



## Introducción

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 2222212 SUPERVISOR DE FAB 3 2222212



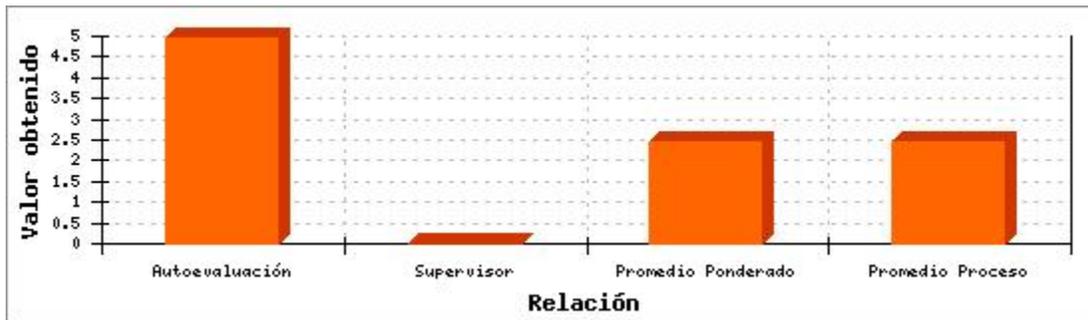
---

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 **2017-07-25 10:27:17** hasta el **2017-07-25 10:27:17**

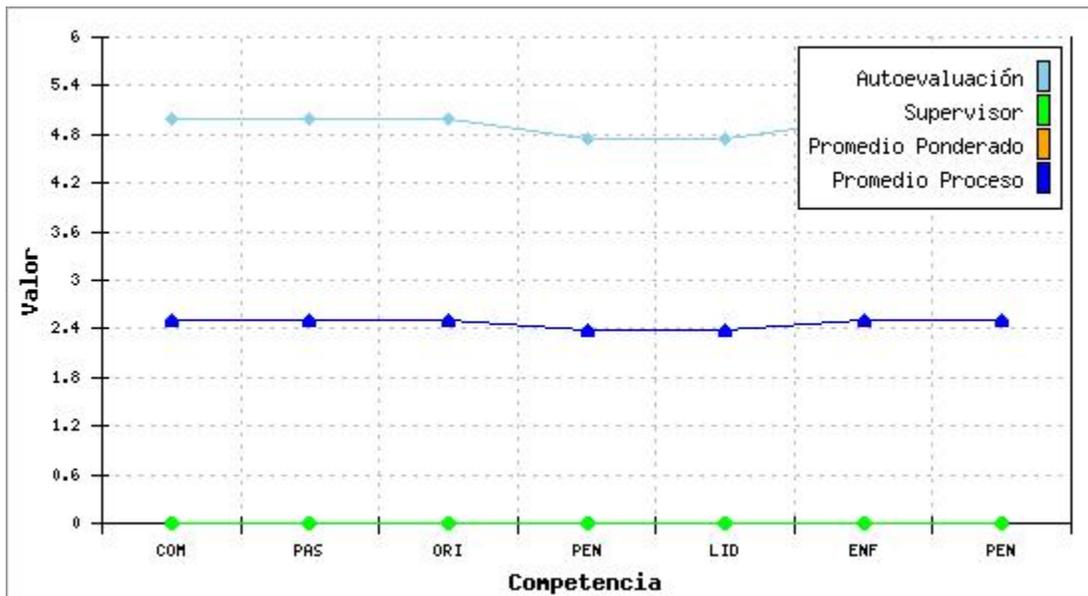
### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 222212

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.93
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.46
Promedio Proceso	2.46



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COMUNICACIÓN EFECTIVA	5.00	0.00	2.50	2.50
2 PASIÓN POR GANAR	5.00	0.00	2.50	2.50
3 ORIENTACIÓN AL SERVICIO	5.00	0.00	2.50	2.50
4 PENSAMIENTO INNOVADOR	4.75	0.00	2.38	2.38
5 LIDERAZGO	4.75	0.00	2.38	2.38
6 ENFOQUE AL MERCADO	5.00	0.00	2.50	2.50
7 PENSAMIENTO ESTRATÉGICO	5.00	0.00	2.50	2.50

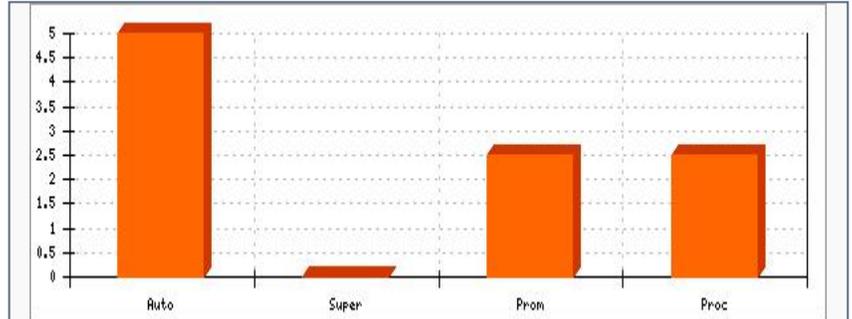


### EVALUACIÓN DESEMPEÑO 222212

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

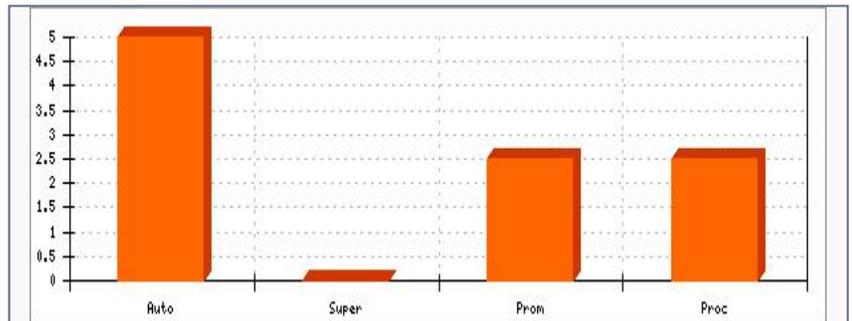
#### COMUNICACIÓN EFECTIVA (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



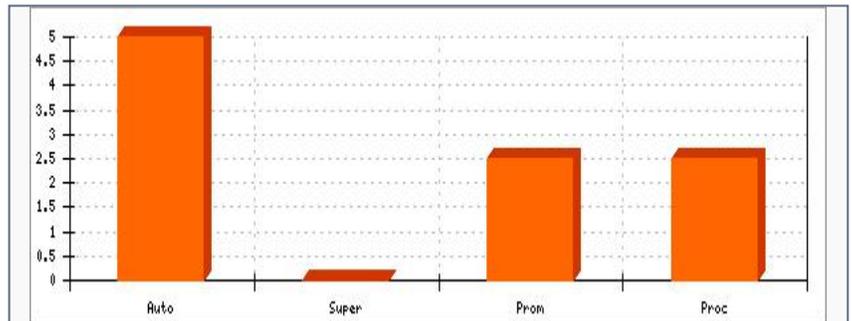
#### PASIÓN POR GANAR (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



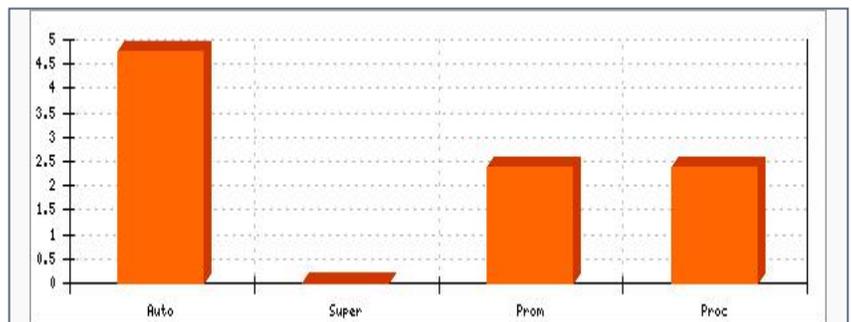
#### ORIENTACIÓN AL SERVICIO (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



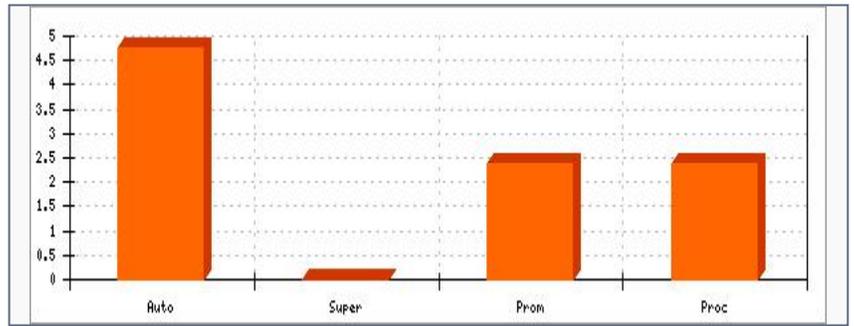
#### PENSAMIENTO INNOVADOR (2.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	2.38



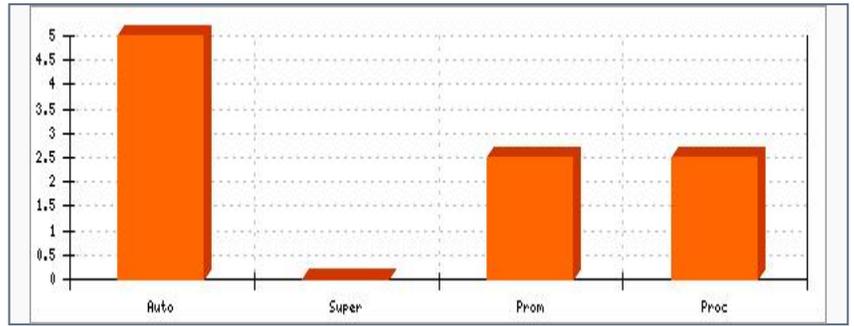
#### LIDERAZGO (2.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	2.38



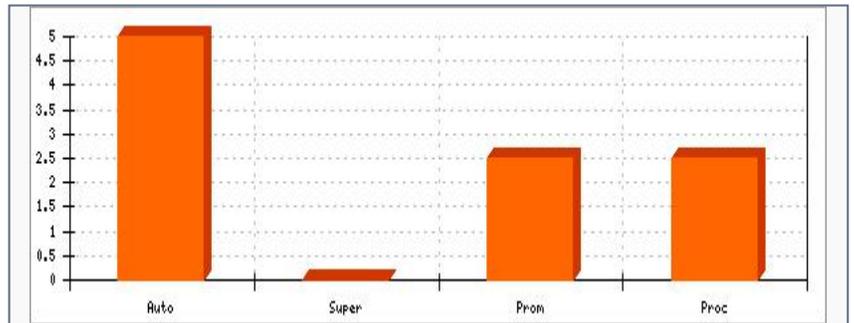
#### ENFOQUE AL MERCADO (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



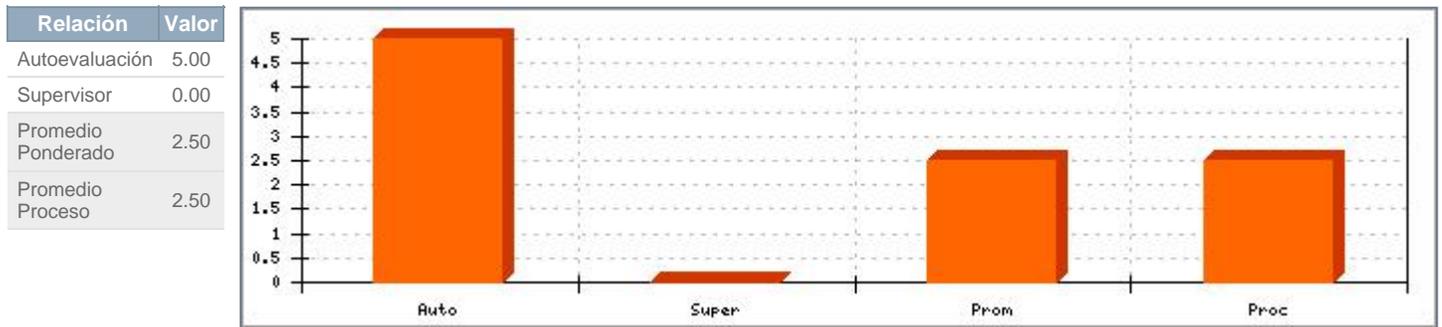
#### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50

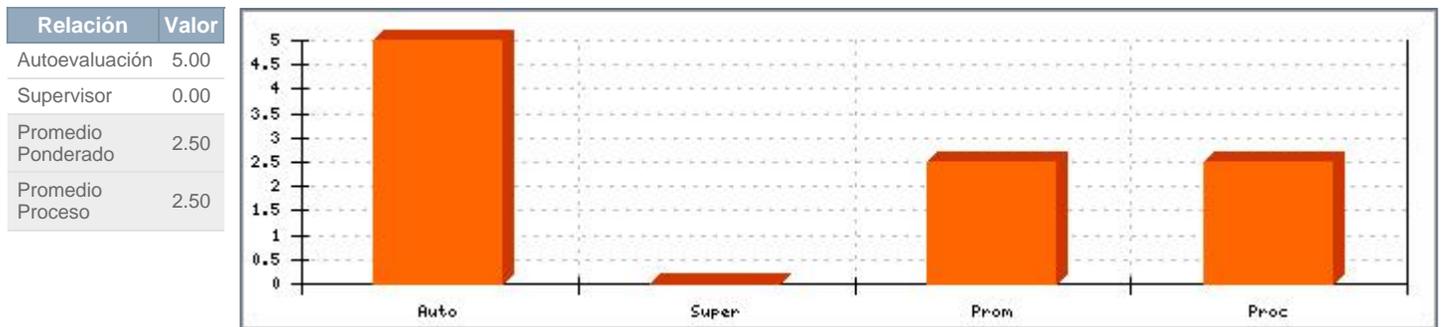


### COMUNICACIÓN EFECTIVA

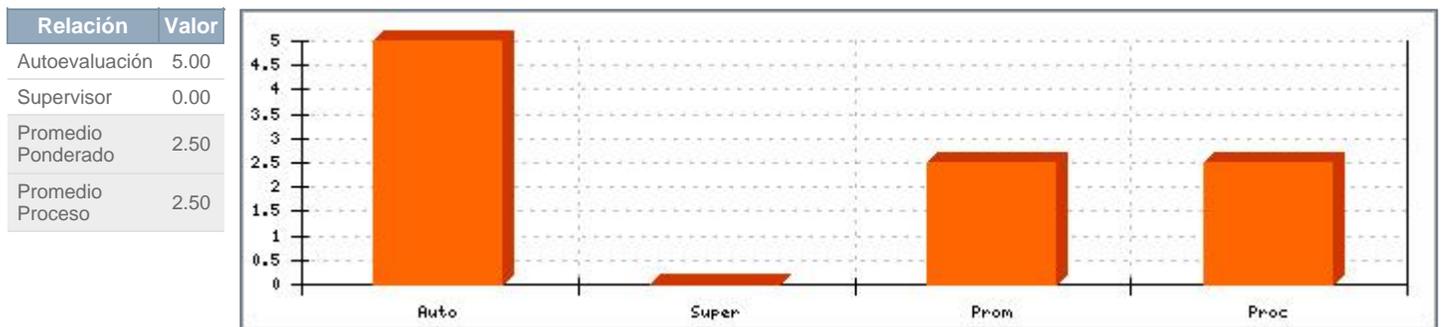
1.- Transmite información y comunica ideas de manera clara y concisa. (2.50)



2.- 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. (2.50)

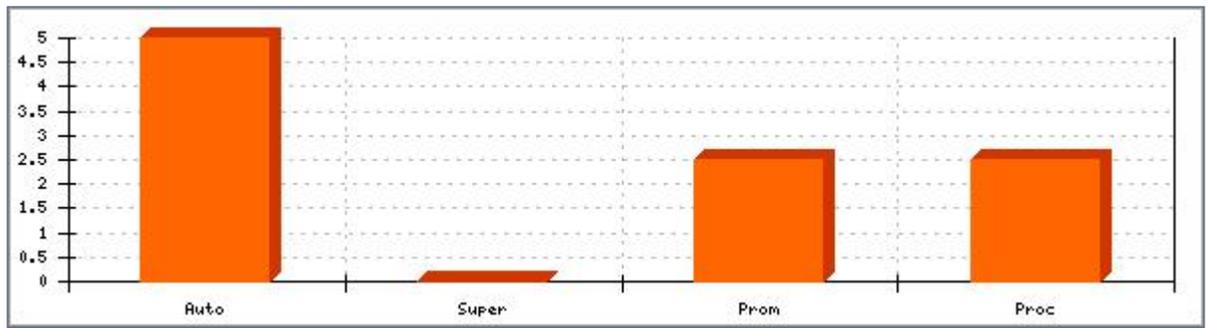


3.- Obtiene información que necesita para la realización de sus tareas aprovechando los canales de comunicación existentes, formales e informales. (2.50)



4.- Alienta la comunicación abierta y fluida entre los miembros del equipo. (2.50)

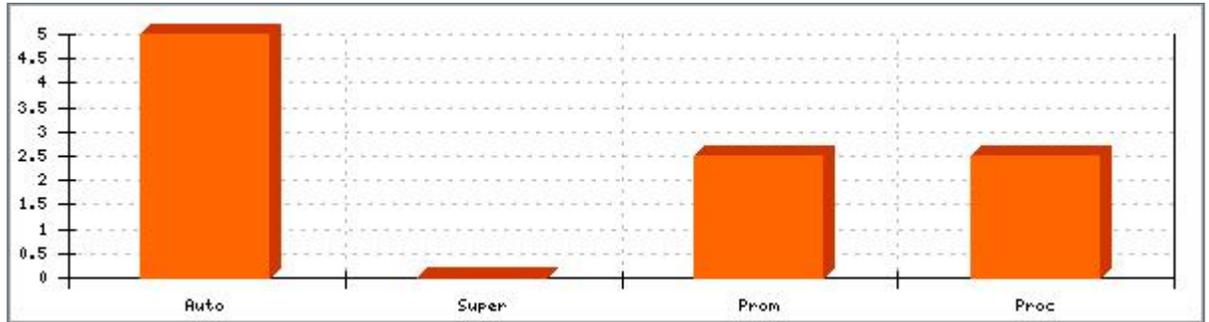
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## PASIÓN POR GANAR

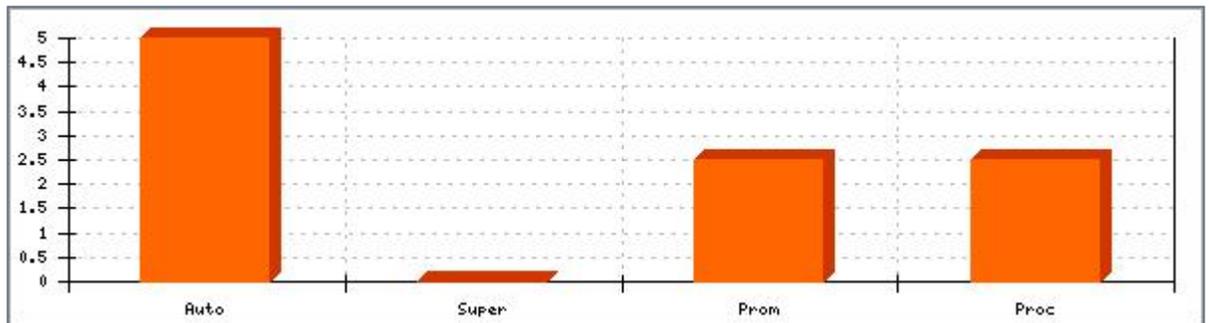
5.- Supera metas y se asegura que su equipo cumpla las mismas. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



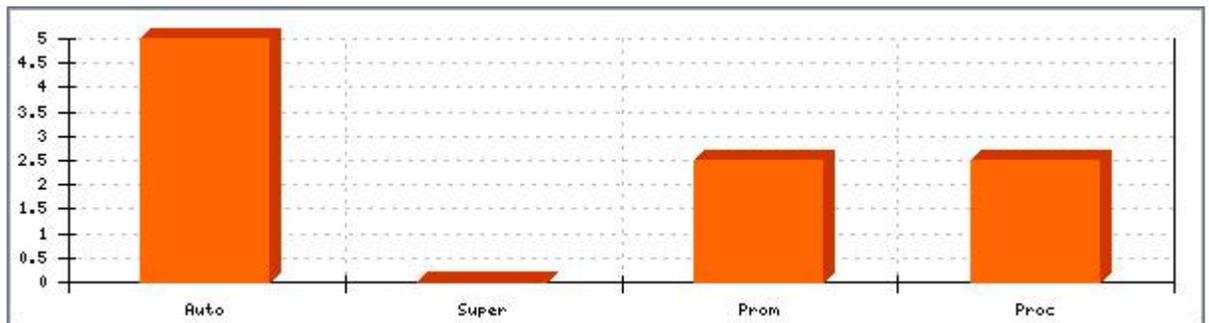
6.- Acompaña a su equipo, para lograr los objetivos, actuando con enfoque y tenacidad (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



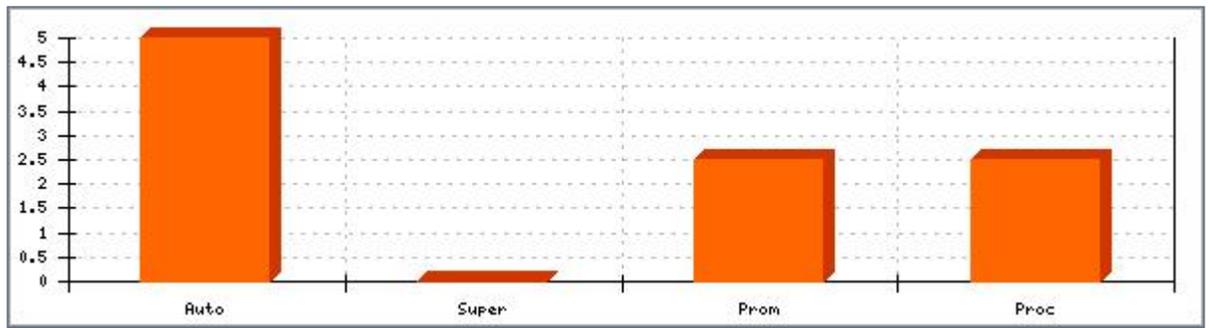
7.- A pesar de las dificultades, actúa para lograr y superar estándares de desempeño y plazos establecidos, fijándose para sí mismo y su equipo de trabajo, objetivos realistas y desafiantes que deben alcanzar. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



8.- Se identifica con la organización, sus objetivos y metas, generando en si mismo y en su equipo, una alta disposición para el trabajo en general. (2.50)

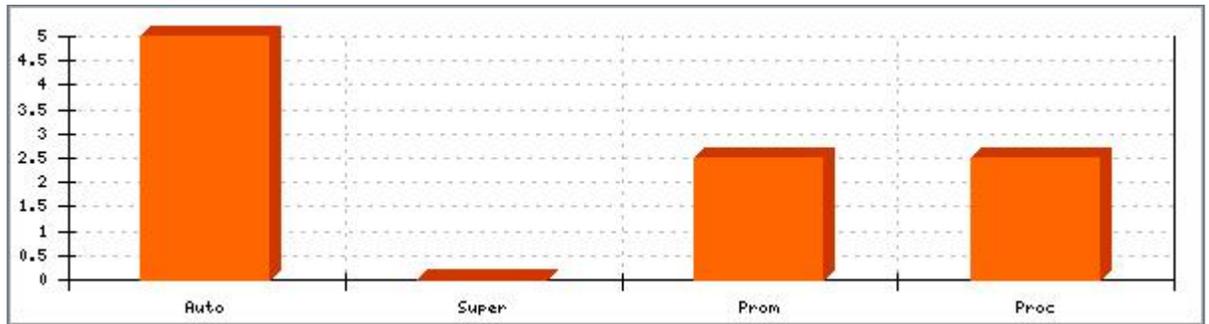
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## ORIENTACIÓN AL SERVICIO

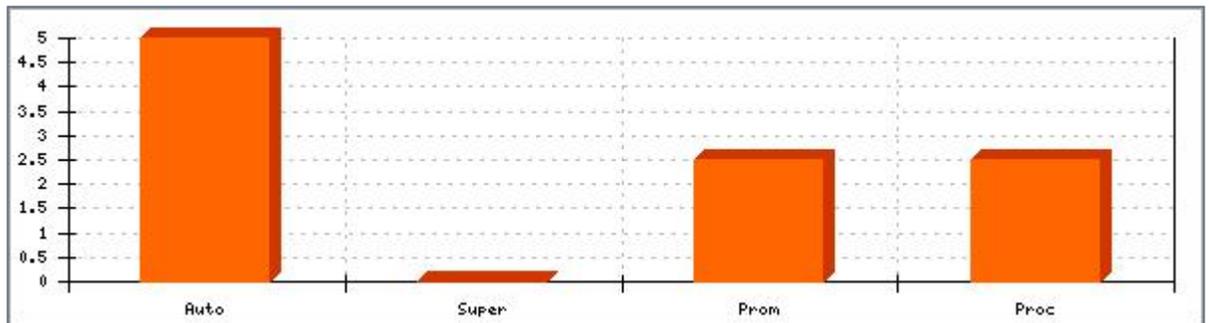
9.- Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



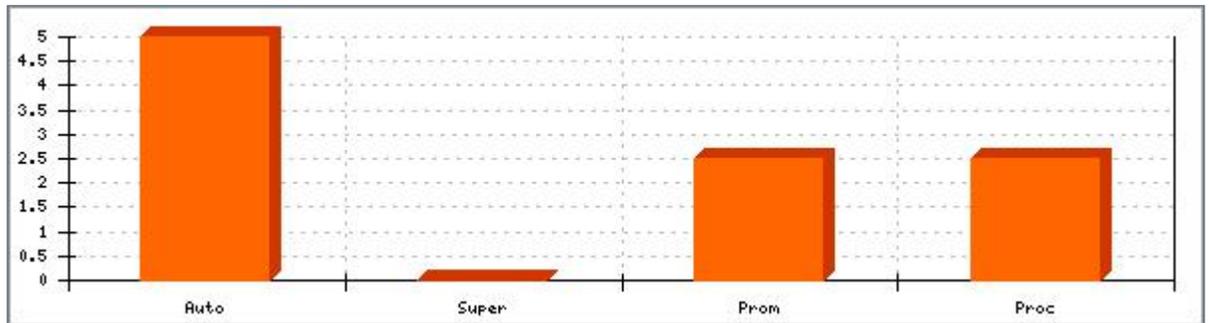
10.- Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



11.- Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos, generando empatía y haciendo seguimiento a los mismos (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



12.- Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma. (2.50)

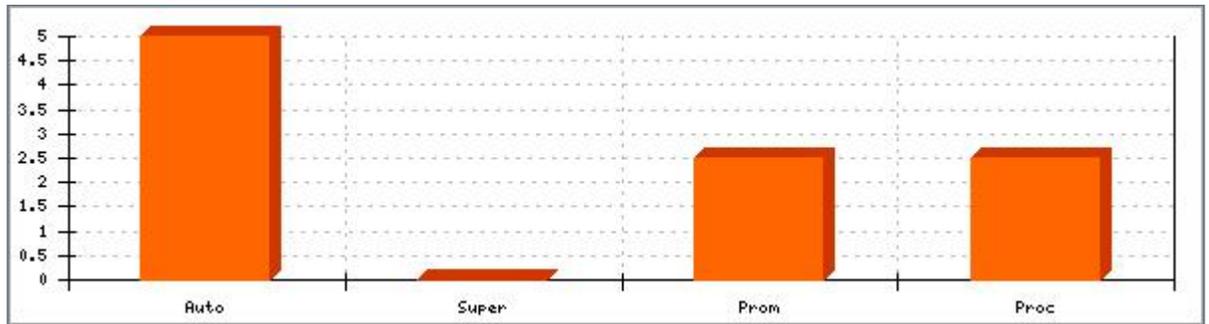
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## PENSAMIENTO INNOVADOR

13.- Apoya y motiva a su equipo a generar ideas constantemente (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



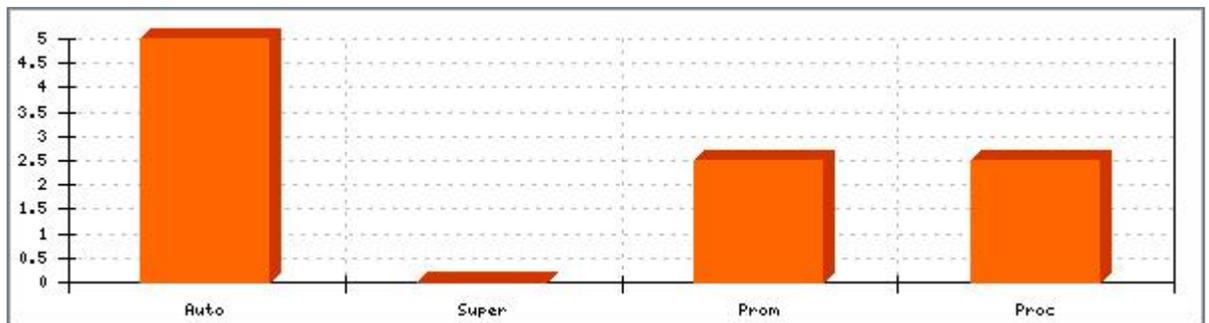
14.- Fomenta los espacios para la presentación y ejecución de ideas. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



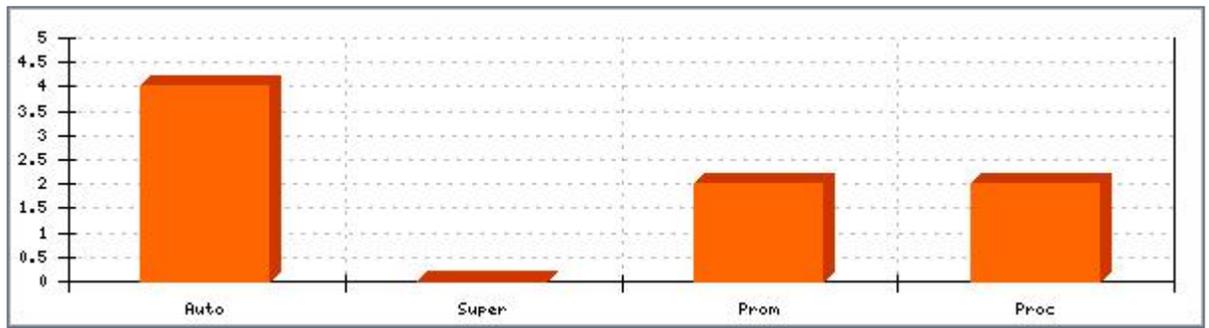
15.- Propicia los espacios para generar flexibilidad y los orienta en los casos necesarios. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



16.- Se anticipa a las oportunidades, generando soluciones diversas. (2.00)

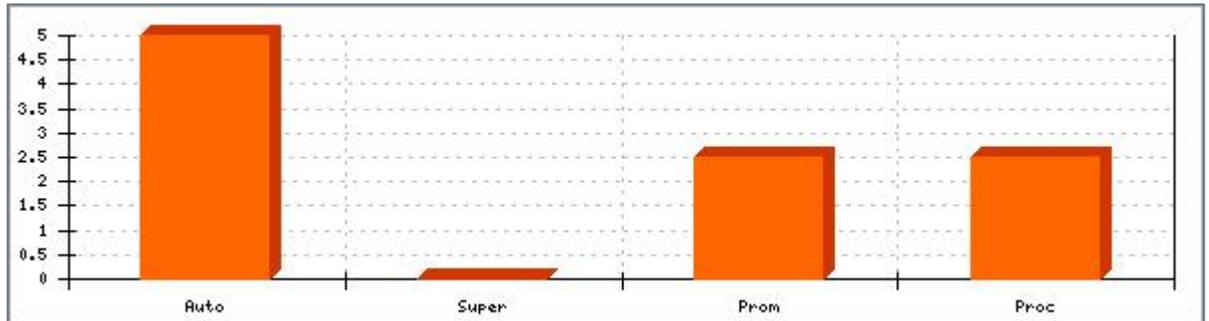
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



## LIDERAZGO

17.- Acompaña continuamente, mediante retroalimentación y desarrollo, a su equipo. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



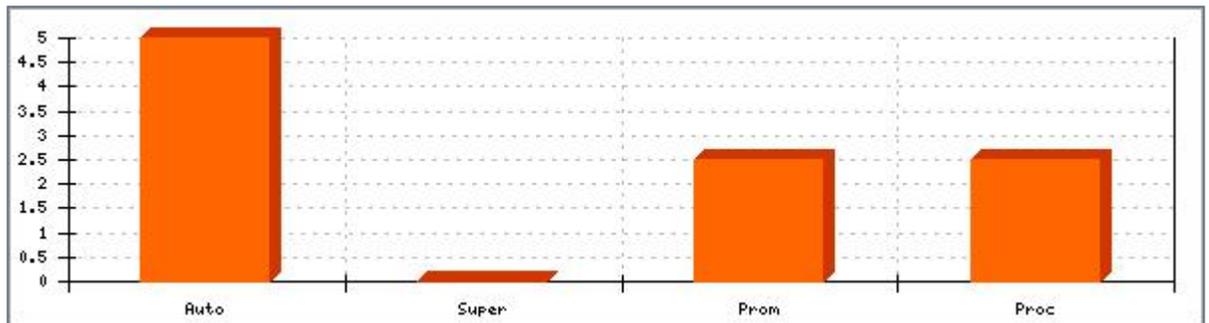
18.- Es coherente en sus acciones orientadas a la consecución del compromiso de dos vías (bidireccional) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



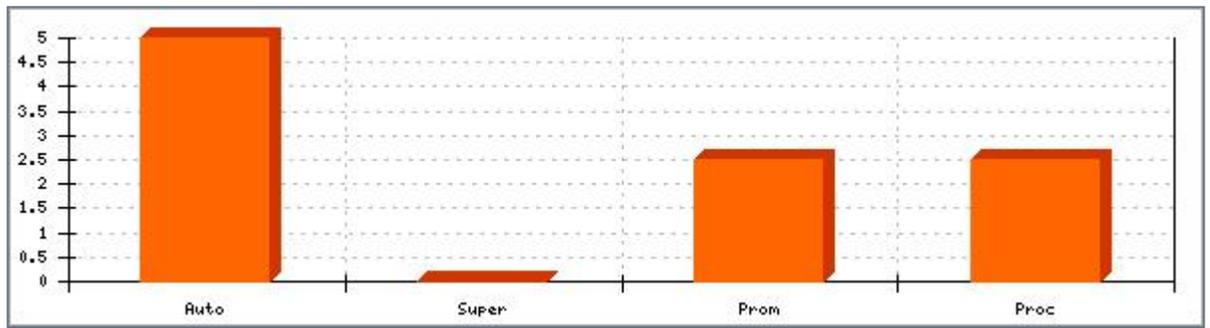
19.- Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



20.- Muestra visión y proyección, en el corto plazo, en las tareas a ejecutarse. (2.50)

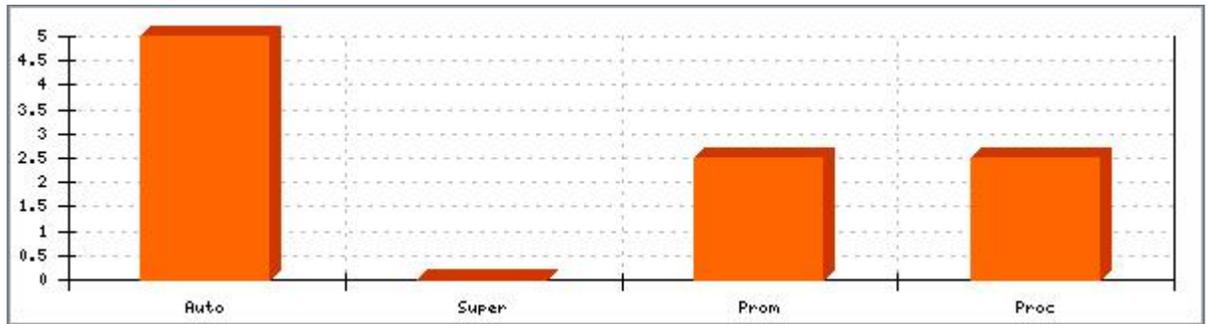
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## ENFOQUE AL MERCADO

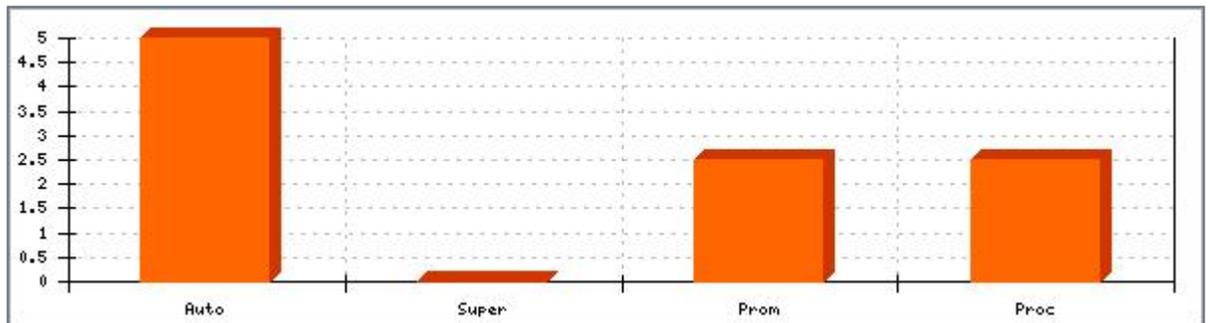
21.- Conoce los productos y servicios de la empresa (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



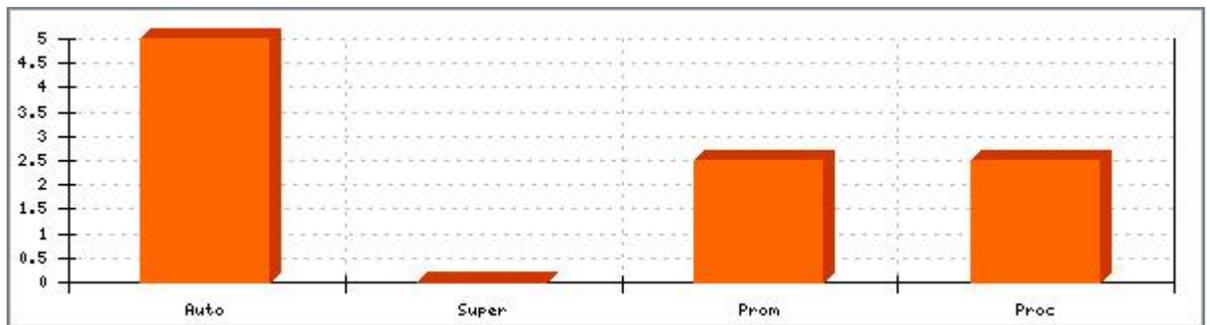
22.- Aporta con su jefe o compañeros ideas de mejoramiento del producto o procesos desde su cargo (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



23.- Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



24.- Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa (2.50)

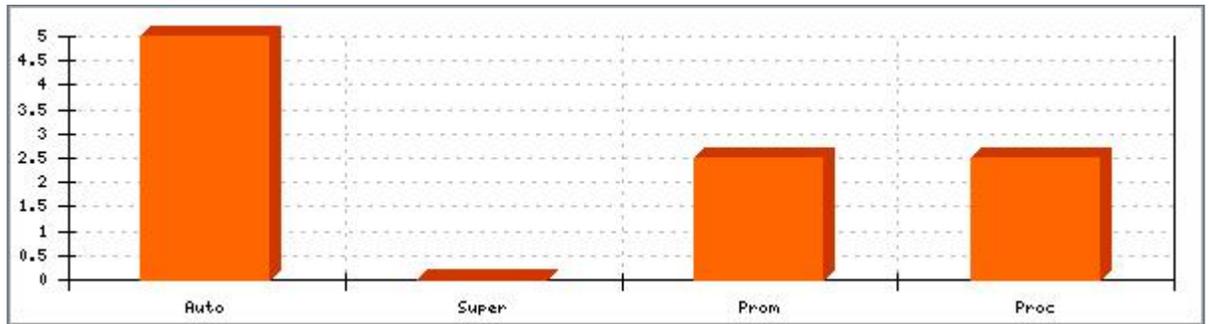
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

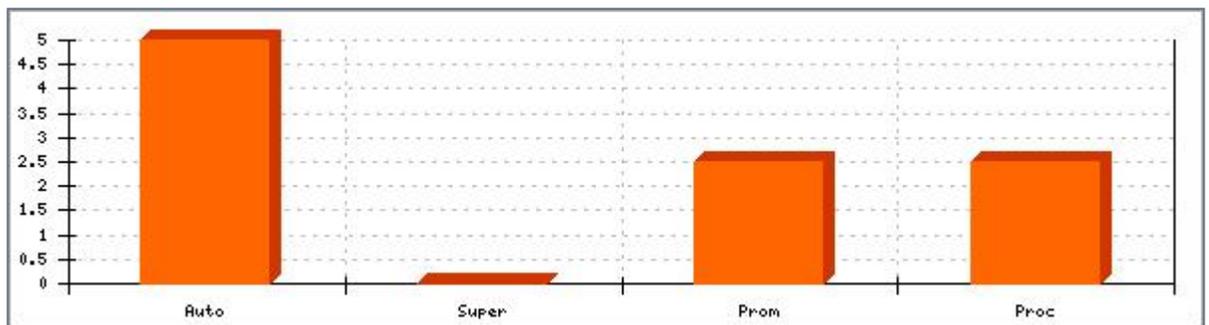
25.- Identifica y comprende los cambios en el entorno de la organización, tanto interno como externo. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



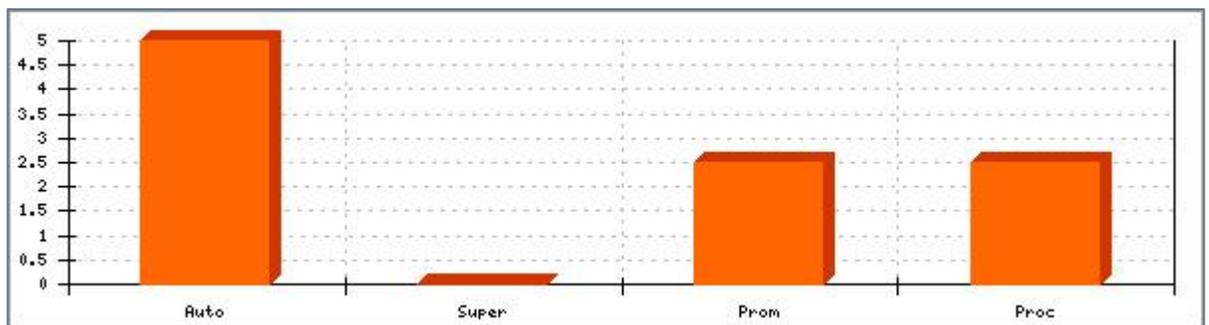
26.- Plantea alternativas a problemas o desafíos detectados tomando acción sobre las mismas (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



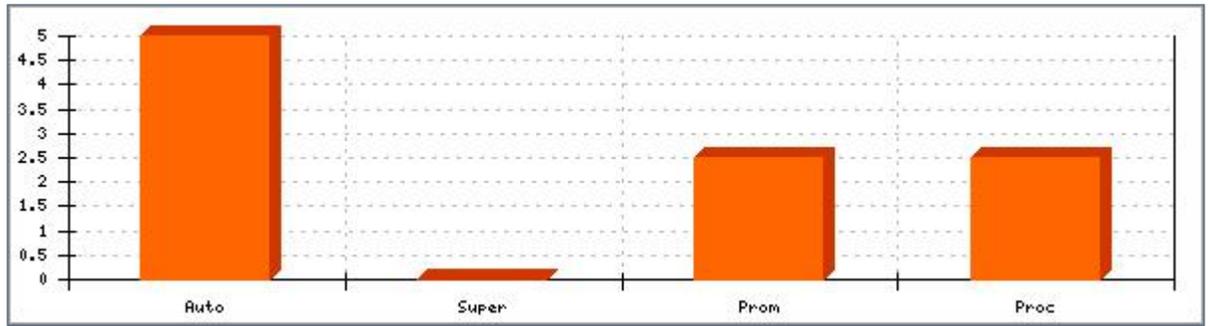
27.- Identifica los problemas y las dificultades de su área y actúa con soluciones prácticas. Organiza el trabajo del área de manera efectiva, utilizando el tiempo de la mejor forma posible (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



28.- Actúa y conduce al grupo a su cargo, bajo la visión de la empresa y su área específica como sistemas integrados. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



## EVALUACIÓN DESEMPEÑO 222212

### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	0.00	-5.00

#### PASIÓN POR GANAR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	0.00	-5.00

#### ORIENTACIÓN AL SERVICIO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	0.00	-5.00

#### PENSAMIENTO INNOVADOR

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Supervisor	0.00	-4.75

#### LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Supervisor	0.00	-4.75

#### ENFOQUE AL MERCADO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	0.00	-5.00

#### PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	0.00	-5.00

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

No existen Fortalezas

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Transmite información y comunica ideas de manera clara y concisa.	37.50%
(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.	37.50%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Obtiene información que necesita para la realización de sus tareas aprovechando los canales de comunicación existentes, formales e informales.	37.50%
•(COMUNICACIÓN EFECTIVA) Alienta la comunicación abierta y fluida entre los miembros del equipo.	37.50%
•(PASIÓN POR GANAR) Supera metas y se asegura que su equipo cumpla las mismas.	37.50%
•(PASIÓN POR GANAR) Acompaña a su equipo, para lograr los objetivos, actuando con enfoque y tenacidad	37.50%
(PASIÓN POR GANAR) A pesar de las dificultades, actúa para lograr y superar estándares de desempeño y plazos establecidos, fijándose para sí mismo y su equipo de trabajo, objetivos realistas y desafiantes que deben alcanzar.	37.50%
(PASIÓN POR GANAR) Se identifica con la organización, sus objetivos y metas, generando en si mismo y en su equipo, una alta disposición para el trabajo en general.	37.50%
•(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Mantiene un actitud de disponibilidad a las necesidades de clientes internos y externos	37.50%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Garantiza la calidad del servicio al cliente interno y externo, siguiendo y respetando los estándares de la empresa.	37.50%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos, generando empatía y haciendo seguimiento a los mismos	37.50%
(ORIENTACIÓN AL SERVICIO) Comprende los problemas y necesidades de clientes internos y externos de manera efectiva, en tiempo y forma.	37.50%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Apoya y motiva a su equipo a generar ideas constantemente	37.50%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Fomenta los espacios para la presentación y ejecución de ideas.	37.50%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Propicia los espacios para generar flexibilidad y los orienta en los casos necesarios.	37.50%
•(LIDERAZGO) Acompaña continuamente, mediante retroalimentación y desarrollo, a su equipo.	37.50%
•(LIDERAZGO) Monitorea y garantiza el cumplimiento de objetivos.	37.50%
•(LIDERAZGO) Muestra visión y proyección, en el corto plazo, en las tareas a ejecutarse.	37.50%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce los productos y servicios de la empresa	37.50%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Aporta con su jefe o compañeros ideas de mejoramiento del producto o procesos desde su cargo	37.50%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce la información necesaria para la ejecución de sus tareas	37.50%
•(ENFOQUE AL MERCADO) Conoce las necesidades de sus clientes en relación a los productos de la empresa	37.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Identifica y comprende los cambios en el entorno de la organización, tanto interno como externo.	37.50%
•(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Plantea alternativas a problemas o desafíos detectados tomando acción sobre las mismas	37.50%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Identifica los problemas y las dificultades de su área y actua con soluciones practicas. Organiza el trabajo del área de manera efectiva, utilizando el tiempo de la mejor forma posible	37.50%
(PENSAMIENTO ESTRATÉGICO) Actúa y conduce al grupo a su cargo, bajo la visión de la empresa y su área específica como sistemas integrados.	37.50%
•(PENSAMIENTO INNOVADOR) Se anticipa a las oportunidades, generando soluciones diversas.	25.00%

• (LIDERAZGO) Es coherente en sus acciones orientadas a la consecución del compromiso de dos vías (bidireccional)

25.00%

