

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	07876829
Nombres :	MIGUEL ANGEL
Apellidos :	ARENAS LIZARES QUIÑONES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA CENTRAL
Departamento :	ADMINISTRACIÓN
Cargo :	GERENTE GENERAL
Nivel Jerárquico :	GERENCIA Y JEFATURAS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

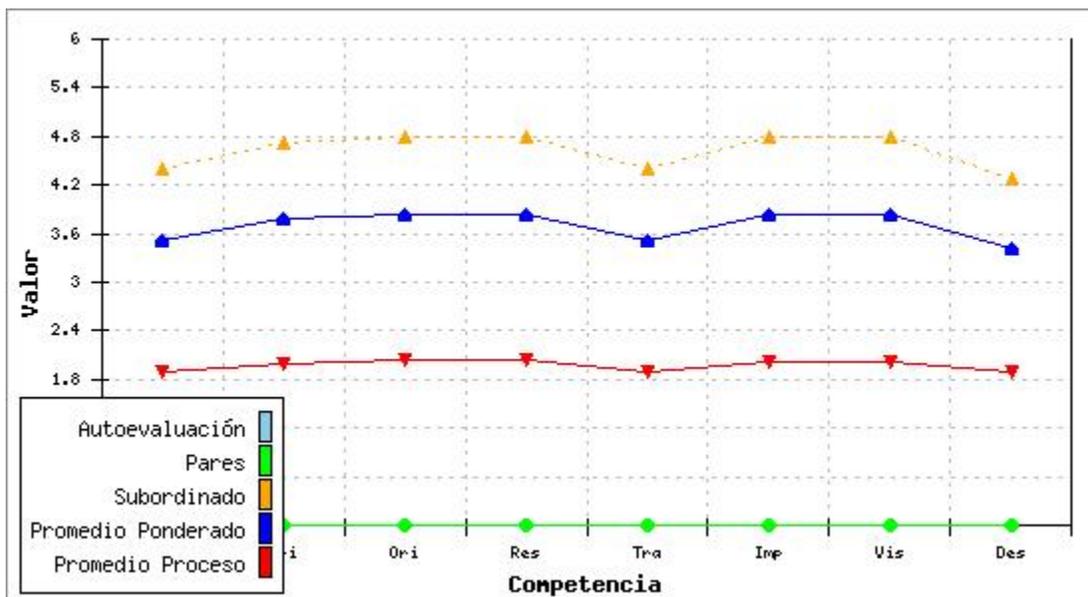
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	0
Pares	20.00%	1	0
Subordinado	80.00%	6	5

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.63
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	1.97



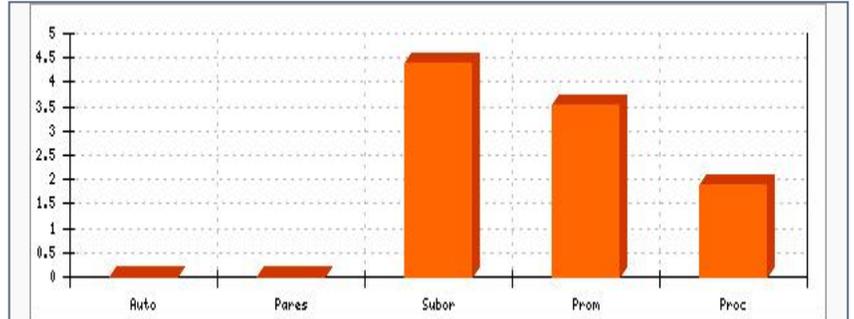
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Comunicación Efectiva	0.00	0.00	4.40	3.52	1.90
2 Orientación al cliente	0.00	0.00	4.73	3.79	1.98
3 Orientación a resultados	0.00	0.00	4.80	3.84	2.05
4 Responsabilidad	0.00	0.00	4.80	3.84	2.03
5 Trabajo en equipo	0.00	0.00	4.40	3.52	1.90
6 Impacto e influencia	0.00	0.00	4.80	3.84	2.01
7 Visión de negocios	0.00	0.00	4.80	3.84	2.01
8 Desarrollo de personas	0.00	0.00	4.27	3.41	1.90



NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

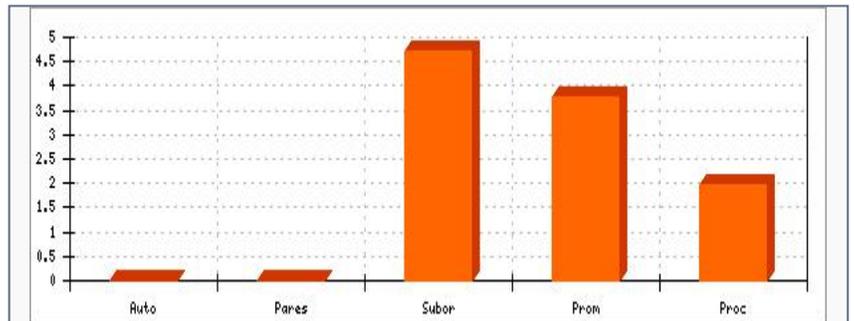
Comunicación Efectiva (3.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.40
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	1.90



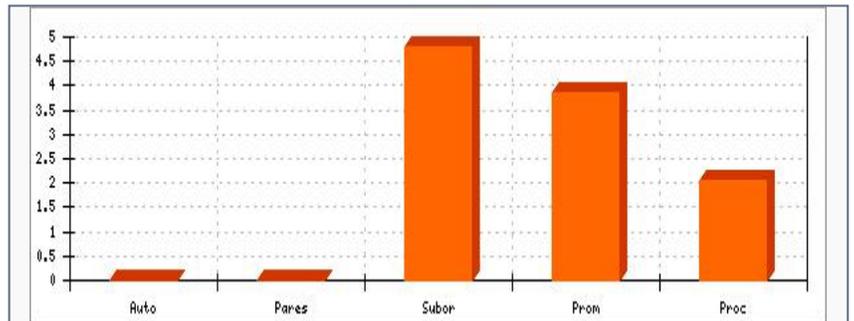
Orientación al cliente (3.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.73
Promedio Ponderado	3.79
Promedio Proceso	1.98



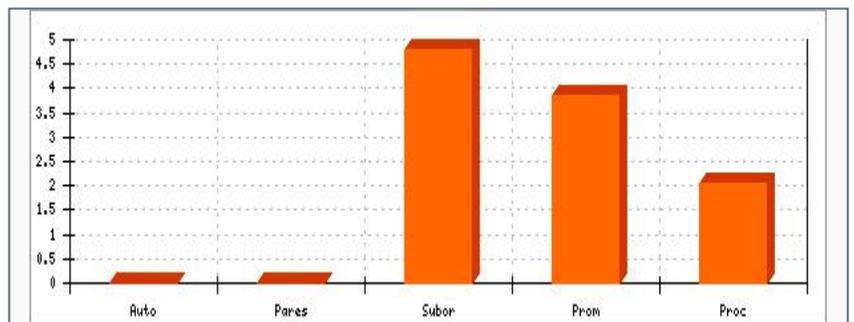
Orientación a resultados (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.80
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	2.05



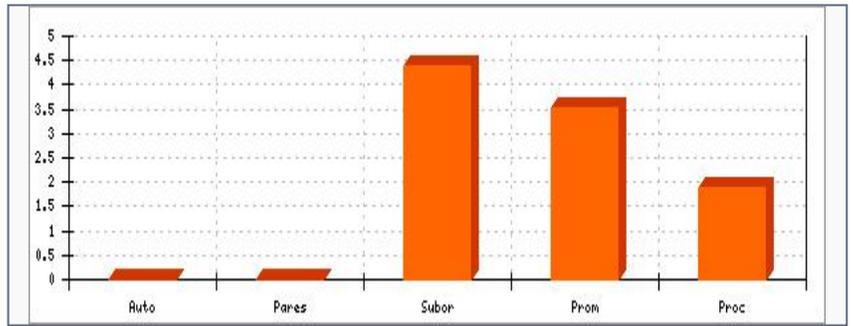
Responsabilidad (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.80
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	2.03



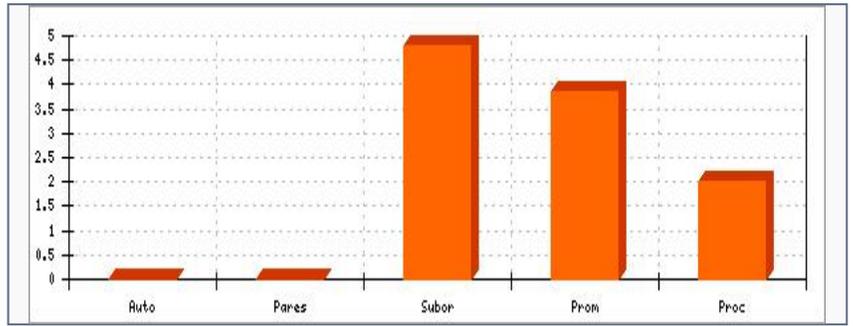
Trabajo en equipo (3.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.40
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	1.90



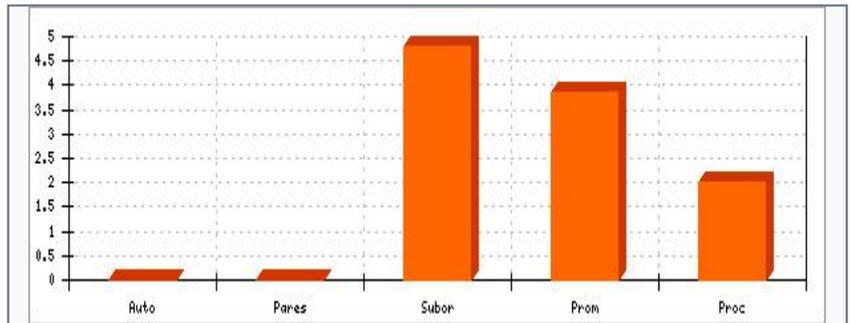
Impacto e influencia (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.80
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	2.01



Visión de negocios (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.80
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	2.01



Desarrollo de personas (3.41)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	4.27
Promedio Ponderado	3.41
Promedio Proceso	1.90



NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Comunicación Efectiva

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.40	4.40

Orientación al cliente

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.73	4.73

Orientación a resultados

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.80	4.80

Responsabilidad

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.80	4.80

Trabajo en equipo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.40	4.40

Impacto e influencia

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.80	4.80

Visión de negocios

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.80	4.80

Desarrollo de personas

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Pares	0.00	0.00
Subordinado	4.27	4.27

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Comunicación Efectiva) Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y lo que se espera de ellos.	75.00%
•(Orientación al cliente) Implementa mejoras en los procesos o sistemas de trabajo a fin de mejorar la atención al cliente (interno / externo).	75.00%
•(Impacto e influencia) Tiene capacidad de influencia, logra que su entorno le siga en aquello que se propone.	75.00%
•(Visión de negocios) Genera nuevas ideas/soluciones que son implementadas exitosamente en el negocio.	75.00%
•(Orientación a resultados) Trabaja para superar los estándares definidos en los tiempo previstos y con los recursos que se le asigna.	71.00%
•(Orientación a resultados) Hace seguimiento al cumplimiento de los objetivos. Utiliza indicadores de gestión para medir y comparar los resultados obtenidos.	71.00%
•(Orientación a resultados) Optimiza el uso de los recursos para lograr los objetivos.	71.00%
•(Responsabilidad) Cumple con los compromisos y obligaciones en la fecha establecida, bajo los estándares de la empresa y el cliente.	71.00%
•(Responsabilidad) Hace seguimiento al trabajo de su equipo, velando porque se cumplan los objetivos planteados.	71.00%
•(Responsabilidad) Realiza un esfuerzo adicional para cumplir y superar el resultado esperado.	71.00%
•(Impacto e influencia) Utiliza argumentos bien sustentados y convincentes para lograr la aceptación.	71.00%
•(Visión de negocios) Tiene conocimiento amplio del negocio, por tanto establece alianzas en miras de impulsar el logro de objetivos.	71.00%
•(Orientación al cliente) Evalúa la satisfacción de su cliente (interno / externo) con respecto a los servicios ofrecidos.	67.00%
•(Orientación al cliente) Prioriza y fomenta relaciones a largo plazo con todos sus clientes (interno / externo).	67.00%
•(Trabajo en equipo) Demuestra motivación personal y transmite motivación a su equipo de trabajo por el logro de los objetivos.	67.00%
•(Impacto e influencia) Inspira confianza a través de sus decisiones.	67.00%
•(Visión de negocios) Fija objetivos para su área en concordancia con los objetivos estratégicos de la organización.	67.00%
•(Trabajo en equipo) Desarrolla vínculos de confianza en los miembros de su equipo.	63.00%
•(Desarrollo de personas) Promueve espacios para compartir conocimientos en el equipo.	63.00%
•(Desarrollo de personas) Prepara al equipo antes de delegar para asumir eficientemente nuevas responsabilidades.	63.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

SUBORDINADO

¿Cuál es la cualidad más sobresaliente de esta persona?

Liderazgo

Bastante práctico y efectivo al tomar e implementar decisiones. Nos presenta una visión clara como líder hacia donde debemos apuntar las áreas.

Compartir el conocimiento y los objetivos que se traza.

Entusiasmo Claridad en sus comunicaciones

tiene buena visión del negocio, sabe plantear estrategias

¿Cuál cree usted que debería ser la prioridad número 1 de esta persona, para su desarrollo?

Visión de negocio; es decir cumplir las metas u objetivos trazadas por el Directorio.

Practicar un poco mas la escucha activa y respuestas asertivas principalmente con el personal de campo cuando transmite observaciones que son muy diferentes a lo que buscamos o pensamos.

Estar en contacto con el personal de proyecto

Sugiero un mayor control de sus emociones y cuidado en la toma de decisiones en momentos de desborde.

ha mejorado en controlar su vehemencia, debe seguir mejorando.

Adicione cualquier comentario final que usted considere necesario.

Es un excelente profesional, podría mejorar en cuanto al tema del manejo de emociones cuando las cosas no salen como se espera.

Considero que ha habido mejoras con respecto al tratamiento de situaciones que son relevantes y preocupantes, se observa que se tiene mas tranquilidad para afrontarlos.

Valoro el espacio que Miguel nos proporciona a cada uno para ser cada día mejores en la organización y obtener los resultados esperados.

Empatico, brinda confianza, es correcto

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback

Geotec

NIVEL GERENCIA Y JEFATURA COMPETENCIAS
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

