

EV SAN LUIS 180° MARZO 2017
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 **2017-03-21 01:32:58** hasta el **2017-03-21 06:37:21**



Datos Personales

ETAFASHION

EV SAN LUIS 180° MARZO 2017
EVALUACIÓN EVD

No. Identificación :	1706469887
Nombres :	EDISON FERNANDO
Apellidos :	PUENTE POZO
Dirección :	VIÑEDOS CONJUNTO TERRACOTA G CASA 23 Y PASAJE A
Teléfono :	022336809
Celular :	0995585223
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	TIENDA SAN LUIS SHOP
Departamento :	COMERCIAL ETATEX QUITO
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	TACTICO
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1966-04-25

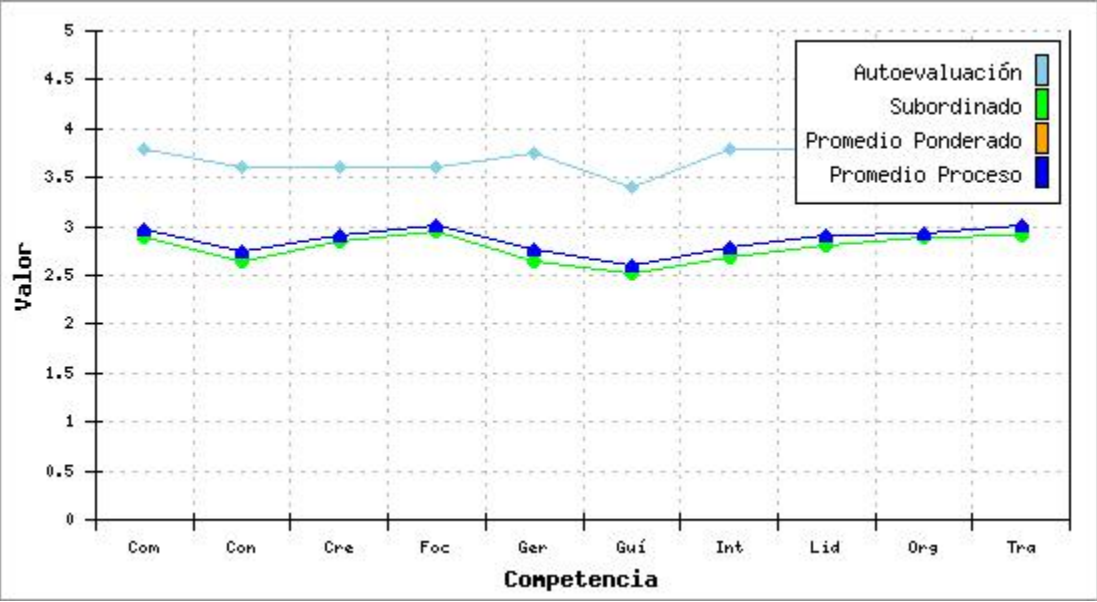
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Subordinado	90.00%	5	5

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.65
Subordinado	2.78
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	2.86

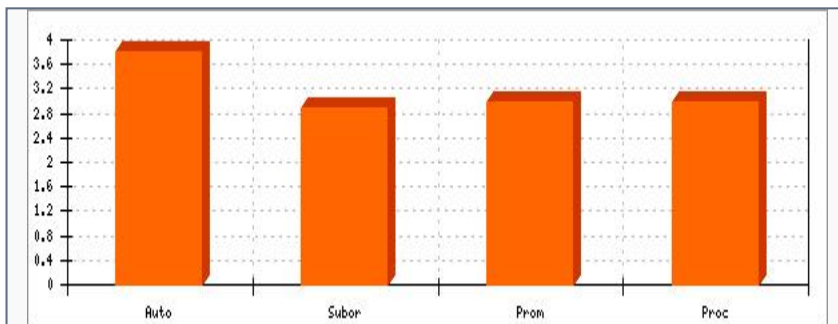


	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	3.80	2.88	2.97	2.97
2	Construcción de equipos de alto desempeño	3.60	2.64	2.74	2.74
3	Credibilidad Profesional	3.60	2.84	2.92	2.92
4	Foco en los clientes	3.60	2.96	3.02	3.02
5	Gerencia del cambio	3.75	2.65	2.76	2.76
6	Guía y desarrollo de otros	3.40	2.52	2.61	2.61
7	Integridad	3.80	2.68	2.79	2.79
8	Liderazgo	3.80	2.80	2.90	2.90
9	Organización del trabajo y generación de resultados	3.40	2.88	2.93	2.93
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	3.80	2.92	3.01	3.01



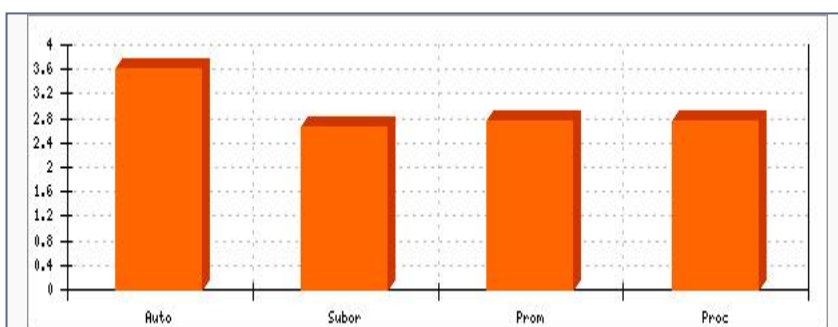
Comunicación y construcción de relaciones (2.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	2.88
Promedio Ponderado	2.97
Promedio Proceso	2.97



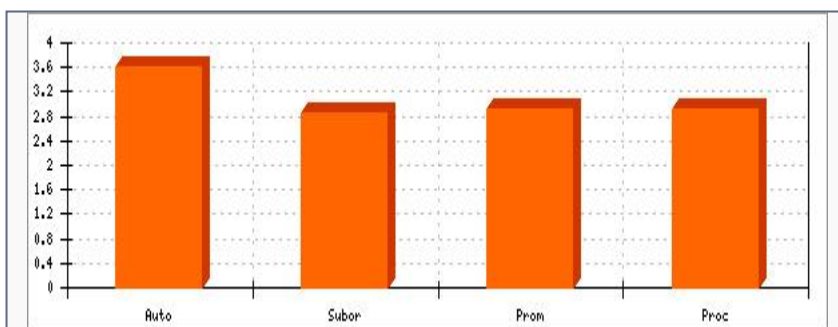
Construcción de equipos de alto desempeño (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	2.64
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



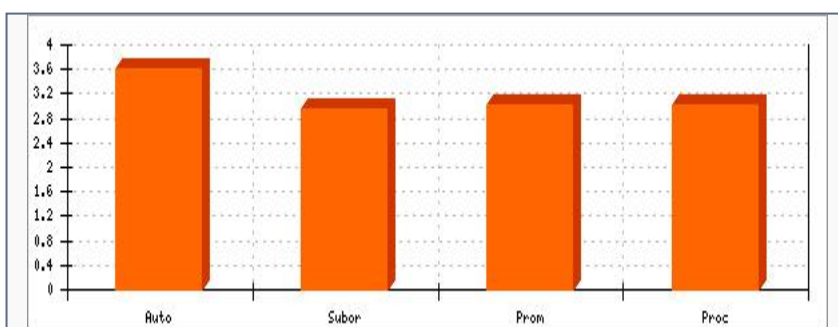
Credibilidad Profesional (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	2.84
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



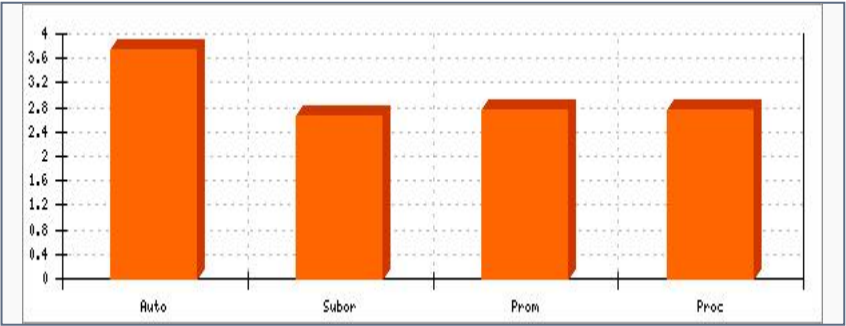
Foco en los clientes (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Subordinado	2.96
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	3.02



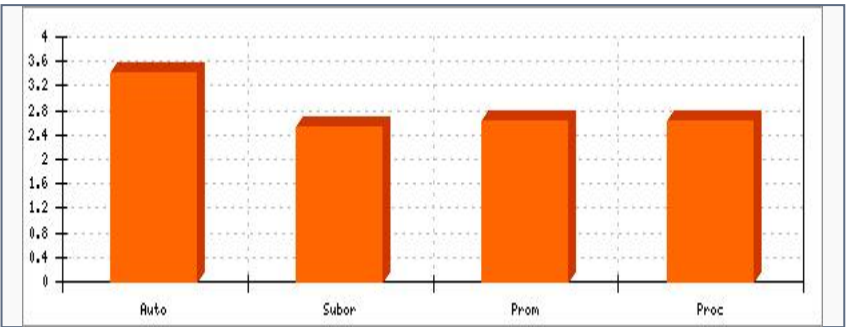
Gerencia del cambio (2.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Subordinado	2.65
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	2.76



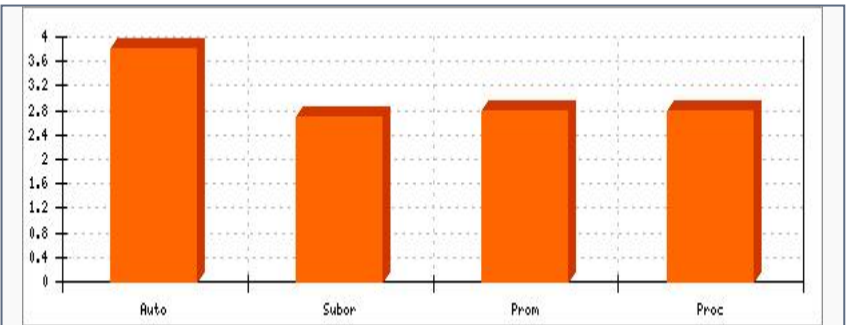
Guía y desarrollo de otros (2.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Subordinado	2.52
Promedio Ponderado	2.61
Promedio Proceso	2.61



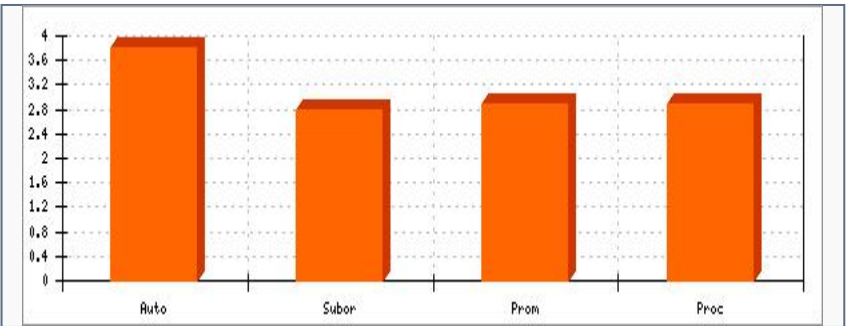
Integridad (2.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	2.68
Promedio Ponderado	2.79
Promedio Proceso	2.79



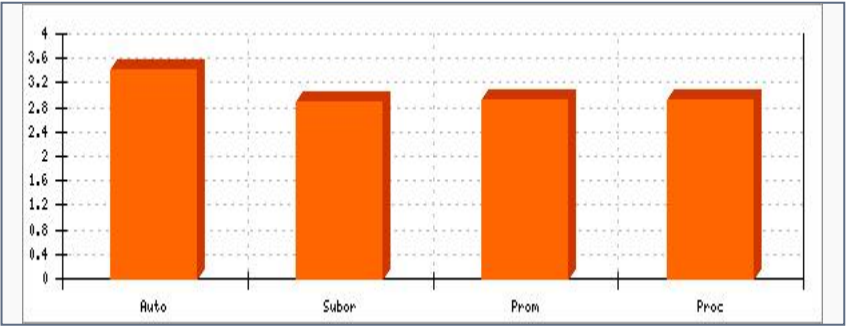
Liderazgo (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.90



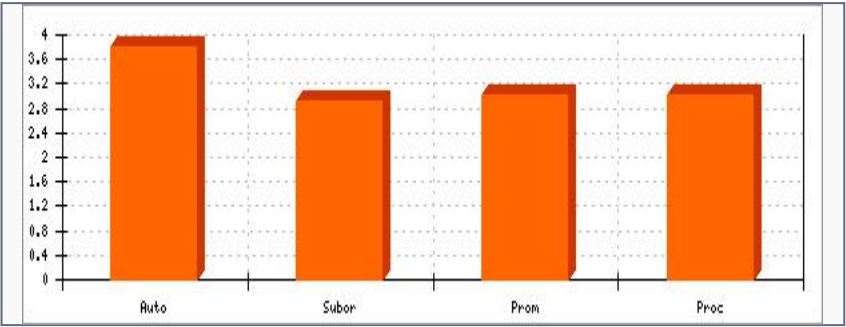
Organización del trabajo y generación de resultados (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.40
Subordinado	2.88
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.93



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos (3.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Subordinado	2.92
Promedio Ponderado	3.01
Promedio Proceso	3.01



Comunicación y construcción de relaciones

1.- Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



2.- El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



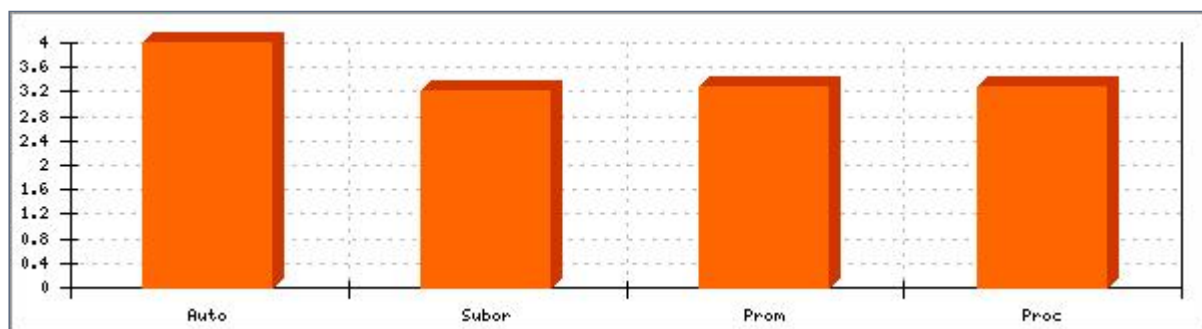
3.- Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (2.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	2.46



4.- Revisa activamente y chequea la información que recibe. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



5.- Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



Construcción de equipos de alto desempeño

6.- Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



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. (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	2.64



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. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



9.- Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



10.- Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. (2.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	2.46



Credibilidad Profesional

11.- Demuestra habilidad usando su experiencia profesional, para cumplir con los requerimientos y retos de la posición. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



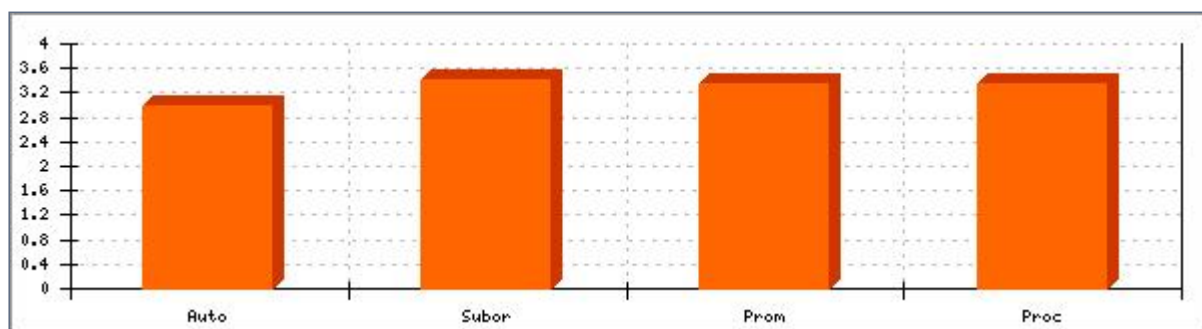
12.- Demuestra tener los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



13.- Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.40
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.36



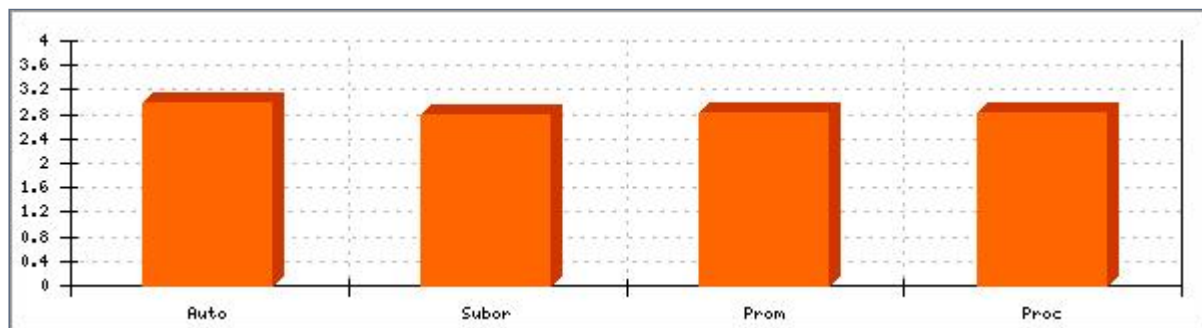
14.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



15.- Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario. (2.82)

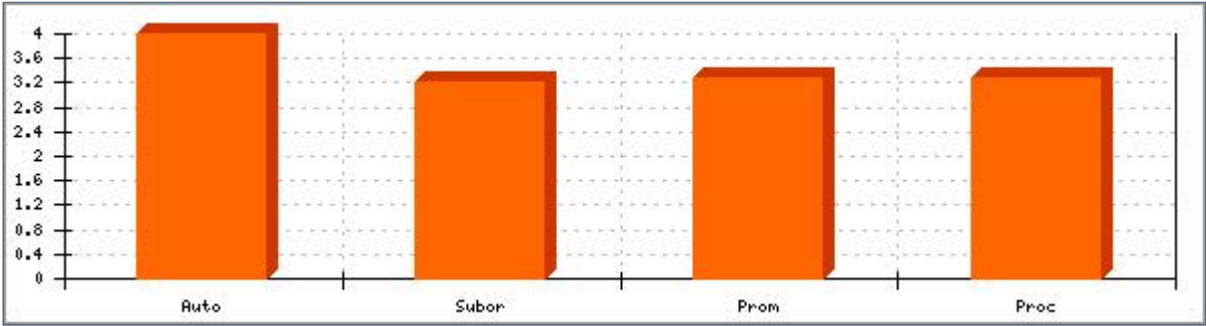
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.82



Foco en los clientes

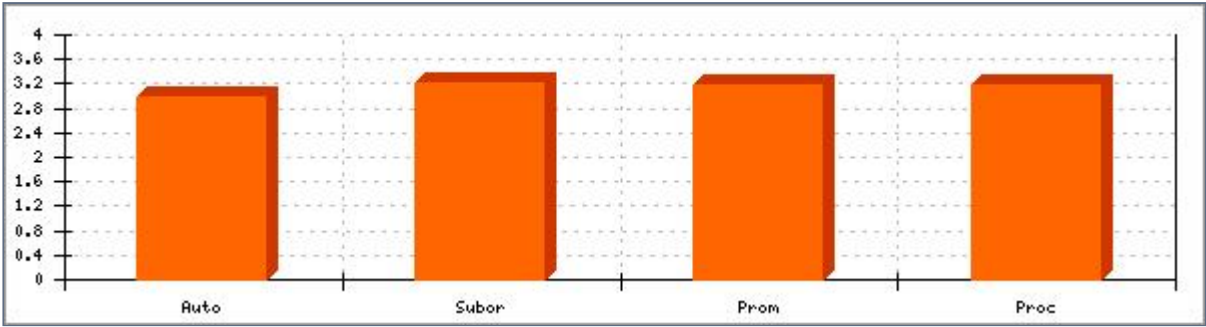
16.- Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



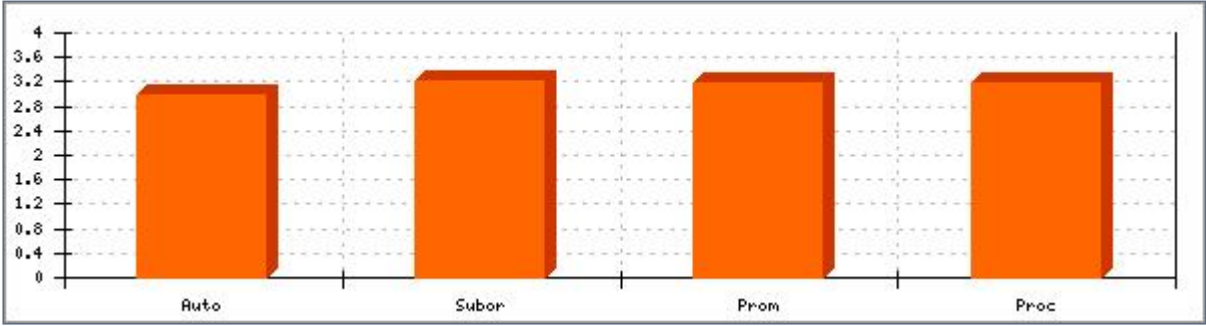
17.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



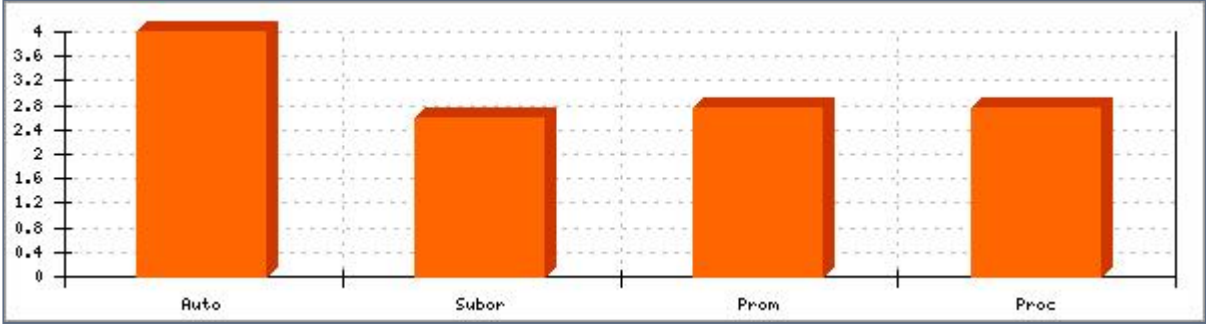
18.- Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



19.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



20.- Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



Gerencia del cambio

21.- Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.18



22.- Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



23.- Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



24.- Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



Guía y desarrollo de otros

25.- Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos. (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.20
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.28



26.- Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



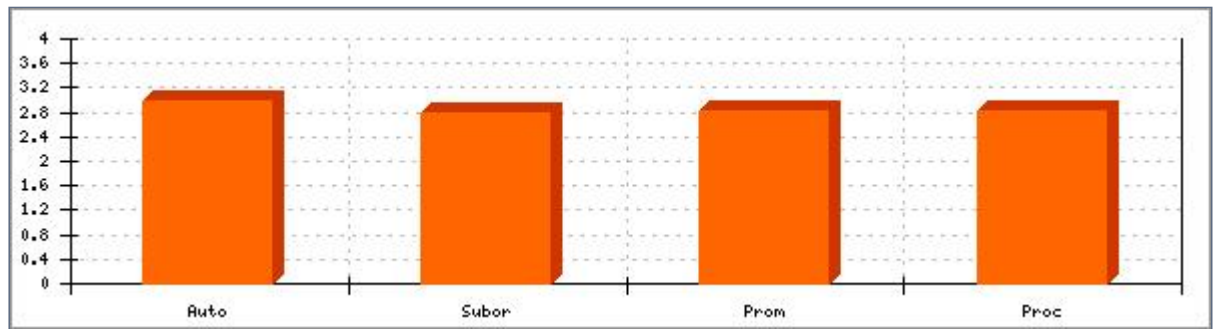
27.- Facilita el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de los demás en base a que conocen sus fortalezas, debilidades y estilos de comportamiento personales. (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	2.64



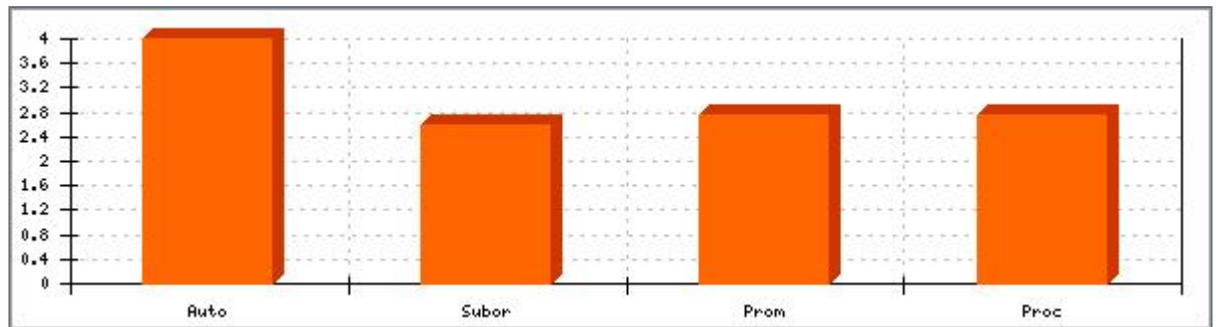
28.- Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas. (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.82



29.- Provee de retroalimentación constructiva y motiva al mismo tiempo a los otros para que se superen. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



Integridad

30.- Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto. (2.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	2.46



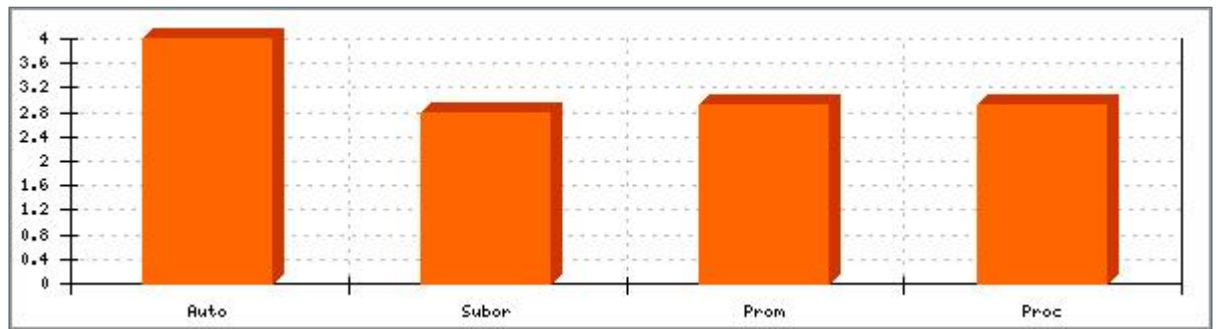
31.- Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



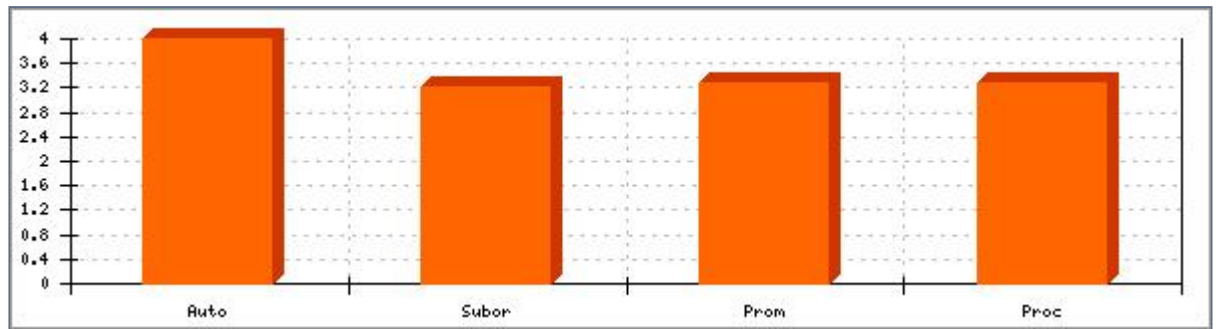
32.- Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



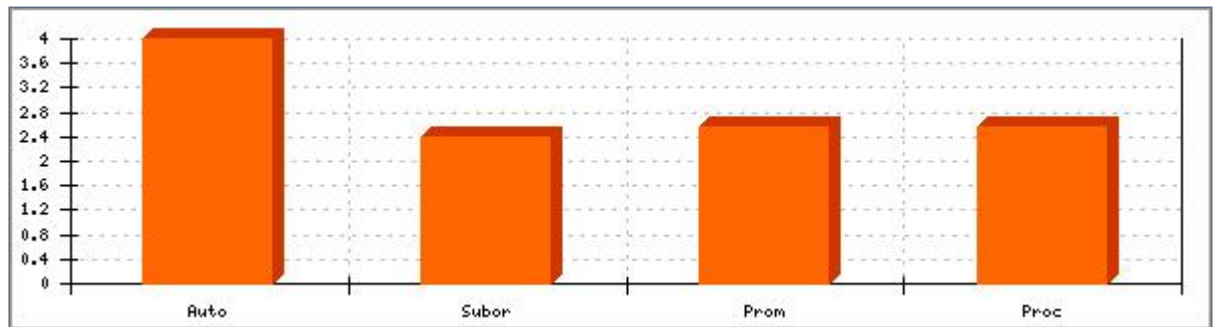
33.- Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



34.- Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico. (2.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.40
Promedio Ponderado	2.56
Promedio Proceso	2.56



Liderazgo

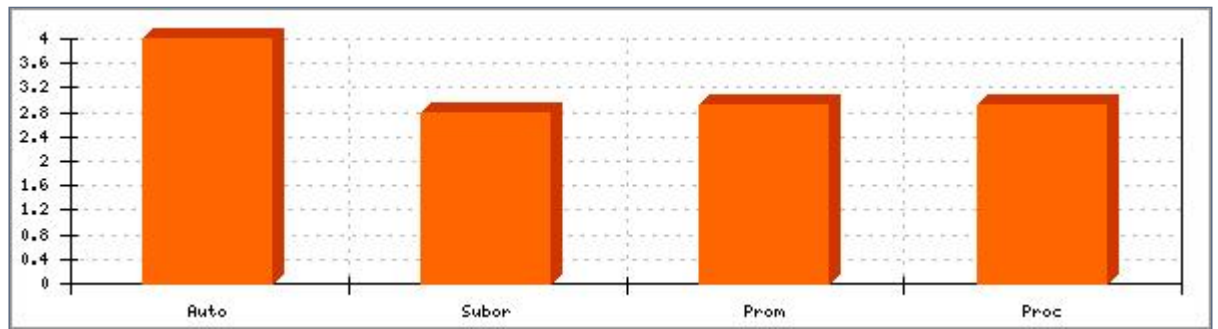
35.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



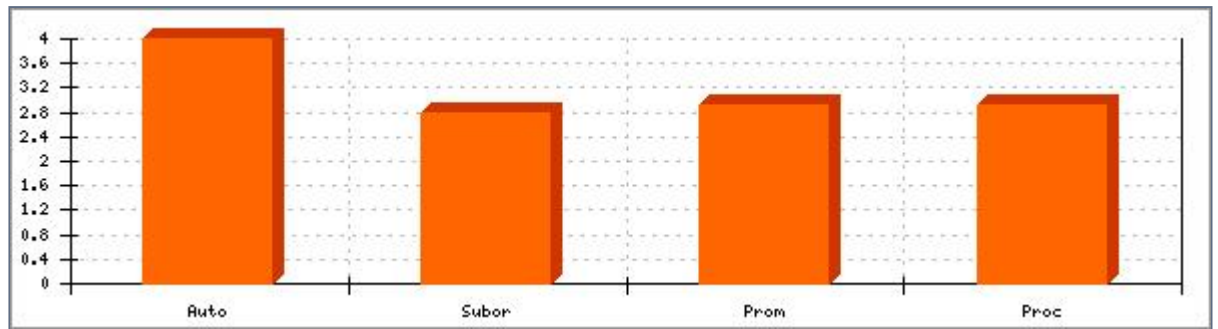
36.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



37.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



38.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.82



39.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



Organización del trabajo y generación de resultados

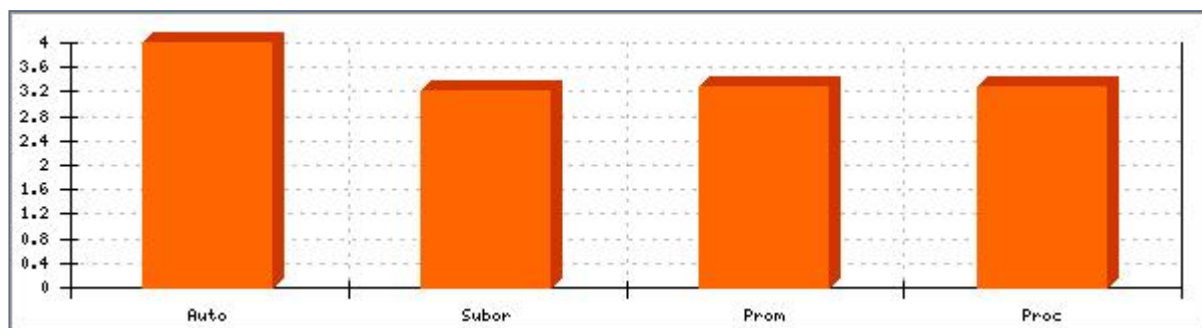
40.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	2.64



41.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



42.- Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



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

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



44.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (2.82)

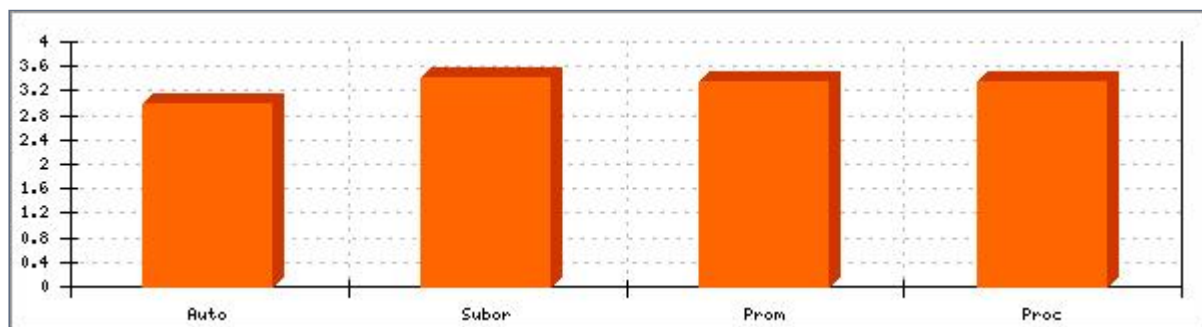
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	2.80
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.82



Transmisión de visión, misión y generación de compromisos

45.- Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Subordinado	3.40
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.36



46.- En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión. (3.10)

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



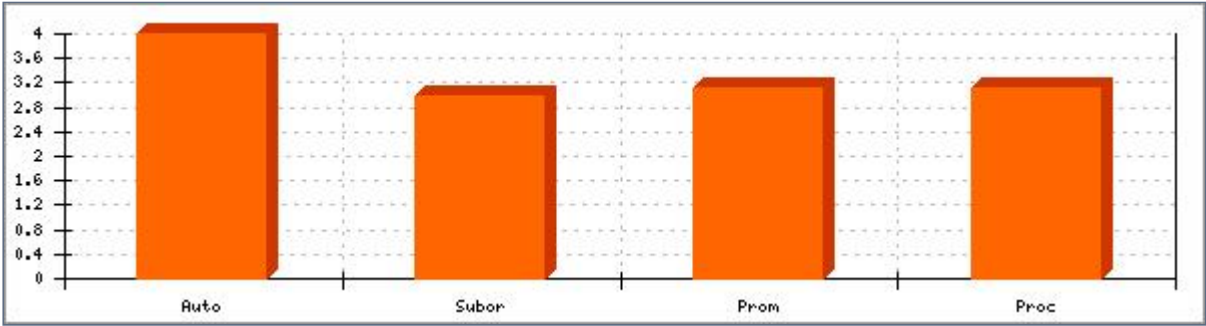
47.- Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



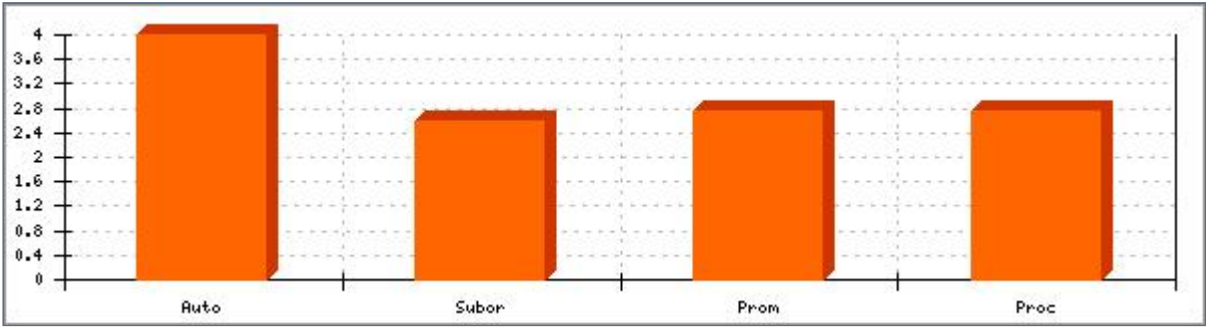
48.- Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro. (3.10)

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



49.- Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes. (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Subordinado	2.60
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	78.67%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	78.67%
•(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	76.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa.	76.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	76.00%
•(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	76.00%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva.	76.00%
•(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente.	72.67%
•(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	72.67%
•(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	72.67%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	70.00%
•(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	70.00%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios.	66.67%
•(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	64.00%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	64.00%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	64.00%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	64.00%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	64.00%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad usando su experiencia profesional, para cumplir con los requerimientos y retos de la posición.	64.00%
•(Credibilidad Profesional) Demuestra tener los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función.	64.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	64.00%
•(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	64.00%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) 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.	64.00%
•(Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	64.00%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados.	64.00%
•(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	60.67%
•(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	60.67%
•(Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	60.67%
•(Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	60.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

