

## Introducción

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACION DESEMPEÑO SKRETTING

---

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 **2019-10-16 01:19:18** hasta el **2019-10-28 12:23:50**

## Datos Personales

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1716289762
Nombres :	CARLA CATALINA
Apellidos :	TORRES RUIZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAS
Departamento :	SALUD
Cargo :	COORDINADOR TECNICO LORICA
Nivel Jerárquico :	LINE MANAGER
Jefe Inmediato :	MAXIMO AUGUSTO QUISPE CHAU
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

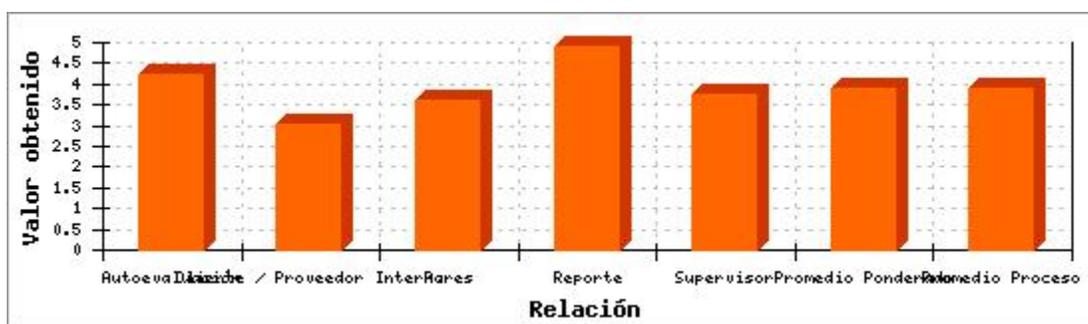
#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	5	5
Supervisor	20.00%	1	1
Reporte	20.00%	1	1
Cliente / Proveedor Interno	20.00%	2	2

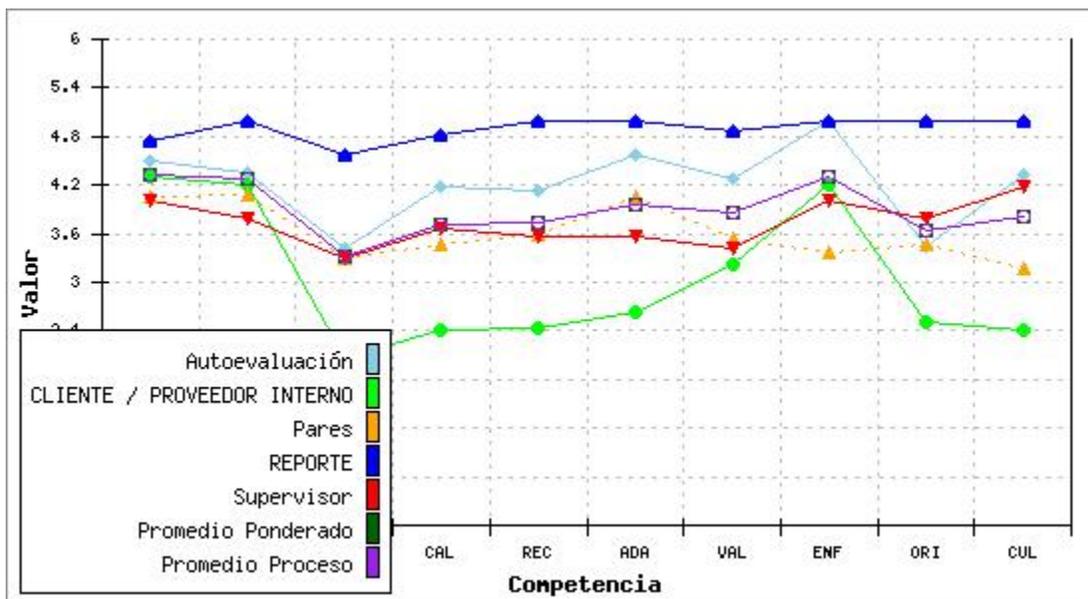
## Resumen General

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.22
Cliente / Proveedor Interno	3.04
Pares	3.61
Reporte	4.90
Supervisor	3.73
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN	4.50	4.31	4.05	4.75	4.00	4.32	4.32
2	RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	4.36	4.21	4.07	5.00	3.79	4.29	4.29
3	GESTIÓN DEL LIDERAZGO	3.43	2.07	3.29	4.57	3.29	3.33	3.33
4	CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	4.17	2.42	3.47	4.83	3.67	3.71	3.71
5	RECURSIVIDAD	4.14	2.43	3.60	5.00	3.57	3.75	3.75
6	ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	4.57	2.64	4.06	5.00	3.57	3.97	3.97
7	VALENTÍA CORPORATIVA	4.29	3.21	3.54	4.86	3.43	3.87	3.87
8	ENFOQUE EN EL CLIENTE	5.00	4.20	3.36	5.00	4.00	4.31	4.31
9	ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	3.44	2.50	3.47	5.00	3.78	3.64	3.64
10	CULTIVA LA INNOVACIÓN	4.33	2.42	3.17	5.00	4.17	3.82	3.82

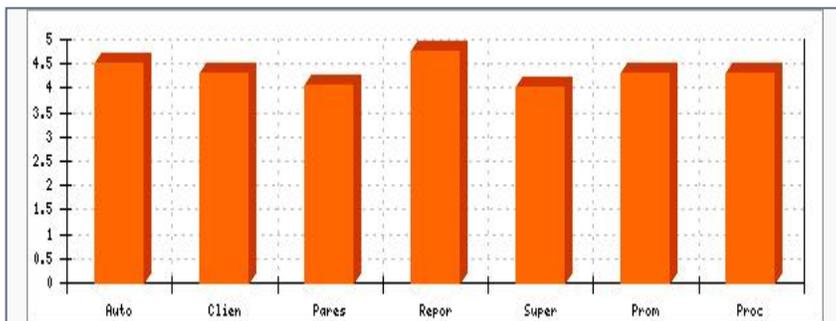


## Análisis por Competencia

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

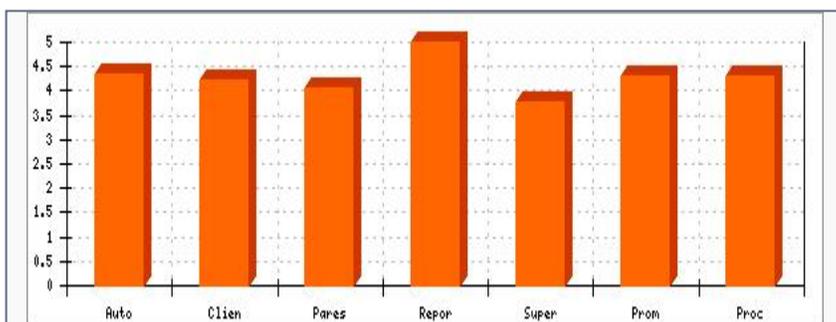
#### COLABORACIÓN (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente / Proveedor Interno	4.31
Pares	4.05
Reporte	4.75
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.32



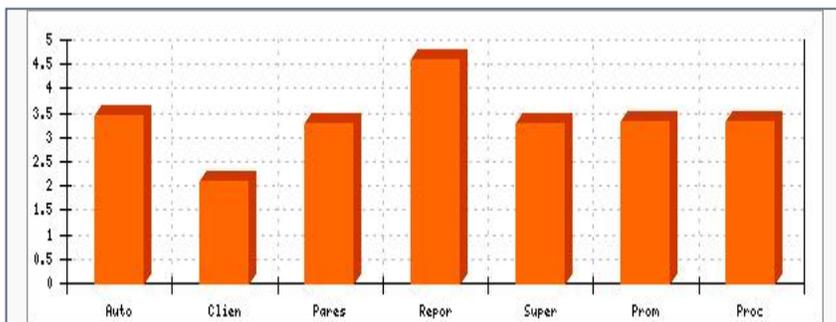
#### RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.36
Cliente / Proveedor Interno	4.21
Pares	4.07
Reporte	5.00
Supervisor	3.79
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.29



#### GESTIÓN DEL LIDERAZGO (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.43
Cliente / Proveedor Interno	2.07
Pares	3.29
Reporte	4.57
Supervisor	3.29
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



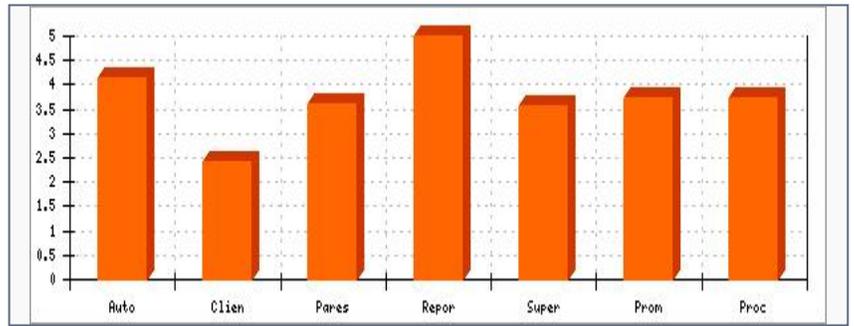
#### CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.17
Cliente / Proveedor Interno	2.42
Pares	3.47
Reporte	4.83
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.71



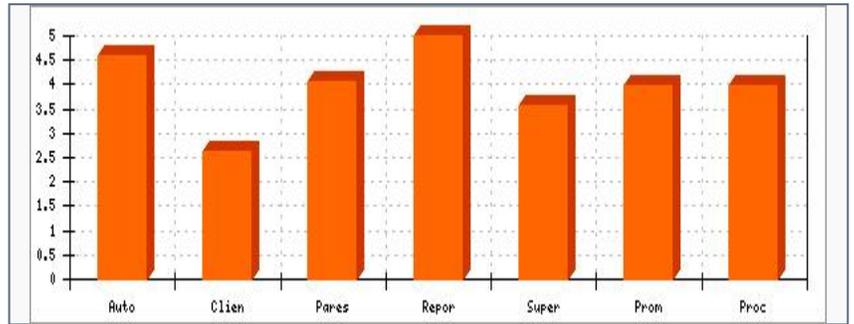
#### RECURSIVIDAD (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.14
Cliente / Proveedor Interno	2.43
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	3.57
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



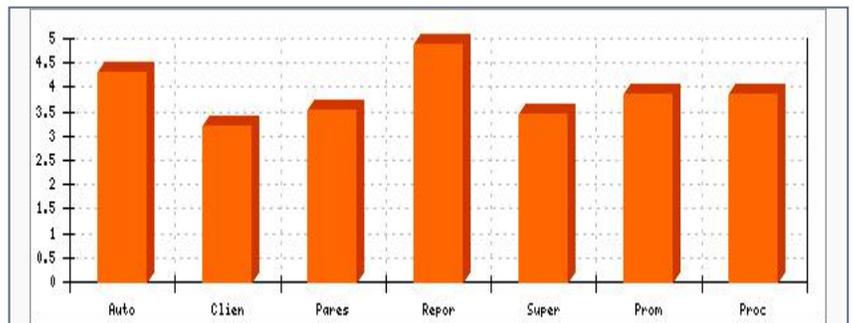
#### ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente / Proveedor Interno	2.64
Pares	4.06
Reporte	5.00
Supervisor	3.57
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



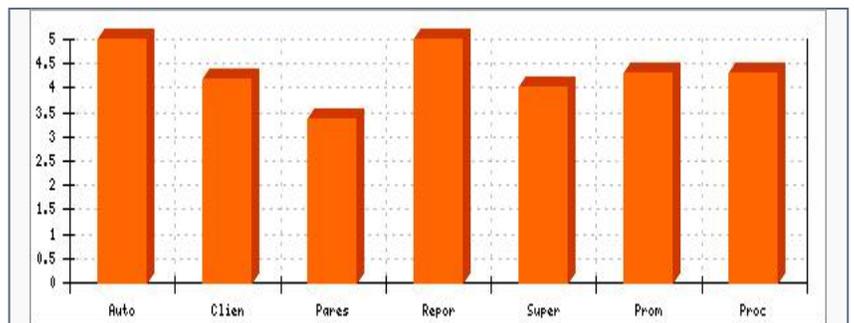
#### VALENTÍA CORPORATIVA (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.29
Cliente / Proveedor Interno	3.21
Pares	3.54
Reporte	4.86
Supervisor	3.43
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87



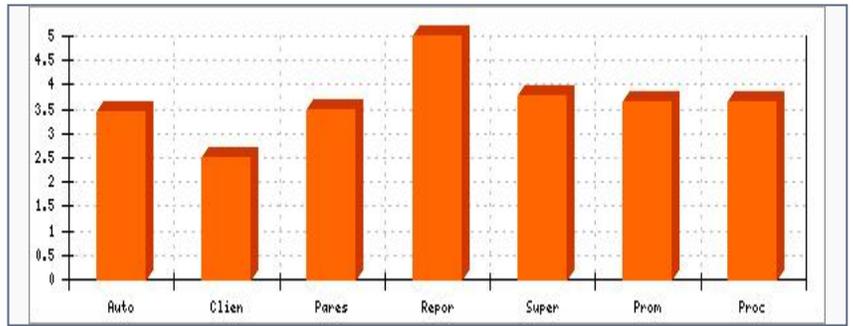
#### ENFOQUE EN EL CLIENTE (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.20
Pares	3.36
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



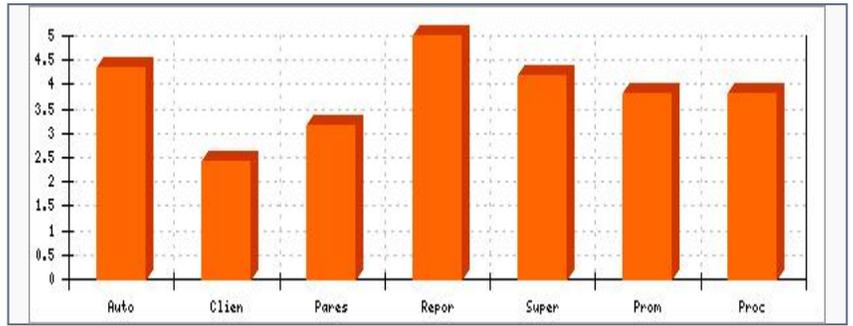
#### ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.44
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	3.47
Reporte	5.00
Supervisor	3.78
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



### CULTIVA LA INNOVACIÓN (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente / Proveedor Interno	2.42
Pares	3.17
Reporte	5.00
Supervisor	4.17
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82

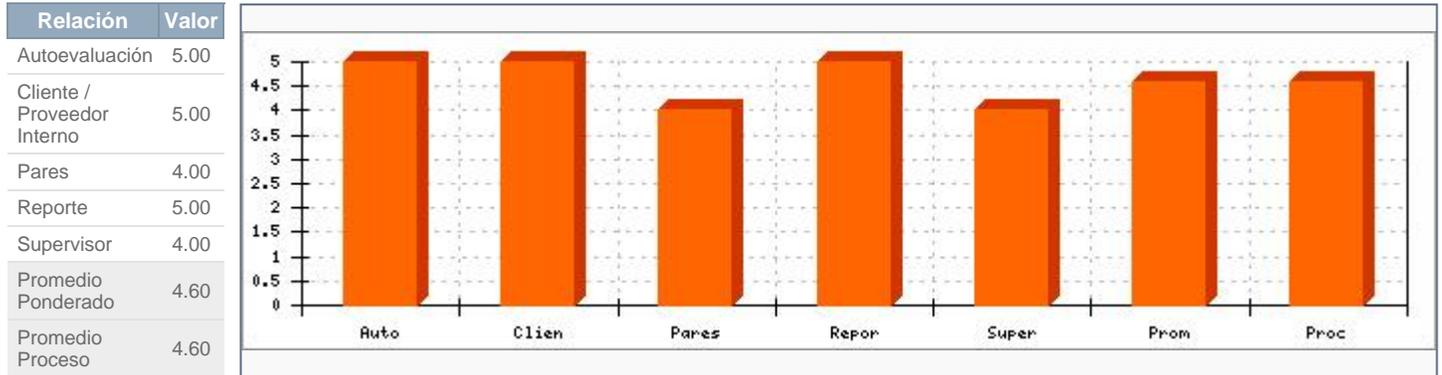


## Análisis por Pregunta

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### COLABORACIÓN

1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (4.60)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (4.36)



3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (4.32)



4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.80
Reporte	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	4.62



6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.58



7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.40
Reporte	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



## RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

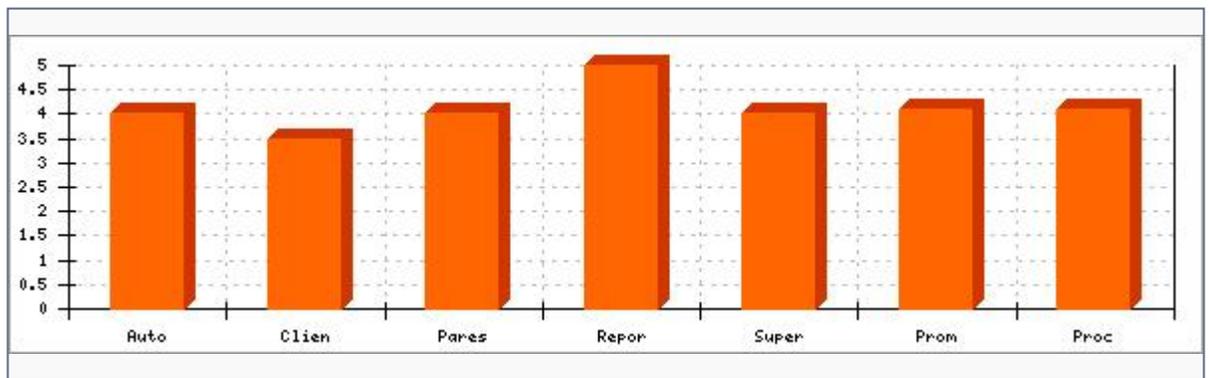
9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.58



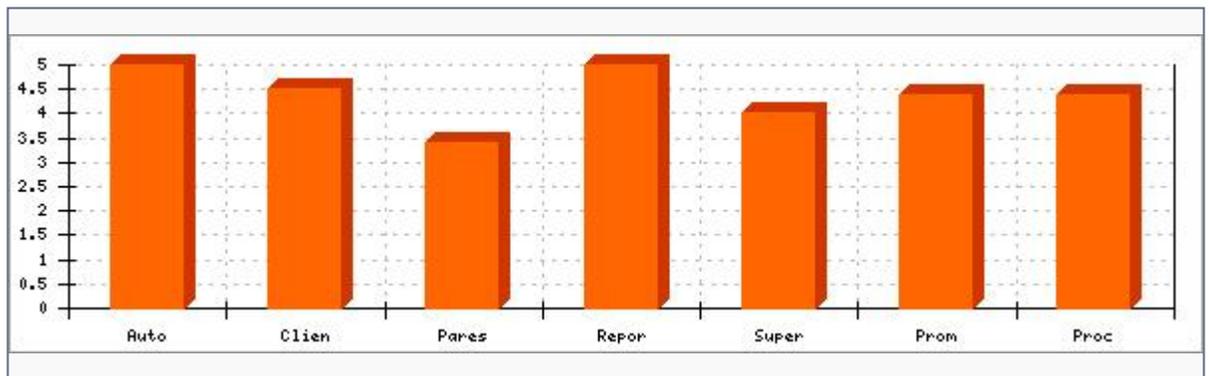
10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



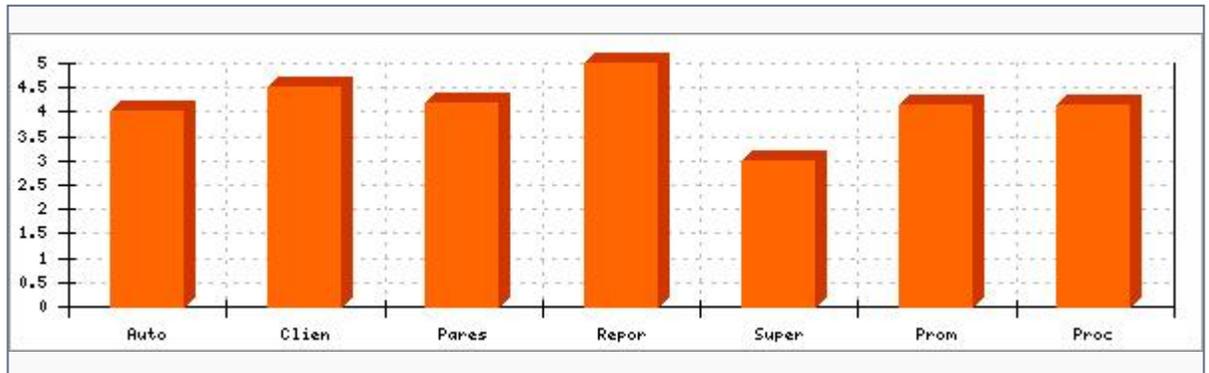
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (4.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.66
Promedio Proceso	4.66



13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.20
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.14



14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.20
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



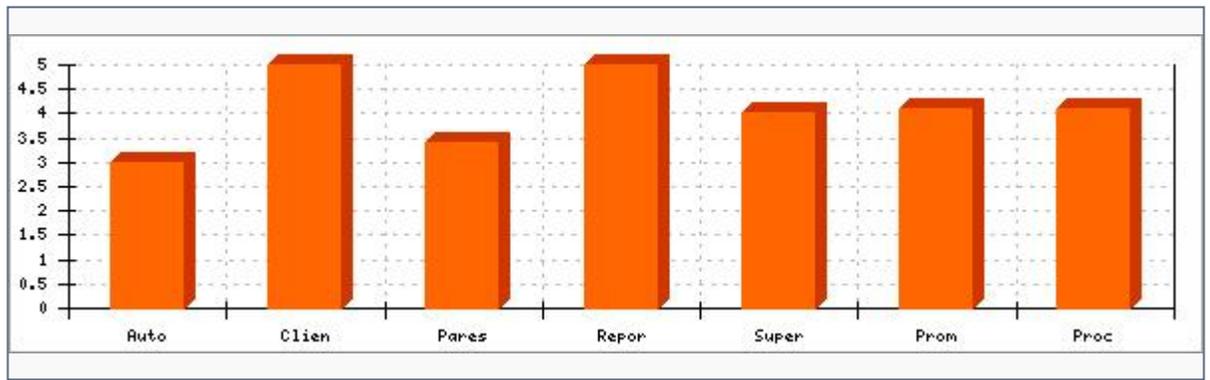
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.46



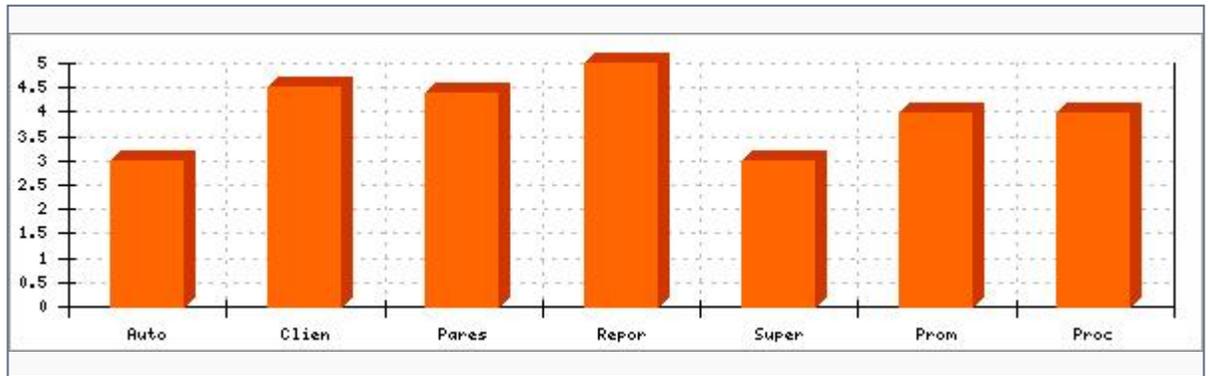
16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



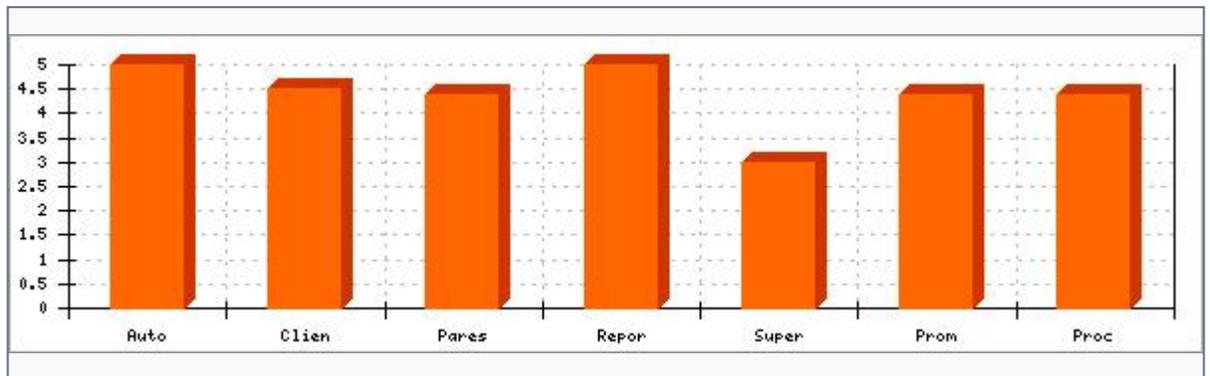
17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



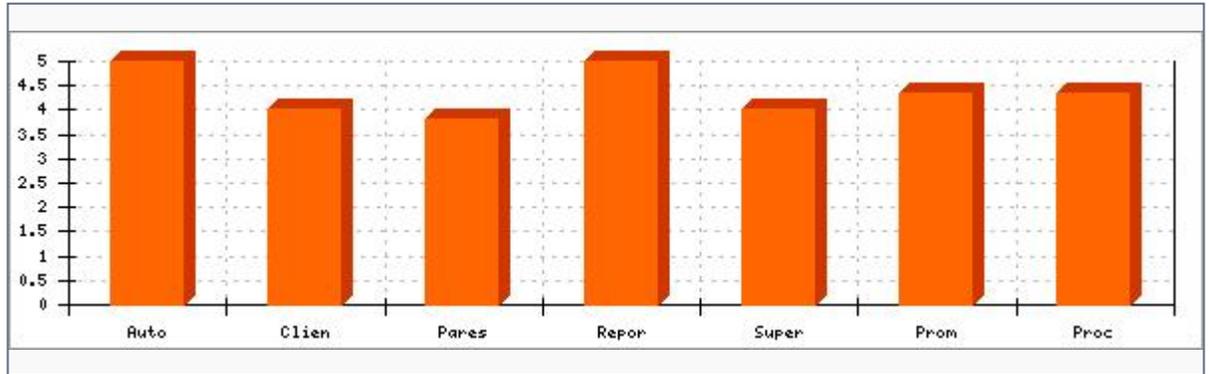
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.50



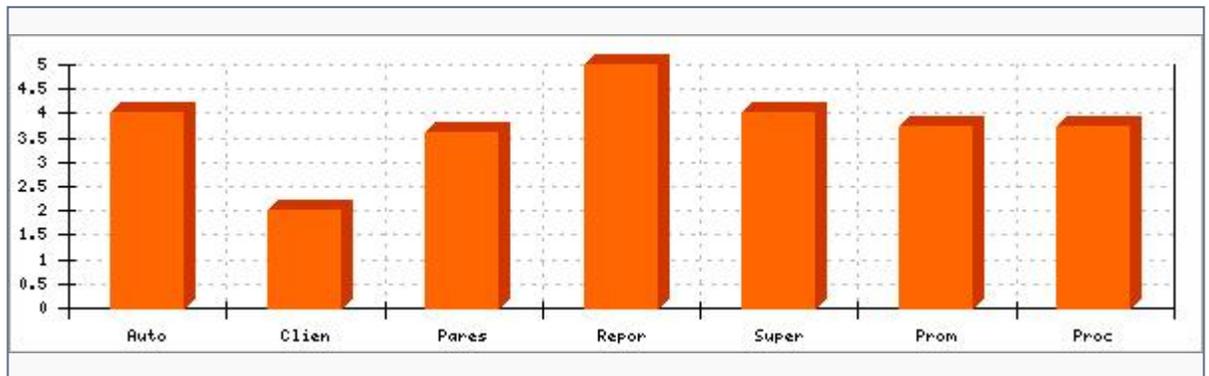
21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.72)

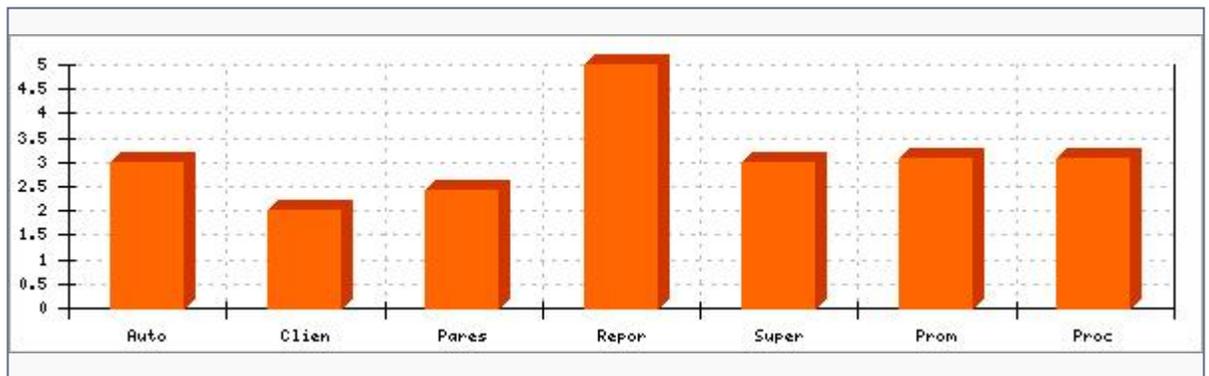
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



## GESTIÓN DEL LIDERAZGO

23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	2.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.08



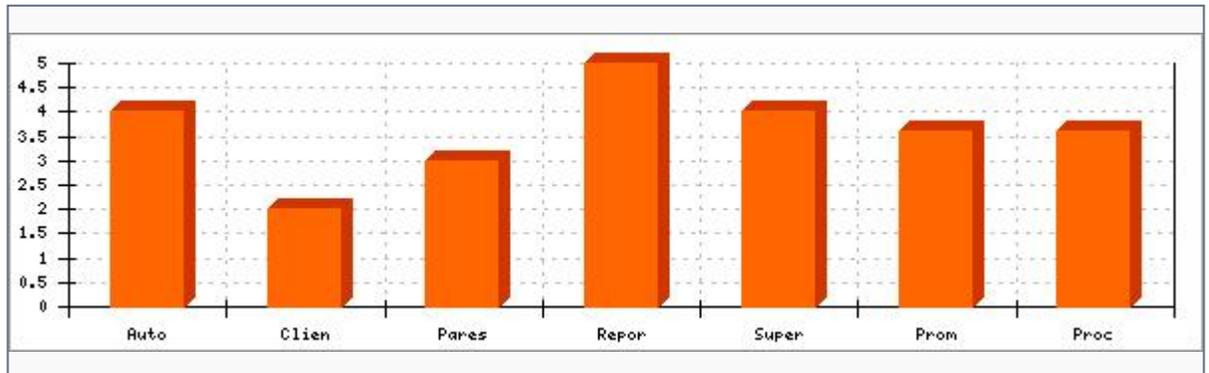
24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.20
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.34



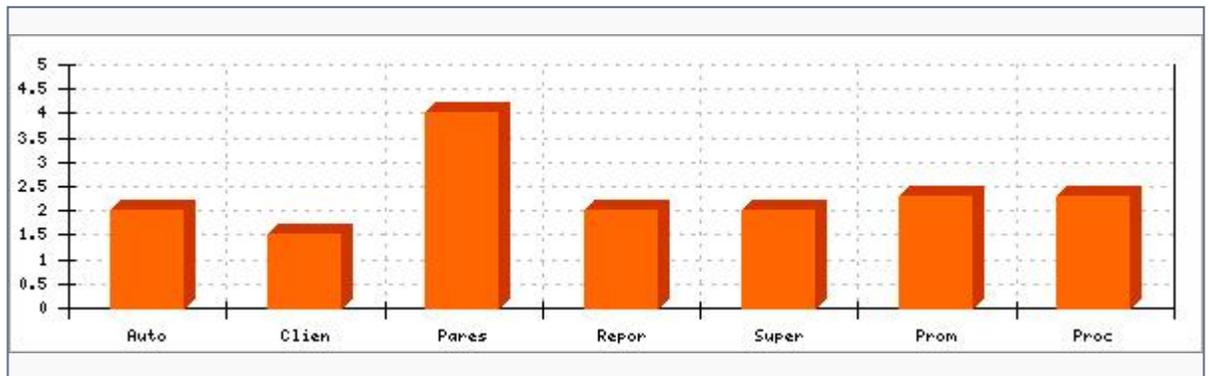
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (2.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	4.00
Reporte	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.30



27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



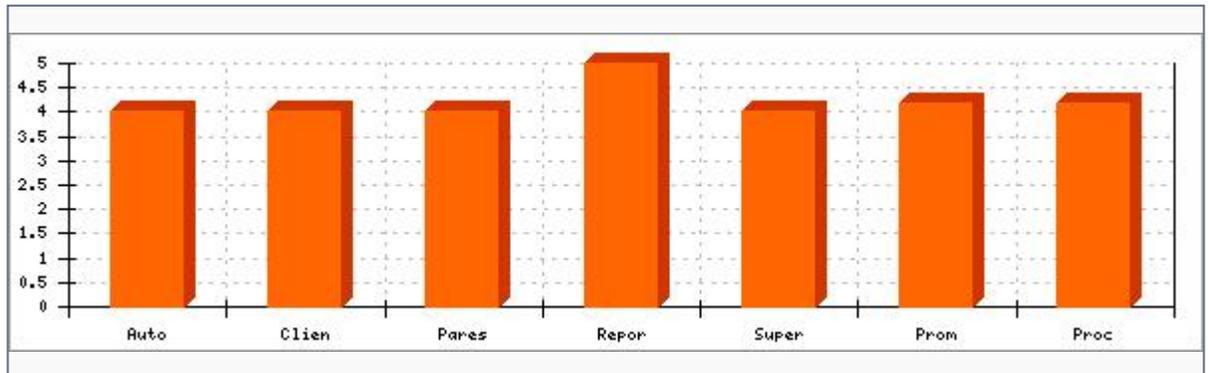
28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



### CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

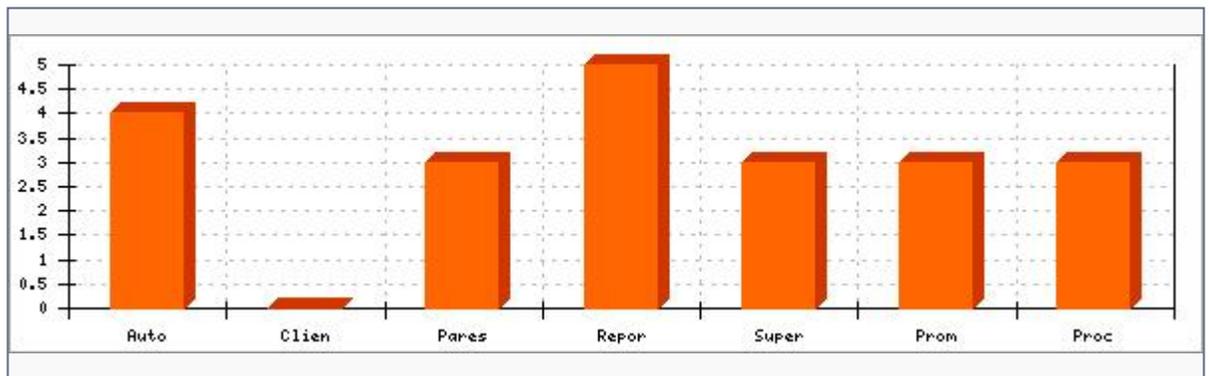
30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (4.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.40
Reporte	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.28
Promedio Proceso	4.28



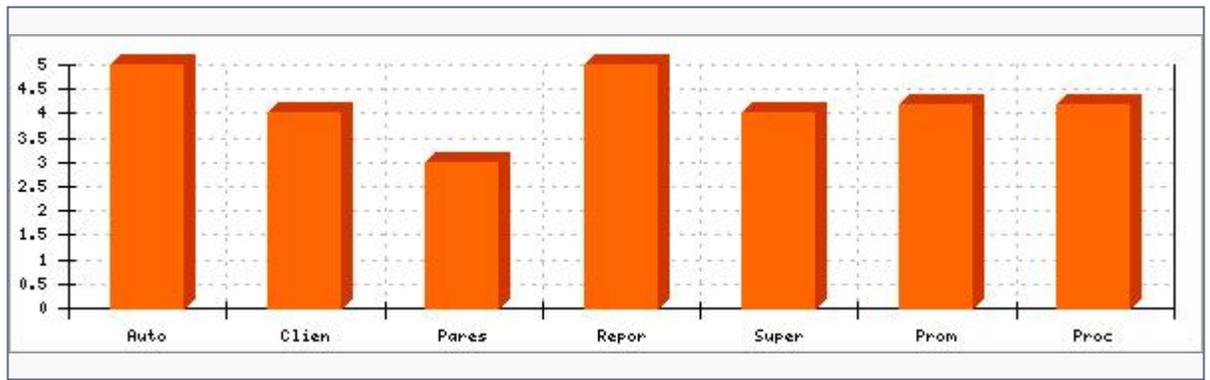
31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



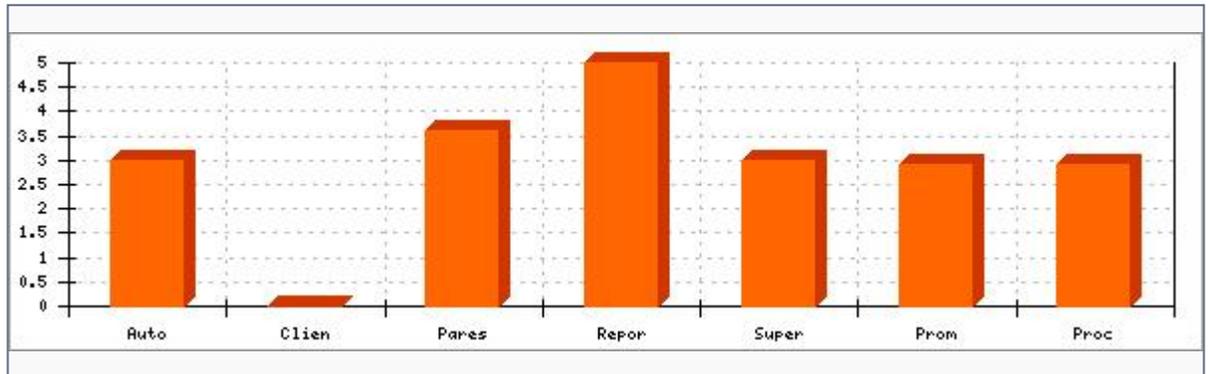
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



## RECURSIVIDAD

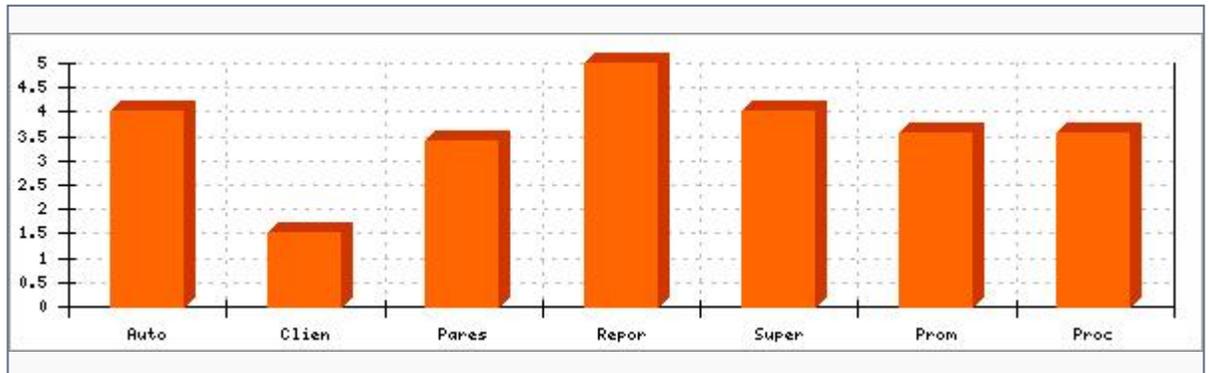
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	3.20
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (3.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.92
Promedio Proceso	3.92



39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



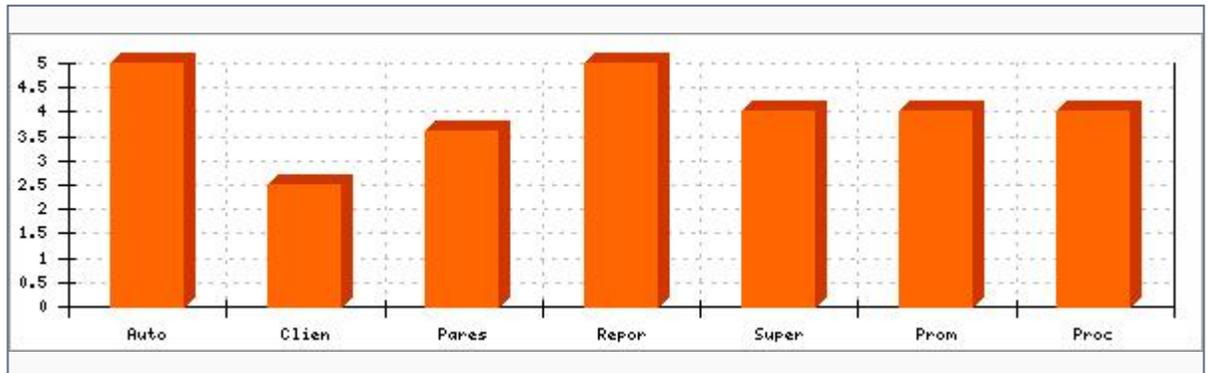
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (3.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.62
Promedio Proceso	3.62



## ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Pares	5.00
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



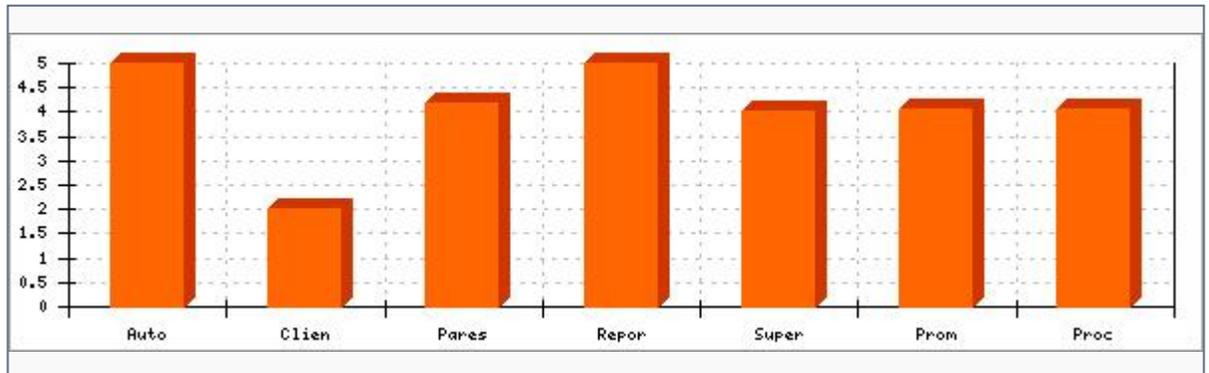
44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (4.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Pares	4.20
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.14
Promedio Proceso	4.14



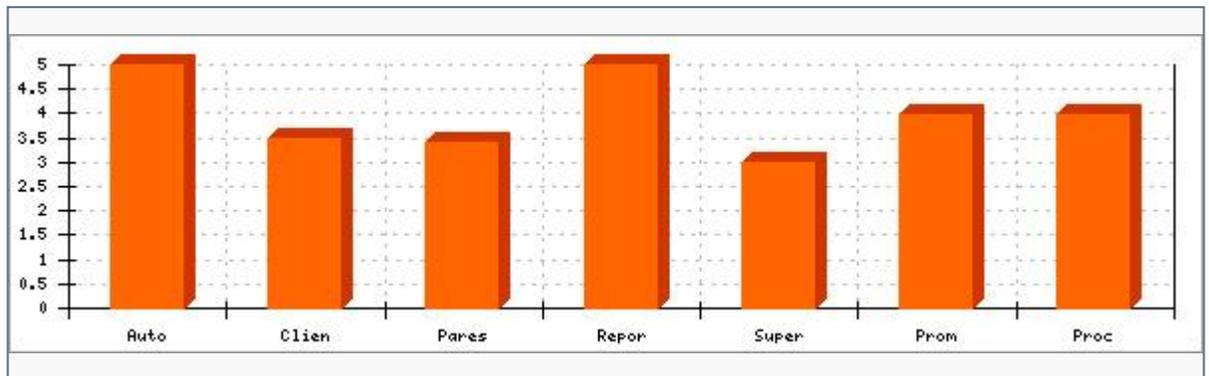
45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.20
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



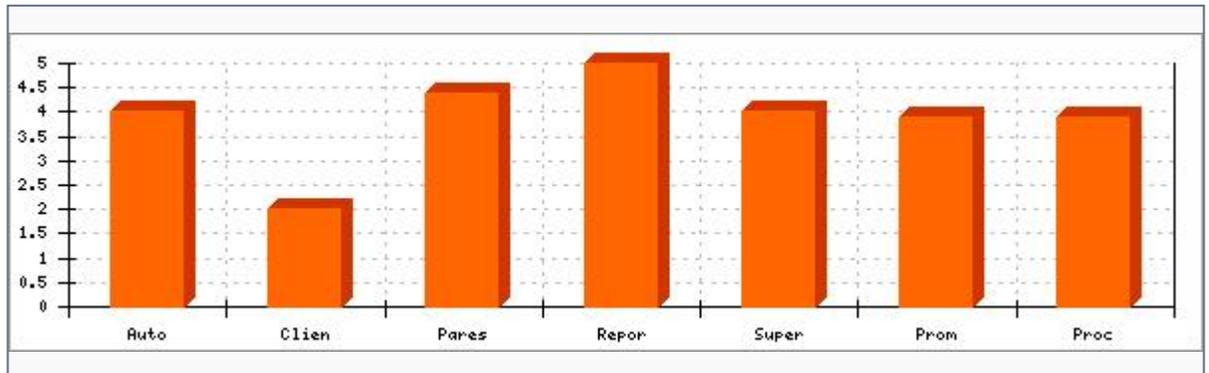
48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



### VALENTÍA CORPORATIVA

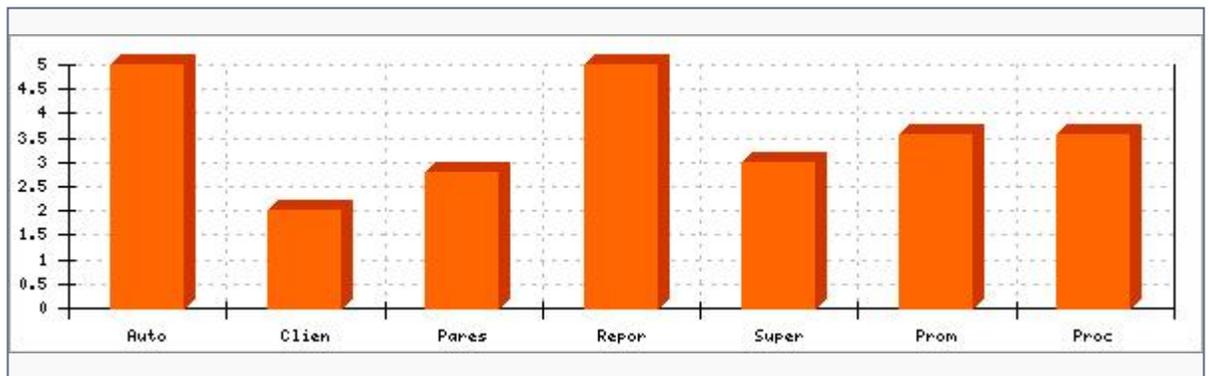
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (3.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.76
Promedio Proceso	3.76



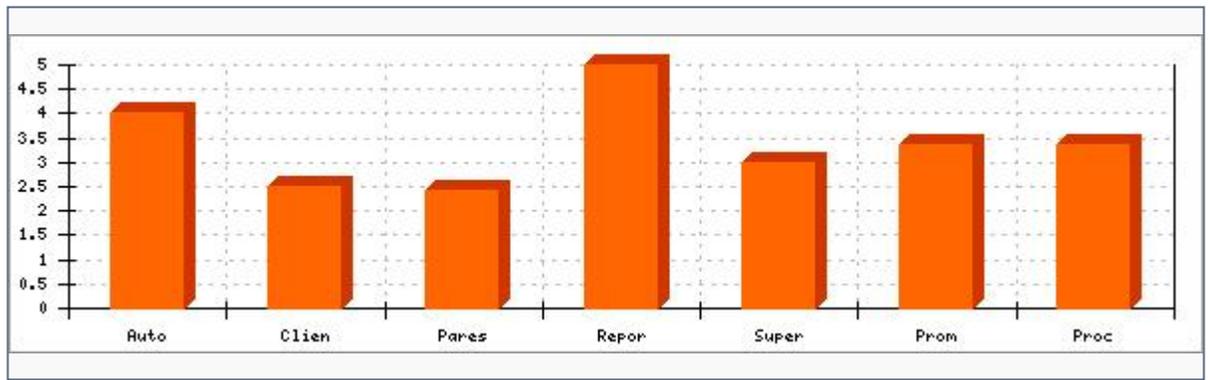
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	2.80
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56



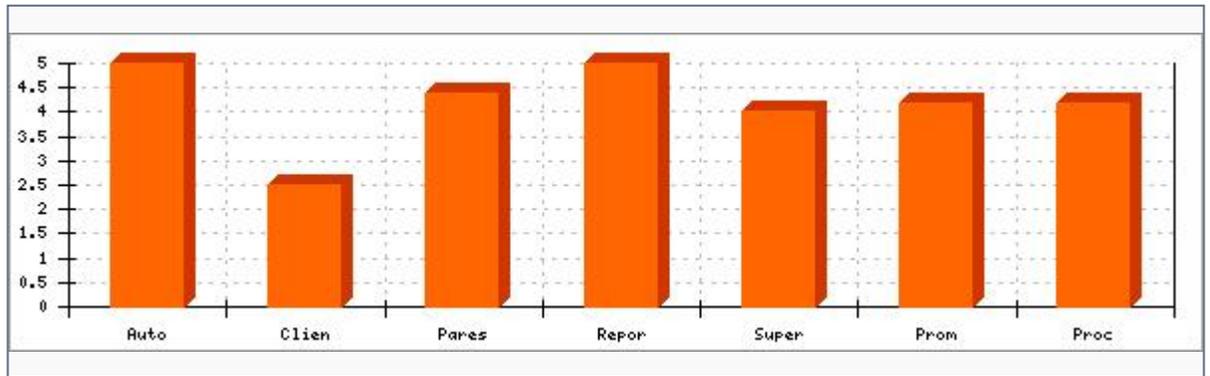
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	2.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



53.- Defiende sus ideas o argumentos. (4.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.18
Promedio Proceso	4.18



54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



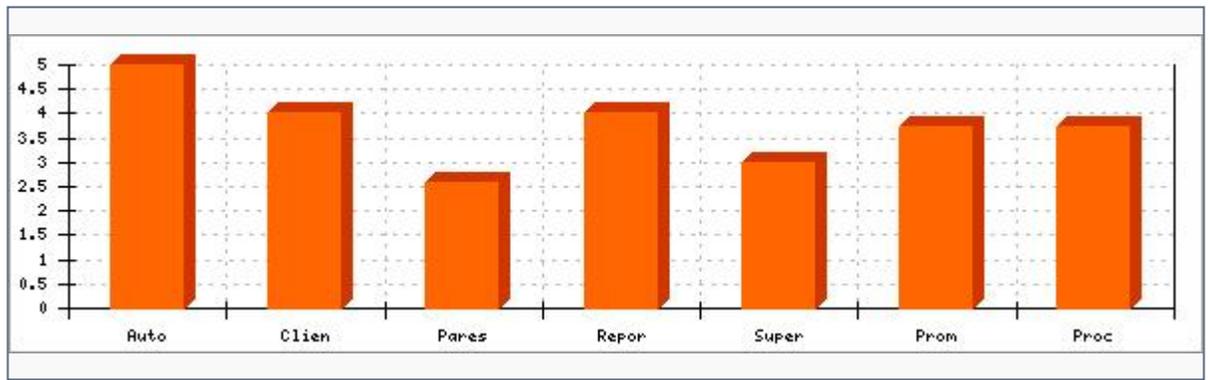
55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.60
Reporte	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



## ENFOQUE EN EL CLIENTE

57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.88



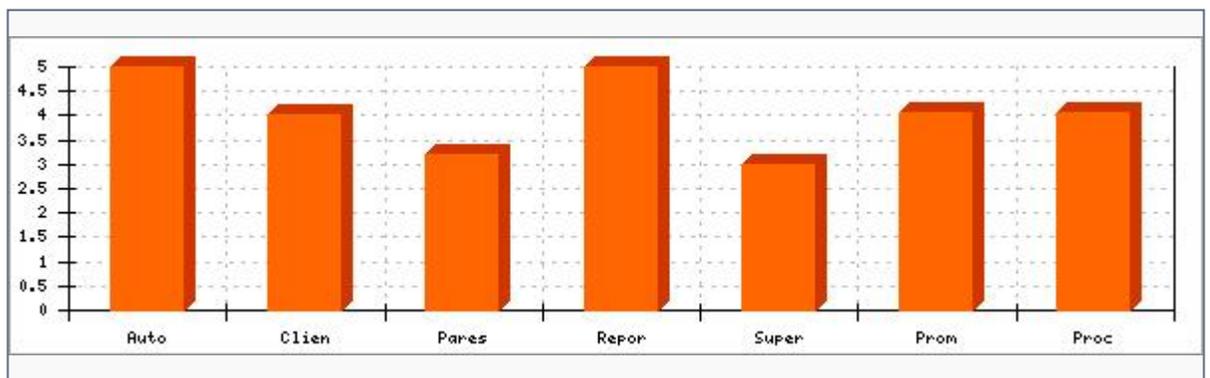
58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



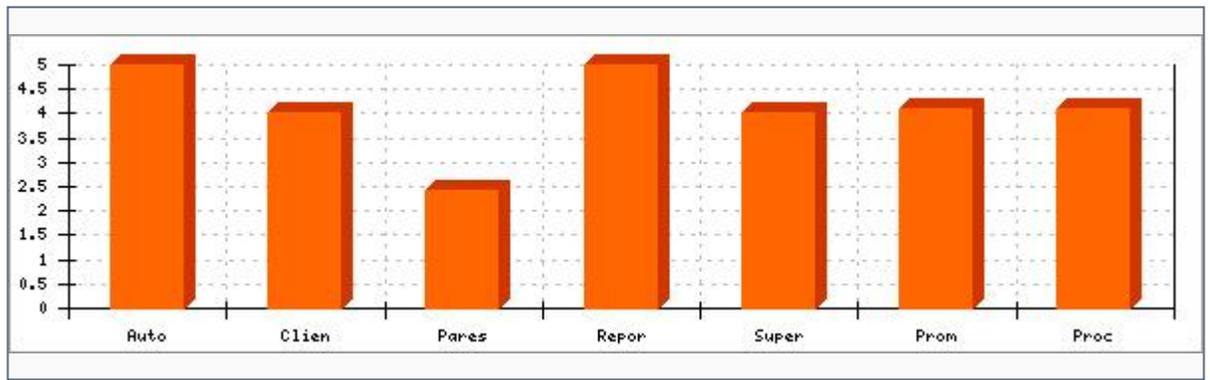
59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.20
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



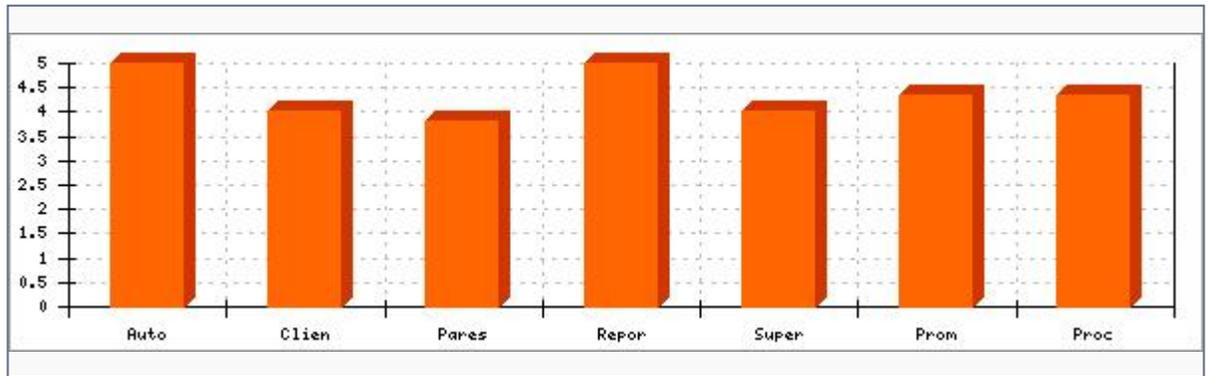
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	2.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



## ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



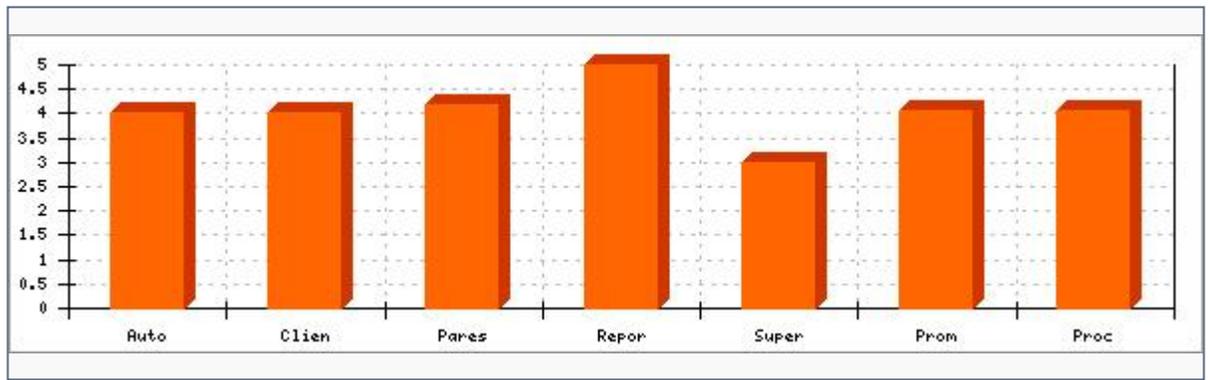
63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (3.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.52
Promedio Proceso	3.52



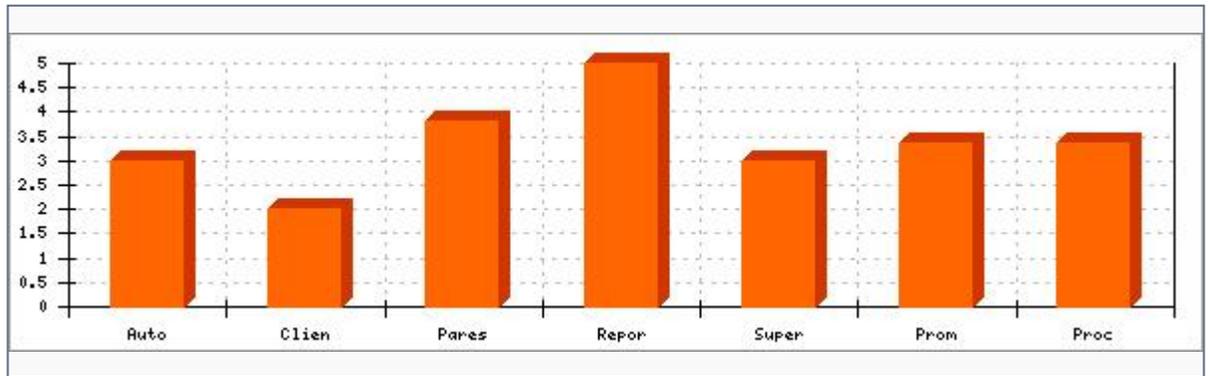
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Pares	4.20
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



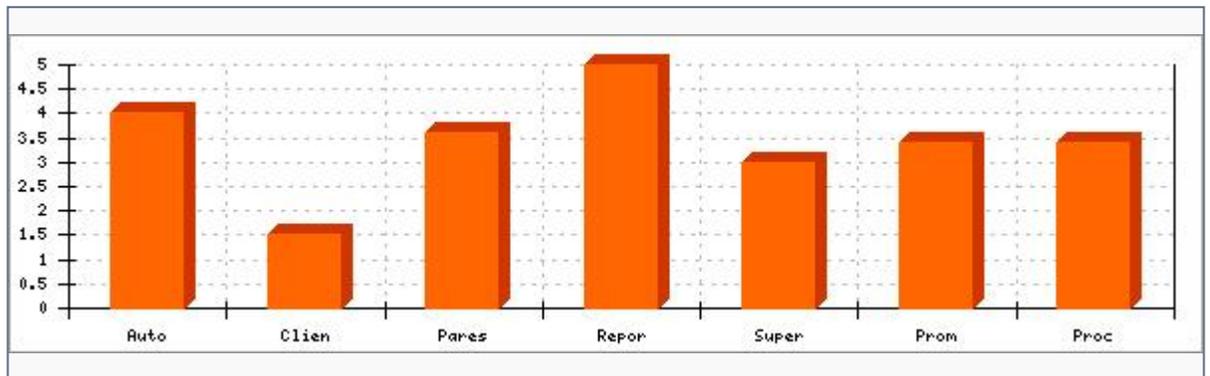
65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.80
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.36



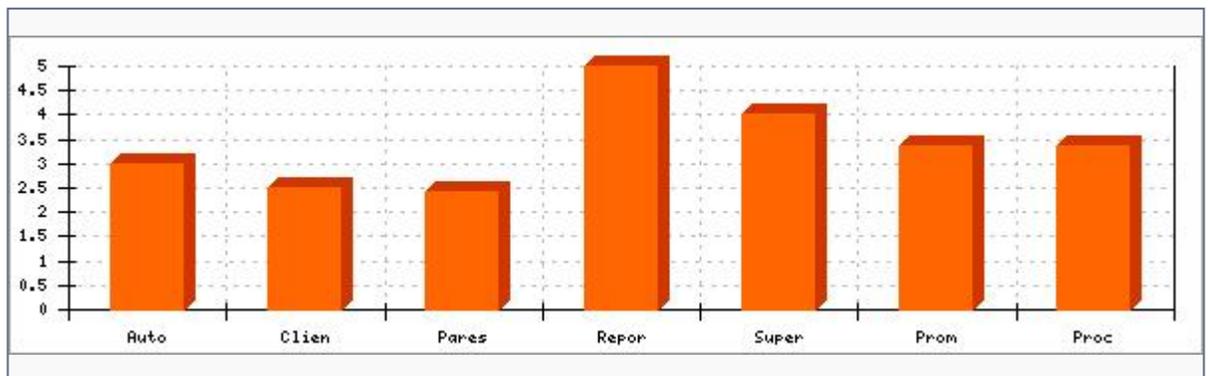
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.60
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	2.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



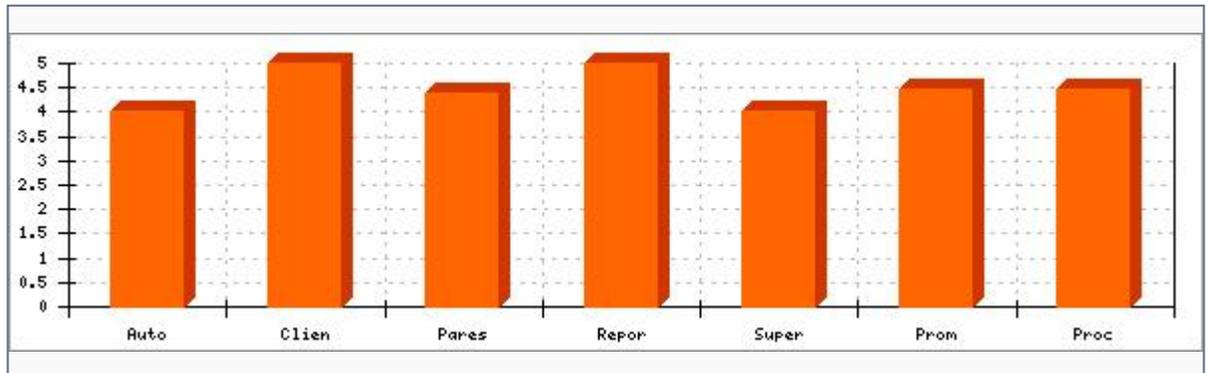
68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



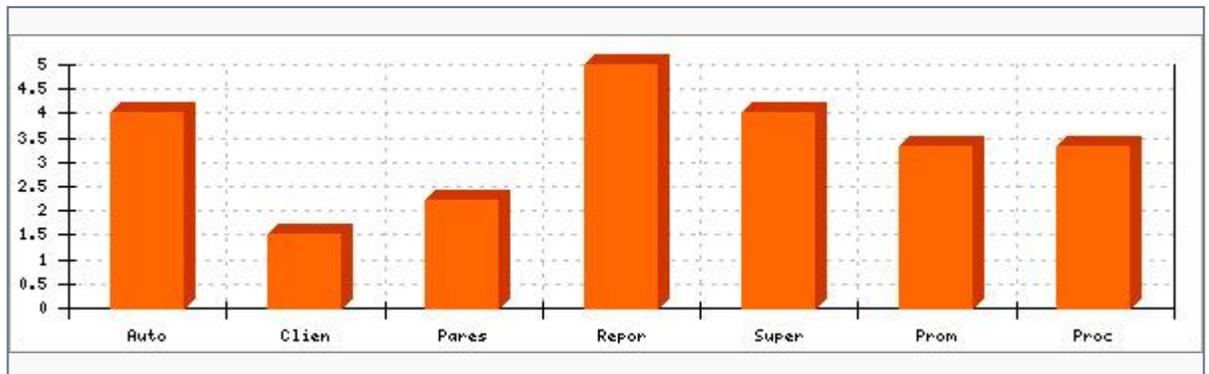
69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Pares	4.40
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.48



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	2.20
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.34



## CULTIVA LA INNOVACIÓN

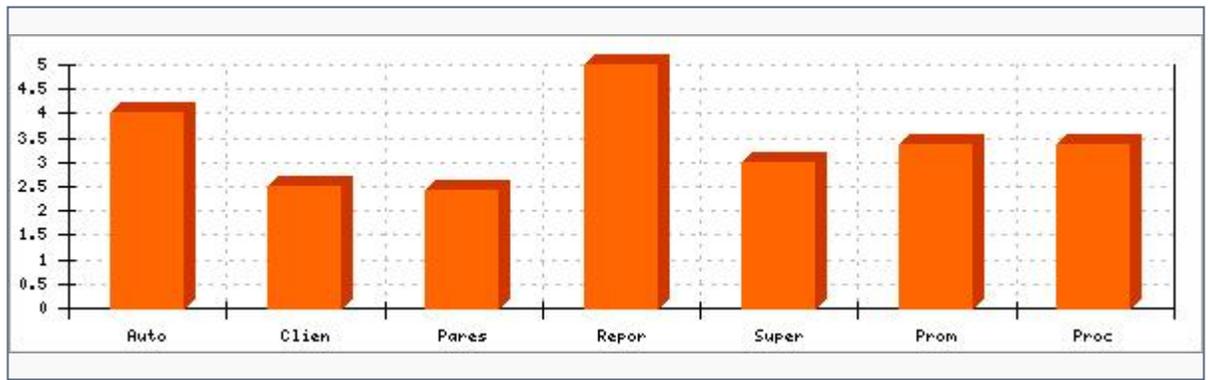
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



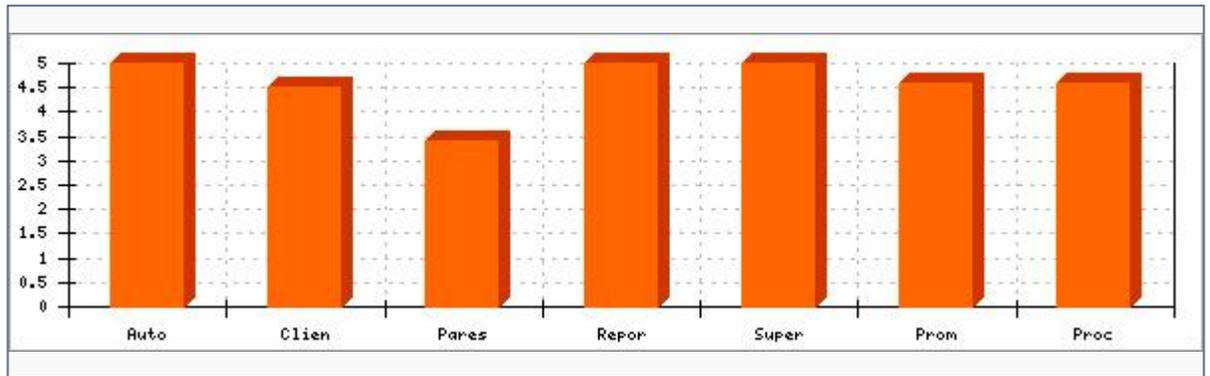
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Pares	2.40
Reporte	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



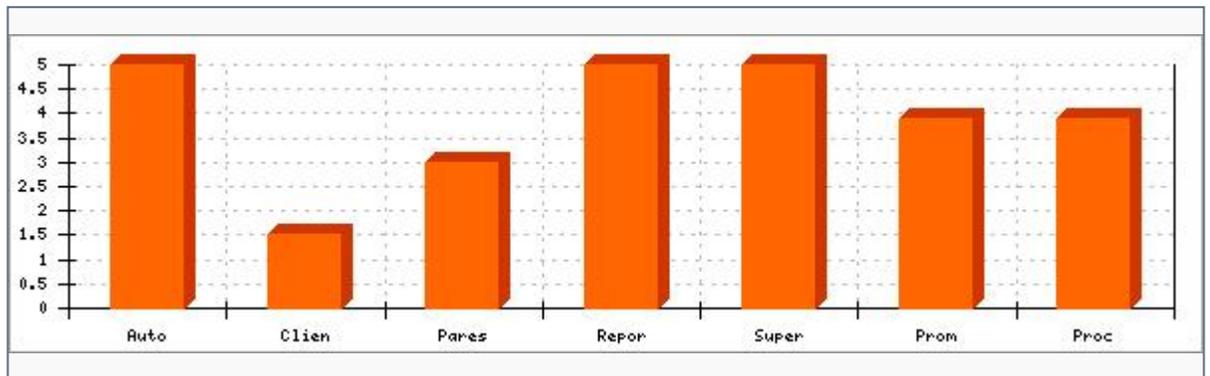
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (4.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.50
Pares	3.40
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.58
Promedio Proceso	4.58



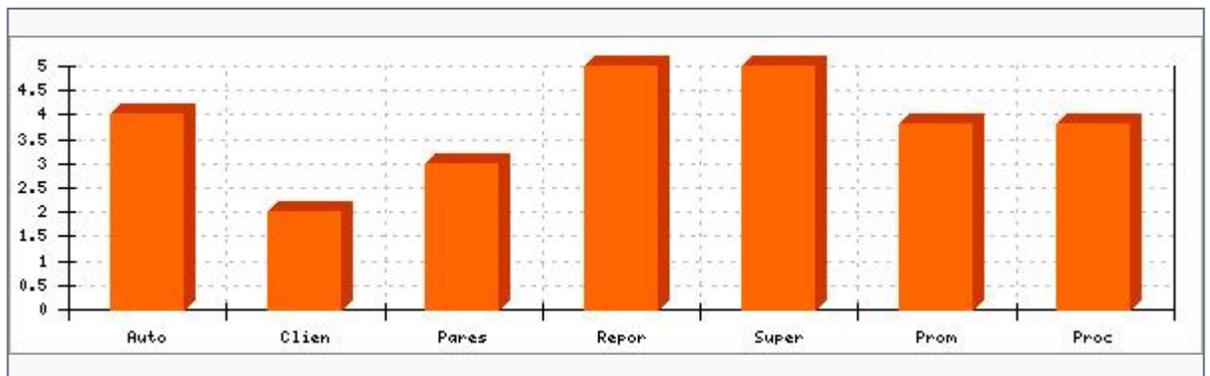
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



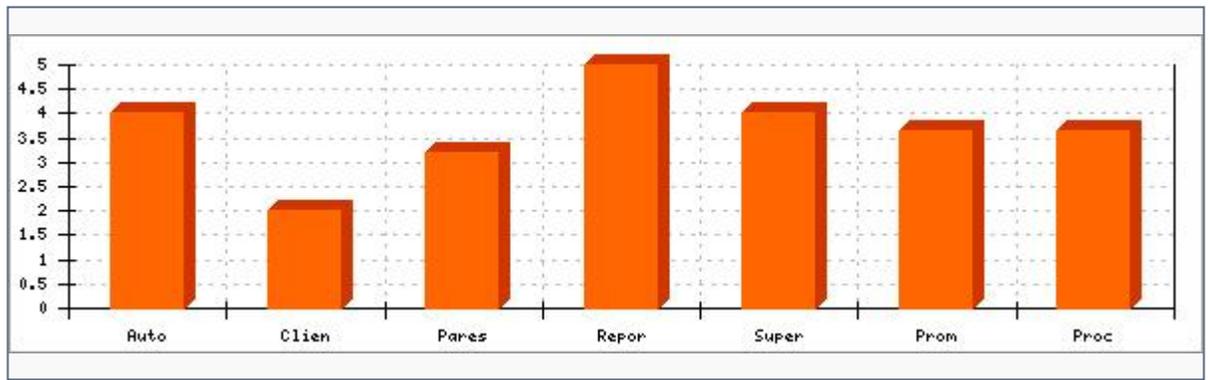
75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.00
Reporte	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Pares	3.20
Reporte	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



## Análisis GAP

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente / Proveedor Interno	4.31	-0.19
Pares	4.05	-0.45
Reporte	4.75	0.25
Supervisor	4.00	-0.50

#### RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.36	--
Cliente / Proveedor Interno	4.21	-0.15
Pares	4.07	-0.29
Reporte	5.00	0.64
Supervisor	3.79	-0.57

#### GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.43	--
Cliente / Proveedor Interno	2.07	-1.36
Pares	3.29	-0.14
Reporte	4.57	1.14
Supervisor	3.29	-0.14

#### CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.17	--
Cliente / Proveedor Interno	2.42	-1.75
Pares	3.47	-0.70
Reporte	4.83	0.66
Supervisor	3.67	-0.50

#### RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.14	--
Cliente / Proveedor Interno	2.43	-1.71
Pares	3.60	-0.54
Reporte	5.00	0.86
Supervisor	3.57	-0.57

#### ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente / Proveedor Interno	2.64	-1.93
Pares	4.06	-0.51
Reporte	5.00	0.43
Supervisor	3.57	-1.00

#### VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.29	--
Cliente / Proveedor Interno	3.21	-1.08
Pares	3.54	-0.75
Reporte	4.86	0.57
Supervisor	3.43	-0.86

#### ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	4.20	-0.80
Pares	3.36	-1.64
Reporte	5.00	0.00
Supervisor	4.00	-1.00

#### ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.44	--
Cliente / Proveedor Interno	2.50	-0.94
Pares	3.47	0.03
Reporte	5.00	1.56
Supervisor	3.78	0.34

#### CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente / Proveedor Interno	2.42	-1.91
Pares	3.17	-1.16
Reporte	5.00	0.67
Supervisor	4.17	-0.16

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

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

•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	97.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	93.20%
•(COLABORACIÓN) Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen.	92.40%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	92.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas.	91.60%
•(COLABORACIÓN) Da crédito a otros por sus aportes y logros.	91.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje.	91.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes.	90.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a).	89.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Actúa con diplomacia y tacto.	89.20%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona.	88.40%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	87.60%
•(COLABORACIÓN) Se gana la confianza y el apoyo de los demás.	87.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos.	87.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	87.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa.	87.20%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes.	87.20%
•(COLABORACIÓN) Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo.	87.20%
•(COLABORACIÓN) Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos.	86.40%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	86.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos.	85.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva.	84.80%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	84.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones.	84.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	84.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	83.60%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo.	82.80%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	82.80%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	82.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	82.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	81.60%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos).	81.60%

•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a).	81.60%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques.	80.80%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes.	80.80%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades.	80.80%
•(RECURSIVIDAD) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo.	80.40%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias.	79.60%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales.	79.60%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones.	79.20%
•(COLABORACIÓN) Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos.	79.20%
•(RECURSIVIDAD) Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta.	78.40%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón.	78.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Introduce nuevas maneras de resolver los problemas.	78.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos.	77.60%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica.	76.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cumple con los compromisos pactados con su equipo.	75.60%
•(RECURSIVIDAD) Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples.	75.20%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Resuelve fácilmente las tareas difíciles.	75.20%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	75.20%
•(RECURSIVIDAD) Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades.	74.80%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	74.40%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	74.40%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	74.40%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	74.40%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación.	72.80%
•(RECURSIVIDAD) Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio.	72.40%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo.	72.00%
•(RECURSIVIDAD) Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo.	72.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa.	72.00%
•(RECURSIVIDAD) Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen.	71.60%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo.	71.20%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias.	70.40%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles.	68.40%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Brinda retroalimentación directa y accionable.	67.60%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante.	67.60%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda.	67.60%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas.	67.20%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos.	66.80%

- **(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN)** Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. **66.80%**
- **(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN)** Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. **62.00%**
- **(GESTIÓN DEL LIDERAZGO)** Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. **61.60%**
- **(GESTIÓN DEL LIDERAZGO)** Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. **60.00%**
- **(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES)** Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. **60.00%**

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

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

#### AUTOEVALUACIÓN

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

Adaptabilidad Perseverancia ética de trabajo

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

Liderazgo Organización Empatía

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Control de emociones, seguir motivado

#### CLIENTE / PROVEEDOR INTERNO

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

Comprometida, inteligente, ganas de aprender.

Tenaz Responsable Habilidosa

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

conocer más en experiencia practica de cultivo de camarón, mejorar capacidad de influencia, mejorar forma de comunicarse (manejar tonos de voz).

Timidez Confianza (en sí mismo) Ejecución

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Que siga con esas ganas de aprender, que conserve la humildad y siga abierta al crecimiento profesional y personal.

Mantener la constancia y manejo de equipo que esta bien encaminado pero falta conseguir objetivos.

#### PARES

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

- Muy buena negociación - Constante

Organizada Analitica Sociable

Responsable un buen desempeño en el uso de tablas dinámicas fluidez al hablar hacerse entender

Proactividad Autocontrol Curiosidad

1. Perseverancia 2. Capaz 3. Positiva

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

- Mayor influencia en su equipo - Mayor comunicación entre areas - Liderazgo

Empatía Compartir con los demás, recursos y conocimientos Tino al decir las cosas.

critério tecnico en camaron paciente sencillez

Falta de coordinación con equipo salud.

1. Incrementar conocimiento de mercado. 2. Ser un poco mas delicada cuando da una opinion. 3. Paciencia

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Desarrollar hábitos de liderazgo

Que mejore su actitud de "Que me importa" que toma frente a ciertas situaciones que no tiene conocimiento de cómo realizarlo.

Considero que debe darle apoyo a personal de su área para que todos estén dirigidos a la misma meta, sacando el mayor provecho de cada uno de sus colaboradores.

El equipo de trabajo es Equipo Salud, no equipo Lorica. Fue creado para brindar un apoyo a las cuentas claves, no para vender Lorica.

Mantenga sus ganas de crecer, de autoeducarse, de hacer lo correcto.

## REPORTE

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

\*Honesto, en el momento de decir las cosas que están bien o mal \*Motiva para el cumplimiento de las metas \*Pensamiento positivo, observa cada situación como oportunidad de aprender

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

\*Mejorar el trabajo en equipo, en el cual todos participemos de manera responsable. \*Apoyar al equipo, en la elaboración de las presentaciones y mantener un solo formato. \*Alineamiento del equipo, salud-laboratorio; para hablar en un mismo idioma.

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Que continúe trabajando como lo ha venido haciendo y tomar en cuenta las oportunidades de mejora para el equipo.

## SUPERVISOR

En este espacio señale las 3 principales características positivas que posee el evaluado (fortalezas).

Carla es decidida y se enfoca en sus objetivos a cumplir. Tiene muy buena capacidad analítica y de innovación. Es confiable

En este espacio señale las 3 principales oportunidades de mejora que posee el evaluado (debilidades).

Carla debe aprender a relacionarse y trabajar en conjunto con personas que piensan o actúan diferente. Debe desarrollar liderazgo para motivar y dirigir a su equipo, y a colaboradores de otras áreas. Debe tener tolerancia, y aprender a tomar decisiones, sobre todo en situaciones no estructuradas.

¿Qué consejo y/o sugerencia le daría al evaluado(a) que le servirían para apoyar su desarrollo?

Que aprenda a escuchar más y escucha activa. Desarrolle su inteligencia emocional, y manejo de situaciones de conflicto. Que tenga más empatía y afinidad con su equipo, y que tome las decisiones necesarias.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

## Feedback

### EVALUACIÓN DESEMPEÑO CARLA TORRES 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

