

CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	42147525
Nombres :	RUDY DANTE
Apellidos :	AGUILAR ICHO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	COMERCIAL
Departamento :	VENTAS
Cargo :	GERENTE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GERENCIA
Jefe Inmediato :	GUILLERMO RICARDO WESTON ZANELLI
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

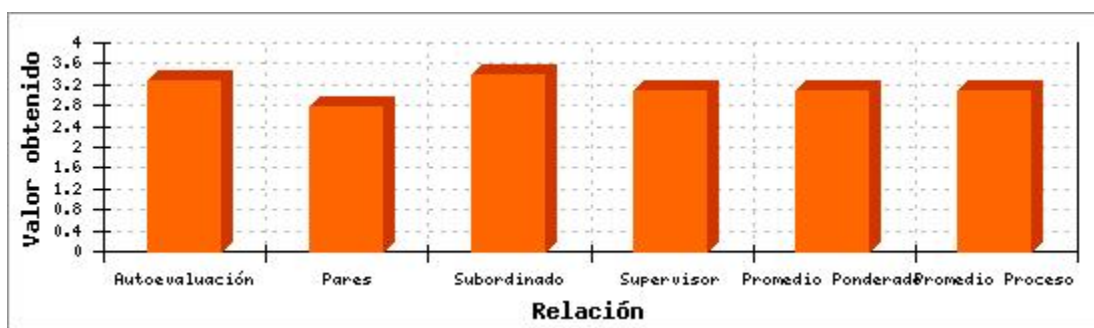
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	11.00%	1	1
Subordinado	11.00%	2	2
Supervisor	78.00%	1	1

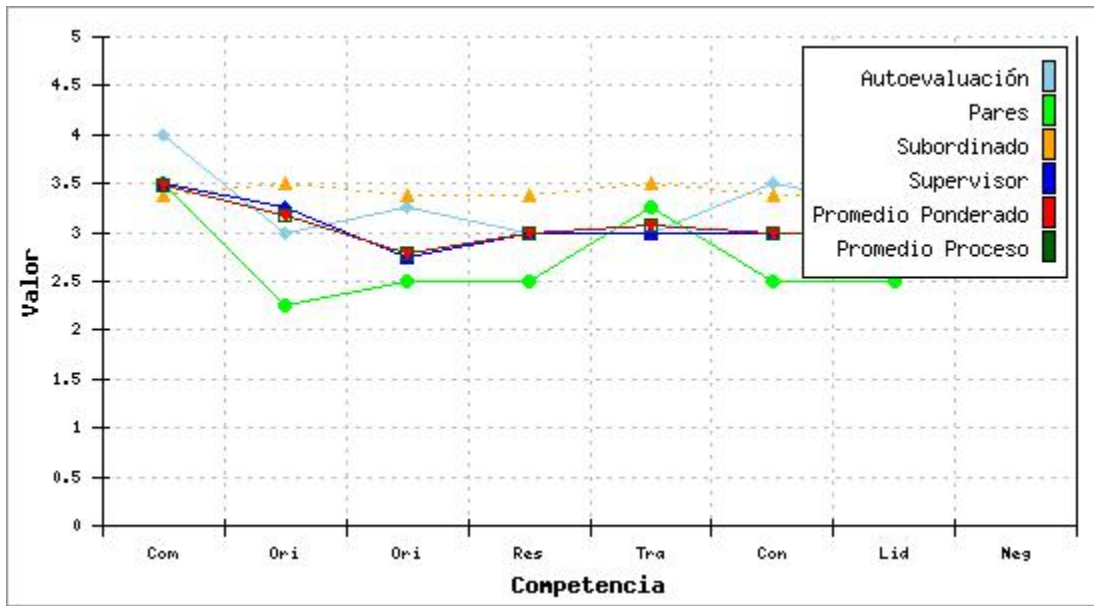
CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.28
Pares	2.78
Subordinado	3.38
Supervisor	3.09
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.09



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	4.00	3.50	3.38	3.50	3.49	3.49
2 Orientación al cliente	3.00	2.25	3.50	3.25	3.17	3.17
3 Orientación hacia resultados	3.25	2.50	3.38	2.75	2.79	2.79
4 Responsabilidad	3.00	2.50	3.38	3.00	2.99	2.99
5 Trabajo en Equipo	3.00	3.25	3.50	3.00	3.08	3.08
6 Construcción de relaciones de negocio	3.50	2.50	3.38	3.00	2.99	2.99
7 Liderazgo	3.25	2.50	3.38	3.00	2.99	2.99
8 Negociación	3.25	3.25	3.13	3.25	3.24	3.24



CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

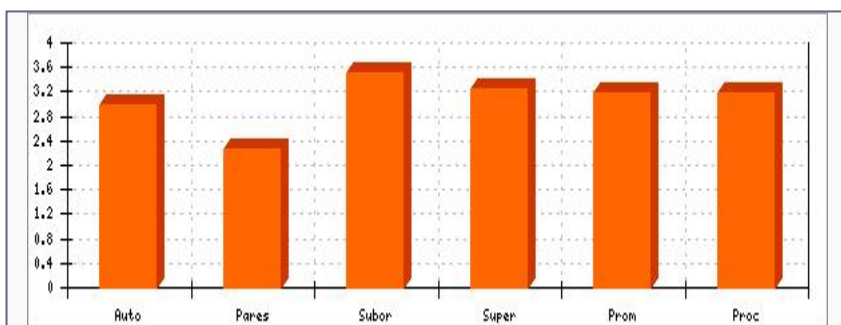
Comunicación Efectiva (3.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.38
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.49
Promedio Proceso	3.49



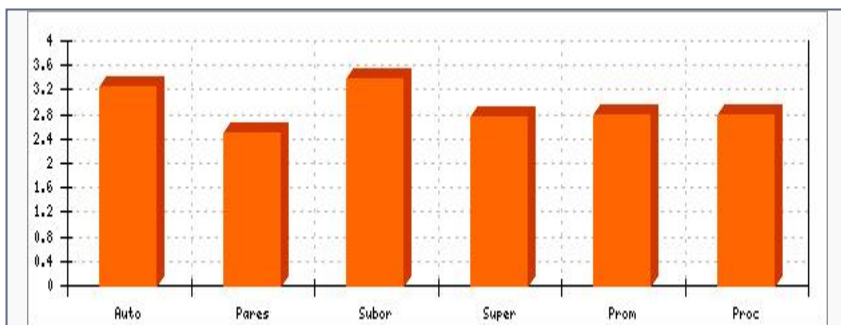
Orientación al cliente (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.25
Subordinado	3.50
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.17



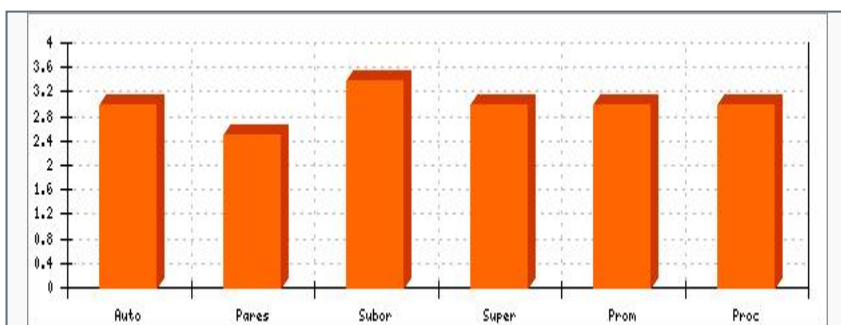
Orientación hacia resultados (2.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Pares	2.50
Subordinado	3.38
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.79
Promedio Proceso	2.79



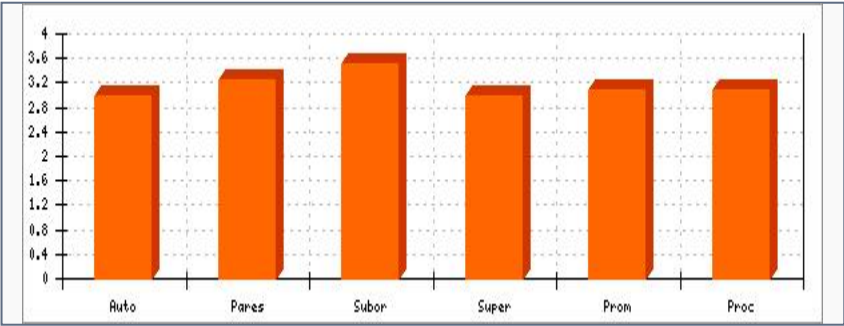
Responsabilidad (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.38
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.99



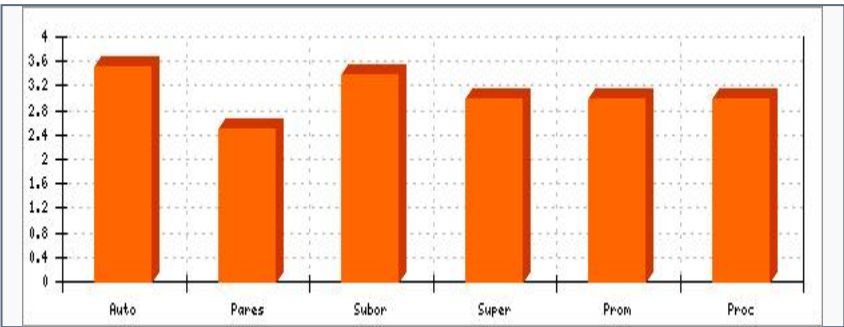
Trabajo en Equipo (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.08



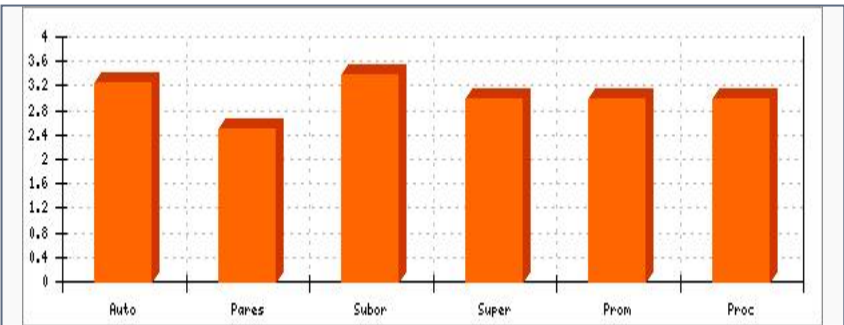
Construcción de relaciones de negocio (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	2.50
Subordinado	3.38
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.99



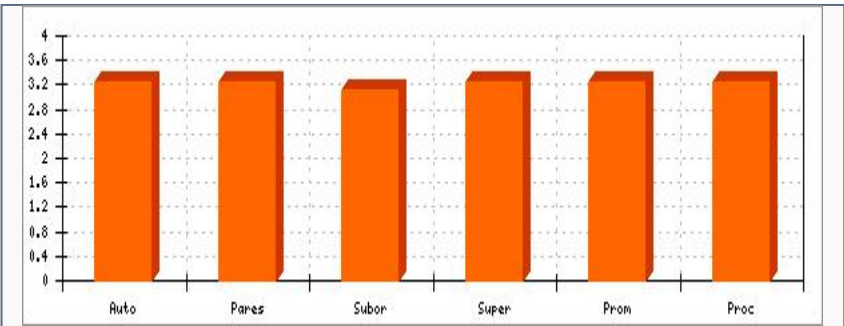
Liderazgo (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Pares	2.50
Subordinado	3.38
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.99



Negociación (3.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Pares	3.25
Subordinado	3.13
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.24
Promedio Proceso	3.24



CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comunicación Efectiva

Capacidad para escuchar y entender al otro, para transmitir en forma clara y oportuna la información requerida por los demás a fin de alcanzar los objetivos de BBD, y para mantener canales de comunicación abiertos y redes de contacto formales e informales, que abarquen los diferentes niveles de la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.50	-0.50
Subordinado	3.38	-0.62
Supervisor	3.50	-0.50

Orientación al cliente

Capacidad para actuar con sensibilidad ante las necesidades de un cliente y/o conjunto de clientes, actuales o potenciales, externos o internos, que se puedan presentar en la actualidad o en el futuro. Implica una vocación permanente de servicio al cliente interno y externo, comprender adecuadamente sus demandas y generar soluciones efectivas a sus necesidades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.25	-0.75
Subordinado	3.50	0.50
Supervisor	3.25	0.25

Orientación hacia resultados

Capacidad para orientar los comportamientos propios y/o de otros hacia el logro o superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos, fijar metas desafiantes, mejorar y mantener altos niveles de rendimiento en el marco de las estrategias de BBD. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Pares	2.50	-0.75
Subordinado	3.38	0.13
Supervisor	2.75	-0.50

Responsabilidad

Capacidad para encontrar satisfacción personal en el trabajo que realiza y en la obtención de buenos resultados. Capacidad para demostrar preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos, con el propósito de contribuir a través de su accionar a la consecución de los objetivos estratégicos de BBD. Capacidad para respetar las normas establecidas y las buenas prácticas tanto en el ámbito de la organización como fuera de ella.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.50	-0.50
Subordinado	3.38	0.38
Supervisor	3.00	0.00

Trabajo en Equipo

Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un grupo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, los objetivos estratégicos de BBD, subordinar los intereses personales a los objetivos grupales. Implica tener expectativas positivas respecto de los demás, comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.25	0.25
Subordinado	3.50	0.50
Supervisor	3.00	0.00

Construcción de relaciones de negocio

Es la habilidad de involucrarse en el negocio de los clientes para ofrecerles soluciones a sus problemas actuales y/o futuros con una perspectiva de largo plazo. Implica conocer los productos que BBD ofrece al mercado, conocer a los clientes potenciales de la Compañía y el mercado al cual van dirigido sus productos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	2.50	-1.00
Subordinado	3.38	-0.12
Supervisor	3.00	-0.50

Liderazgo

Capacidad para generar compromiso de sus colaboradores con vistas a enfrentar con éxito los desafíos de BBD. Capacidad para asegurar una adecuada conducción de personas, desarrollar el talento, y lograr y mantener un clima organizacional armónico y desafiante.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Pares	2.50	-0.75
Subordinado	3.38	0.13
Supervisor	3.00	-0.25

Negociación

Capacidad para persuadir a otras personas, utilizar argumentos sólidos y honestos, y acertar posiciones mediante el ejercicio del razonamiento conjunto, que contemple los intereses de todas las partes intervinientes y los objetivos de BBD. Implica capacidad para influenciar a otros a través de estrategias que permitan construir acuerdos satisfactorios para todos, mediante la aplicación del concepto ganar - ganar.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Pares	3.25	0.00
Subordinado	3.13	-0.12
Supervisor	3.25	0.00

CUESTIONARIO 1 - BOYLES --- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Comunicación Efectiva) Buscar adaptar su estilo comunicacional a las características particulares de la audiencia o interlocutor.	98.17%
•(Comunicación Efectiva) Sabe desarrollar redes de contactos que resulten útiles para crear un ámbito positivo de intercomunicación.	98.17%
•(Negociación) Sabe convencer a otras personas a fin de producir cambios positivos de opiniones, enfoques o posturas mediante la utilización de argumentos sólidos y honestos.	98.17%
•(Orientación al cliente) Busca crear el ambiente adecuado para que todo el personal de BBD trabaje en pos de la satisfacción de los clientes (internos y externos).	90.83%
•(Trabajo en Equipo) Comparte la satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al grupo inmediato de trabajo.	72.17%
•(Comunicación Efectiva) Cuenta con la capacidad de escuchar y entender al otro, para transmitir en forma clara y oportuna la información requerida.	68.50%
•(Orientación al cliente) Se preocupa en lograr el reconocimiento en el mercado de la empresa, el cual aprecie el valor agregado ofrecido.	68.50%
•(Responsabilidad) Diseña normas y políticas organizacionales destinadas a fomentar la responsabilidad personal y las buenas prácticas.	68.50%
•(Responsabilidad) Es un profesional responsable y busca replicar las buenas prácticas dentro de la organización.	68.50%
•(Trabajo en Equipo) Fomenta el espíritu de colaboración en toda la organización, orientando el trabajo de los colaboradores en la consecución de los objetivos estratégicos de la empresa.	68.50%
•(Trabajo en Equipo) Se preocupa por alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo, y apoyar el trabajo de todas las áreas que forman parte de la empresa.	68.50%
•(Trabajo en Equipo) Es un ejemplo de colaboración y cooperación en toda la organización, sabe comprender a los otros, y generar y mantener un buen clima de trabajo.	68.50%
•(Liderazgo) Se preocupa por generar el compromiso de los colaboradores y el respaldo de las distintas áreas que componen la organización.	68.50%
•(Liderazgo) Se preocupa por lograr y mantener un clima organizacional armónico y desafiante entre los colaboradores.	68.50%
•(Negociación) Desarrolla conceptos, demostraciones y explicaciones fundadas y veraces, dirigidas a respaldar posiciones y criterios.	68.50%
•(Construcción de relaciones de negocio) Se involucra con los clientes y sus negocios para brindar soluciones novedosas ante los problemas que se presenten.	68.50%
•(Construcción de relaciones de negocio) Identifica y se anticipa a los cambios y requerimientos del mercado	68.50%
•(Comunicación Efectiva) Se preocupa por mantener siempre canales de comunicación abiertos con sus colaboradores.	66.67%
•(Orientación hacia resultados) Fija nuevos desafíos y metas retadoras para alcanzar y mantener altos niveles de rendimiento .	66.67%
•(Negociación) Desarrolla estrategias que le permitan influenciar a otros y construir acuerdos satisfactorios para todas las partes, mediante la aplicación del concepto ganar-ganar.	66.67%
•(Orientación al cliente) Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de excelencia para todos los clientes.	64.83%
•(Orientación al cliente) Es un referente por ofrecer soluciones que satisfacen tanto a los clientes internos como externos.	64.83%
•(Orientación hacia resultados) Promueve y desarrolla comportamientos orientados al logro o la superación de los resultados esperados, bajo los valores y estándares corporativos establecidos.	64.83%
•(Orientación hacia resultados) Se preocupa en fomentar igual actitud en otros a través del ejemplo para lograr los resultados esperados.	64.83%
•(Responsabilidad) Es un referente en el trabajo que realiza y se preocupa por la obtención de buenos resultados, y fomentar este comportamiento en toda la organización.	64.83%
•(Liderazgo) Es un referente por su liderazgo y capacidad de desarrollar a los otros en el marco de la organización, con una visión y proyección de largo plazo	64.83%
•(Negociación) Contempla los intereses de todas las partes intervinientes y los objetivos organizacionales como base para alcanzar el resultado esperado.	64.83%
•(Construcción de relaciones de negocio) Brinda soluciones a problemas actuales y posibles ocurrencias a futuro con un enfoque a largo plazo buscando siempre la innovación en las mismas	64.83%

(Responsabilidad) Demuestra preocupación por llevar a cabo las tareas bajo los estándares de seguridad, salud, cuidado ambiental y calidad establecidos.	63.00%
•(Liderazgo) Diseña estrategias con el propósito de asegurar una adecuada conducción de personas y desarrollar el talento.	63.00%
(Construcción de relaciones de negocio) Conoce los productos que se ofrecen en el mercado, desarrollando nuevos productos o renovando los actuales	63.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Feedback



CUESTIONARIO 1 - BOYLES ---

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

