Introducción

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

JERARQUIA SUBGERENTE - 2018

DIVEMOTOR

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 **2018-02-19 11:47:09** hasta el **2018-02-19 11:51:17**

Datos Personales

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

No. Identificación :	43379521
Nombres :	ALFONSO ERNESTO
Apellidos :	DIAZ PONCE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	CONTRALORíA
Cargo :	SUB GERENTE DE CONTRALORIA
Nivel Jerárquico :	SUB GERENTE
Jefe Inmediato :	ROLAND PAUL DURAN GAUDRY
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

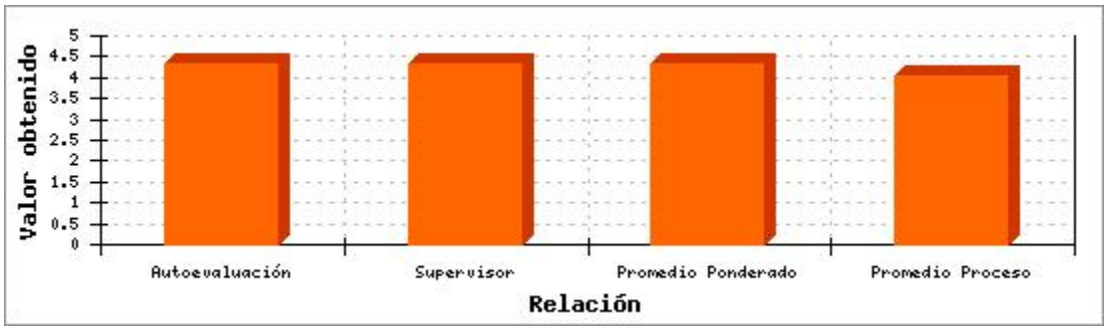
Resumen General

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

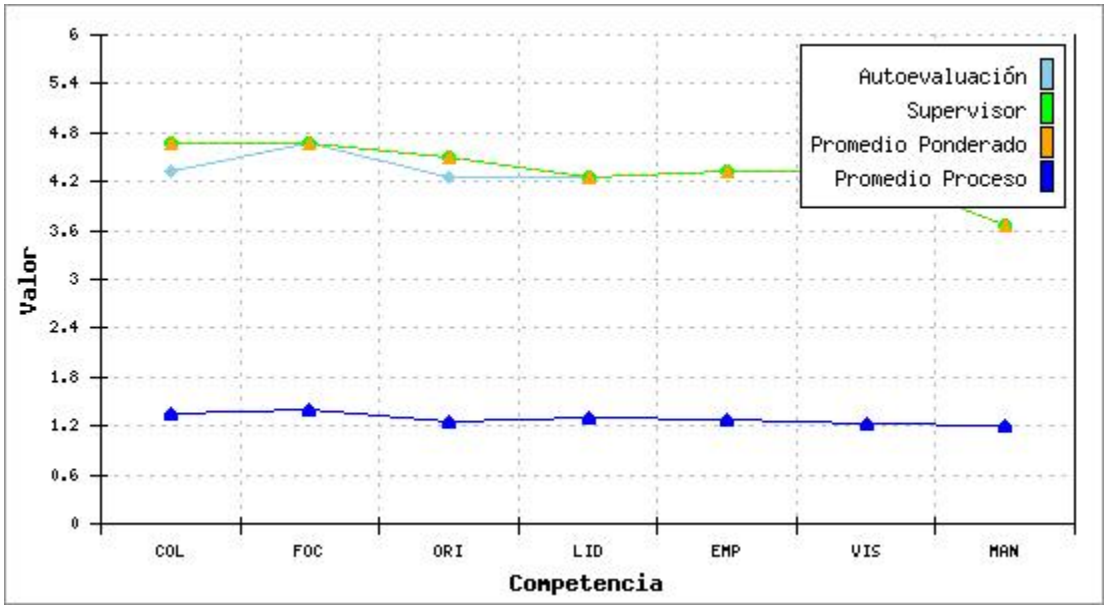
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.31
Supervisor	4.35
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.06



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.33	4.67	4.67	1.35
2	FOCO EN EL CLIENTE	4.67	4.67	4.67	1.39
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.25	4.50	4.50	1.26
4	LIDERAZGO	4.25	4.25	4.25	1.31
5	EMPOWERMENT	4.33	4.33	4.33	1.28
6	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO	4.33	4.33	4.33	1.23
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO	4.00	3.67	3.67	1.21



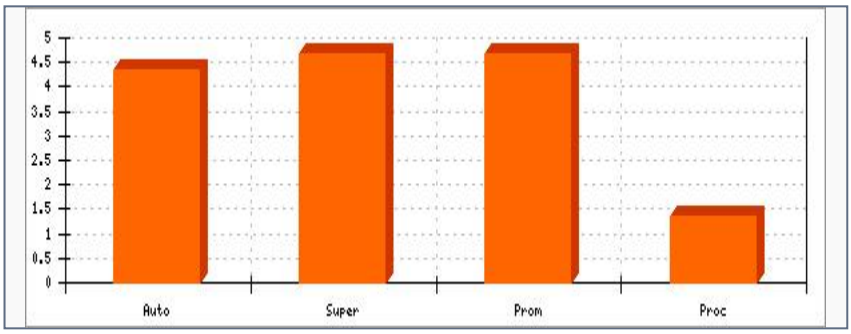
DIVEMOTOR

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

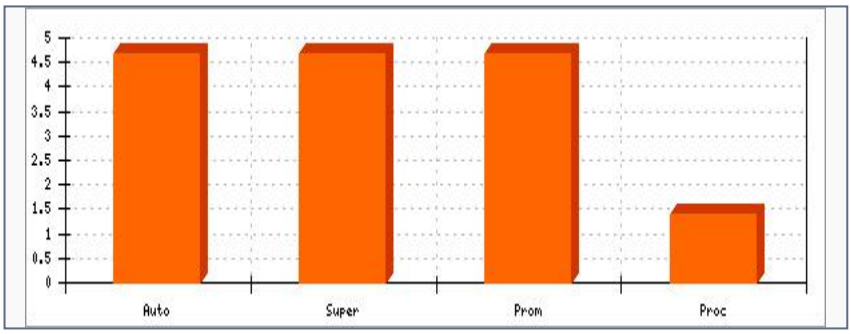
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	1.35



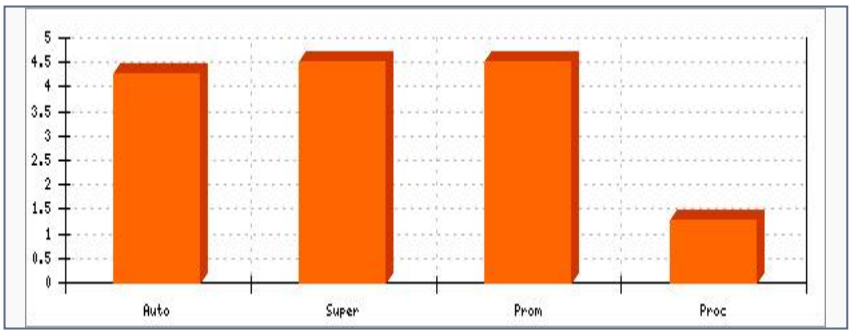
FOCO EN EL CLIENTE (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	1.39



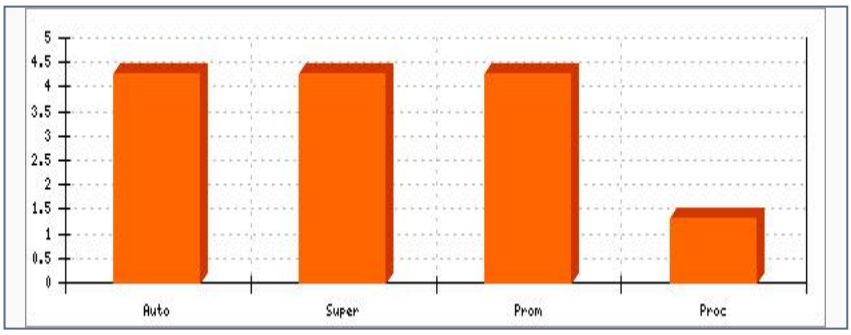
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	1.26



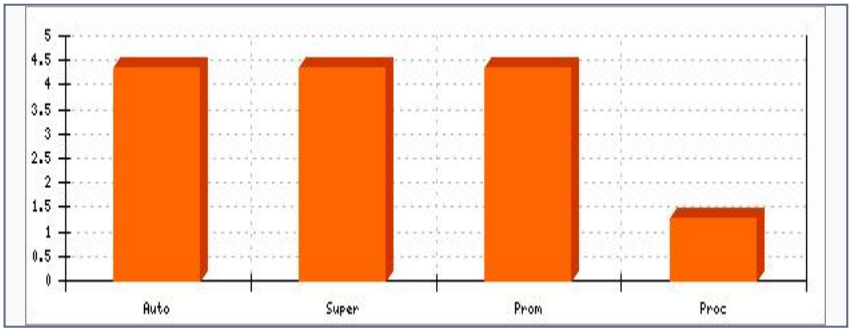
LIDERAZGO (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.25
Supervisor	4.25
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	1.31



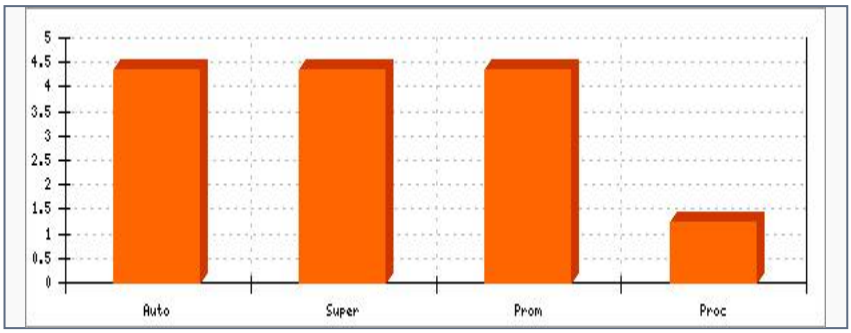
EMPOWERMENT (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	1.28



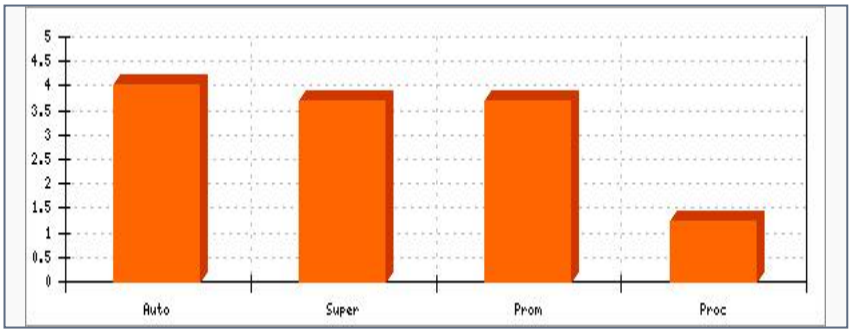
VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	1.23



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	1.21



COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.34

2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.34

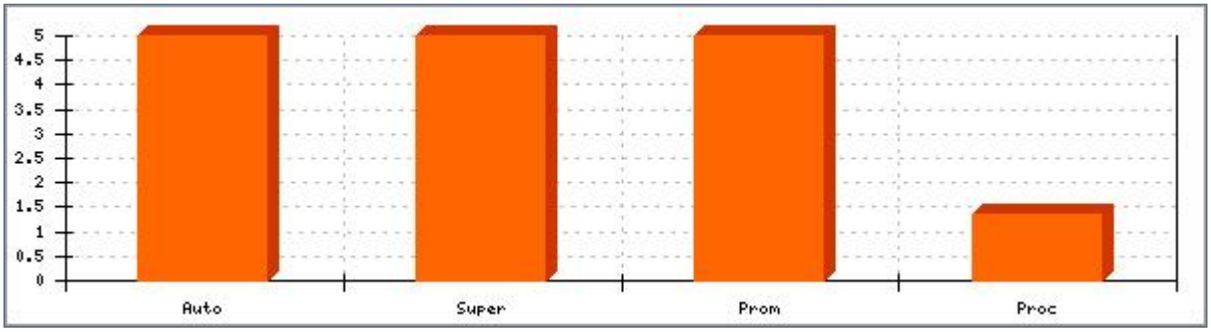
3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.37

FOCO EN EL CLIENTE

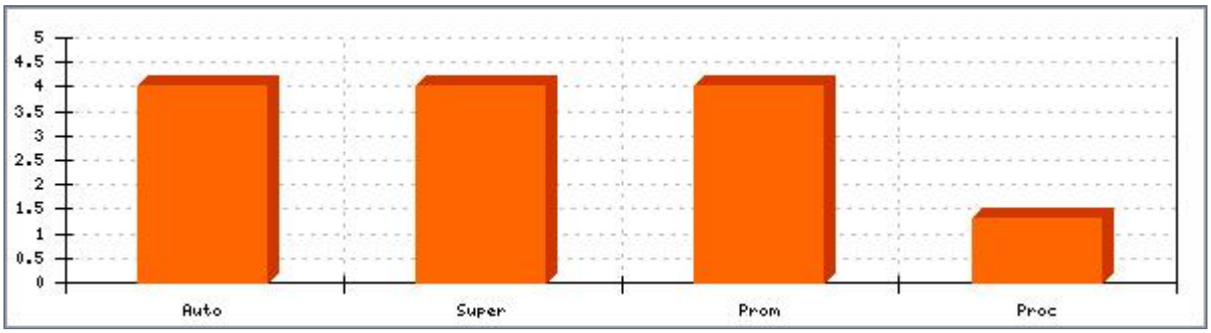
4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.37



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.31



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.49

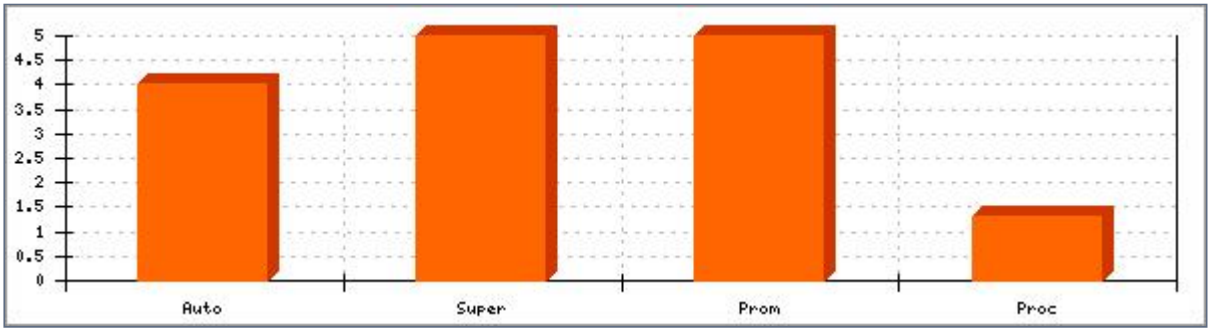
ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.23

8.- Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.31



9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.26

10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.26

LIDERAZGO

11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc,) para asignar o reasignar roles y funciones. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.37

12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.26

13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.34

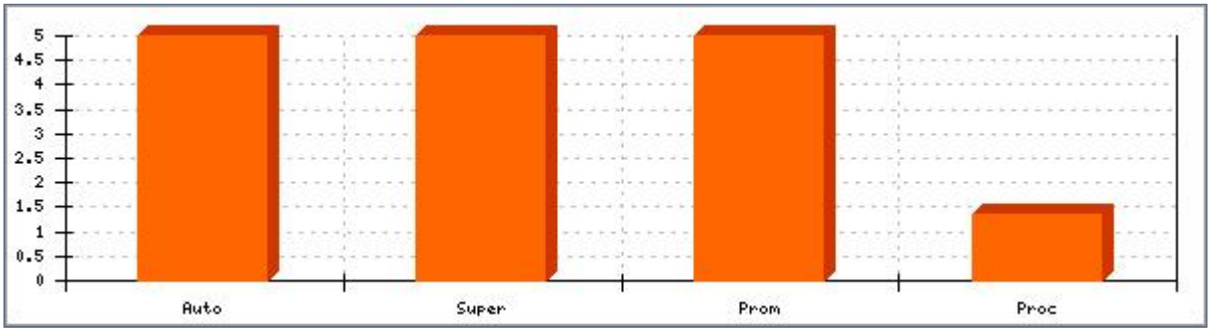
14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.29

EMPOWERMENT

15.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.34

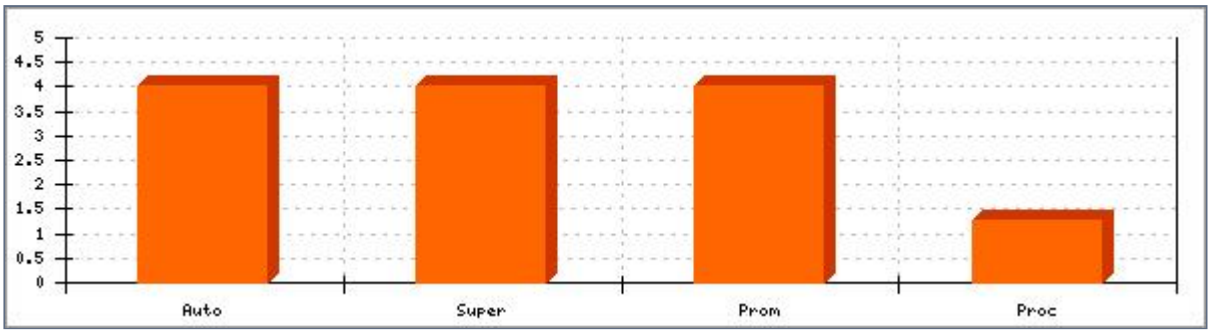


16.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.23

17.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.00)

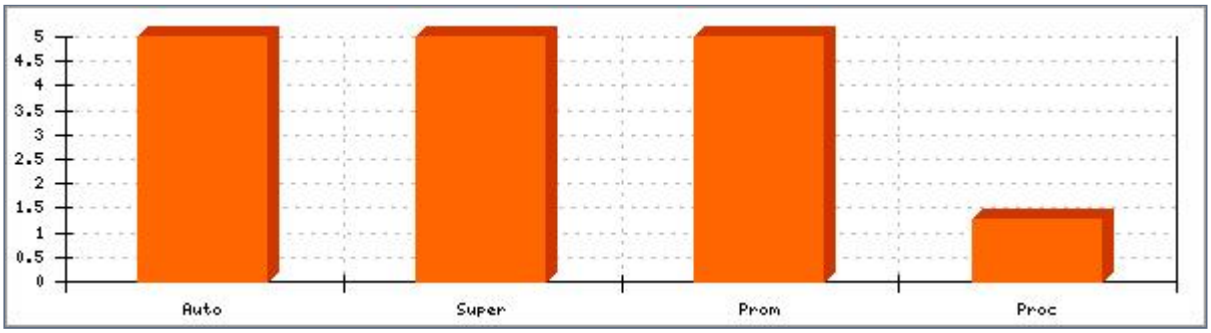
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.26



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

18.- Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que contribuyan al crecimiento de la empresa. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.29



19.- Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.23

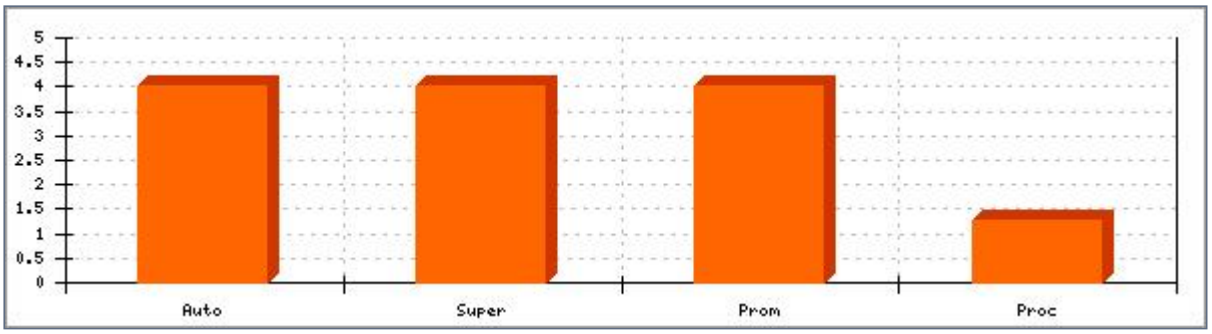
20.- Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.17

MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

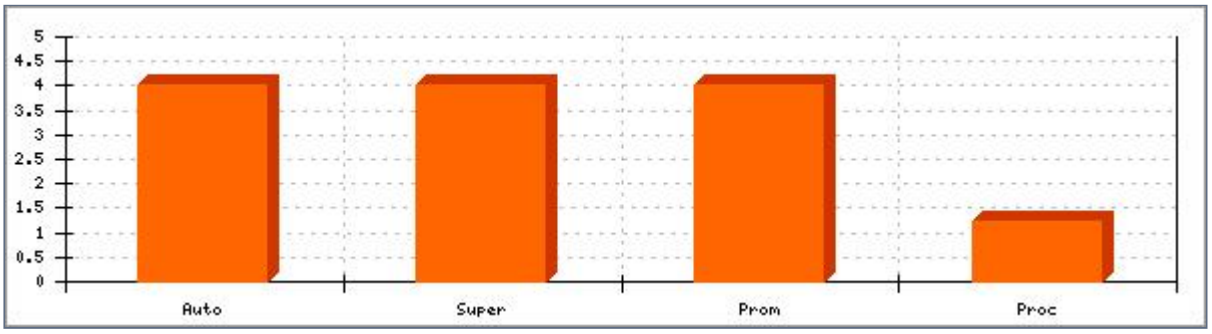
21.- Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.29



22.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.23



23.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.11

Análisis GAP

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Definición de competencia: Crear entornos y desempeños de alto rendimiento a través de la generación de confianza y cooperación, promoviendo la comunicación y las relaciones interpersonales positivas. Implica el compromiso para aportar activamente en el cumplimiento de los objetivos buscando que el equipo mejore continuamente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Supervisor	4.67	0.34

FOCO EN EL CLIENTE

Definición de la competencia: Es la vocación y el deseo de desarrollar y consolidar una relación de confianza con los clientes internos y externos, basada en brindar un servicio de calidad y prontitud que refleje nuestro compromiso personal por superar sus expectativas. Considera además la capacidad para generar soluciones innovadoras que logren la plena satisfacción del cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Supervisor	4.67	0.00

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

Definición de competencia: Llevar a cabo una tarea o responsabilidad, estableciendo sistemas, procedimientos y mecanismos de control, que permitan asegurar el uso adecuado de los recursos y la generación de ingresos mediante propuestas de valor que superen a la competencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Supervisor	4.50	0.25

LIDERAZGO

Definición de competencia:Es orientar a equipos a lograr la calidad en los resultados considerando en todo momentos los perfiles de los integrantes, implica interesarse por el perfeccionamiento de sus competencias para impulsar el logro de los objetivos de cada uno de sus colaboradores y de la empresa. Todo ello, inspirando a través de la vivencia de la misión y visión de DIVEMOTOR.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.25	--
Supervisor	4.25	0.00

EMPOWERMENT

Definición de competencia: Es generar condiciones para que los miembros del equipo puedan asumir responsabilidades mayores o nuevos roles dentro del área que les permitan obtener un sentido del compromiso y autonomía personal, generando participación y contribución para el desarrollo de las actividades. Es propiciar que las personas asuman riesgos y se sientan responsables de su trabajo. Es preparar a las personas para la toma de decisiones que agilizan resultados bajo los parámetros de la estrategia de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Supervisor	4.33	0.00

VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

Definición de competencia: Es identificar y comprender en forma integral cómo funciona el negocio de DIVEMOTOR y cualés son las características de su entorno con el fin de desarrollar estrategias y planes de acción que permitan cumplir con la visión y los objetivos estratégicos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Supervisor	4.33	0.00

MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

Definición de competencia: Establecer relaciones positivas con socios estratégicos (clientes internos y externos, proveedores, aliados) sostenibles en el tiempo de modo que contribuyan al crecimiento y desarrollo de ambos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.67	-0.33

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.	100.00%
(LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc,) para asignar o reasignar roles y funciones.	100.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que contribuyan al crecimiento de la empresa.	100.00%
(EMPOWERMENT) Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.	75.00%
(LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.	75.00%
(LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización	75.00%
(EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.	75.00%
(EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

No existen preguntas de respuesta abierta

_____

EVALUADO

_____

EVALUADOR

Feedback

SUBGERENTES - EVALUACIóN DE DESEMPEñO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

DIVEMOTOR

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2018-02-19

Comentarios del Jefe:

Alfonso ha cumplido correctamente durante sus primeros 5.5 meses

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**