

### EV. 180° DANIEL ANDRES CHAVARRIA - SAN MARINO ABRIL 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 **2017-04-04 02:07:04** hasta el **2017-04-04 02:24:20**



## Datos Personales

ETAFASHION

EV. 180° DANIEL ANDRES CHAVARRIA - SAN MARINO ABRIL 2017  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y CONDUCTAS

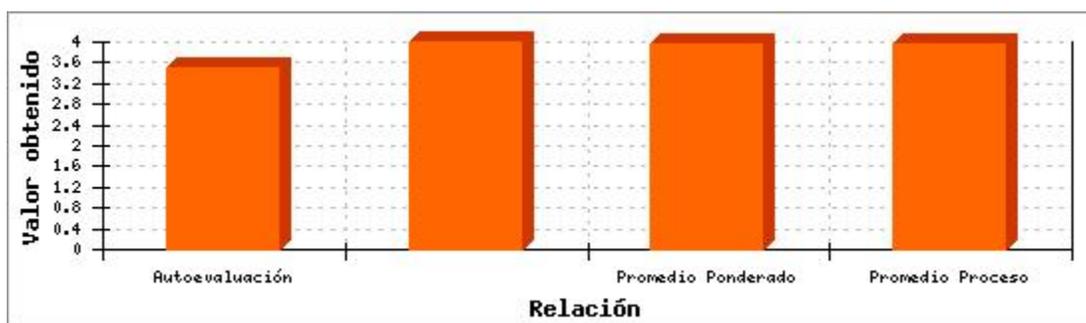
No. Identificación :	1104581598
Nombres :	PAULA VALERIA
Apellidos :	MALDONADO GARCIA
Dirección :	CIUDADELA ENTRE RIOS
Teléfono :	6030478
Celular :	0992719504
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	COMERCIAL ETATEX GUAYAQUIL
Departamento :	TIENDA SAN MARINO
Cargo :	JEFE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	GERENCIAL
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-04-01

### Peso de las Evaluaciones:

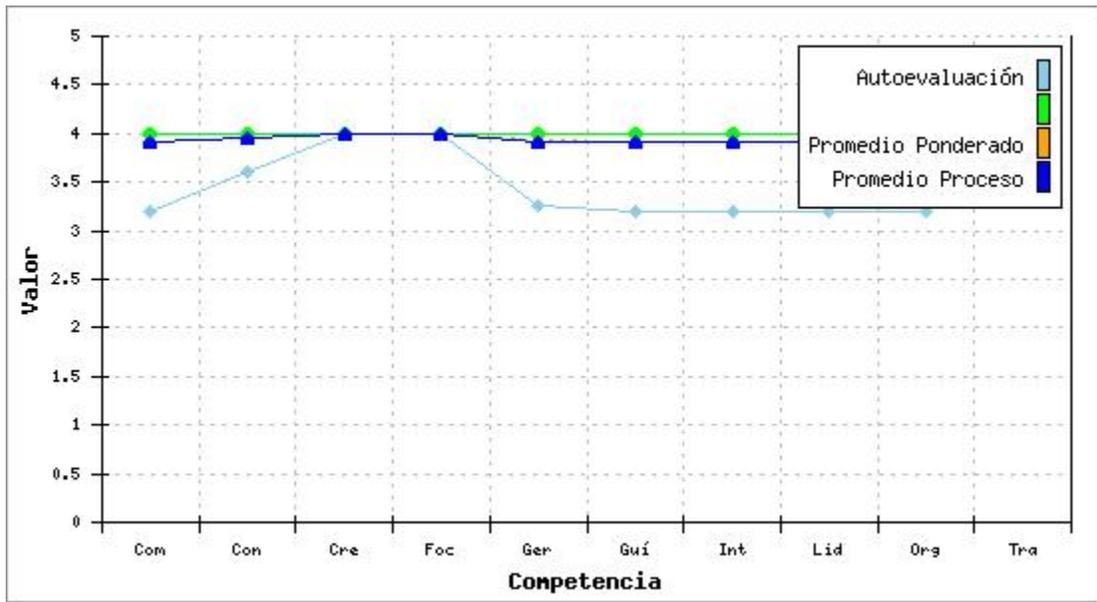
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Subordinado	90.00%	1	1

### EV. 180° DANIEL ANDRES CHAVARRIA - SAN MARINO ABRIL 2017 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y CONDUCTAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.49
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.95



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación y construcción de relaciones	3.20	4.00	3.92	3.92
2 Construcción de equipos de alto desempeño	3.60	4.00	3.96	3.96
3 Credibilidad Profesional	4.00	4.00	4.00	4.00
4 Foco en los clientes	4.00	4.00	4.00	4.00
5 Gerencia del cambio	3.25	4.00	3.93	3.92
6 Guía y desarrollo de otros	3.20	4.00	3.92	3.92
7 Integridad	3.20	4.00	3.92	3.92
8 Liderazgo	3.20	4.00	3.92	3.92
9 Organización del trabajo y generación de resultados	3.20	4.00	3.92	3.92
10 Transmisión de visión, misión y generación de compromisos	4.00	4.00	4.00	4.00



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

● (Integridad) Se comporta de acuerdo a sus principios, valores y ética profesional.	100.00%
● (Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	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) Demuestra estar al día en los conocimientos que se relacionan con su trabajo así como en los nuevos desarrollos, tecnologías, y tendencias.	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%
● (Credibilidad Profesional) Adquiere nuevos conocimientos y destrezas, los comparte con el equipo y los aplica en su trabajo diario.	100.00%
● (Comunicación y construcción de relaciones) El jefe de ventas conoce, practica y promueve la visión y misión de la empresa.	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) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados de los productos de venta y atención al cliente.	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%
● (Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Entiende las tendencias y oportunidades del negocio y señala claramente la dirección hacia el futuro.	100.00%
● (Transmisión de visión, misión y generación de compromisos) Convierte la visión y misión en estrategias, objetivos y planes.	100.00%
● (Gerencia del cambio) Reacciona positivamente al cambio y se enfrenta de manera efectiva con los impactos que el cambio produce.	100.00%
● (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.	100.00%
● (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.	100.00%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Empodera a las personas mediante la cooperación y colaboración. Comparte la actividad y delega decisiones.	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%
● (Integridad) Crea un ambiente que genera confianza y motiva a los demás para que hagan lo correcto.	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 una fuerte orientación al éxito.	96.67%
● (Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones basado en la información que dispone.	96.67%
● (Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	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%
● (Comunicación y construcción de relaciones) Tratan a los demás con respeto, confianza y dignidad, valoran la diversidad dentro de la fuerza de trabajo.	96.67%
● (Comunicación y construcción de relaciones) Propicia una cultura que promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes.	96.67%
● (Comunicación y construcción de relaciones) Revisa activamente y chequea la información que recibe.	96.67%
● (Comunicación y construcción de relaciones) Se expresa efectivamente con convicción y entusiasmo.	96.67%
● (Guía y desarrollo de otros) Inspira a los demás, con su entusiasmo y liderazgo, para que desarrollen lo mejor de sí mismos.	96.67%
● (Guía y desarrollo de otros) Crea e incentiva un ambiente tal que permite que también los demás sean guías y entrenadores.	96.67%
● (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.	96.67%
● (Guía y desarrollo de otros) Ejerce un liderazgo efectivo basado en que sus acciones reflejan sus intenciones y enseñanzas.	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%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Ensambla equipos con talentos, intereses y antecedentes diferentes, se apoya en la diversidad para crear sinergias.	96.67%
● (Construcción de equipos de alto desempeño) Maneja los conflictos en forma constructiva entendiendo los puntos de vista de los otros y estableciendo metas comunes.	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) Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados.	93.33%

### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios

ETAFASHION

**EV. 180° DANIEL ANDRES CHAVARRIA - SAN MARINO ABRIL 2017**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y CONDUCTAS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

