

Introducción

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. SUPERVISOR OPERATIVO PRON

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 **2017-06-20 04:15:24** hasta el **2017-07-03 10:37:09**

Datos Personales

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	3000000164
Nombres :	SANTIAGO EUGENIO
Apellidos :	QUIMI MACANCELA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	EVENTOS
Cargo :	SUPERVISOR OPERATIVO
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	MARIA GABRIELA MANCUELLO RENDE
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	1	0
Subordinado	20.00%	3	2
Supervisor	20.00%	1	1
Cliente Externo	20.00%	4	4

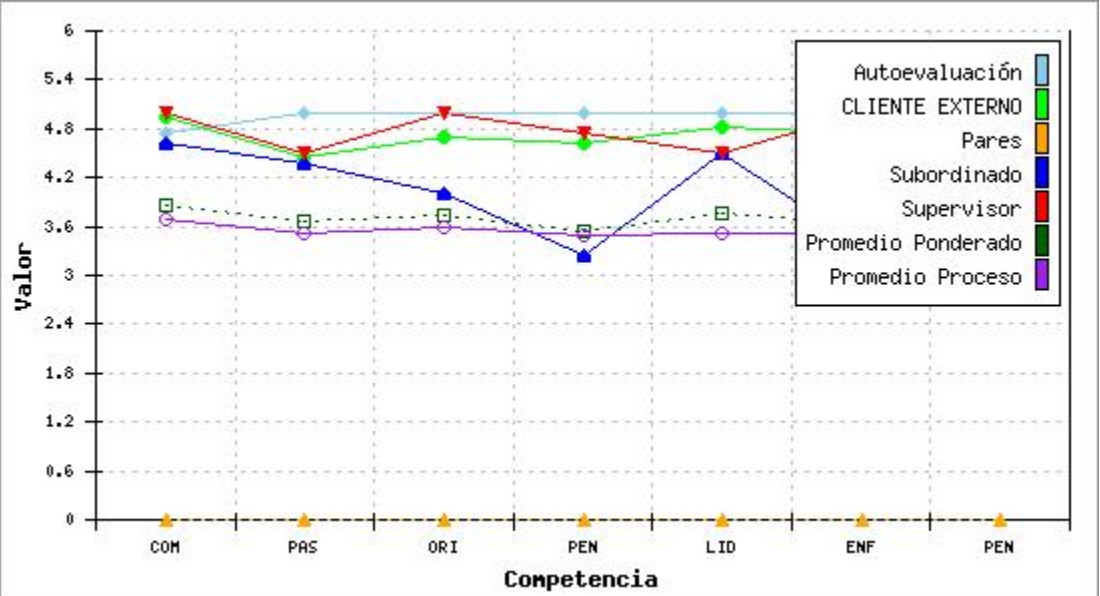
Resumen General

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.96
Cliente Externo	4.71
Pares	0.00
Subordinado	4.05
Supervisor	4.79
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.54



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Externo	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.75	4.94	0.00	4.63	5.00	3.86	3.69
2	PASIÓN POR GANAR	5.00	4.44	0.00	4.38	4.50	3.66	3.51
3	ORIENTACIÓN AL SERVICIO	5.00	4.69	0.00	4.00	5.00	3.74	3.58
4	PENSAMIENTO INNOVADOR	5.00	4.63	0.00	3.25	4.75	3.53	3.48
5	LIDERAZGO	5.00	4.81	0.00	4.50	4.50	3.76	3.51
6	ENFOQUE AL MERCADO	5.00	4.75	0.00	3.38	5.00	3.63	3.51
7	PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	5.00	4.75	0.00	4.25	4.75	3.75	3.53

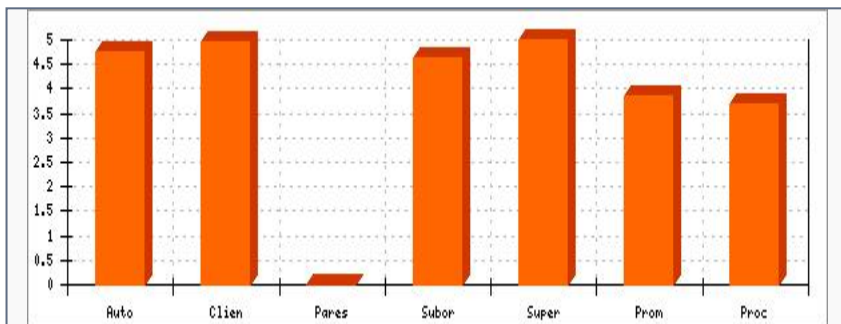


Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

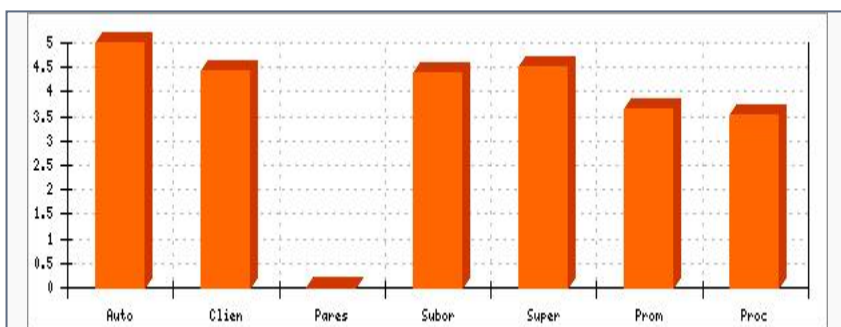
COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente Externo	4.94
Pares	0.00
Subordinado	4.63
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.69



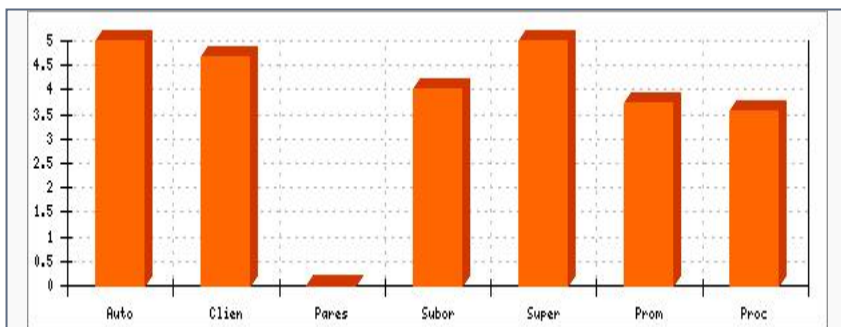
PASIÓN POR GANAR (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.44
Pares	0.00
Subordinado	4.38
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.51



ORIENTACIÓN AL SERVICIO (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.69
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.58



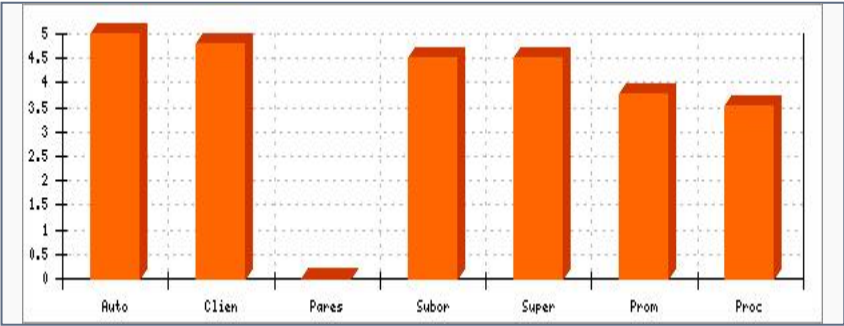
PENSAMIENTO INNOVADOR (3.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.63
Pares	0.00
Subordinado	3.25
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.48



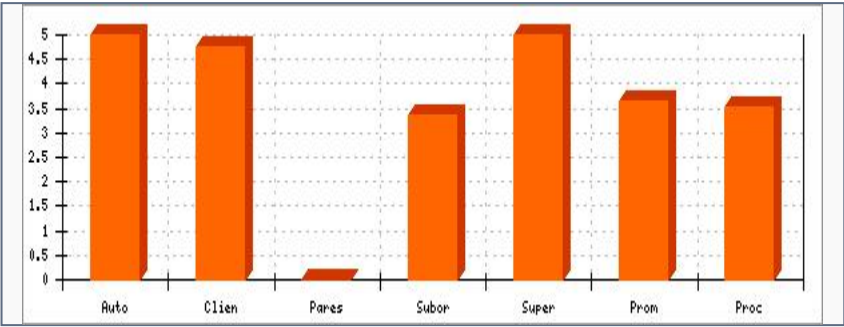
LIDERAZGO (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.81
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.51



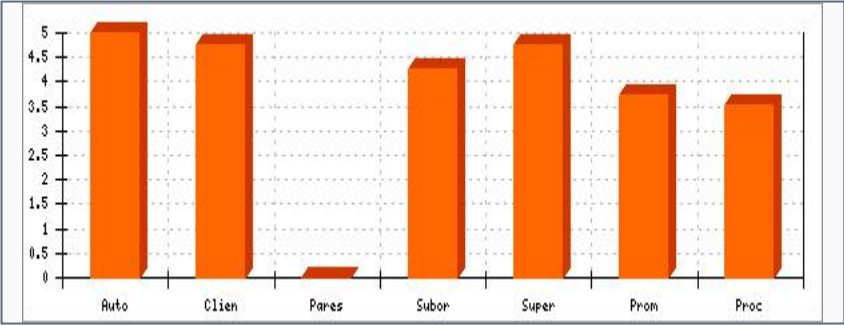
ENFOQUE AL MERCADO (3.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.38
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.51



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.25
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.53

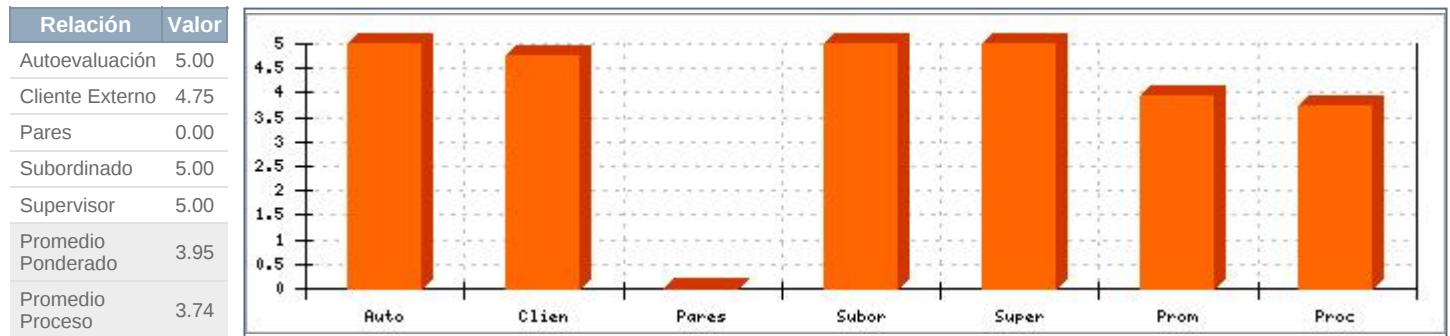


Análisis por Pregunta

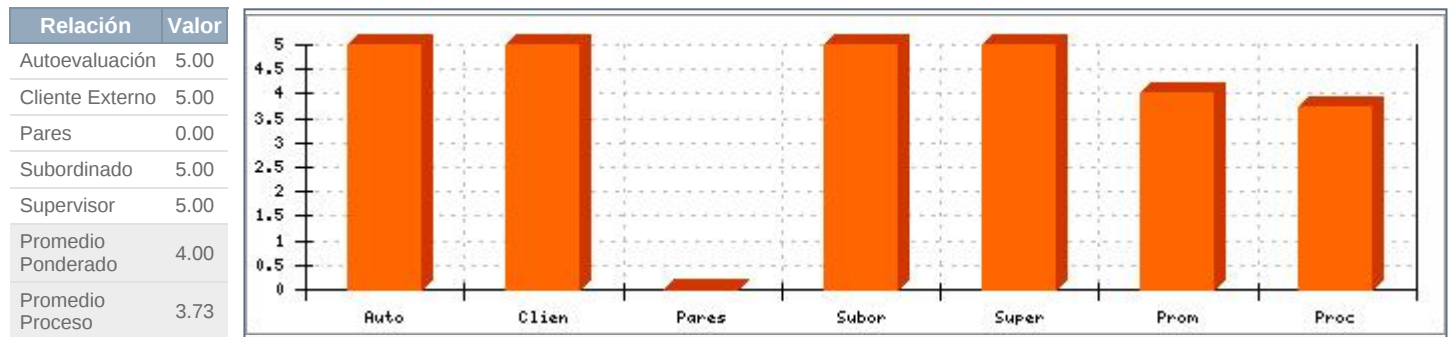
EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COMUNICACIÓN EFECTIVA

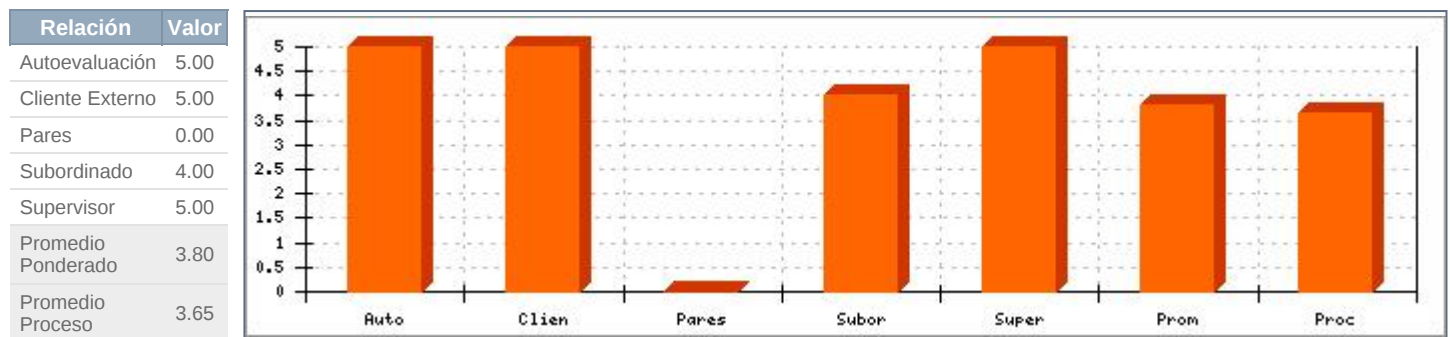
1.- Transmite información y comunica ideas de manera clara y concisa. (3.95)



2.- Brinda información personalizada para que las otras personas puedan tomar decisiones acertadas, obteniendo facilmente la confianza y apoyo de sus colegas y equipo de trabajo. (4.00)

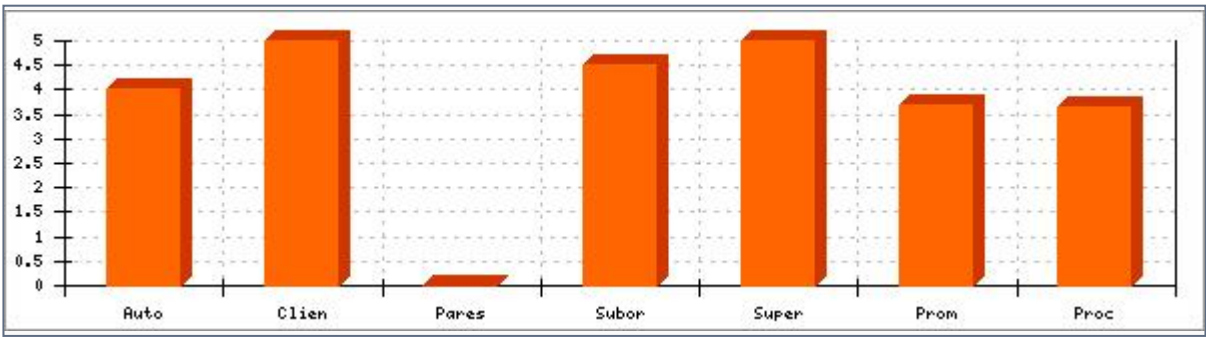


3.- Obtiene información que necesita para la realización de sus tareas aprovechando los canales de comunicación existentes, formales e informales. (3.80)



4.- Mantiene una adecuada comunicación con los integrantes de su equipo de trabajo. (3.70)

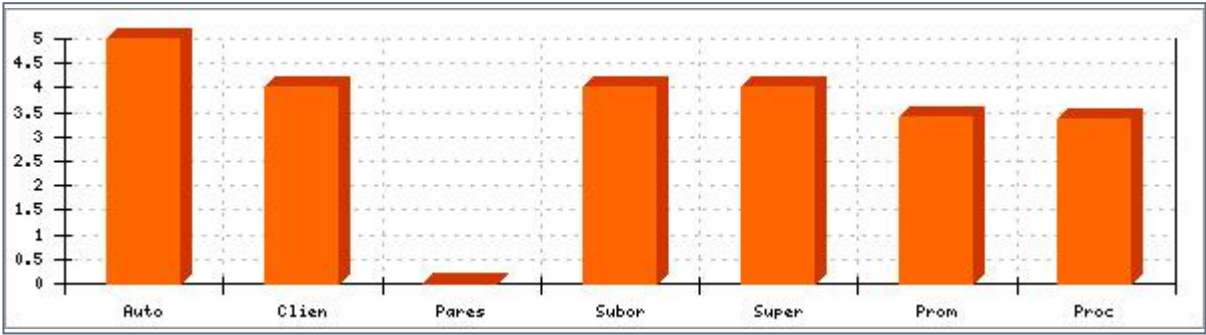
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente Externo	5.00
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.65



PASIÓN POR GANAR

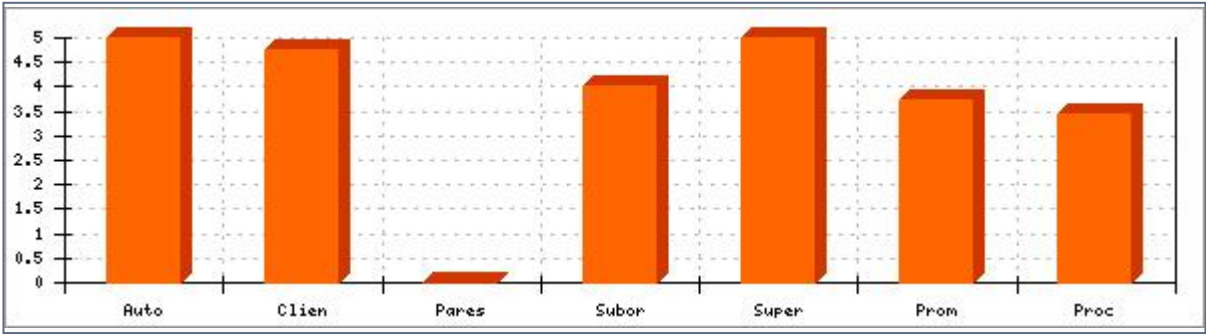
5.- Cumple metas retadoras establecidas para su nivel de responsabilidad (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.00
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.38



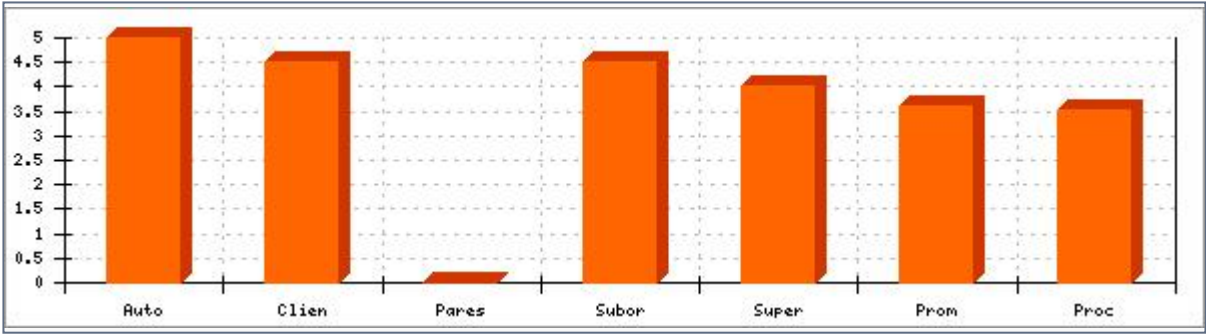
6.- Demuestra un comportamiento constante para lograr sus objetivos, actuando con enfoque y tenacidad. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.46



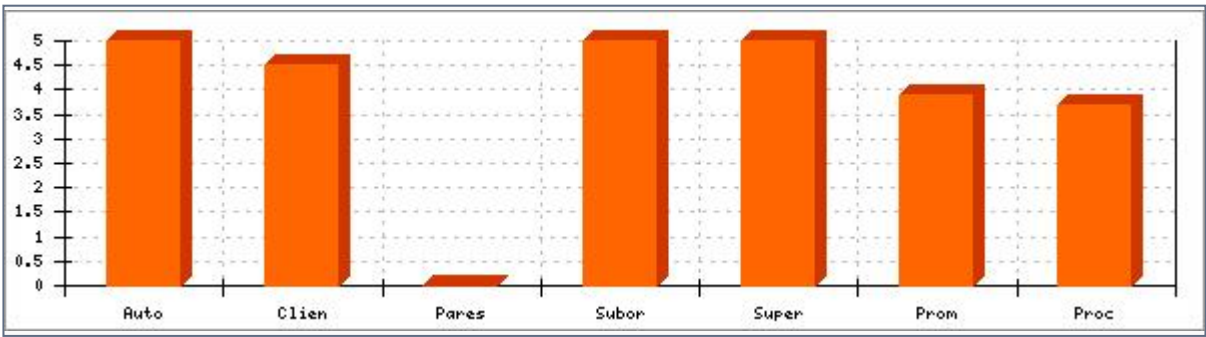
7.- Actúa de forma constante, para lograr los objetivos fijados. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.53



8.- Evidencia compromiso para con la organización y el cumplimiento de los objetivos establecidos. (3.90)

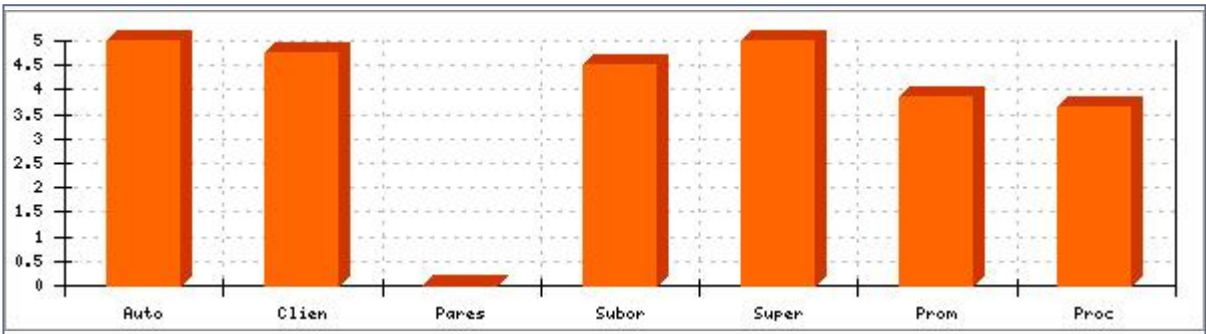
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.67



ORIENTACIÓN AL SERVICIO

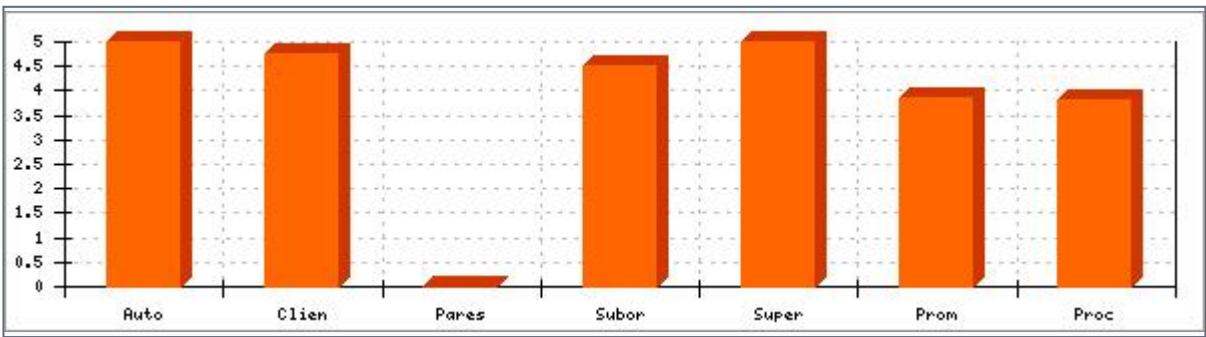
9.- Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.64



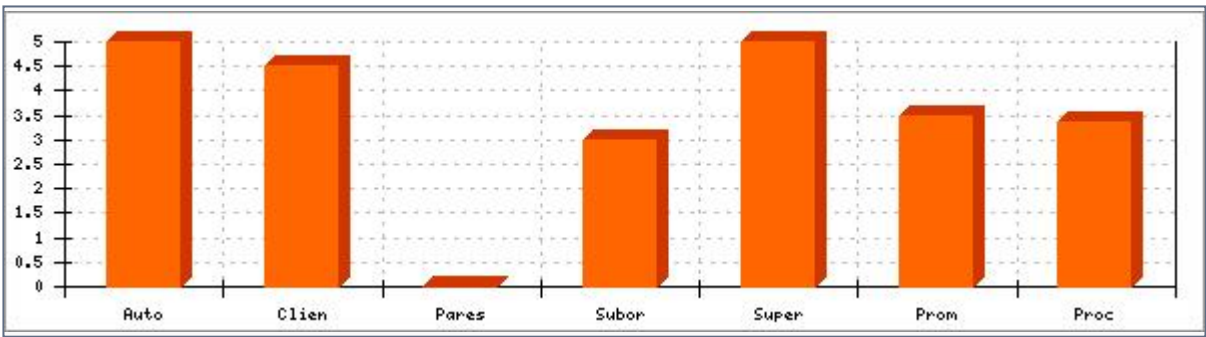
10.- Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.83



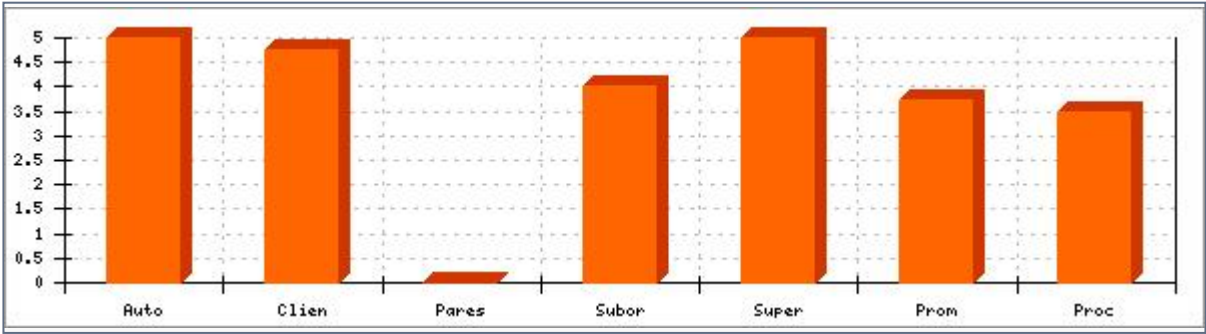
11.- Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos, generando empatía y haciendo seguimiento a los mismos (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.37



12.- Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma. (3.75)

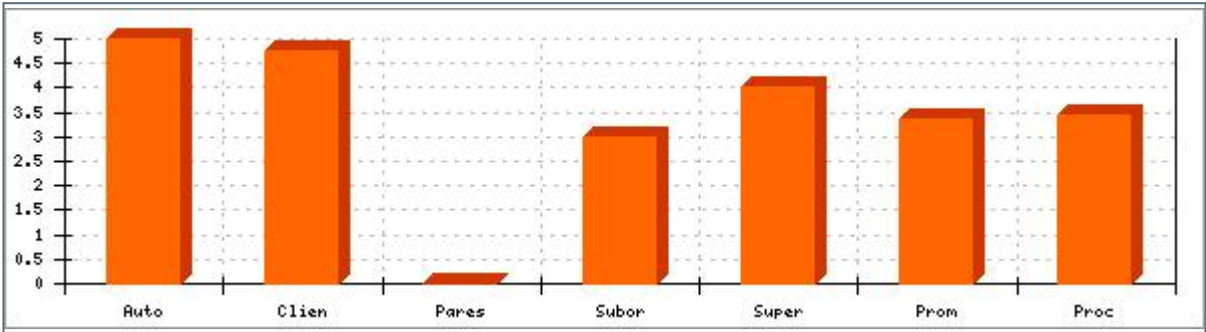
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.49



PENSAMIENTO INNOVADOR

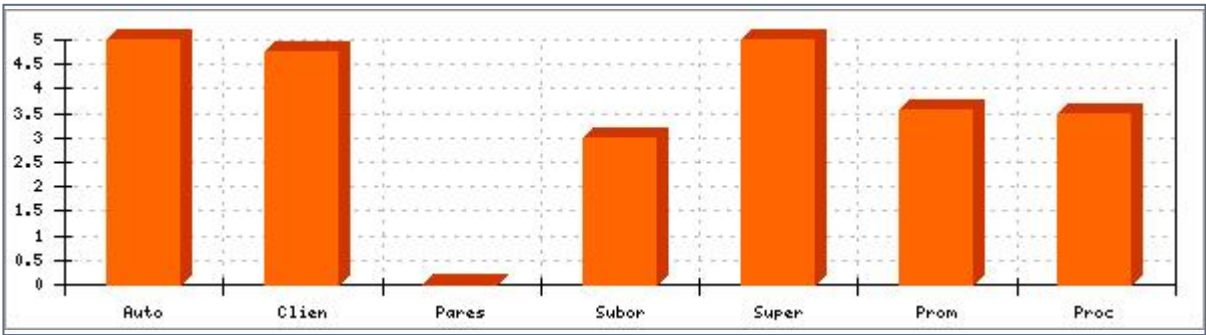
13.- Conoce sus procesos y propone ideas para mejora continua (3.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.35
Promedio Proceso	3.44



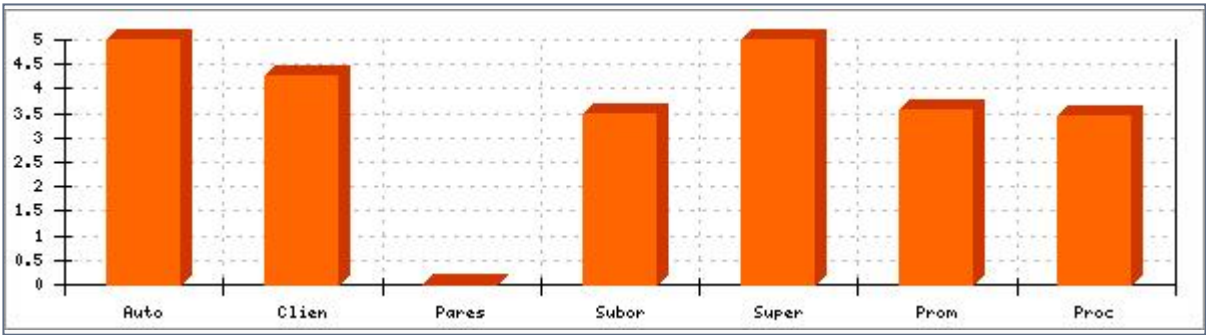
14.- Aplica prácticas innovadoras y creativas en su ambito de responsabilidad. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.48



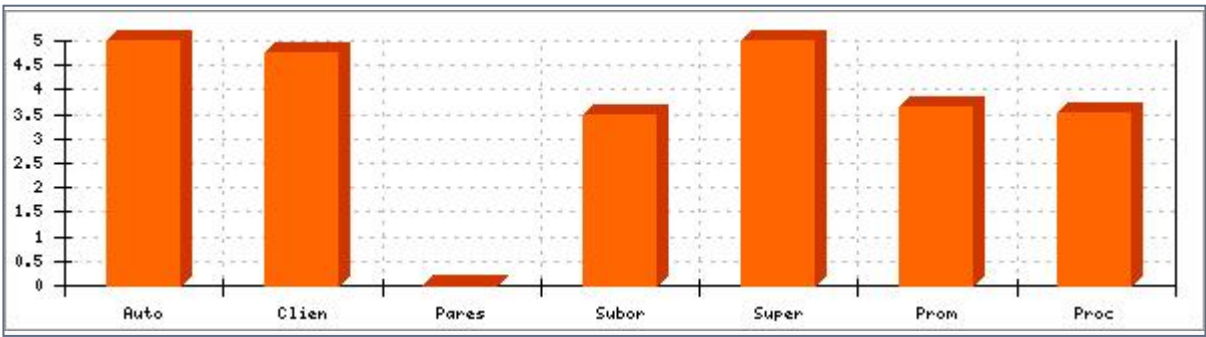
15.- Se adapta rápidamente a los cambios necesarios para realizar su gestión. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.25
Pares	0.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.46



16.- Posee una clara visión de los temas bajo su responsabilidad, lo que le permite detecta las oportunidades de mejora. (3.65)

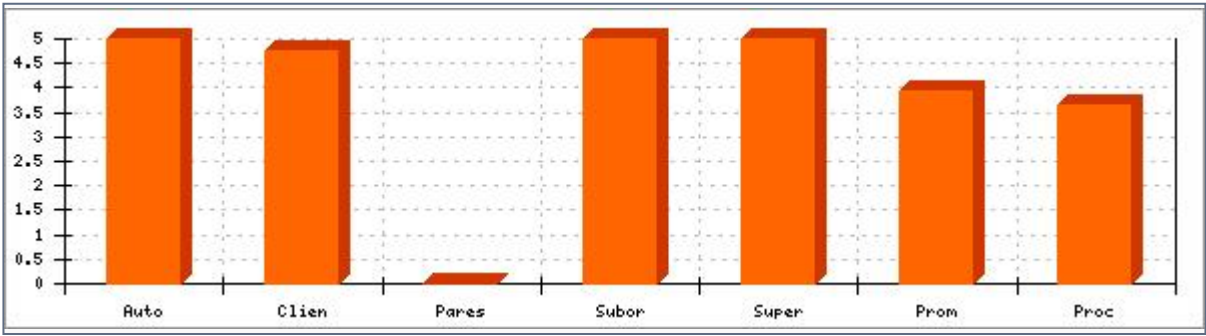
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.53



LIDERAZGO

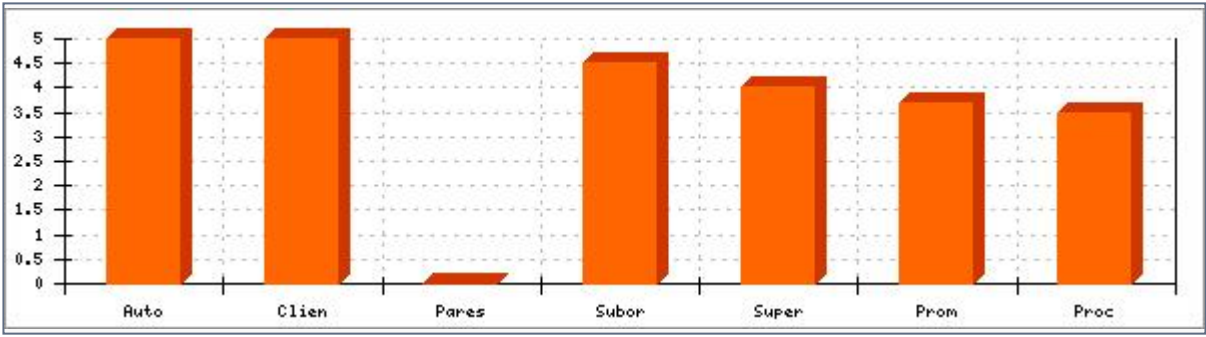
17.- Demuestra predisposición a compartir información con sus compañeros. (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.63



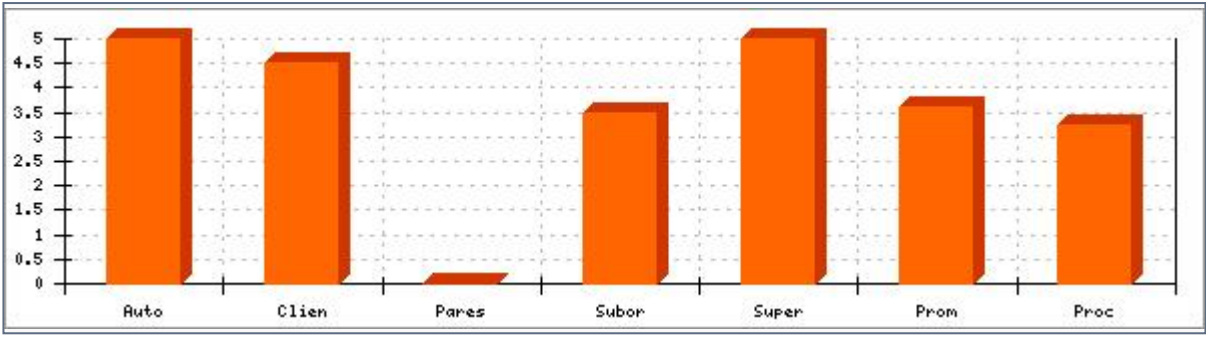
18.- Obtiene el compromiso y el respaldo de sus superiores para el logro de los desafíos del equipo que integra (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.48



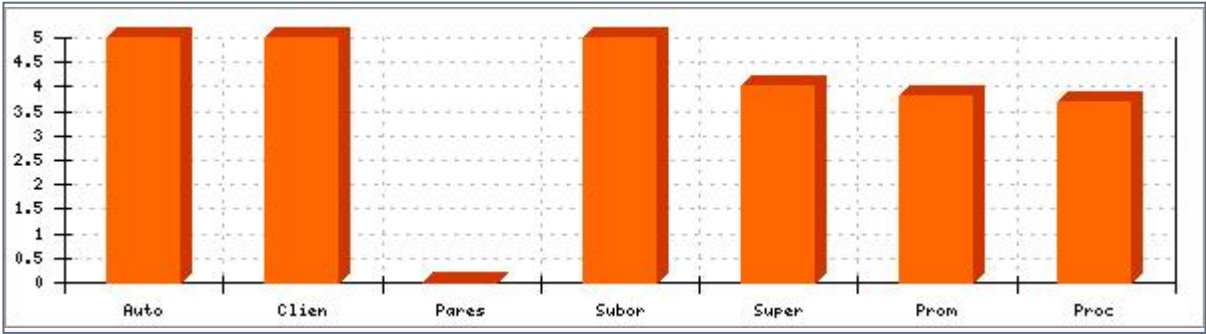
19.- Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.25



20.- Cumple tareas dentro de los tiempos planificados (3.80)

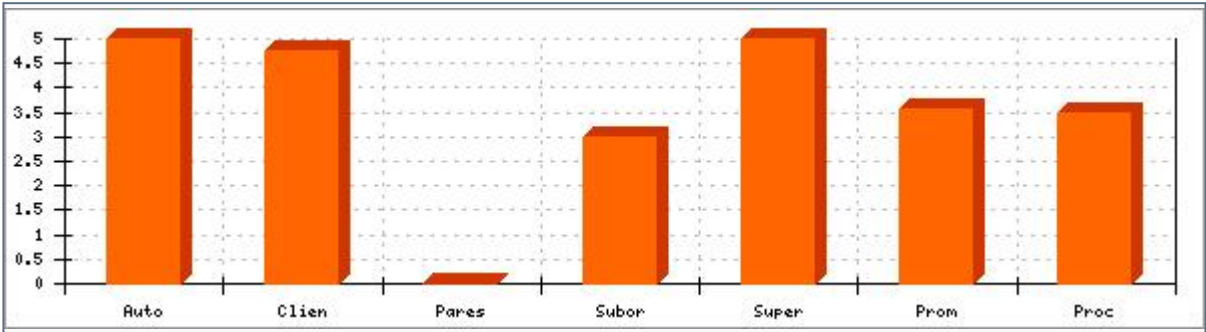
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Pares	0.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.67



ENFOQUE AL MERCADO

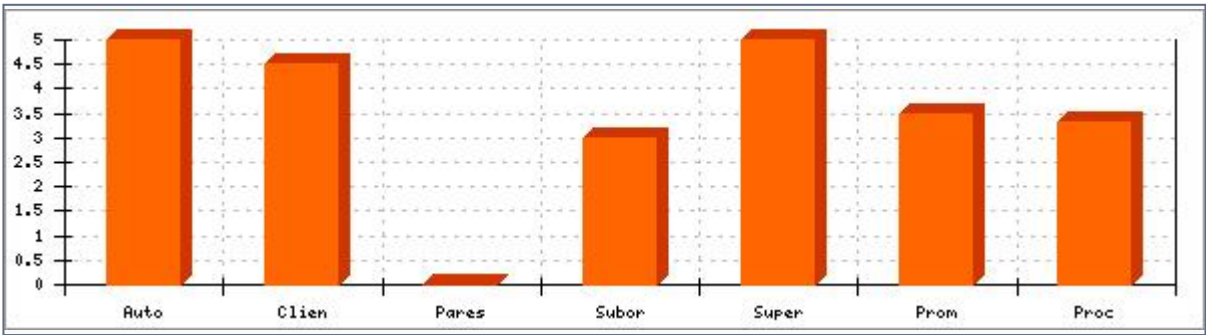
21.- Conoce los productos y servicios de la empresa (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.49



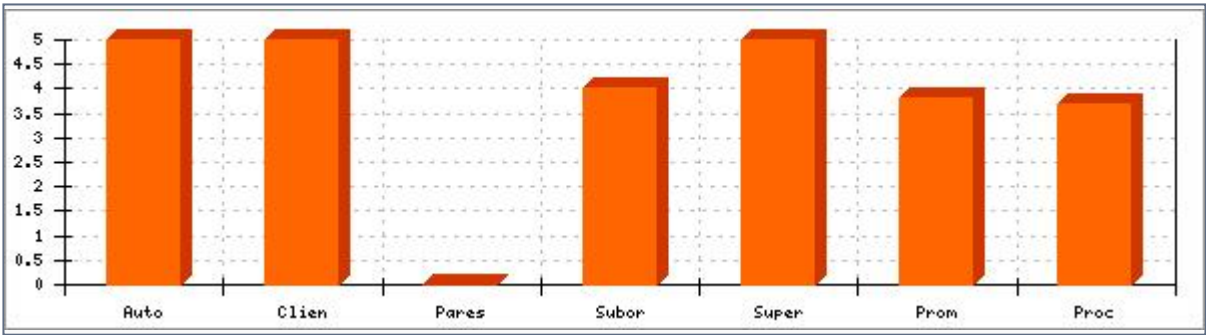
22.- Aporta con las áreas, sus ideas que puedan mejorar en los productos o procesos con relación al mercado (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	3.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.30



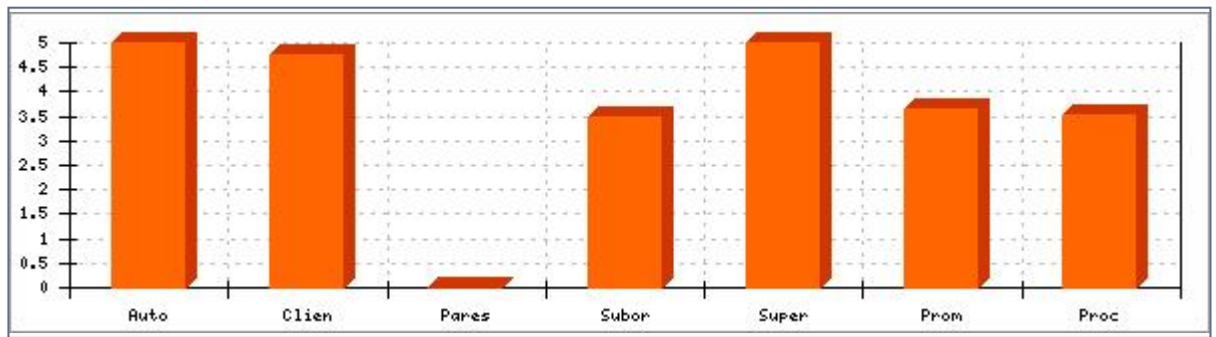
23.- Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.70



24.- Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa (3.65)

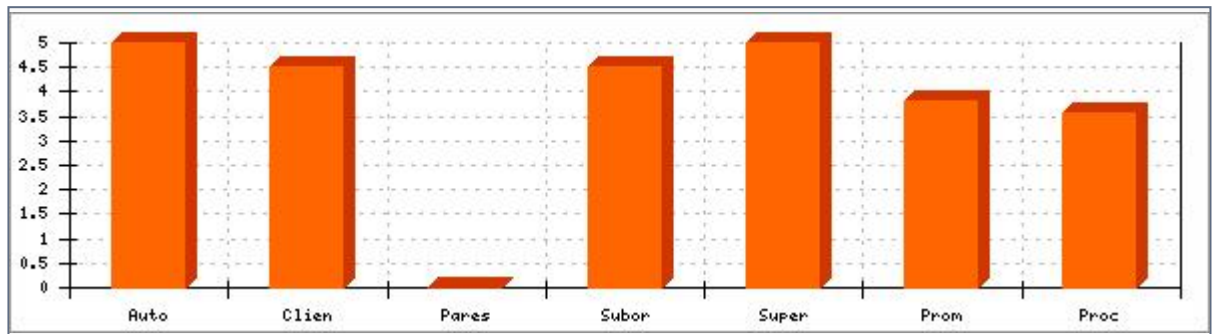
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	3.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.54



PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

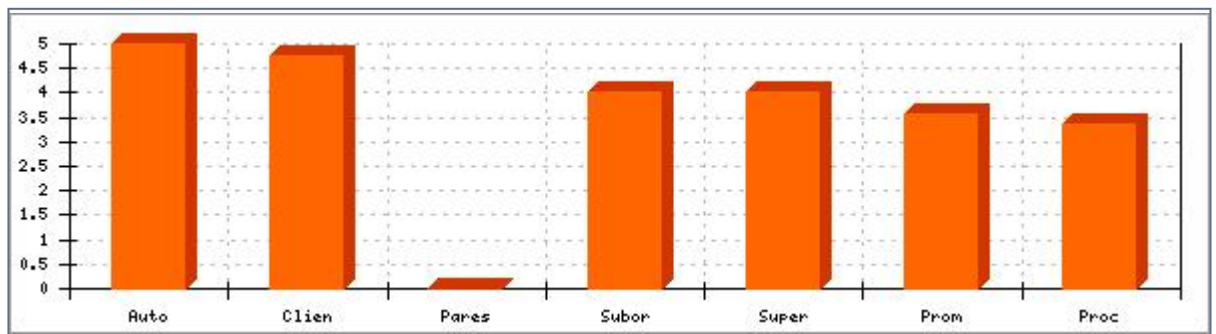
25.- Se adecua a los cambios del entorno. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.50
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.58



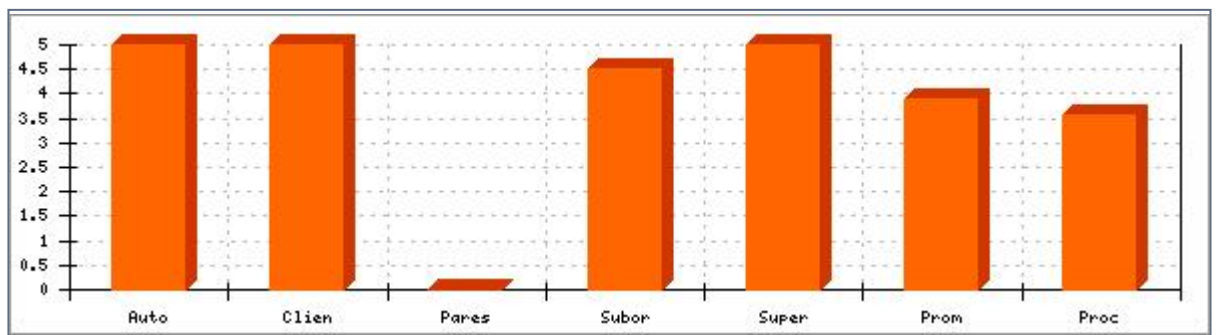
26.- Identifica y alerta de problemas o desafíos existentes en su área de responsabilidad para tomar acciones sobre las mismas. (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.36



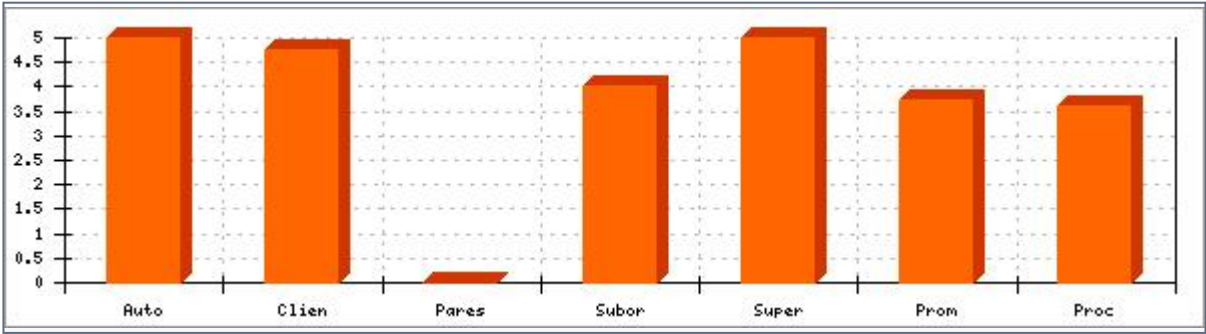
27.- Toma acción frente a los problemas y las dificultades de acuerdo a su nivel de responsabilidad, calculando los tiempos y definiendo prioridades. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	5.00
Pares	0.00
Subordinado	4.50
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.58



28.- Aplica los procesos y procedimientos que dicta la organización para lograr un mejor resultado en sus tareas. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Externo	4.75
Pares	0.00
Subordinado	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.59



Análisis GAP

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COMUNICACIÓN EFECTIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente Externo	4.94	0.19
Pares	0.00	-4.75
Subordinado	4.63	-0.12
Supervisor	5.00	0.25

PASIÓN POR GANAR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.44	-0.56
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	4.38	-0.62
Supervisor	4.50	-0.50

ORIENTACIÓN AL SERVICIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.69	-0.31
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	4.00	-1.00
Supervisor	5.00	0.00

PENSAMIENTO INNOVADOR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.63	-0.37
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	3.25	-1.75
Supervisor	4.75	-0.25

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.81	-0.19
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	4.50	-0.50
Supervisor	4.50	-0.50

ENFOQUE AL MERCADO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.75	-0.25
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	3.38	-1.62
Supervisor	5.00	0.00

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Externo	4.75	-0.25
Pares	0.00	-5.00
Subordinado	4.25	-0.75
Supervisor	4.75	-0.25

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Brinda información personalizada para que las otras personas puedan tomar decisiones acertadas, obteniendo fácilmente la confianza y apoyo de sus colegas y equipo de trabajo.	75.00%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Transmite información y comunica ideas de manera clara y concisa.	73.75%
•(LIDERAZGO) Demuestra predisposición a compartir información con sus compañeros.	73.75%
•(PASIÓN POR GANAR) Evidencia compromiso para con la organización y el cumplimiento de los objetivos establecidos.	72.50%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Toma acción frente a los problemas y las dificultades de acuerdo a su nivel de responsabilidad, calculando los tiempos y definiendo prioridades.	72.50%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos	71.25%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa.	71.25%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Obtiene información que necesita para la realización de sus tareas aprovechando los canales de comunicación existentes, formales e informales.	70.00%
•(LIDERAZGO) Cumple tareas dentro de los tiempos planificados	70.00%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas	70.00%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Se adecua a los cambios del entorno.	70.00%
•(PASIÓN POR GANAR) Demuestra un comportamiento constante para lograr sus objetivos, actuando con enfoque y tenacidad.	68.75%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma.	68.75%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Aplica los procesos y procedimientos que dicta la organización para lograr un mejor resultado en sus tareas.	68.75%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Mantiene una adecuada comunicación con los integrantes de su equipo de trabajo.	67.50%
•(LIDERAZGO) Obtiene el compromiso y el respaldo de sus superiores para el logro de los desafíos del equipo que integra	67.50%
(PENSAMIENTO INNOVADOR) Posee una clara visión de los temas bajo su responsabilidad, lo que le permite detecta las oportunidades de mejora.	66.25%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa	66.25%
•(PASIÓN POR GANAR) Actúa de forma constante, para lograr los objetivos fijados.	65.00%
•(LIDERAZGO) Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos.	65.00%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Aplica prácticas innovadoras y creativas en su ambito de responsabilidad.	63.75%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Se adapta rápidamente a los cambios necesarios para realizar su gestión.	63.75%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce los productos y servicios de la empresa	63.75%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Identifica y alerta de problemas o desafíos existentes en su área de responsabilidad para tomar acciones sobre las mismas.	63.75%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos, generando empatía y haciendo seguimiento a los mismos	62.50%
(ENFOQUE AL MERCADO) Aporta con las áreas, sus ideas que puedan mejorar en los productos o procesos con relación al mercado	62.50%
•(PASIÓN POR GANAR) Cumple metas retadoras establecidas para su nivel de responsabilidad	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN DESEMPEÑO 360 SUPERVISOR OPERATIVO PRONOB. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR

