Introducción

ETAFASHION

EV 180 MALL DEL RIO - GUAMAN CABRERA KAREN PATRICIA

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 **2017-03-31 03:55:24** hasta el **2017-03-31 04:44:57**

Datos Personales

EV 180 MALL DEL RIO - GUAMAN CABRERA KAREN PATRICIA

EVALUACIóN EVD

No. Identificación :	0104383476
Nombres :	MARCELO GERARDO
Apellidos :	ZURITA GARCES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	TIENDEC CUENCA
Departamento :	R.M. MALL DEL RíO
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1989-08-04

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Subordinado	95.00%	1	1

Resumen General

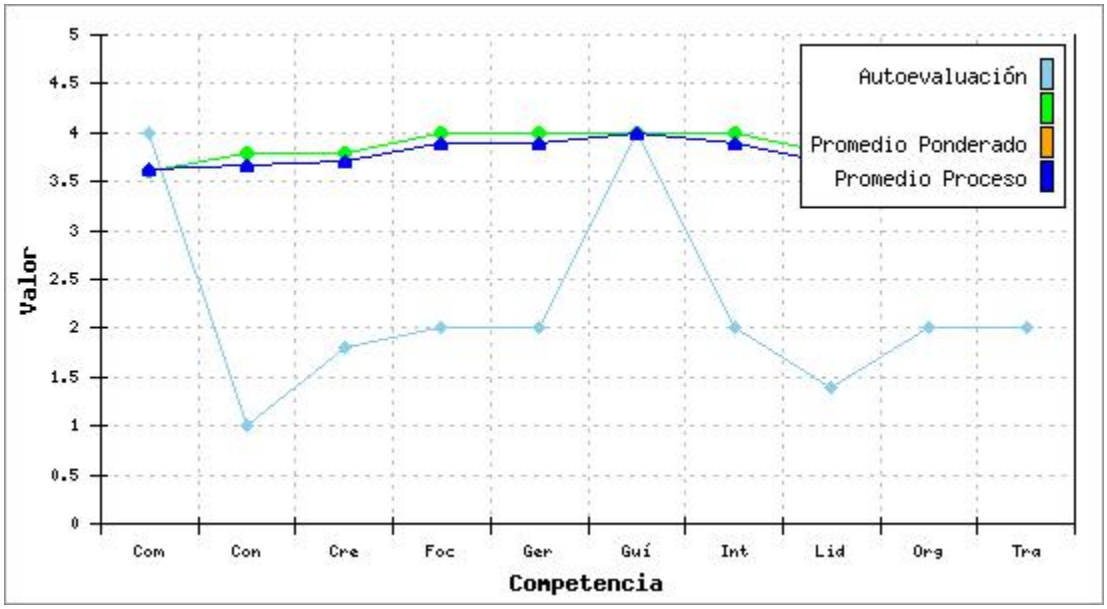
ETAFASHION

EV 180 MALL DEL RIO - GUAMAN CABRERA KAREN PATRICIA

EVALUACIóN EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.22
	3.90
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Comunicación y construcción de relaciones	4.00	3.60	3.62	3.62
2	Construcción de equipos de alto desempeño	1.00	3.80	3.66	3.66
3	Credibilidad Profesional	1.80	3.80	3.70	3.70
4	Foco en los clientes	2.00	4.00	3.90	3.90
5	Gerencia del cambio	2.00	4.00	3.90	3.90
6	Guía y desarrollo de otros	4.00	4.00	4.00	4.00
7	Integridad	2.00	4.00	3.90	3.90
8	Liderazgo	1.40	3.80	3.68	3.68
9	Organización del trabajo y generación de resultados	2.00	4.00	3.90	3.90
10	Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	2.00	4.00	3.90	3.90


Autoevaluación
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
Valor
5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
1.5
1
0.5
0
Com
Con
Cre
Foc
Ger
Guí
Int
Lid
Org
Tra
Competencia

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

ETAFASHION

EV 180 MALL DEL RIO - GUAMAN CABRERA KAREN PATRICIA

EVALUACIóN EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	100.00%
(Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	100.00%
(Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	100.00%
(Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	100.00%
(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.	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%
(Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	96.67%
(Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	96.67%
(Integridad) Identifica los retos y los enfrenta resuelta y confiadamente.	96.67%
(Integridad) Se compromete con la visión, misión y objetivos de la organización y actúa de acuerdo a ellas.	96.67%
(Integridad) Demuestra consistencia entre sus acciones, sus principios y valores. Se lo considera un líder auténtico.	96.67%
(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	96.67%
(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	96.67%
(Credibilidad Profesional) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	96.67%
(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.	96.67%
(Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	96.67%
(Foco en los clientes) Asume responsabilidades y generan iniciativas que buscan la forma de servir mejor a los clientes.	96.67%
(Foco en los clientes) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente.	96.67%
(Foco en los clientes) Comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas.	96.67%
(Foco en los clientes) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	96.67%
(Foco en los clientes) Crea ambientes que se concentran alrededor de los clientes y les dan soporte a que estos mejoren constantemente.	96.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Visualiza, concreta y comunica, con claridad y pasión, la visión y misión de la organización.	96.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) En el día a día demuestra su compromiso con la visión y misión.	96.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Inspira el mismo compromiso en los demás a través de comunicación, influencia y participación.	96.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	96.67%
(Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	96.67%
(Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	96.67%
(Gerencia del cambio) Comprende y comparte los sentimientos de ansiedad e incertidumbre que produce el cambio.	96.67%

- (Gerencia del cambio) Discute y comparte con los involucrados los efectos que pueden darse por el cambio. 96.67%
- (Gerencia del cambio) Incentiva y refuerza los nuevos comportamientos que se requieren para lograr resultados ante la nueva situación. 96.67%
- (Organización del trabajo y generación de resultados) Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. 96.67%
- (Organización del trabajo y generación de resultados) Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. 96.67%
- (Organización del trabajo y generación de resultados) Alinea los sistemas y estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. 96.67%
- (Organización del trabajo y generación de resultados) Rastrea los cambios críticos, monitorea su progreso y hace los ajustes necesarios. 96.67%
- (Organización del trabajo y generación de resultados) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. 96.67%
- (Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito. 95.00%
- (Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone. 95.00%
- (Credibilidad Profesional) Demuestra habilidad usando su experiencia profesional, para cumplir con los requerimientos y retos de la posición. 95.00%
- (Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias. 95.00%
- (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. 95.00%
- (Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones. 95.00%
- (Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes. 95.00%
- (Comunicación y construcción de relaciones) El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa. 68.33%
- (Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. 68.33%
- (Credibilidad Profesional) Demuestra tener los conocimientos y destrezas técnicas necesarias para cumplir con la función. 65.00%
- (Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. 63.33%
- (Construcción de equipos de alto desempeño) Aclara lo que se espera de cada miembro del equipo. Alinea los objetivos del equipo con la visión, misión y objetivos de la organización. 63.33%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EV 180 MALL DEL RIO - GUAMAN CABRERA KAREN PATRICIA

EVALUACIóN EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**