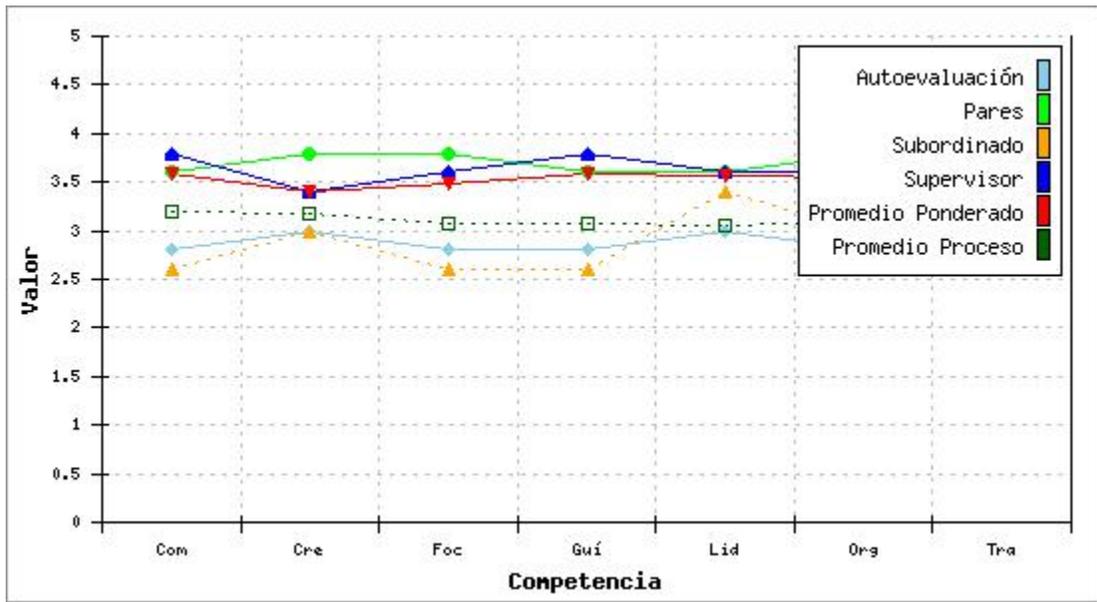
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	15.00%	1	1
Subordinado	15.00%	1	1
Supervisor	70.00%	1	1

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

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.86
Pares	3.69
Subordinado	2.83
Supervisor	3.63
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	2.54



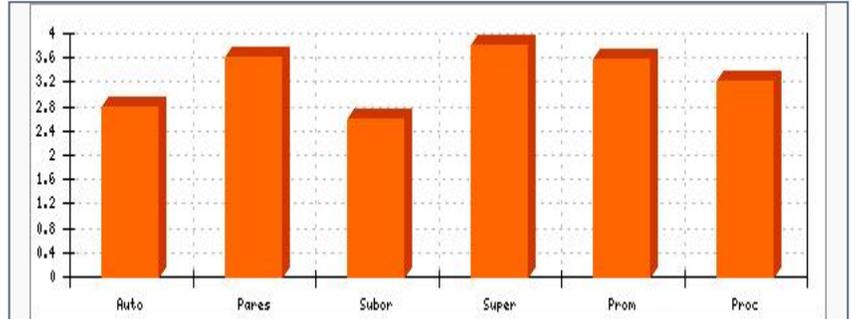
	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	2.80	3.60	2.60	3.80	3.59	3.20
2	Credibilidad Profesional	3.00	3.80	3.00	3.40	3.40	3.17
3	Foco en los clientes	2.80	3.80	2.60	3.60	3.48	3.08
4	Guía y desarrollo de otros	2.80	3.60	2.60	3.80	3.59	3.07
5	Liderazgo	3.00	3.60	3.40	3.60	3.57	3.06
6	Organización del trabajo y generación de resultados	2.80	3.80	3.00	3.60	3.54	3.10
7	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	2.80	3.60	2.60	3.60	3.45	3.17



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

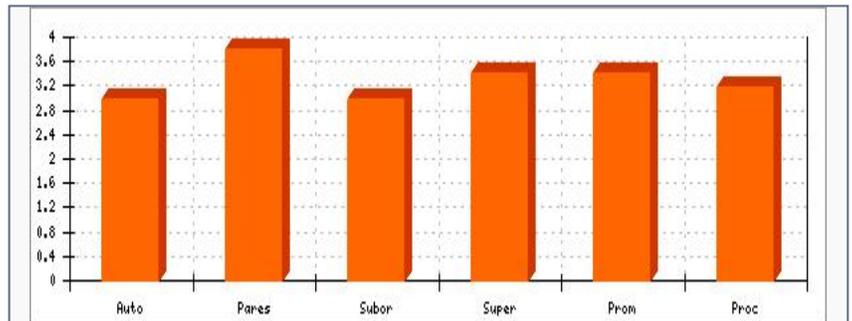
Comunicación y construcción de relaciones (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	3.60
Subordinado	2.60
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.20



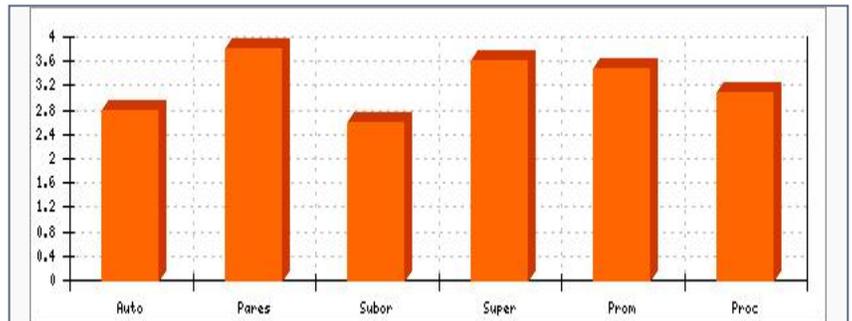
Credibilidad Profesional (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.80
Subordinado	3.00
Supervisor	3.40
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.17



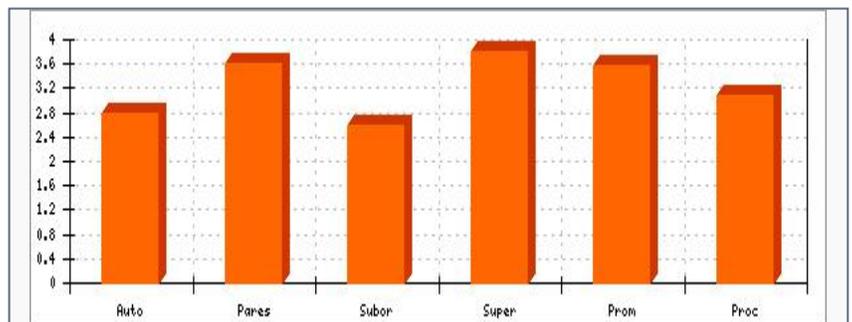
Foco en los clientes (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	3.80
Subordinado	2.60
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.08



Guía y desarrollo de otros (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	3.60
Subordinado	2.60
Supervisor	3.80
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.07



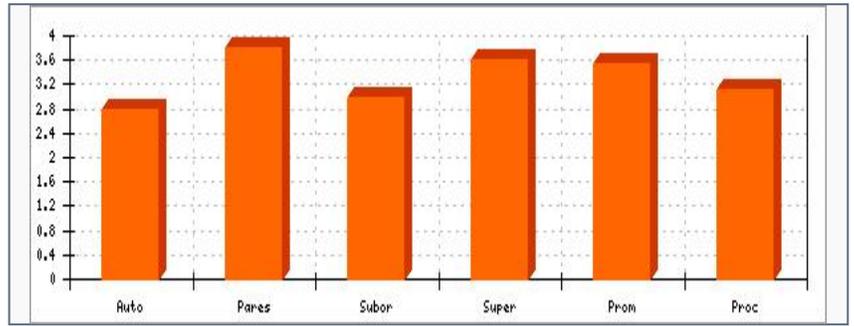
Liderazgo (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.60
Subordinado	3.40
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.06



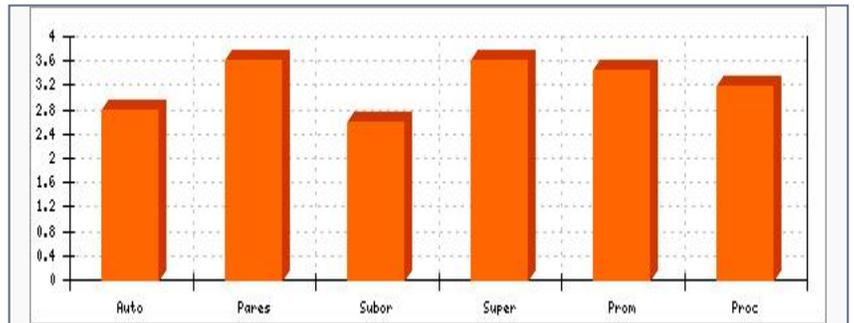
Organización del trabajo y generación de resultados (3.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	3.80
Subordinado	3.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.54
Promedio Proceso	3.10



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.80
Pares	3.60
Subordinado	2.60
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.17



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	2.80	--
Pares	3.60	0.80
Subordinado	2.60	-0.20
Supervisor	3.80	1.00

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	3.80	0.80
Subordinado	3.00	0.00
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	2.80	--
Pares	3.80	1.00
Subordinado	2.60	-0.20
Supervisor	3.60	0.80

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	2.80	--
Pares	3.60	0.80
Subordinado	2.60	-0.20
Supervisor	3.80	1.00

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	3.60	0.60
Subordinado	3.40	0.40
Supervisor	3.60	0.60

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	2.80	--
Pares	3.80	1.00
Subordinado	3.00	0.20
Supervisor	3.60	0.80

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	2.80	--
Pares	3.60	0.80
Subordinado	2.60	-0.20
Supervisor	3.60	0.80

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Conocen las expectativas e intereses de los accionistas respecto al negocio.	100.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	100.00%
(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	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%
(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	95.00%
(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	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%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	95.00%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	90.00%
(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%
(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.	90.00%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	90.00%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	90.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	90.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	85.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	85.00%
(Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	85.00%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	85.00%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción.	85.00%
(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	76.67%
(Credibilidad Profesional) Tiene los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	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%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	71.67%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	71.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	71.67%
(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	71.67%

(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	71.67%
(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	66.67%
(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	66.67%
(Guía y desarrollo de otros) Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen.	66.67%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	66.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Mayor acercamiento en el día a día a los clientes. No solamente al cierre de negocios.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Hago énfasis en el equipo de Ventas para que ganen confianza en si mismos. Objetivo: el logro grupal de resultados. Les transmito experiencia en negociación.

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

Sin comentarios. Considero que debe ser mi Jefe quien comente este tema.

Comentarios adicionales

Sin comentario

PARES

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Visita presencial a clientes, para recabar inquietudes y necesidades

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Motivador. persistente.

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

Instrumentos y equipos

Comentarios adicionales

Ninguna

SUBORDINADO

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Trato irrespetuoso innecesario - Mejorar la comunicación con el personal a su cargo en el caso de agentes junior y el supervisor acerca de nuevos objetivos, tareas asignadas, cambios en la estructura de la organización respetando el orden jerárquico - Debe cumplir con la revisión de tareas o información solicitada al personal a su cargo.

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Manejo de personal - Habilidades de negociación

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

N/A

Comentarios adicionales

Se solicita al evaluado acompañamiento y formación en tareas de supervisión, se de la posibilidad de ejercer el rol derivando tareas propias del cargo y ser exigido de la misma manera.

SUPERVISOR

Identifique los factores en los que presenta debilidades

Conocimiento de Producto Enfoque en el cliente y en los resultados

Identifique los factores en los que presenta fortalezas

Fuerte Liderazgo Fuerte Negociación Excelente Control

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

Producto

Comentarios adicionales

Aparte de la capacitación técnica se necesita crearle un escenario donde ser mas apasionado por el cliente y por los resultados

EVALUADO

EVALUADOR

