

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 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 02:04:42** hasta el **2019-11-21 11:00:18**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	0918327362
Nombres :	ALFREDO RICARDO
Apellidos :	ALVAREZ ACEVEDO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAS
Departamento :	VENTAS AQUA
Cargo :	JEFE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	LINE MANAGER
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

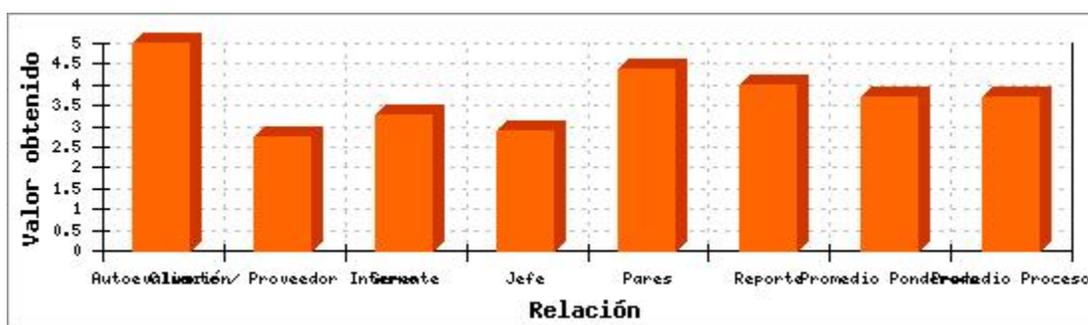
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	16.00%	1	1
Pares	16.00%	2	1
Jefe	17.00%	1	1
Reporte	17.00%	4	4
Cliente / Proveedor Interno	17.00%	6	5
Gerente	17.00%	1	1

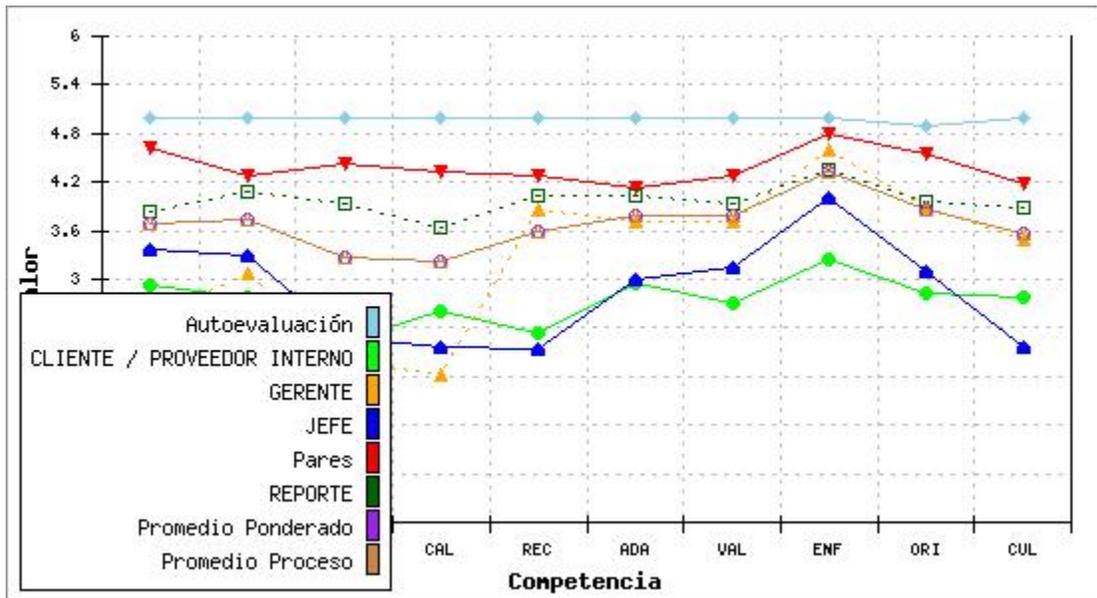
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.99
Cliente / Proveedor Interno	2.74
Gerente	3.27
Jefe	2.87
Pares	4.39
Reporte	3.97
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Gerente	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN	5.00	2.93	2.50	3.38	4.63	3.84	3.69	3.69
2 RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	5.00	2.79	3.07	3.29	4.29	4.09	3.74	3.74
3 GESTIÓN DEL LIDERAZGO	5.00	2.23	2.00	2.29	4.43	3.93	3.28	3.28
4 CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	5.00	2.60	1.83	2.17	4.33	3.63	3.23	3.23
5 RECURSIVIDAD	5.00	2.34	3.86	2.14	4.29	4.04	3.59	3.59
6 ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	5.00	2.94	3.71	3.00	4.14	4.04	3.79	3.79
7 VALENTÍA CORPORATIVA	5.00	2.71	3.71	3.14	4.29	3.93	3.78	3.78
8 ENFOQUE EN EL CLIENTE	5.00	3.24	4.60	4.00	4.80	4.35	4.32	4.32
9 ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	4.89	2.82	3.89	3.11	4.56	3.97	3.86	3.86
10 CULTIVA LA INNOVACIÓN	5.00	2.77	3.50	2.17	4.17	3.88	3.56	3.56

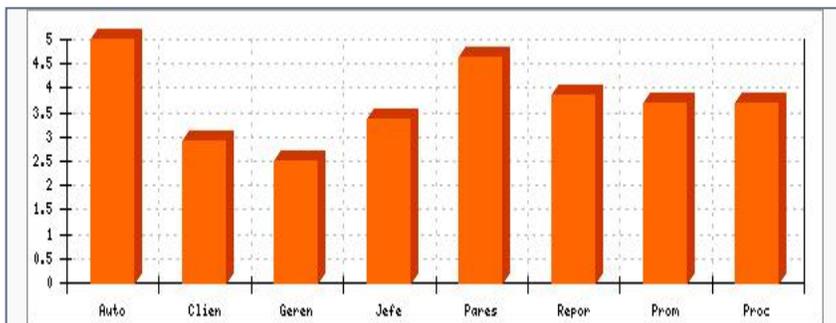


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.93
Gerente	2.50
Jefe	3.38
Pares	4.63
Reporte	3.84
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.69



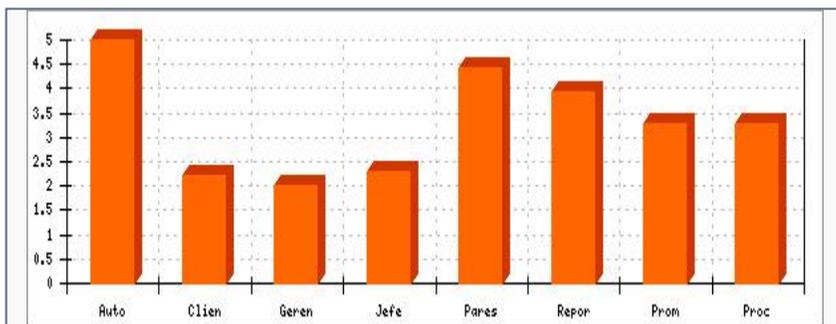
RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.79
Gerente	3.07
Jefe	3.29
Pares	4.29
Reporte	4.09
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



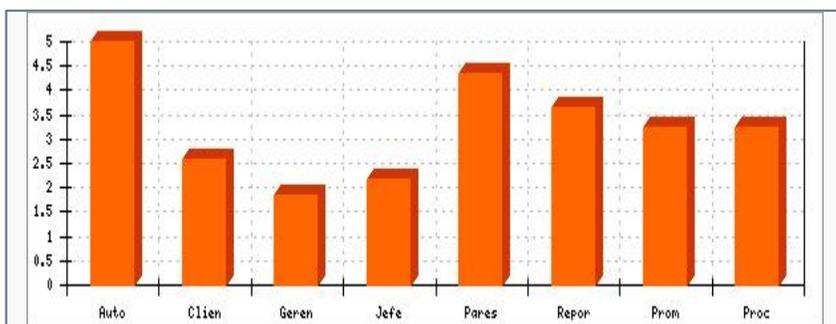
GESTIÓN DEL LIDERAZGO (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.23
Gerente	2.00
Jefe	2.29
Pares	4.43
Reporte	3.93
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



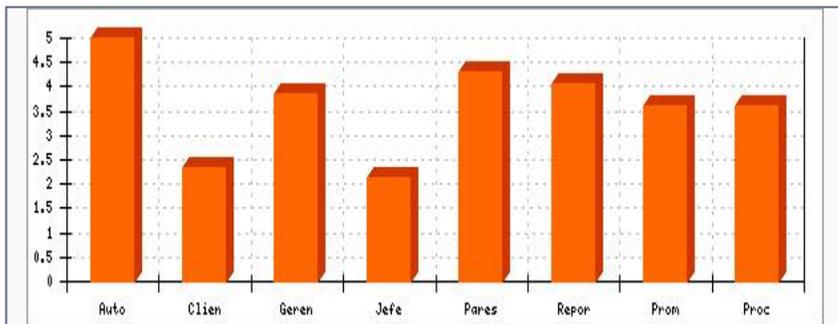
CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	1.83
Jefe	2.17
Pares	4.33
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



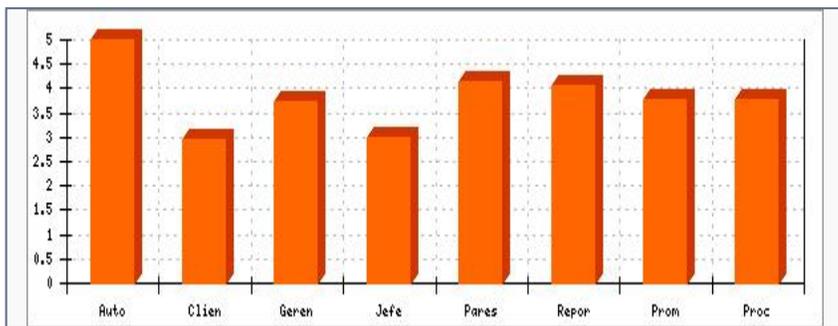
RECURSIVIDAD (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.34
Gerente	3.86
Jefe	2.14
Pares	4.29
Reporte	4.04
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.59



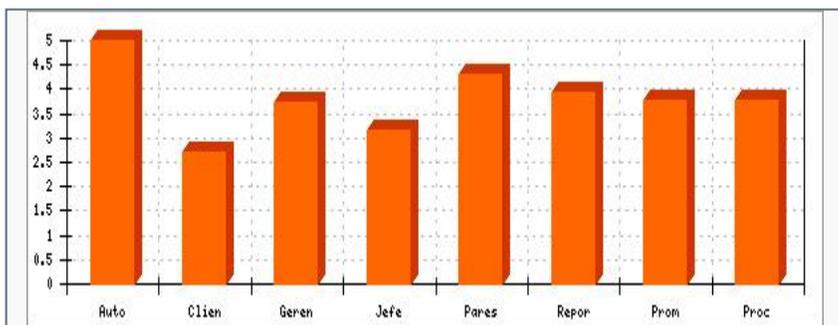
ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (3.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.94
Gerente	3.71
Jefe	3.00
Pares	4.14
Reporte	4.04
Promedio Ponderado	3.79
Promedio Proceso	3.79



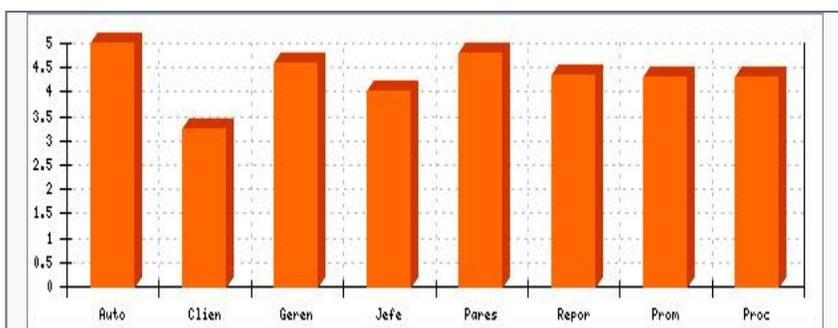
VALENTÍA CORPORATIVA (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.71
Gerente	3.71
Jefe	3.14
Pares	4.29
Reporte	3.93
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



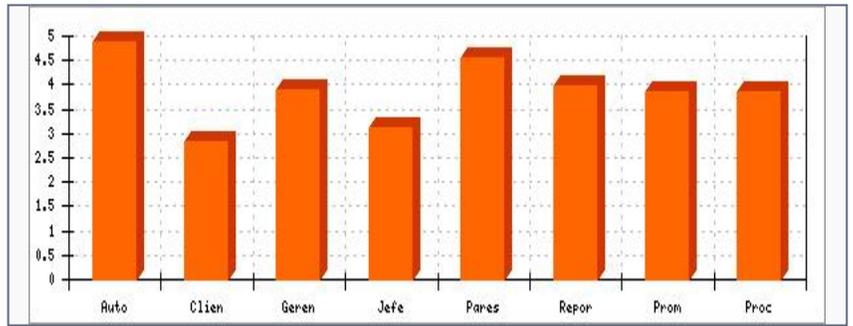
ENFOQUE EN EL CLIENTE (4.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.24
Gerente	4.60
Jefe	4.00
Pares	4.80
Reporte	4.35
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.32



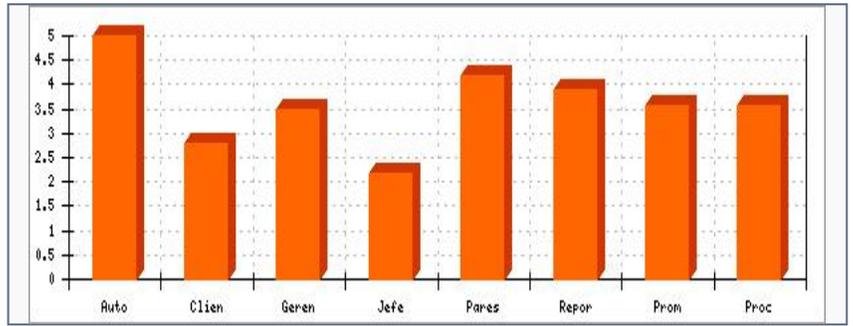
ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (3.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.89
Cliente / Proveedor Interno	2.82
Gerente	3.89
Jefe	3.11
Pares	4.56
Reporte	3.97
Promedio Ponderado	3.86
Promedio Proceso	3.86



CULTIVA LA INNOVACIÓN (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.77
Gerente	3.50
Jefe	2.17
Pares	4.17
Reporte	3.88
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56

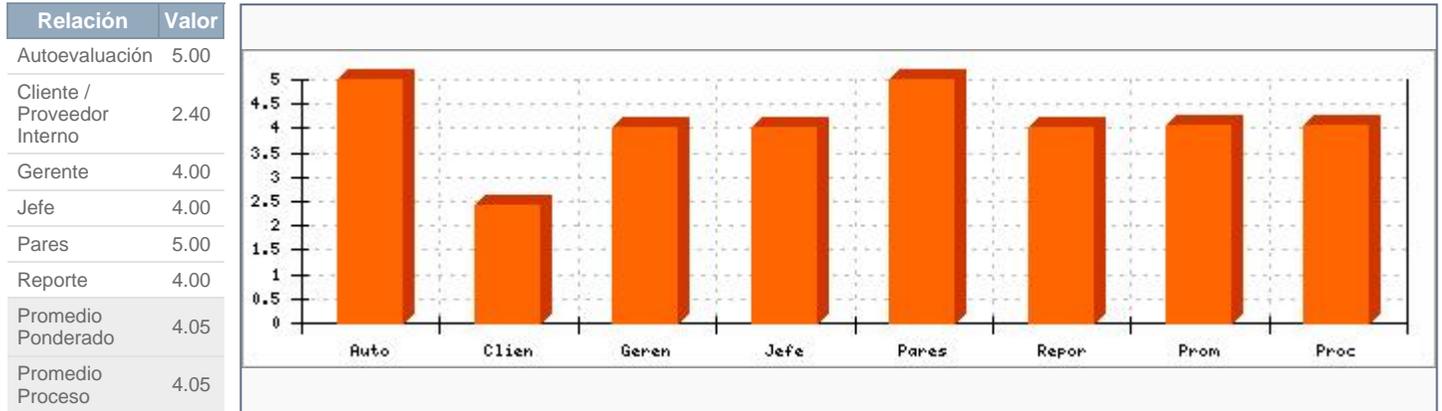


Análisis por Pregunta

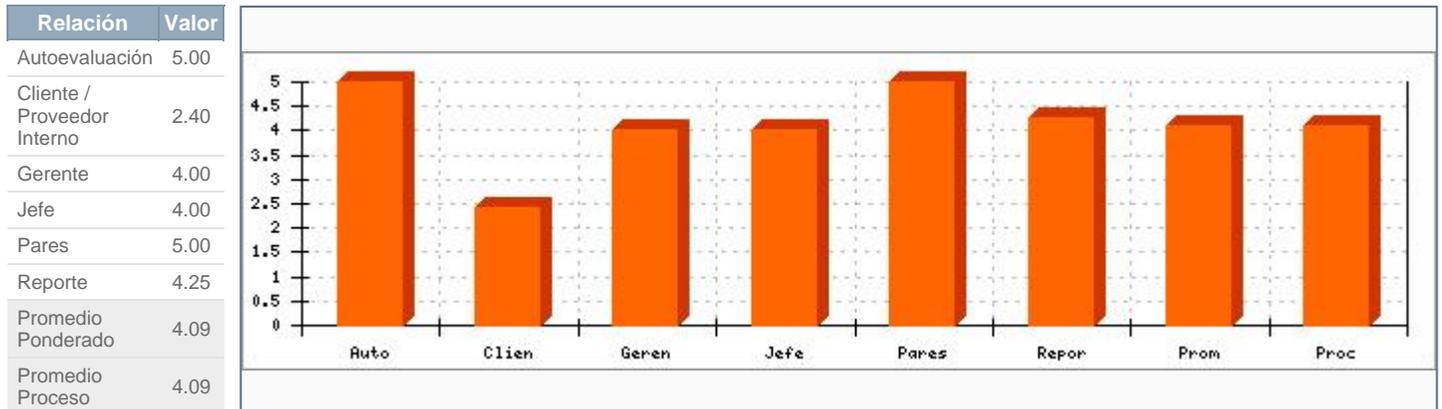
EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

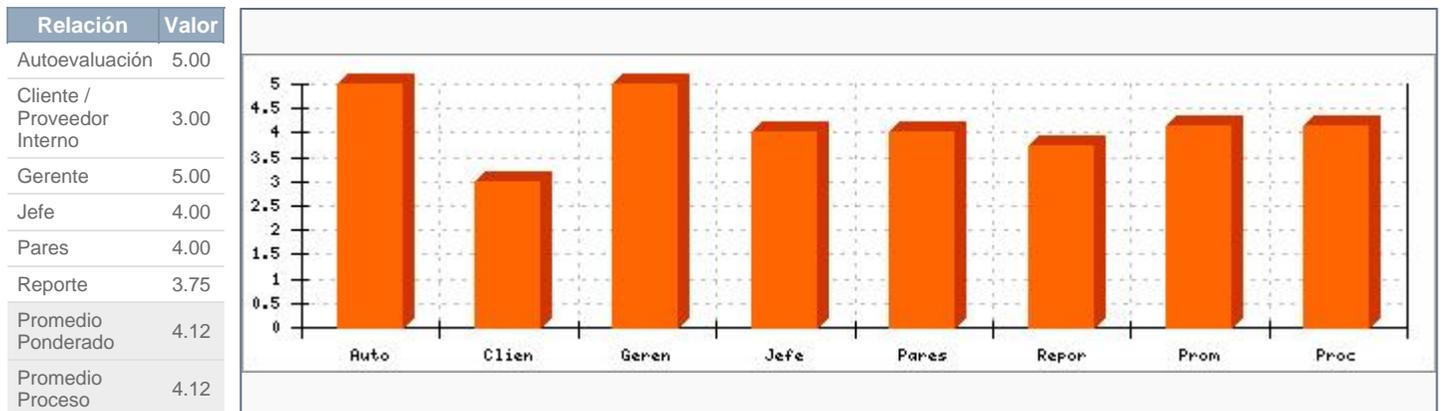
1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (4.05)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (4.09)

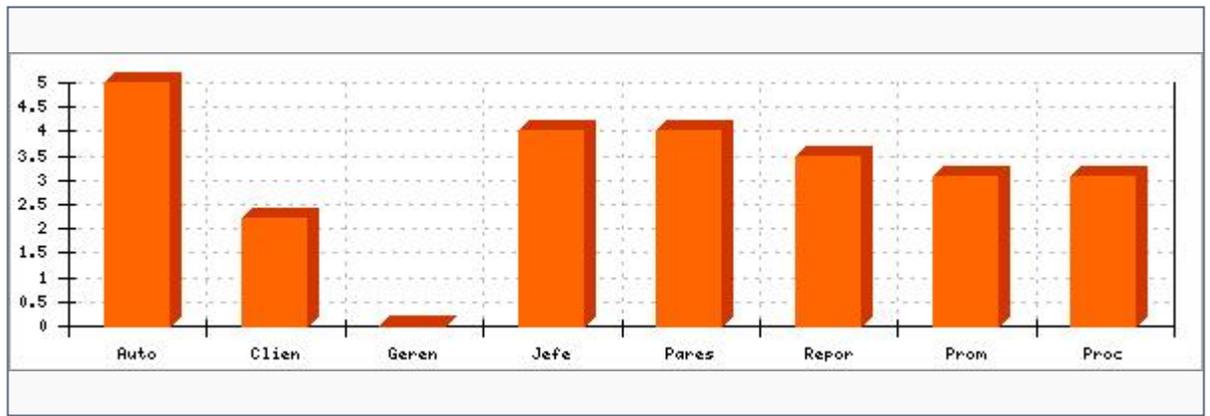


3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (4.12)



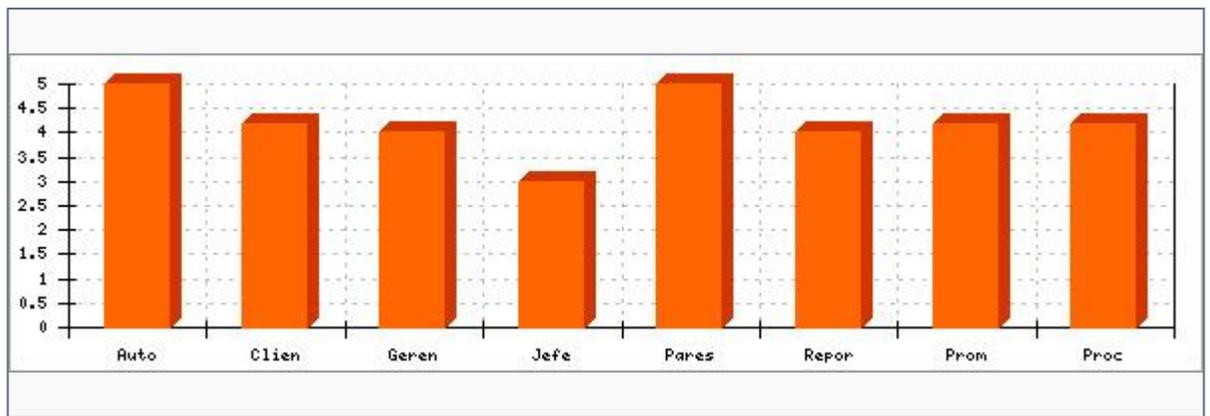
4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	0.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	3.09



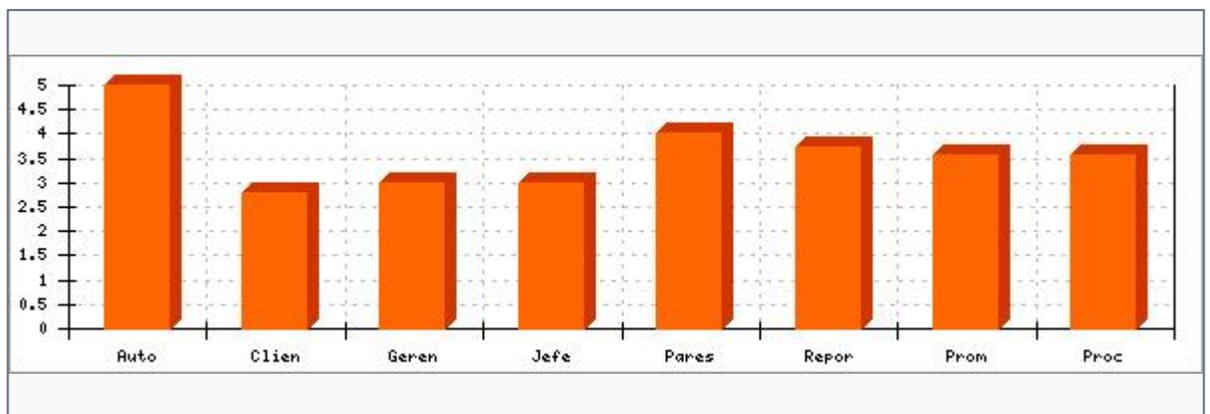
5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (4.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	4.18
Promedio Proceso	4.18



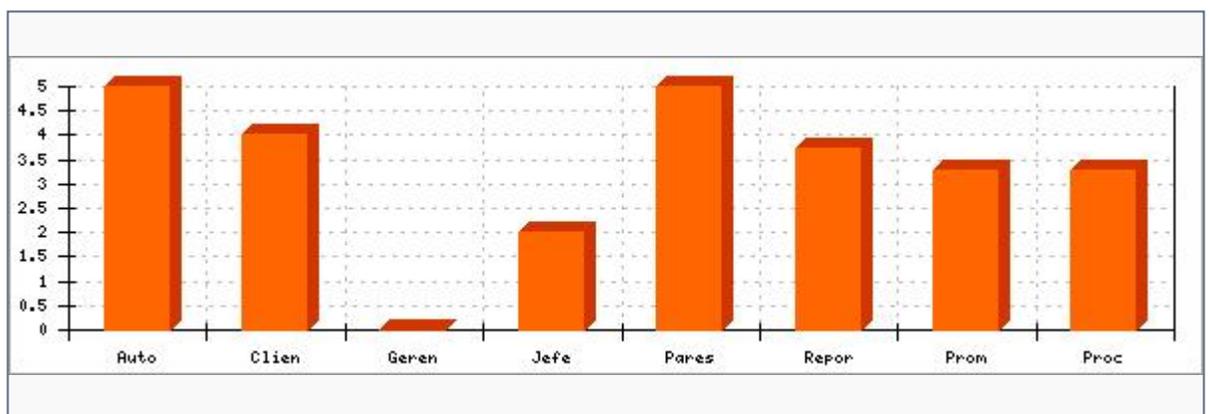
6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.80
Gerente	3.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57

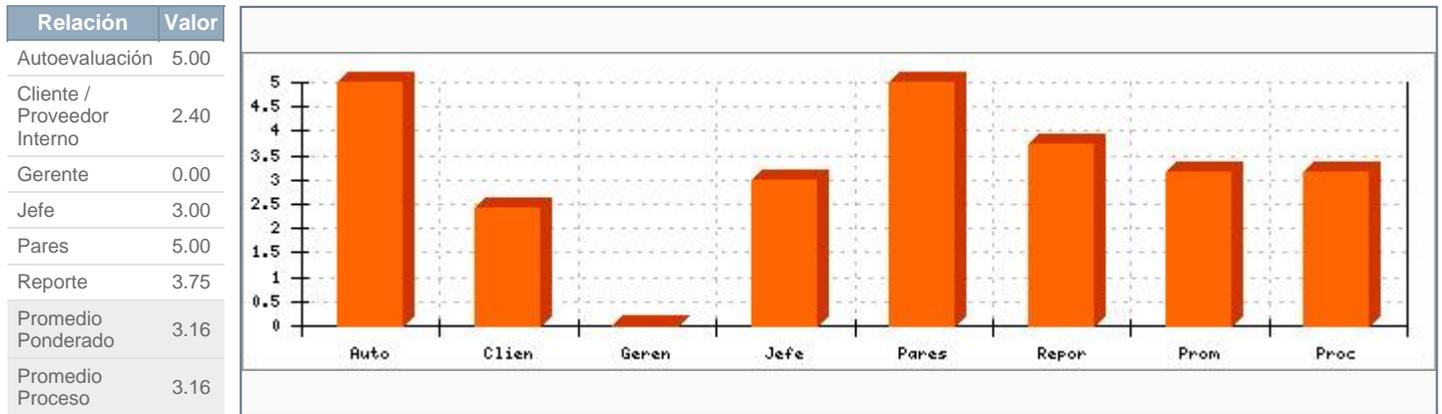


7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Gerente	0.00
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.26

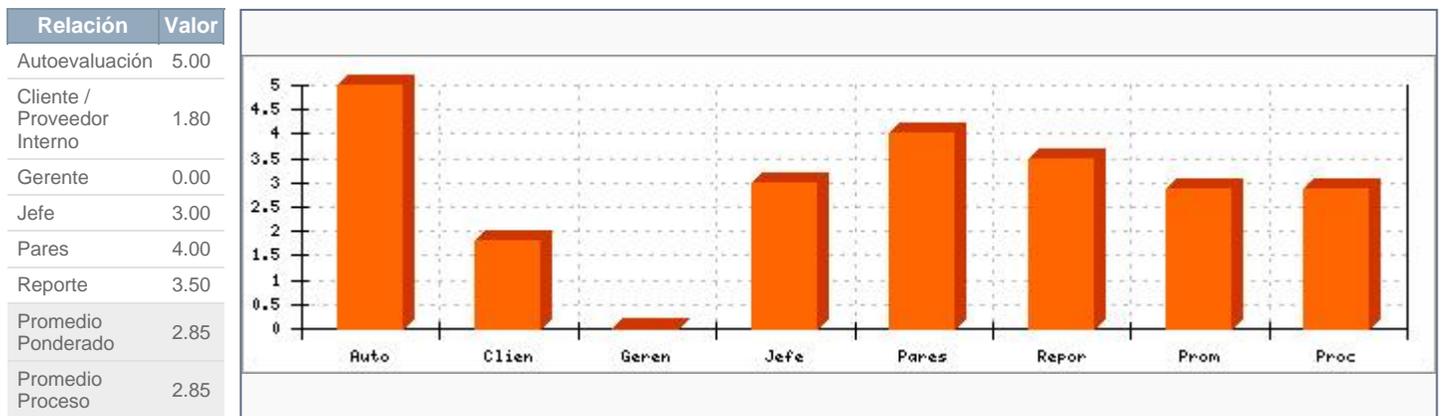


8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (3.16)

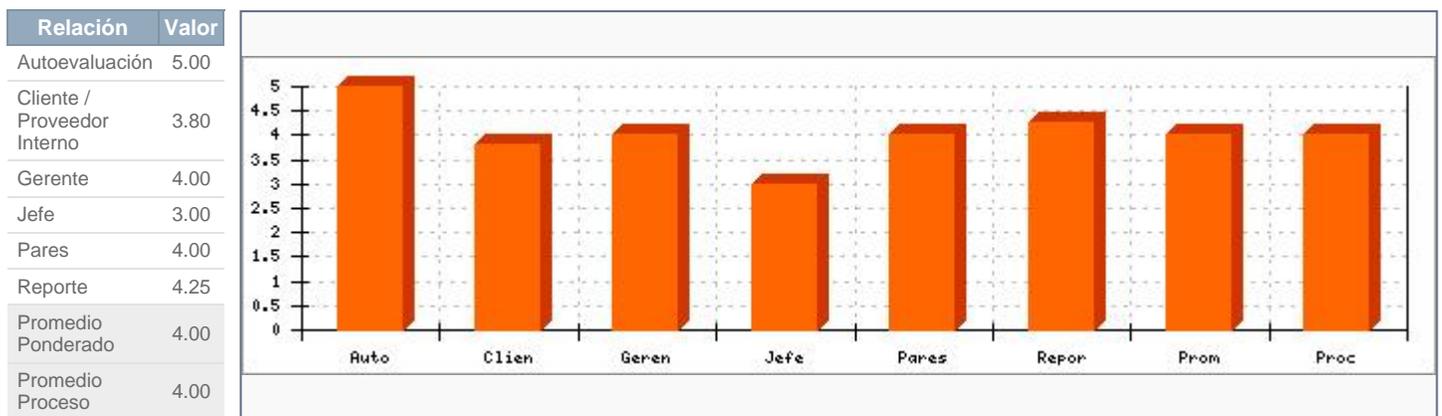


RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (2.85)

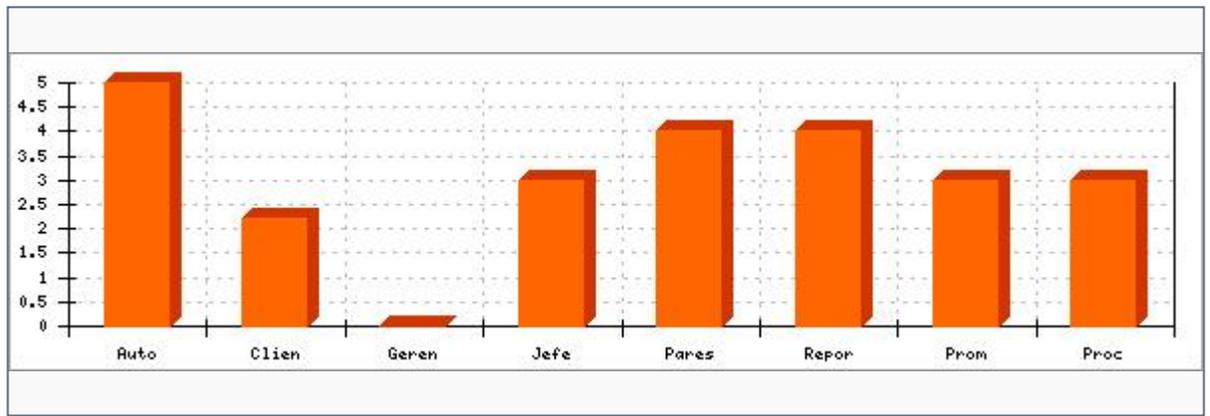


10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (4.00)



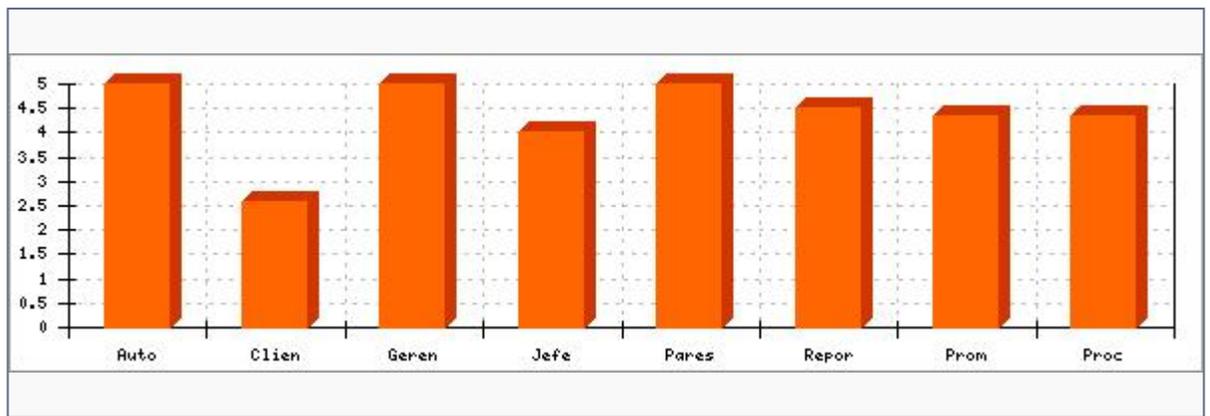
11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	0.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



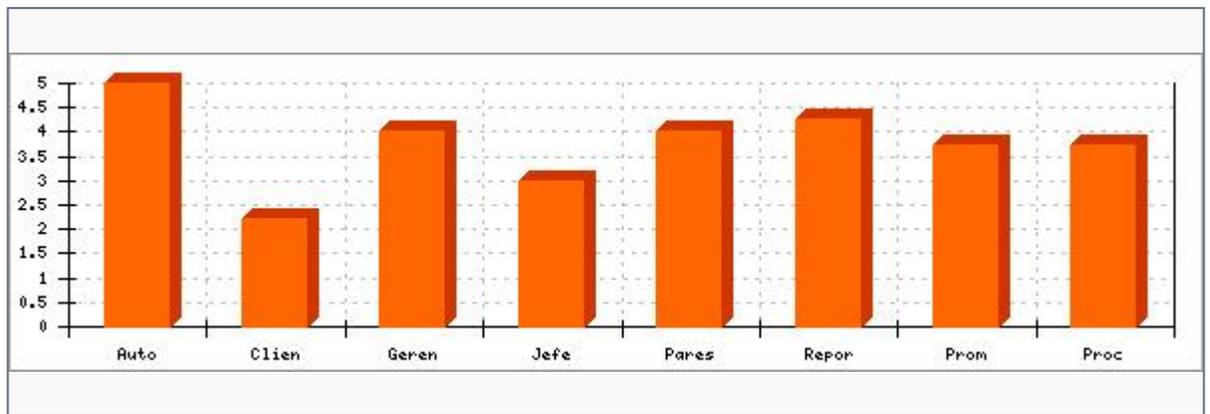
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (4.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	4.34
Promedio Proceso	4.34



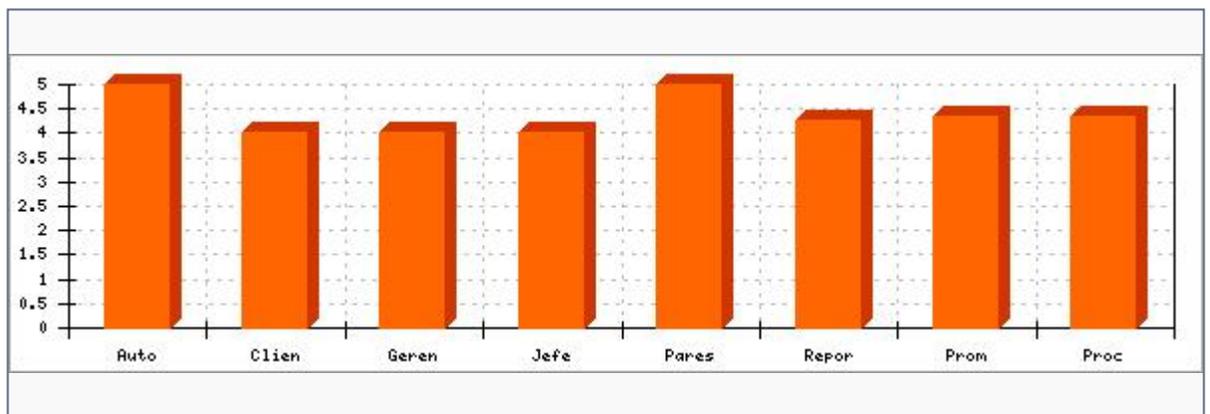
13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73

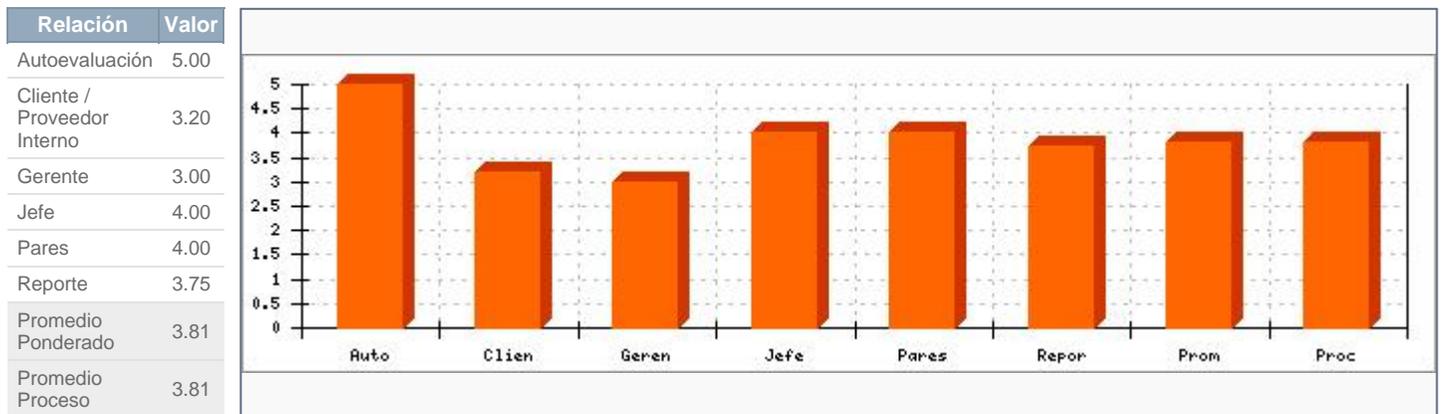


14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (4.36)

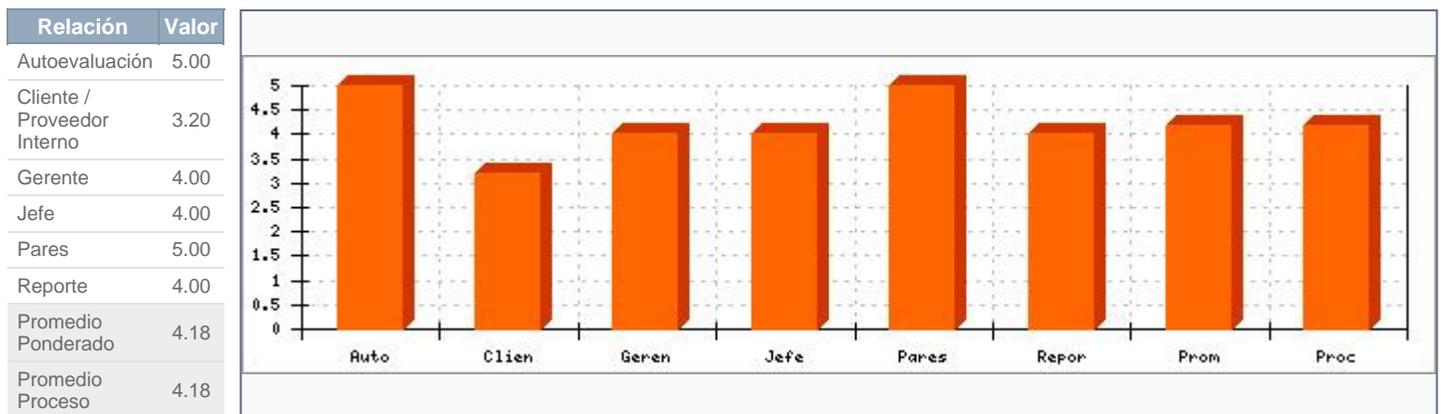
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Gerente	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



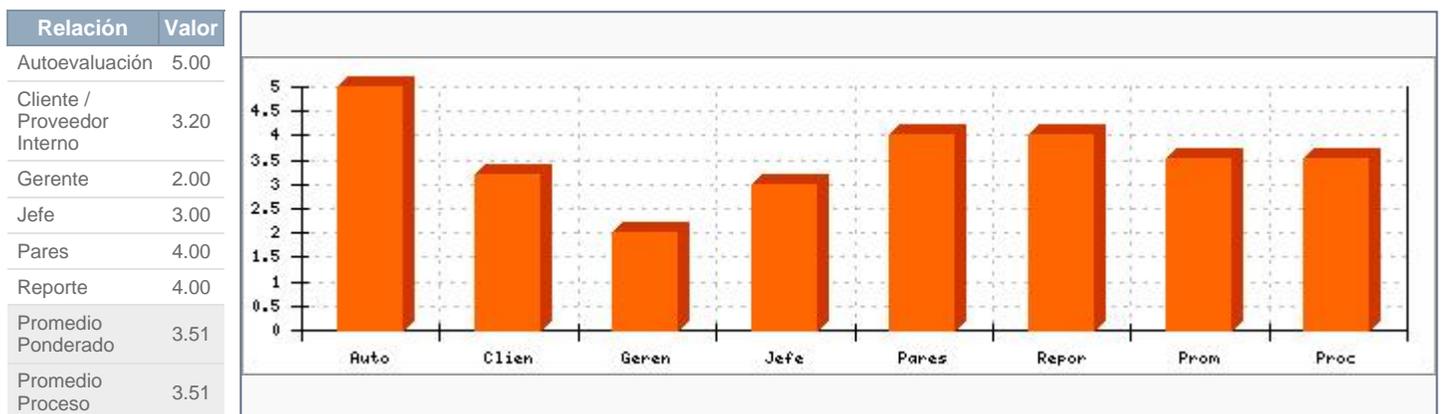
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (3.81)



16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (4.18)

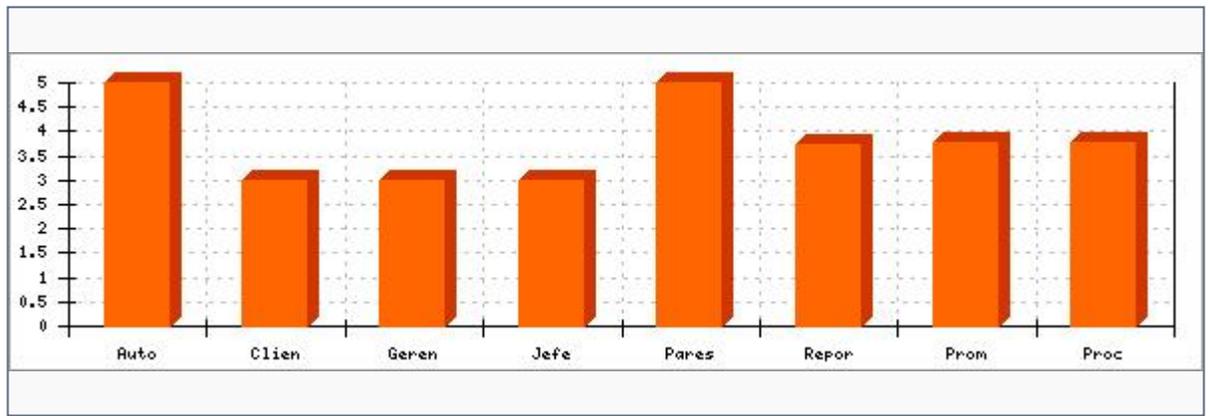


17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (3.51)



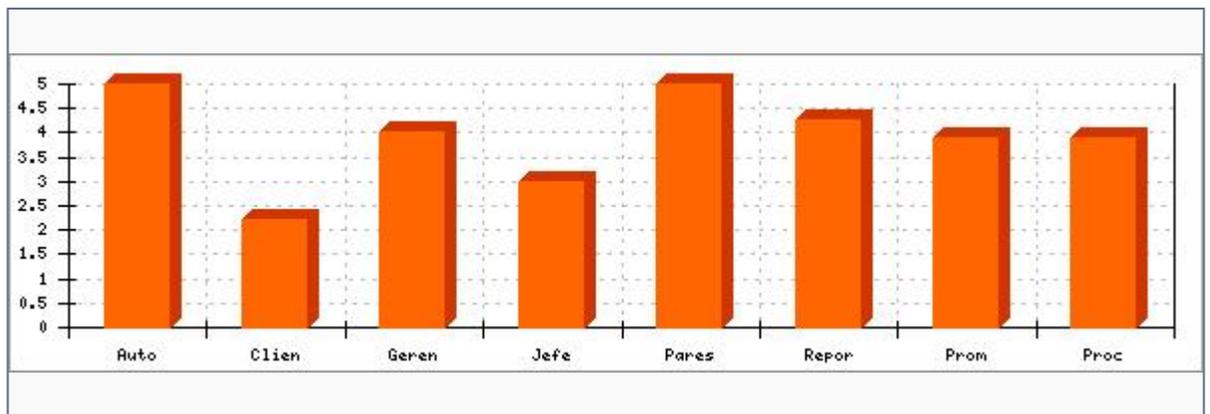
18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Gerente	3.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



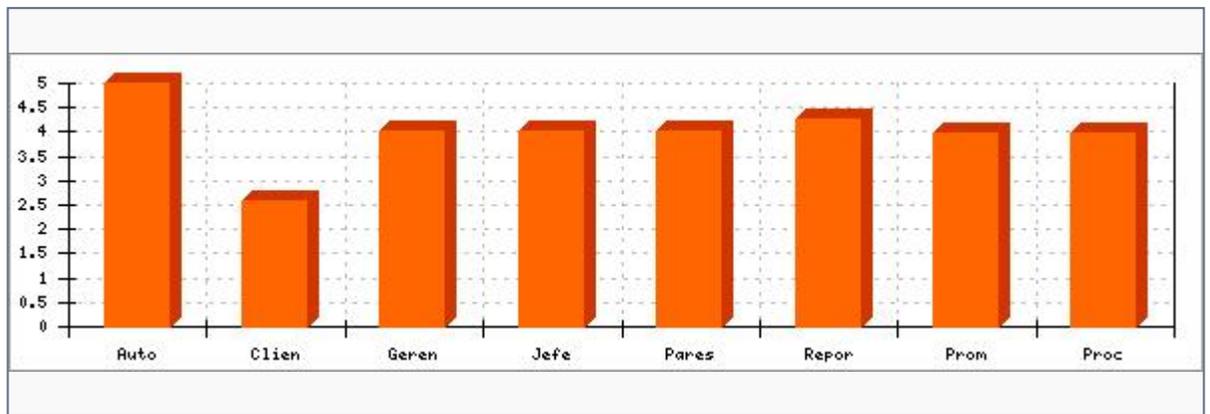
19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



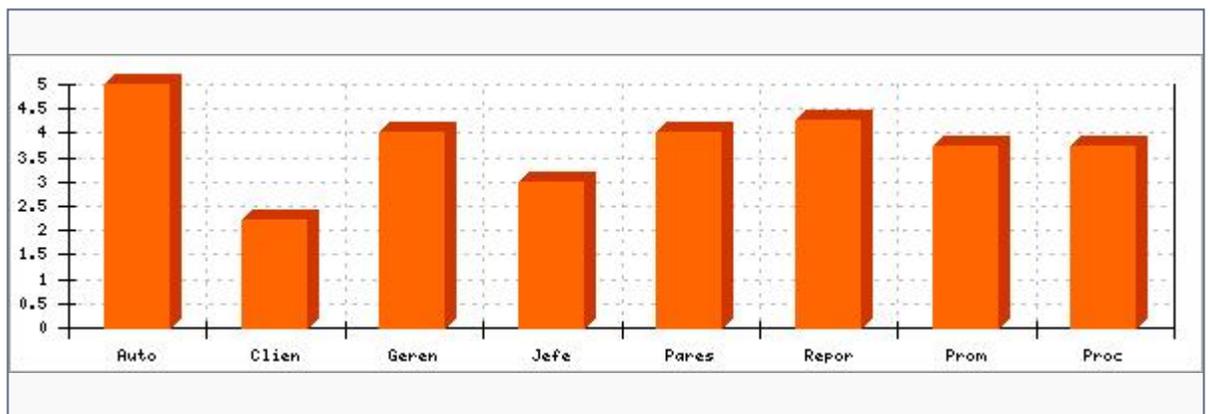
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96

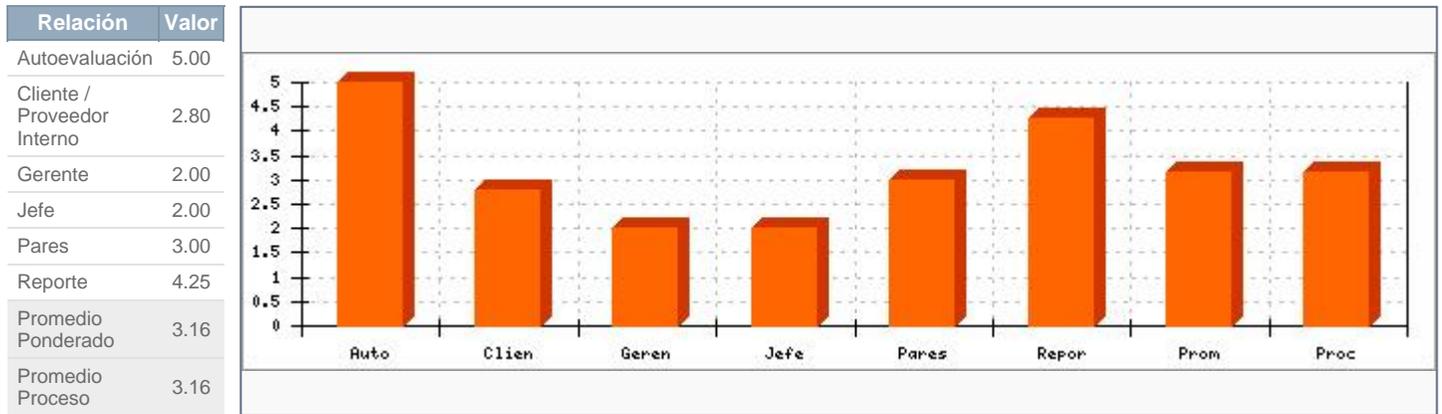


21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73

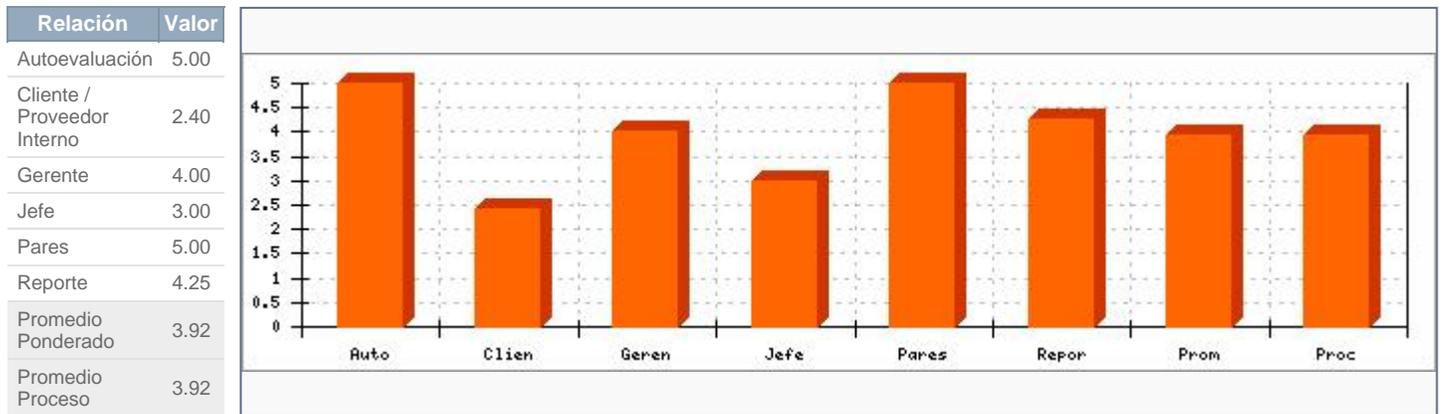


22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.16)

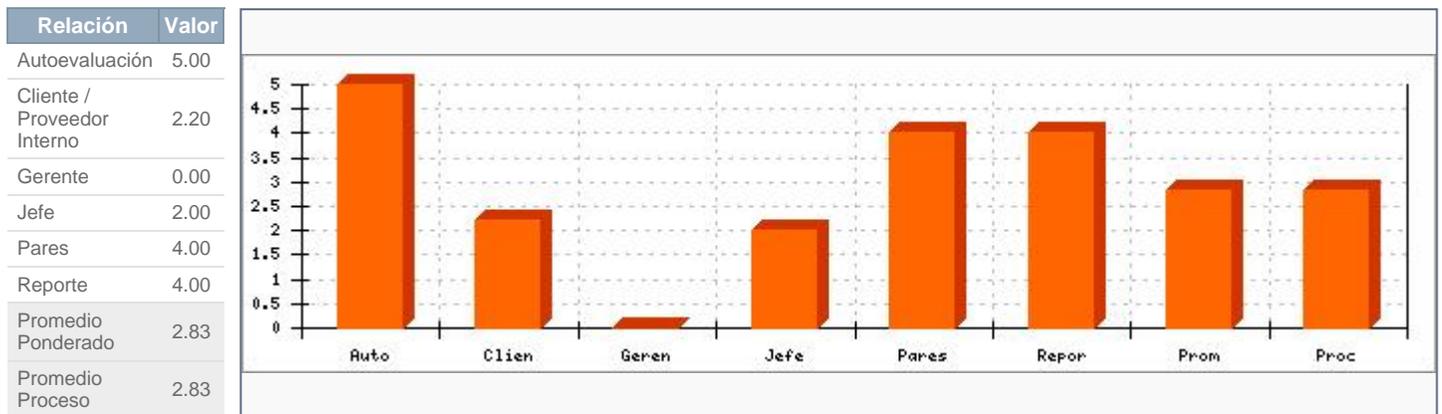


GESTIÓN DEL LIDERAZGO

23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (3.92)

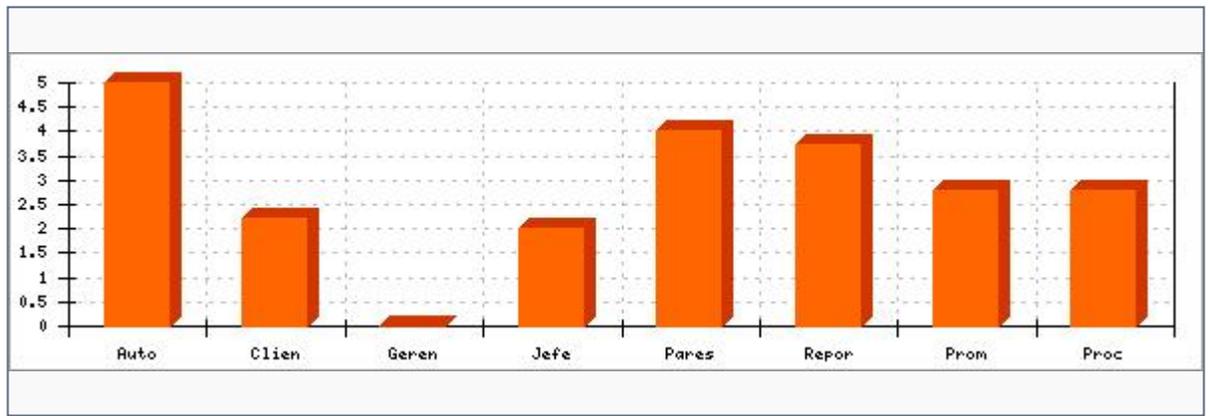


24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (2.83)



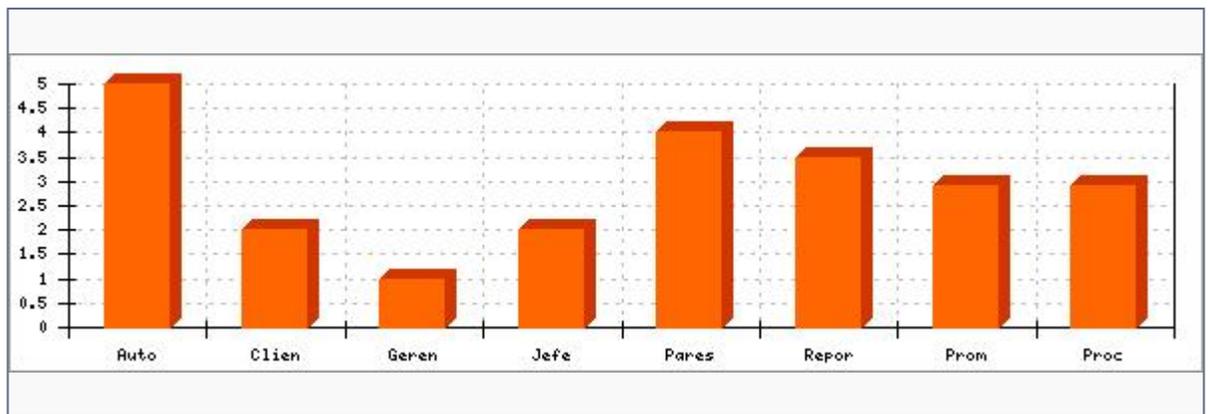
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (2.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	0.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	2.79
Promedio Proceso	2.79



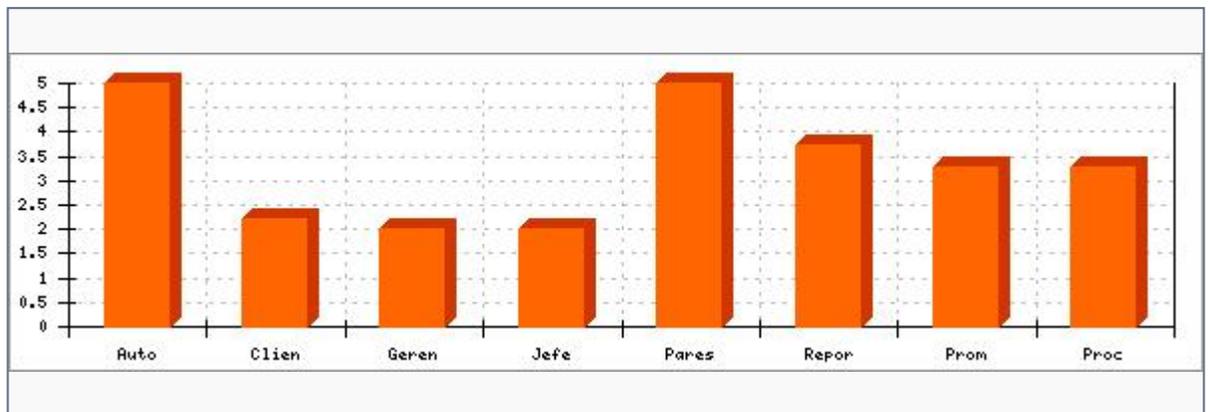
26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (2.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Gerente	1.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	2.89
Promedio Proceso	2.89



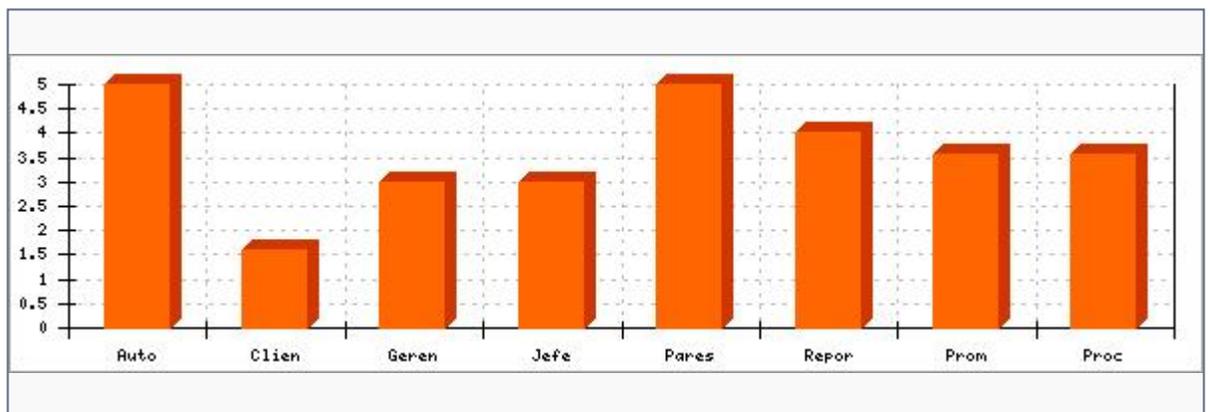
27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	2.00
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.29

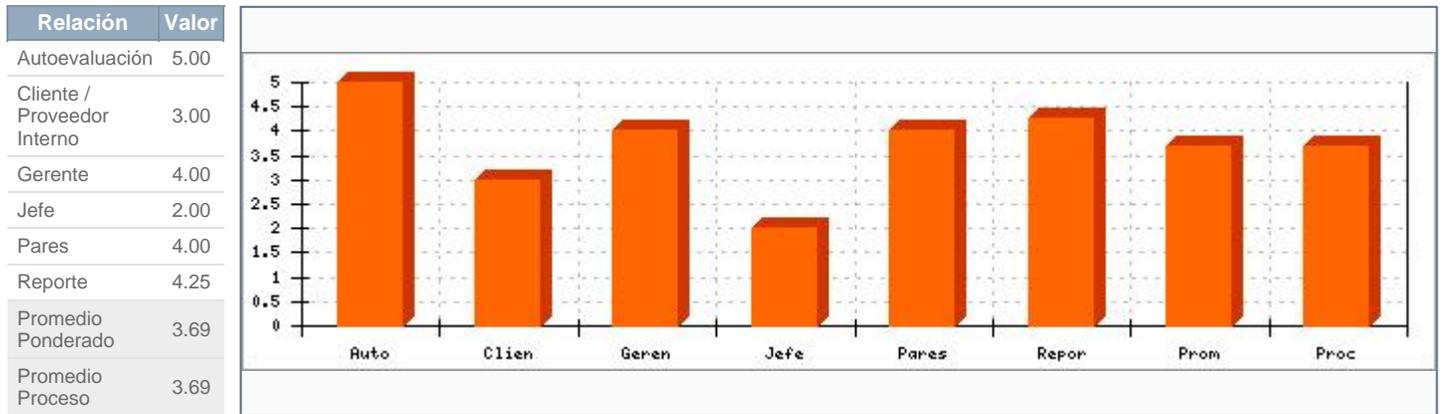


28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.60
Gerente	3.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.57

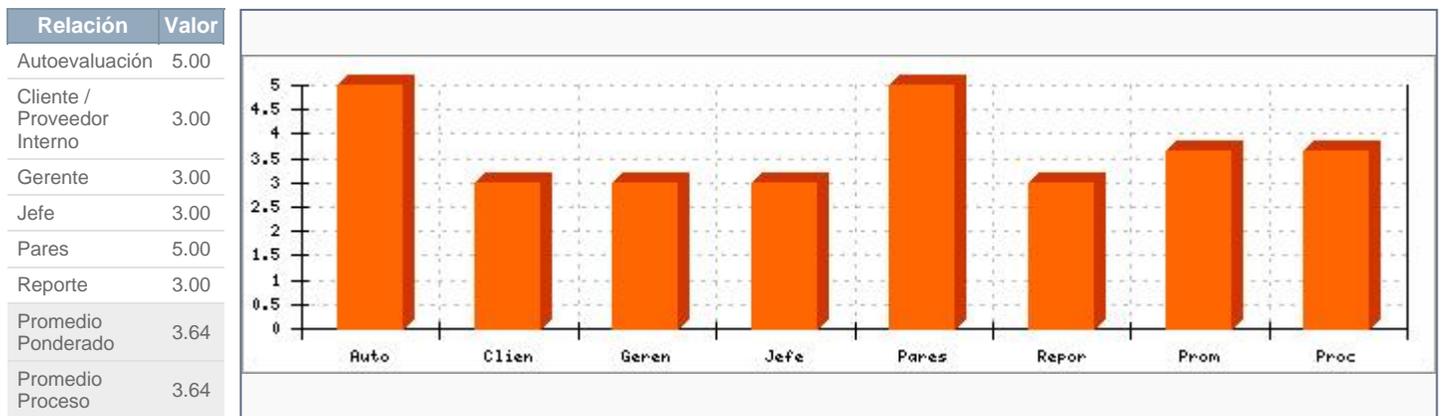


29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (3.69)

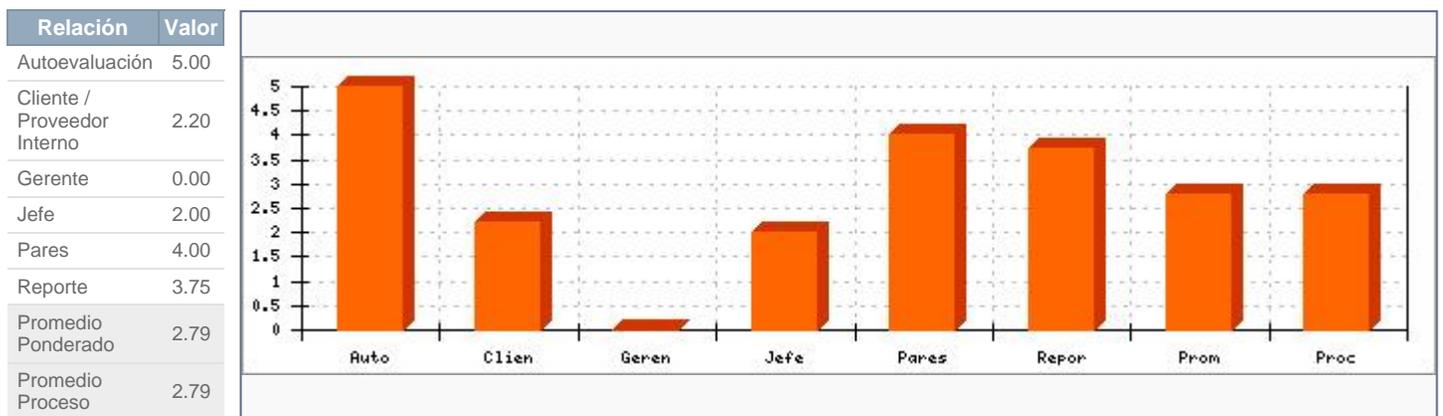


CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (3.64)

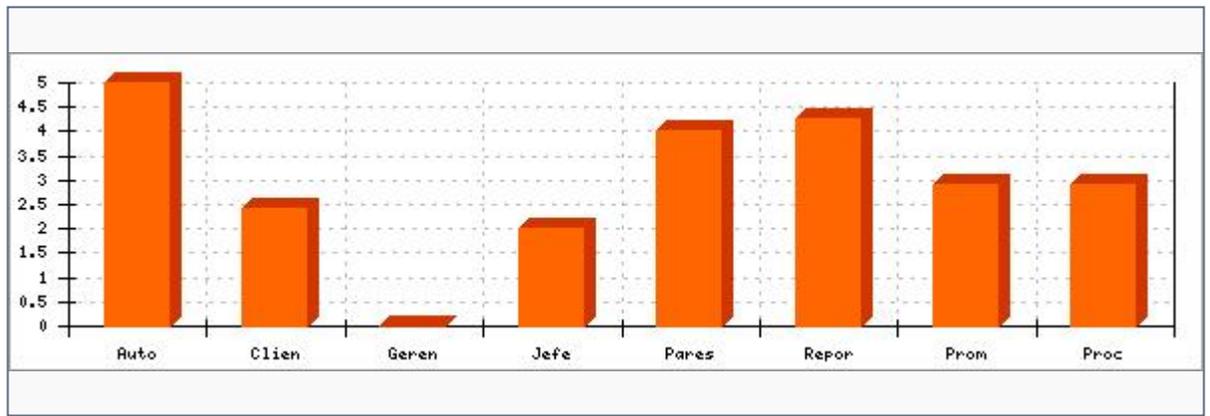


31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (2.79)



32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (2.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.40
Gerente	0.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	2.91
Promedio Proceso	2.91



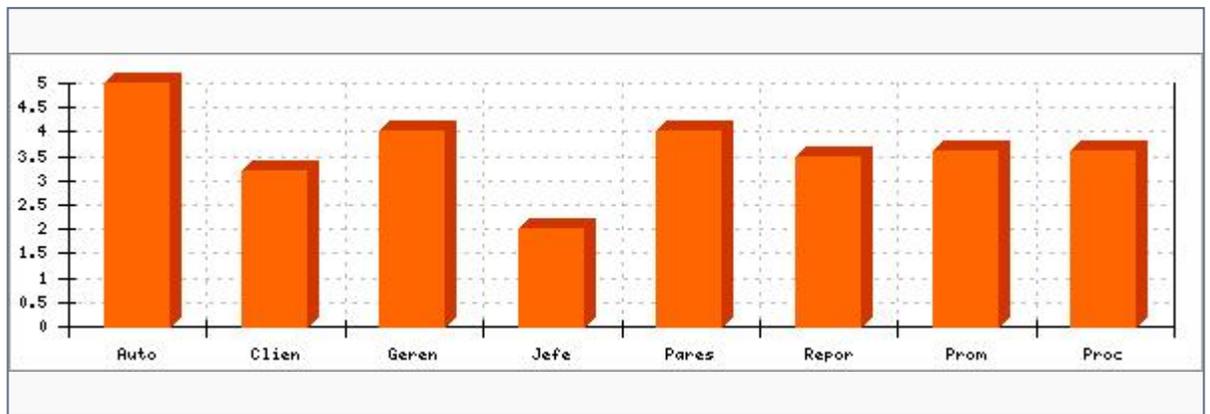
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (2.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Gerente	0.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	2.76



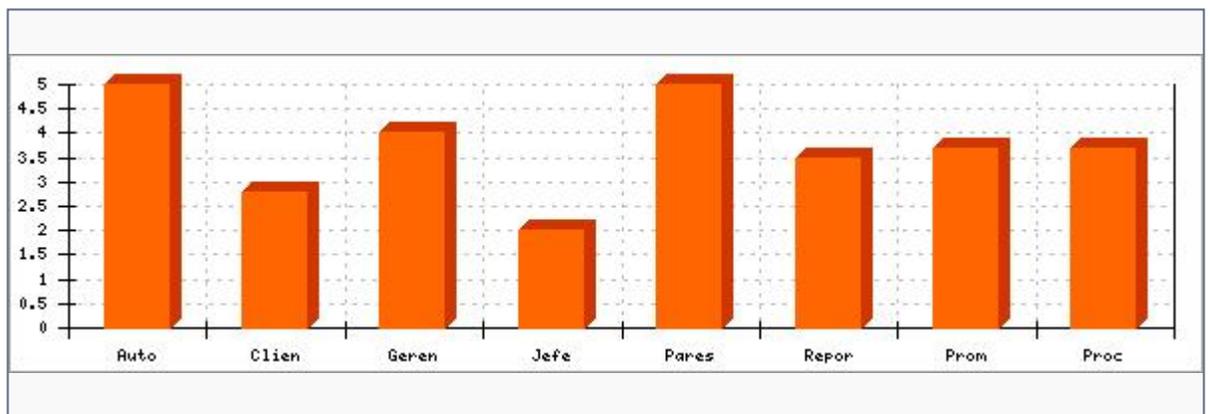
34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



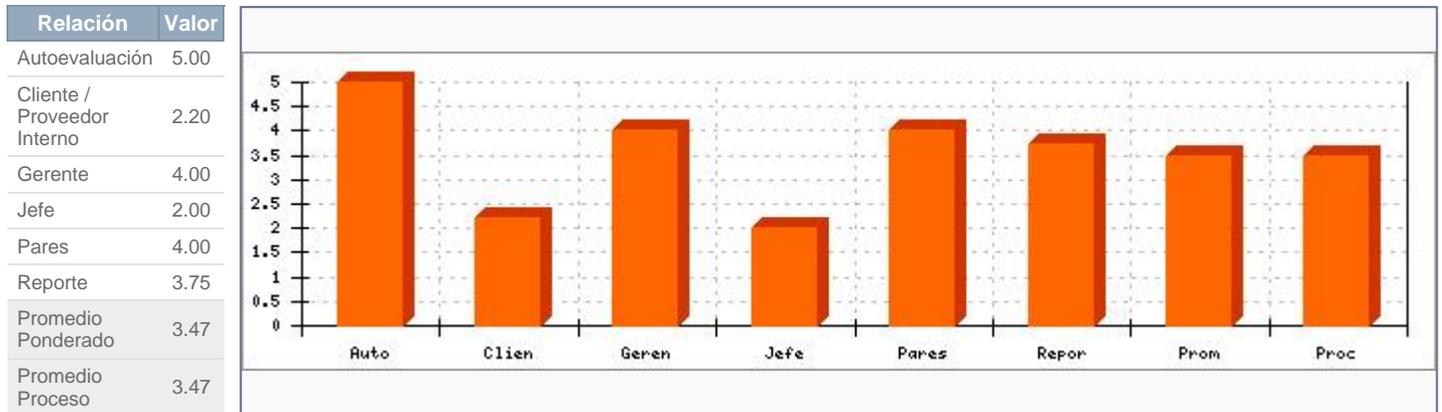
35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.80
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.69

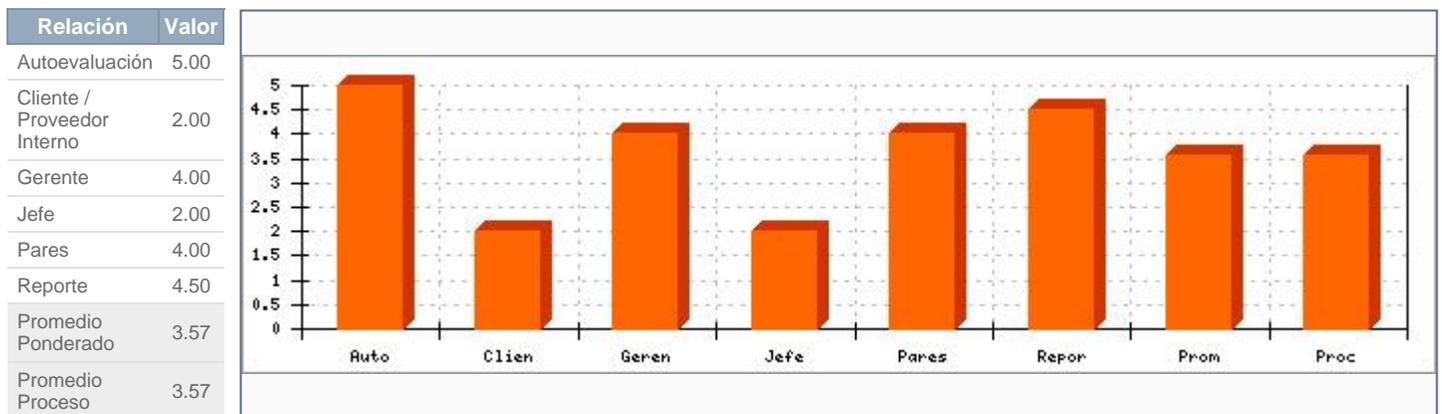


RECURSIVIDAD

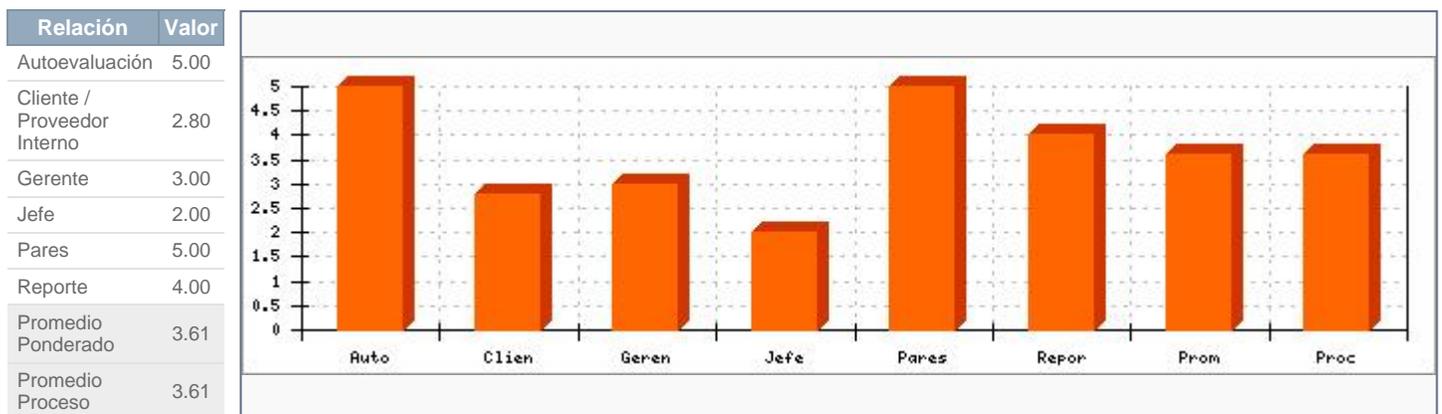
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (3.47)



37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (3.57)

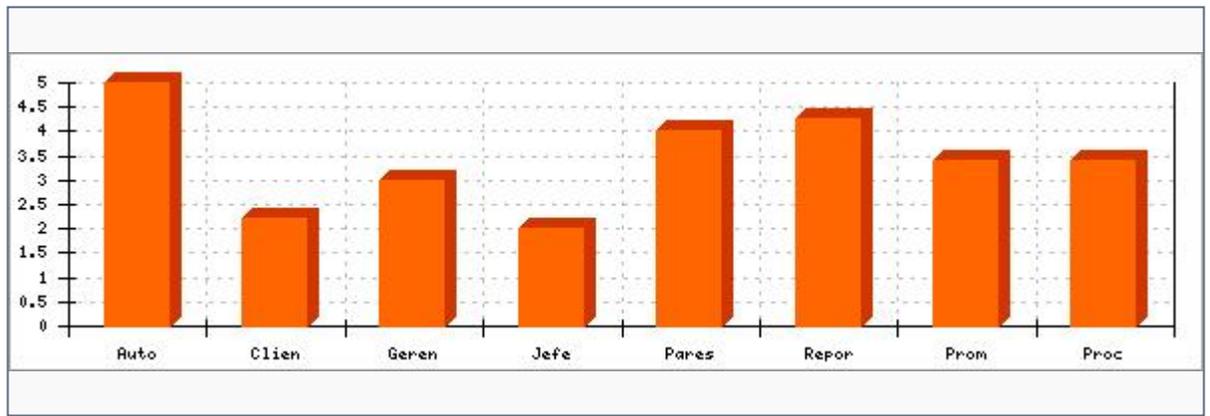


38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (3.61)



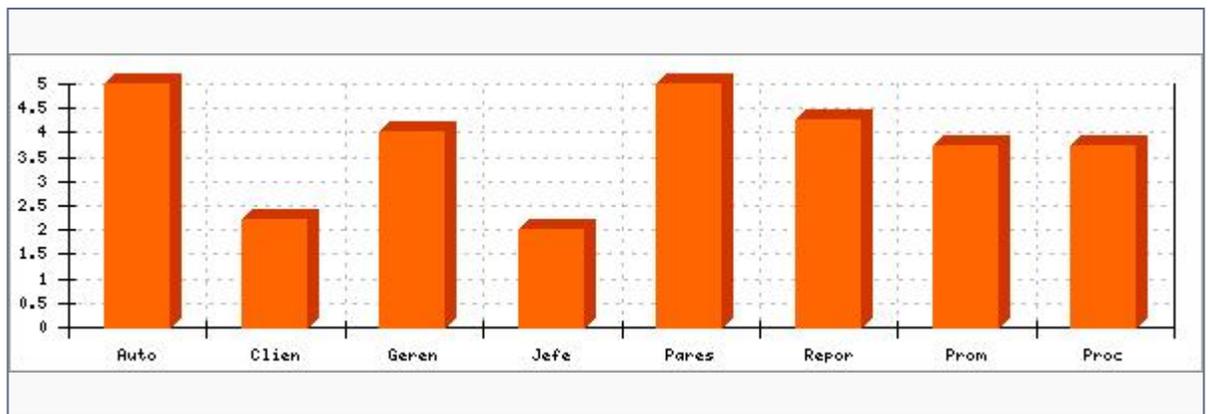
39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (3.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	3.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.39
Promedio Proceso	3.39



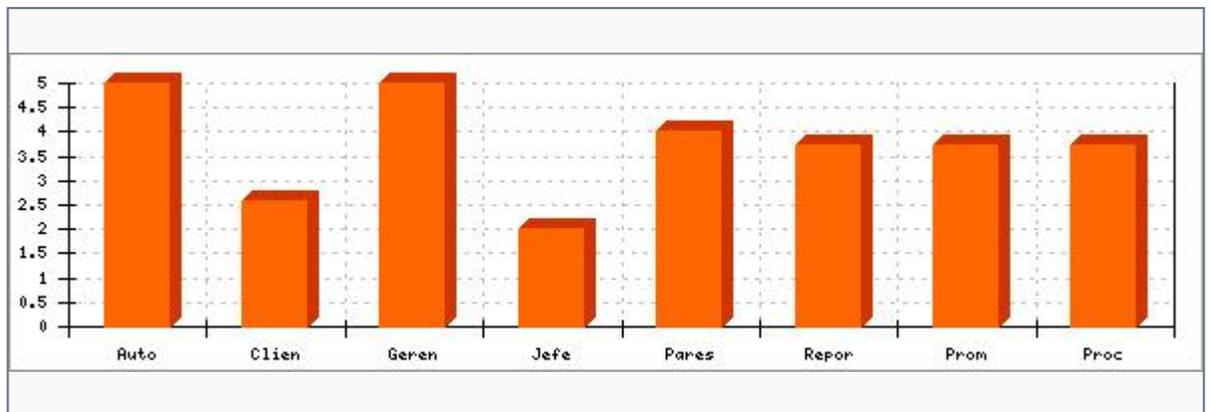
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (3.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.72



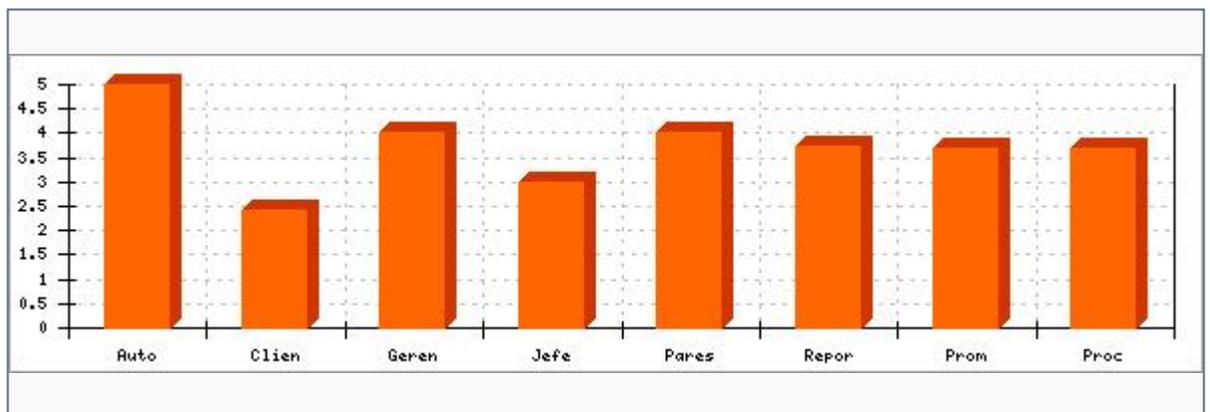
41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (3.71)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	5.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.71



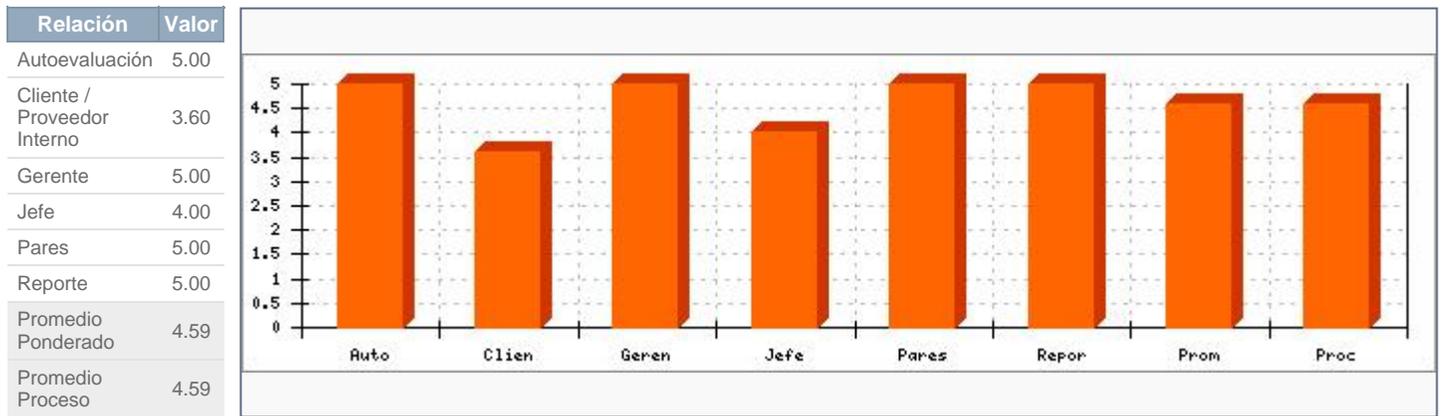
42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.40
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68

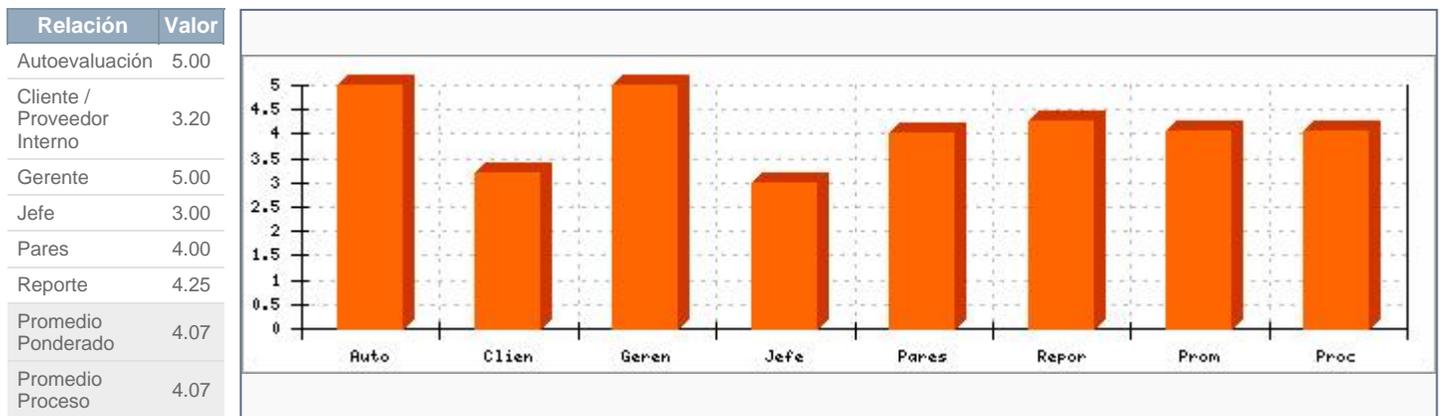


**ADAPTABILIDAD
SITUACIONAL**

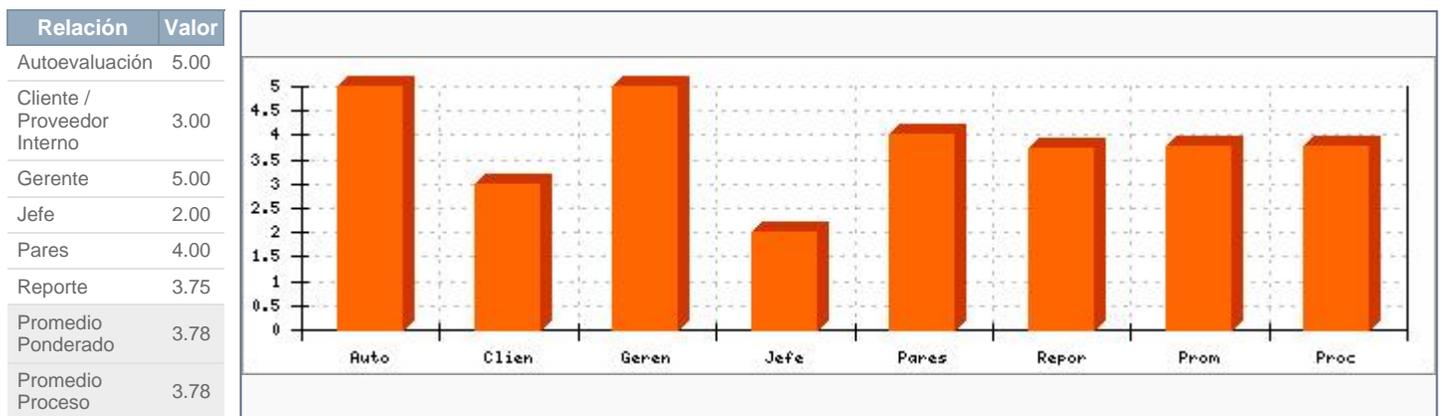
43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.59)



44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (4.07)

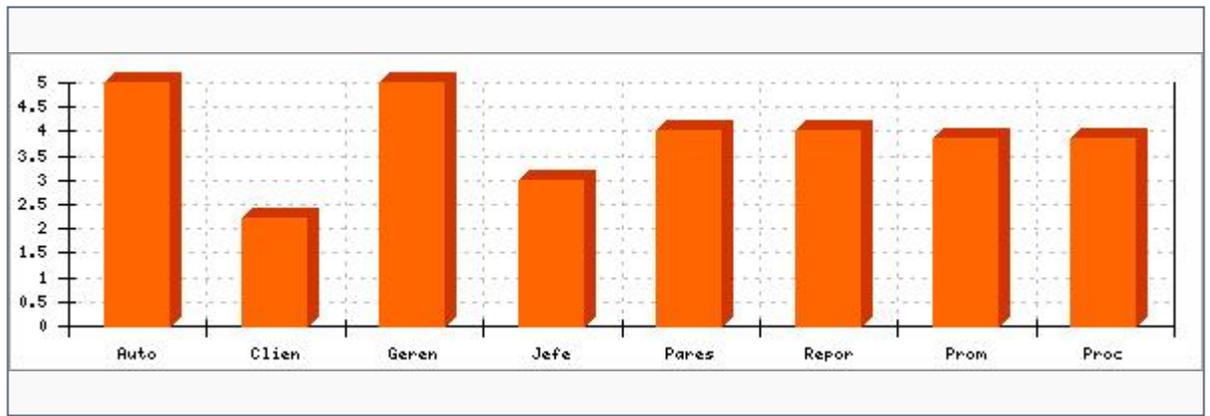


45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (3.78)



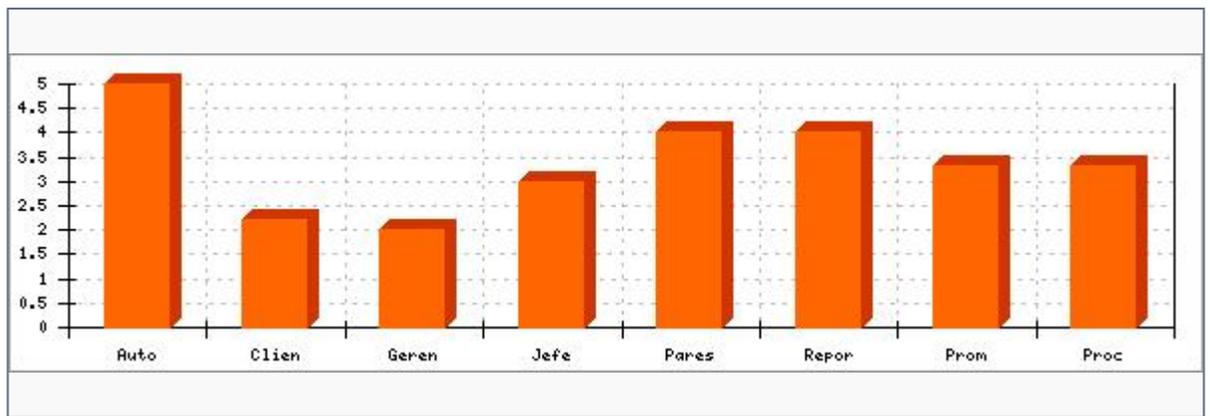
46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	5.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



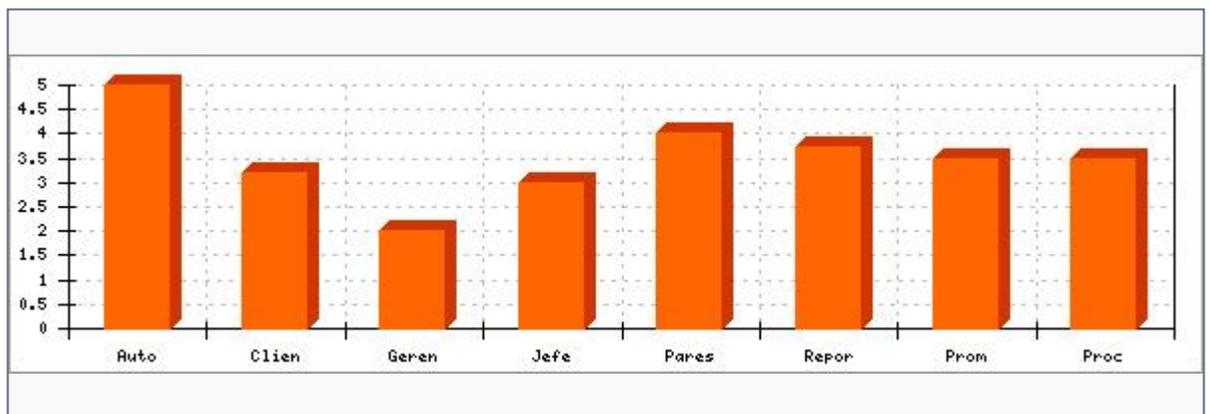
47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	2.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.34
Promedio Proceso	3.34



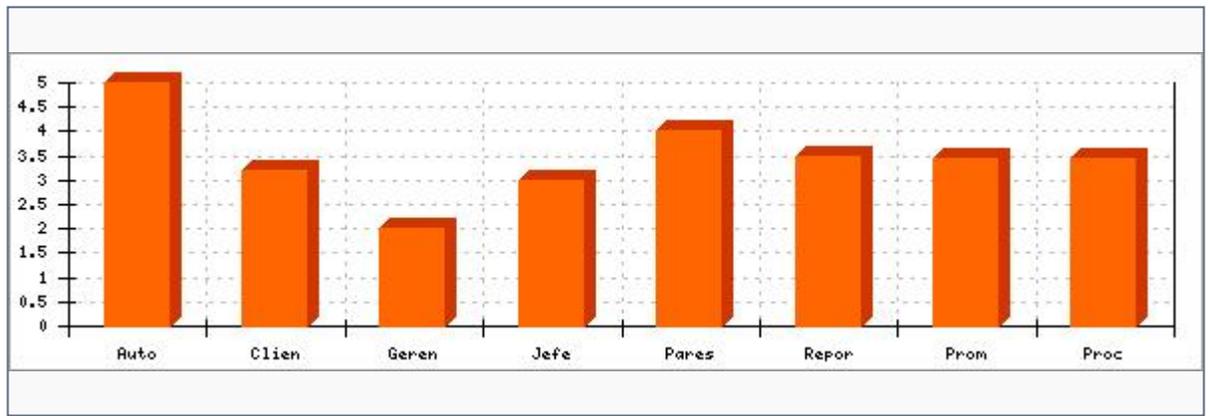
48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	2.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.47



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (3.43)

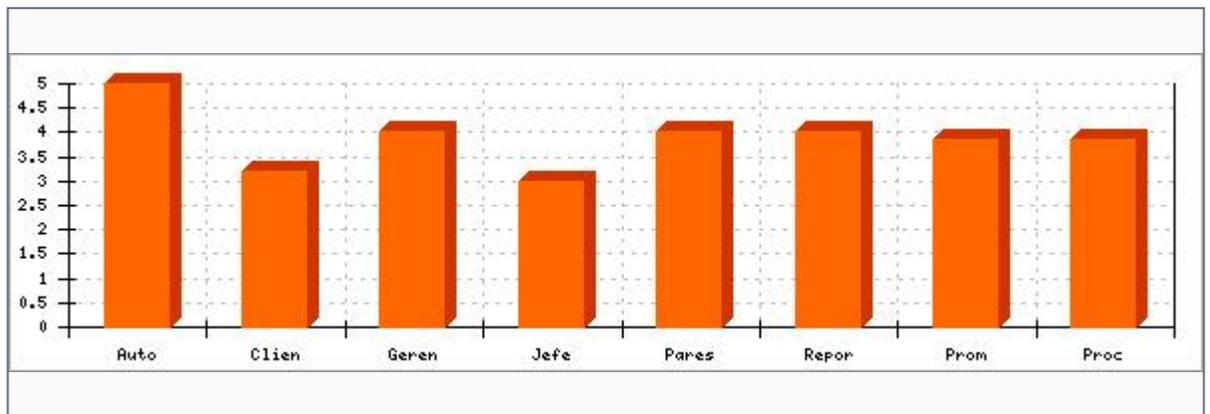
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	2.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



VALENTÍA CORPORATIVA

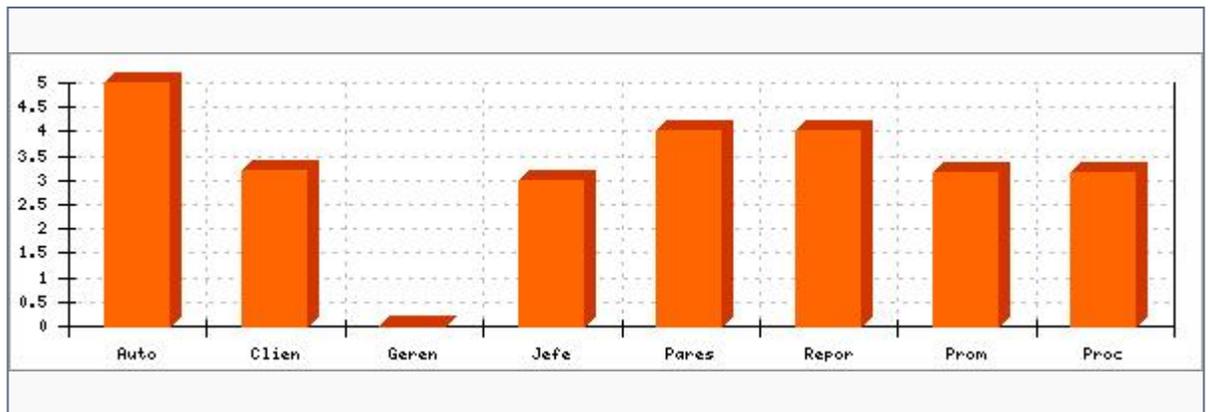
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



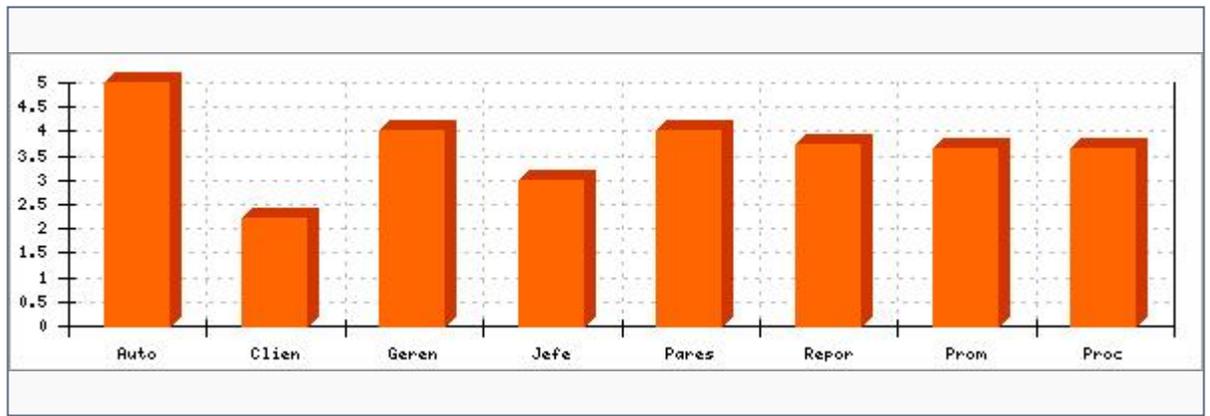
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	0.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.17



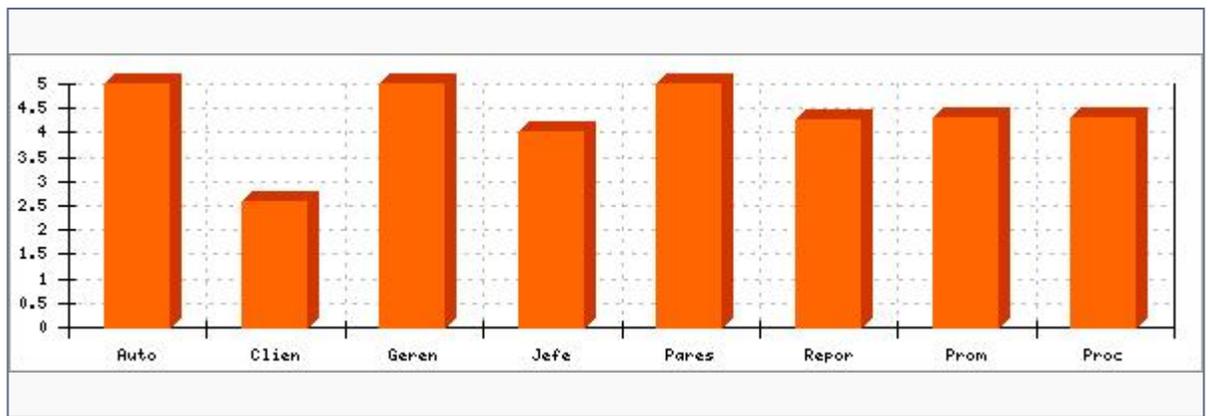
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



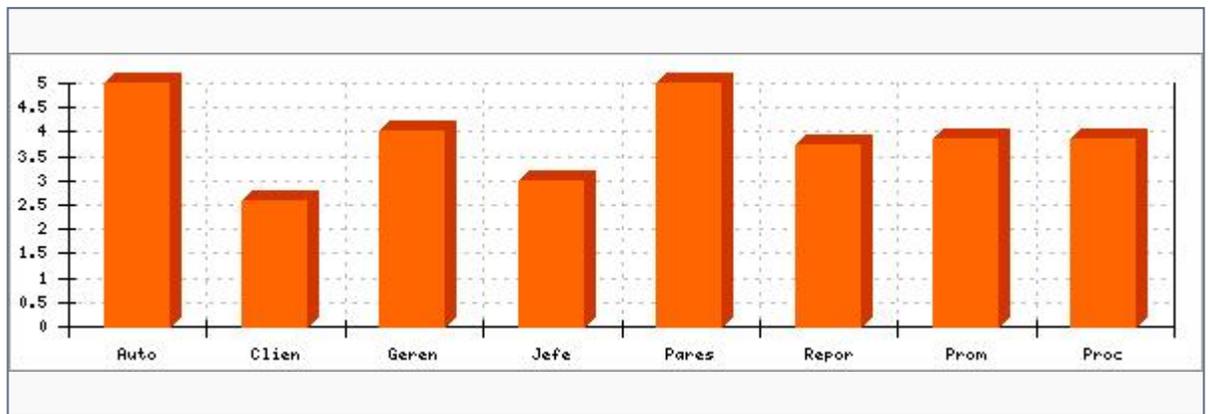
53.- Defiende sus ideas o argumentos. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.29



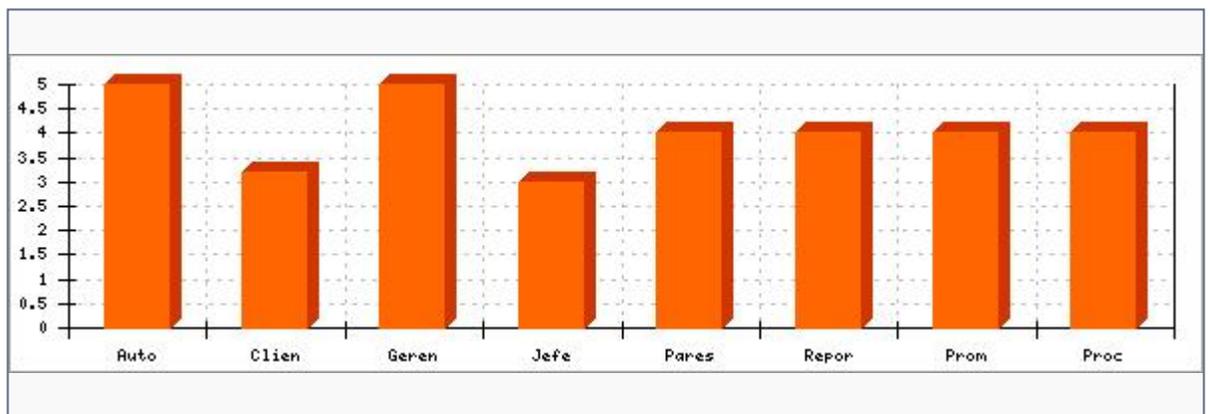
54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (3.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.60
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.87
Promedio Proceso	3.87

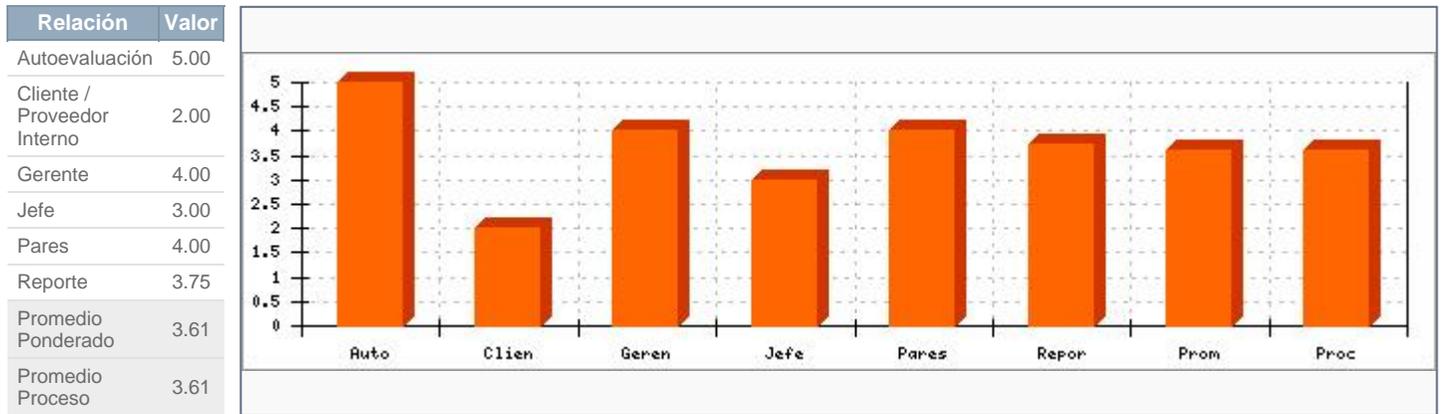


55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	5.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02

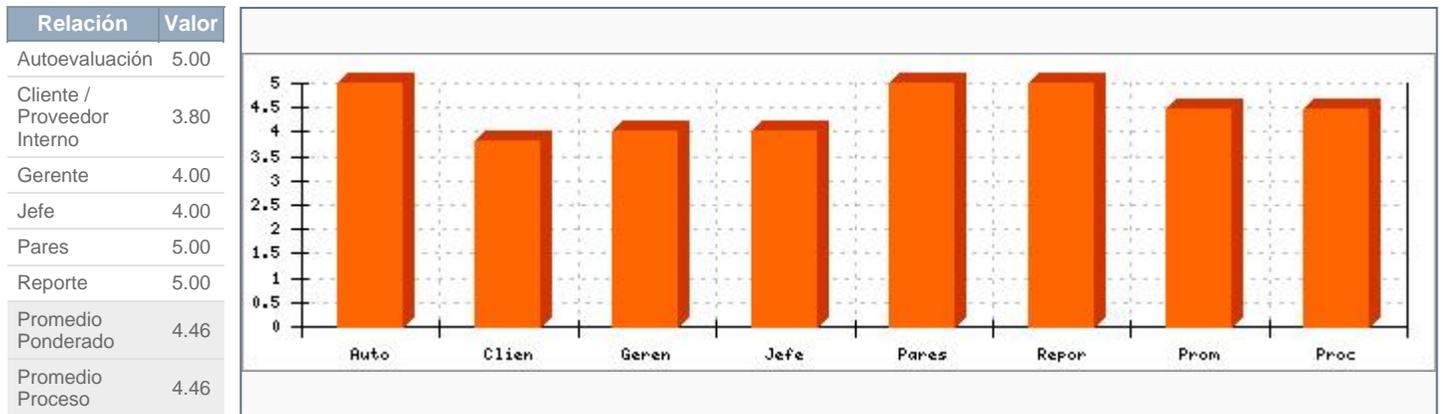


56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.61)

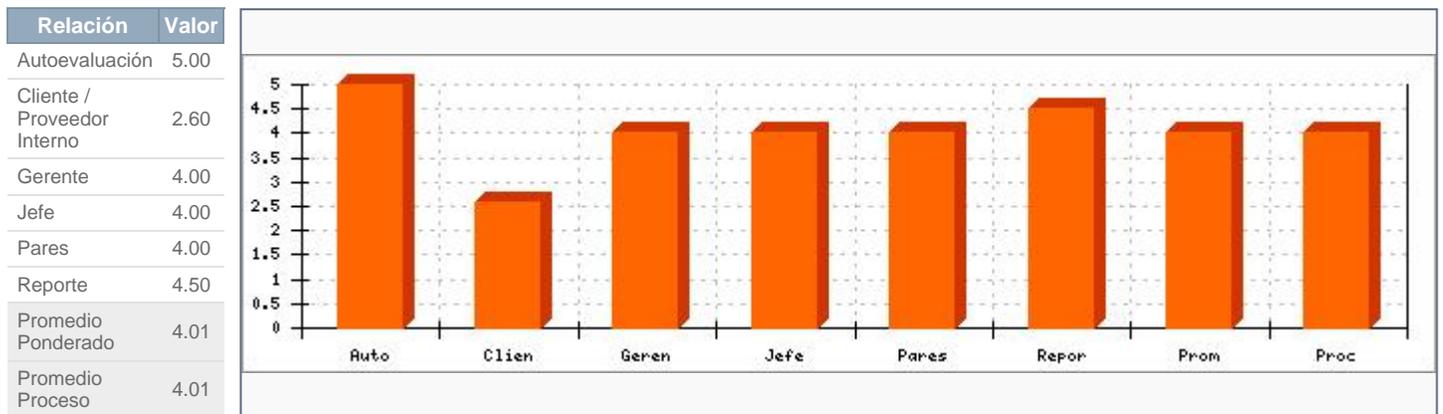


ENFOQUE EN EL CLIENTE

57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.46)

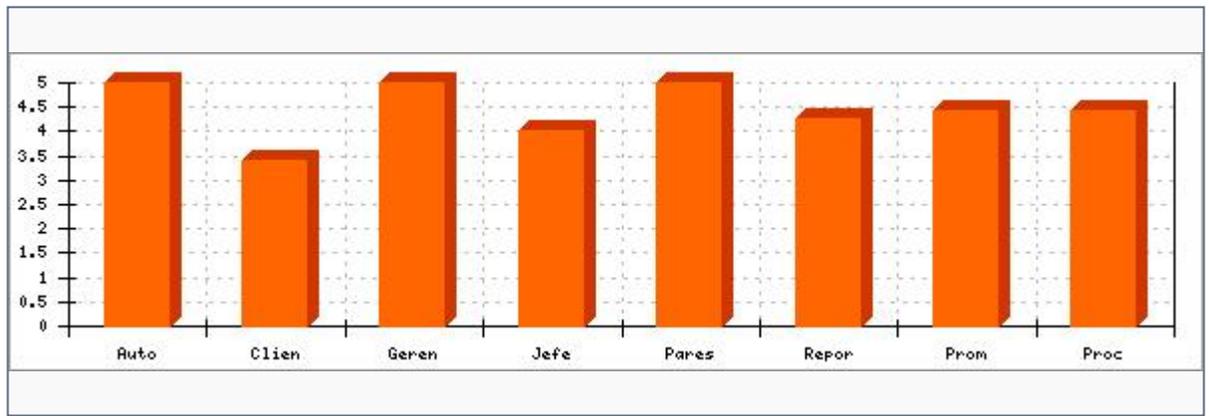


58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.01)



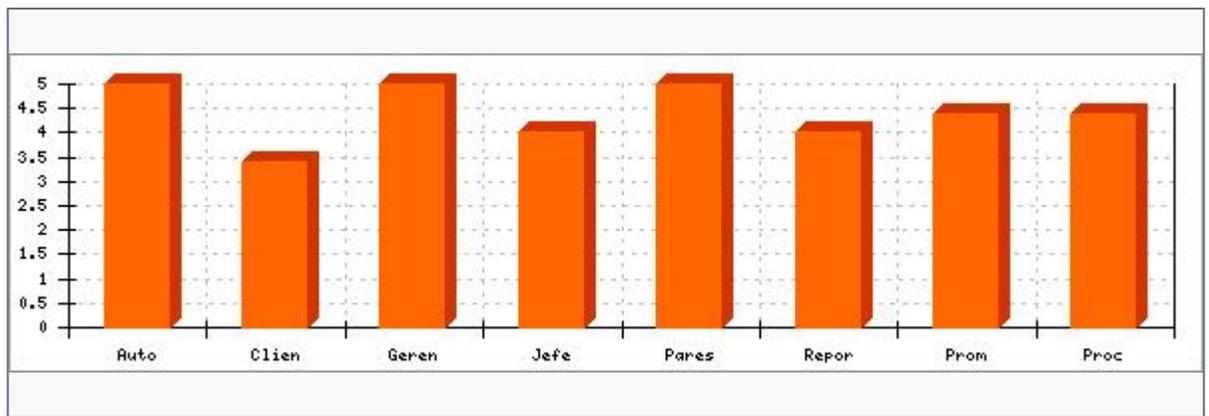
59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (4.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.40
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.43
Promedio Proceso	4.43



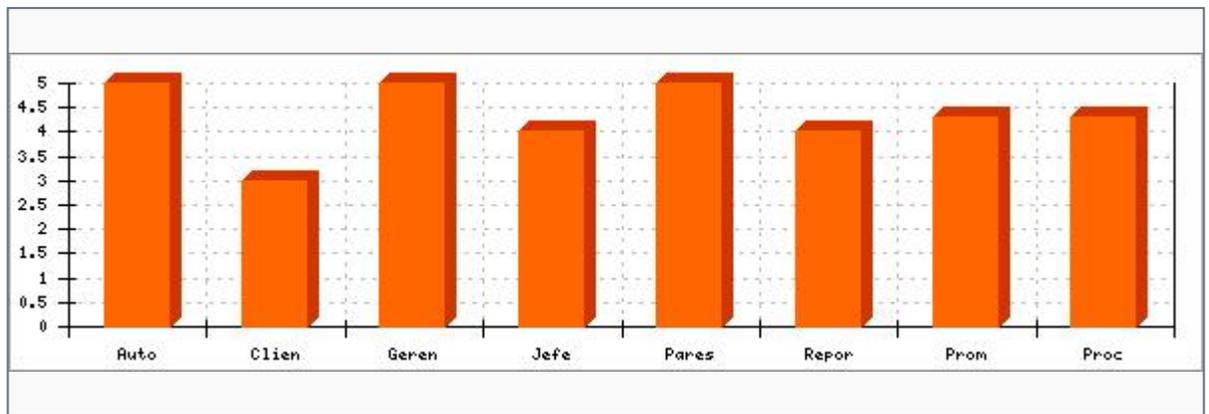
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (4.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.40
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	4.39
Promedio Proceso	4.39



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (4.32)

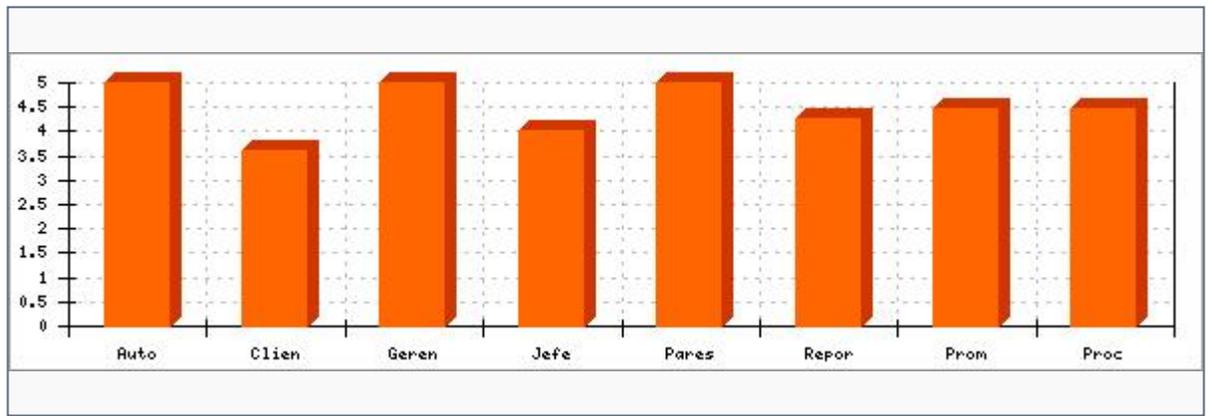
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	4.32
Promedio Proceso	4.32



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

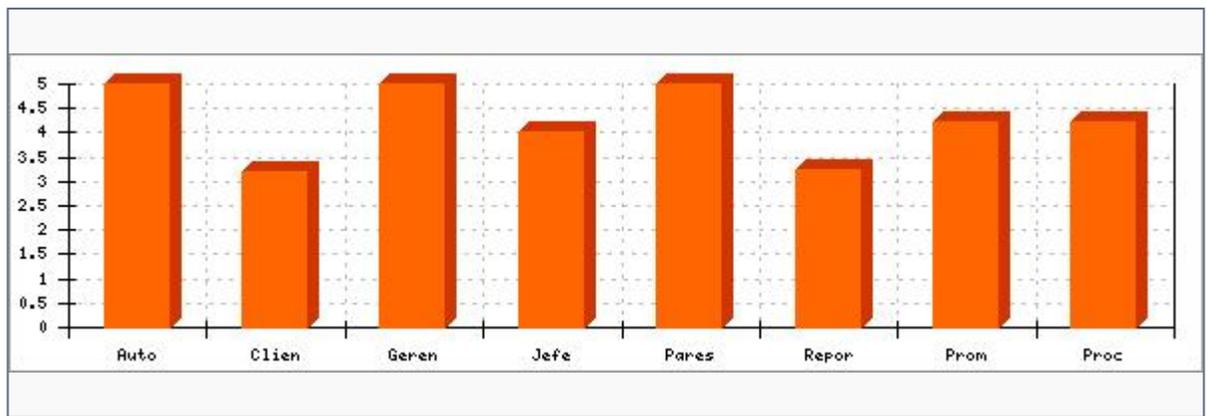
62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.60
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.46



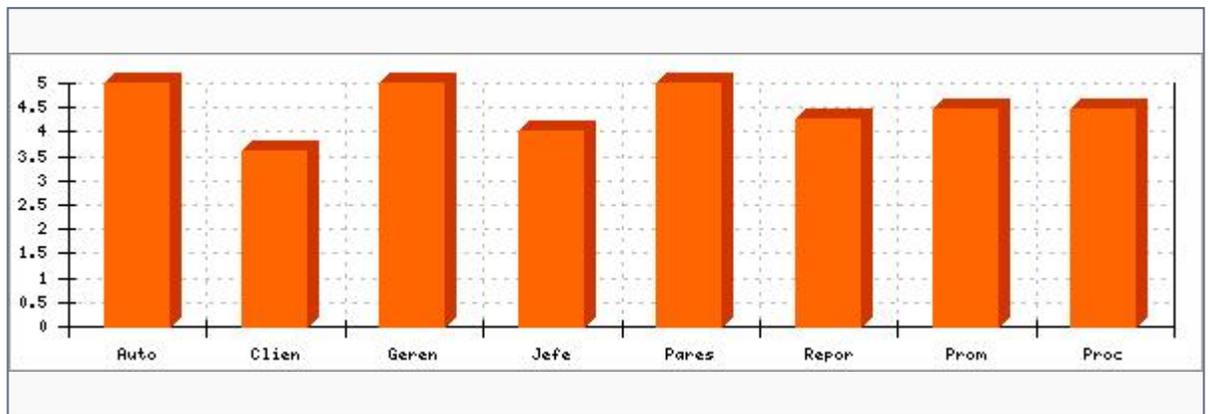
63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



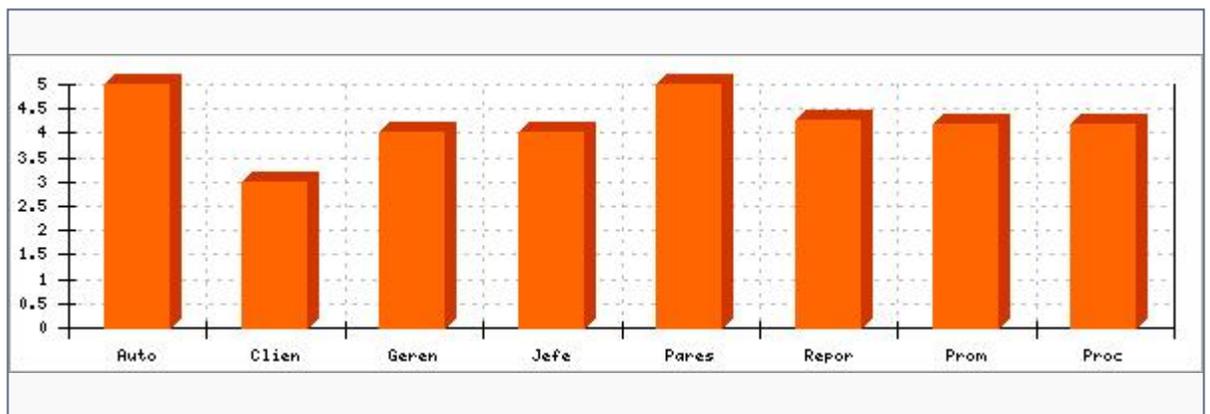
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.60
Gerente	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.46

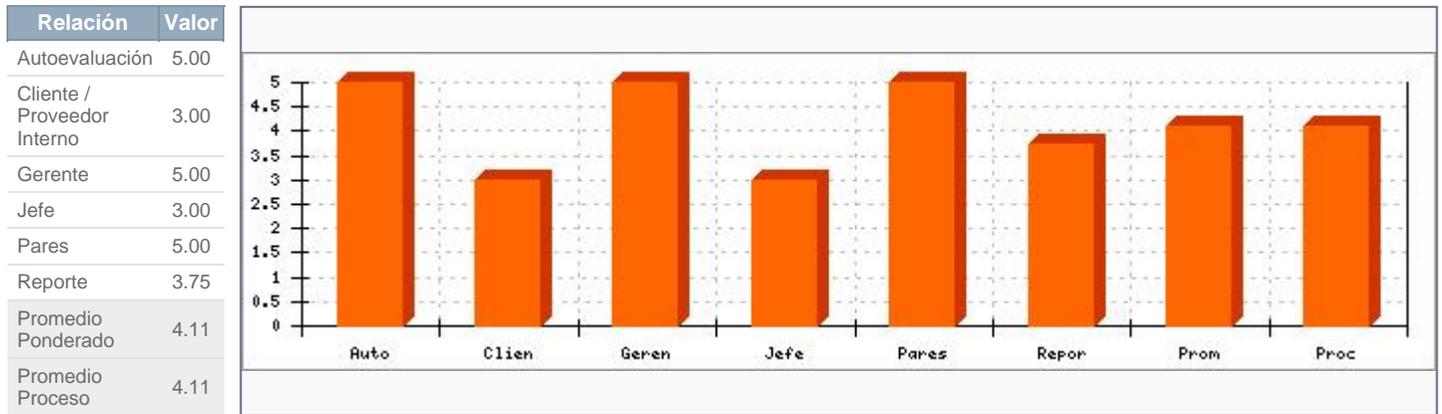


65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (4.19)

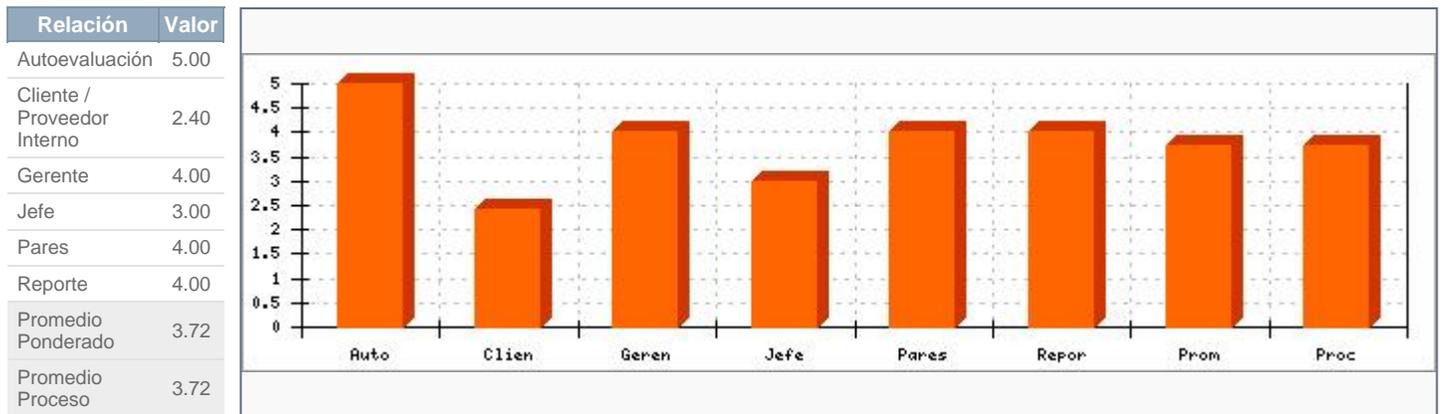
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Gerente	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	4.19
Promedio Proceso	4.19



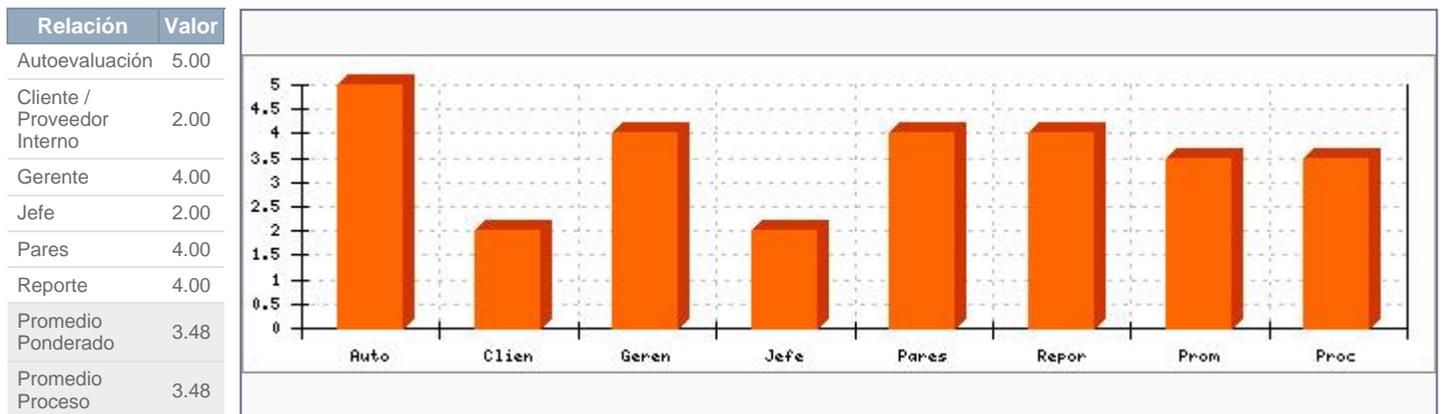
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (4.11)



67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (3.72)

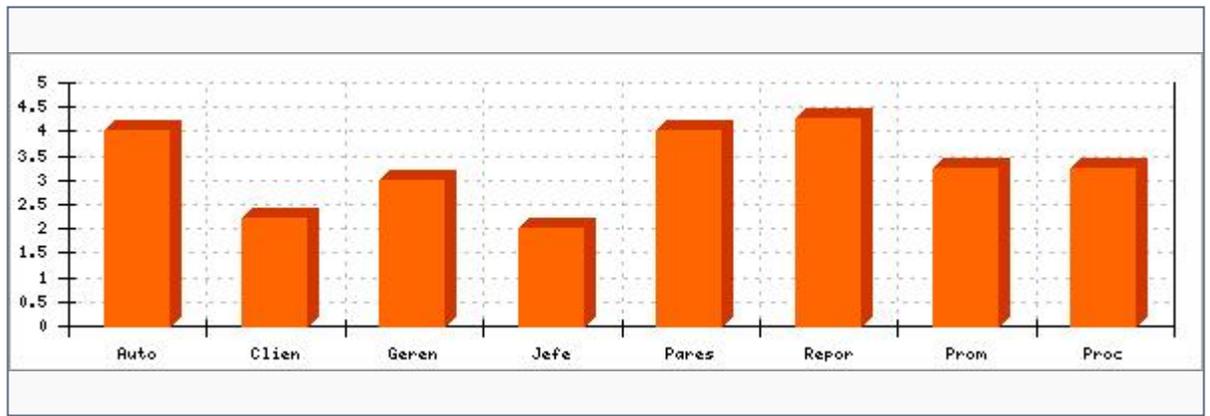


68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (3.48)



69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.20
Gerente	3.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (2.83)

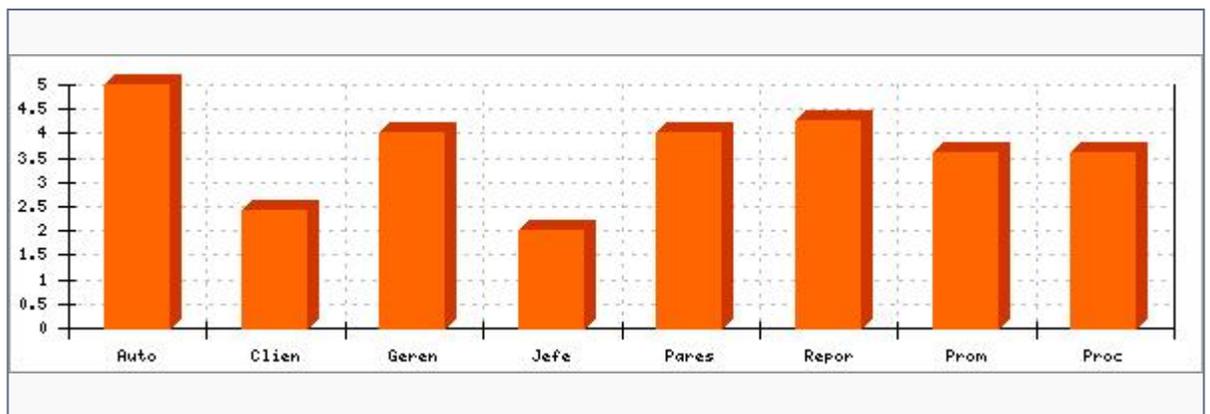
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.40
Gerente	0.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	2.83



CULTIVA LA INNOVACIÓN

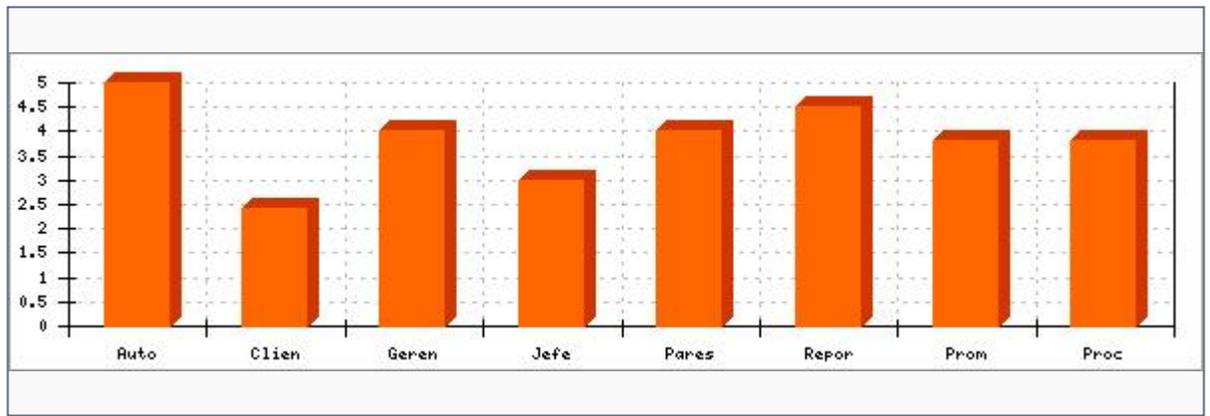
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (3.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.40
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	4.25
Promedio Ponderado	3.59
Promedio Proceso	3.59



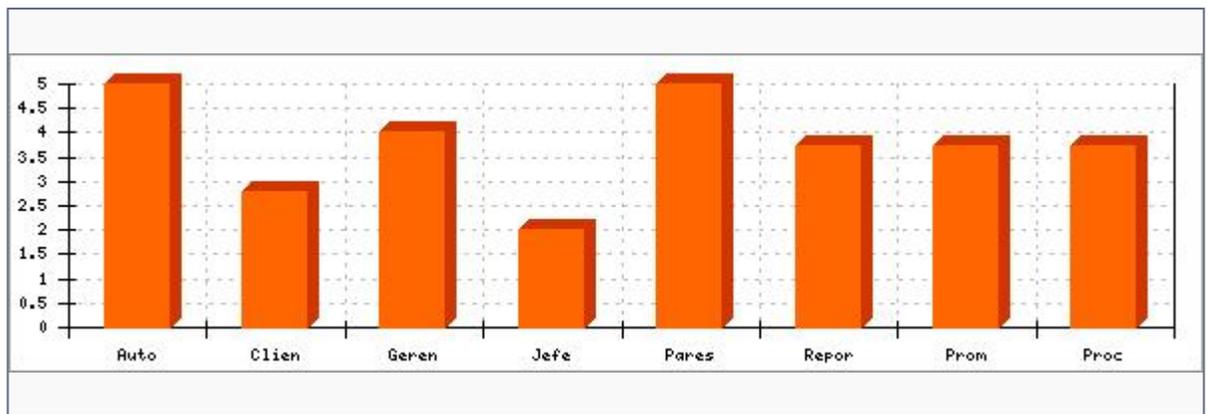
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.40
Gerente	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



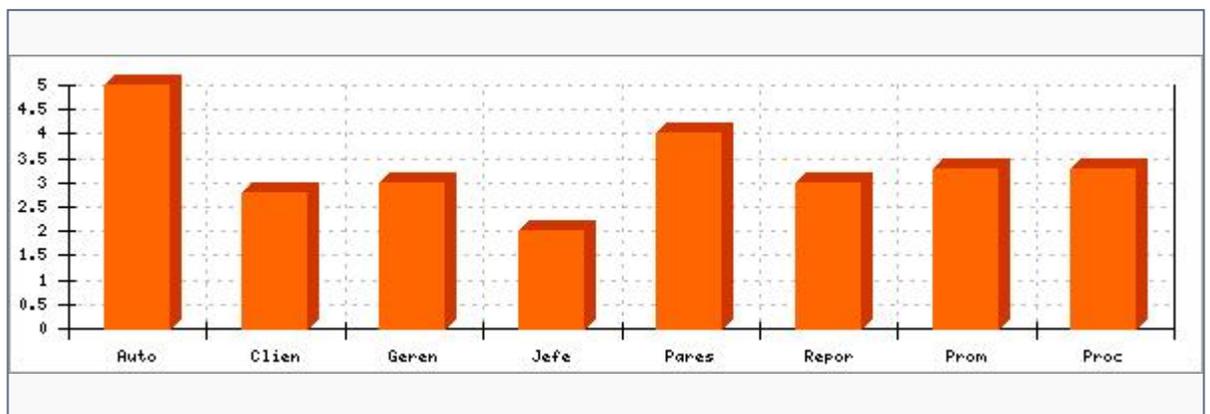
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.80
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.73



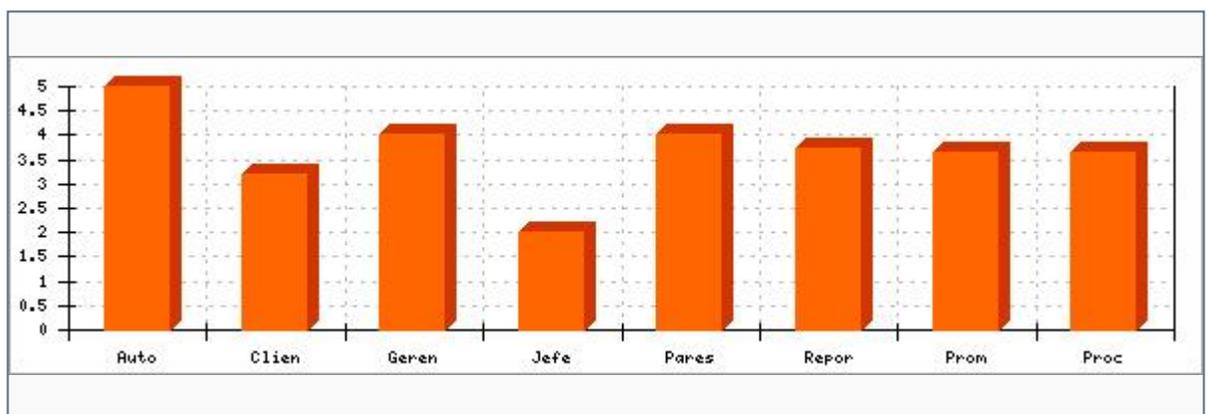
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.80
Gerente	3.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28

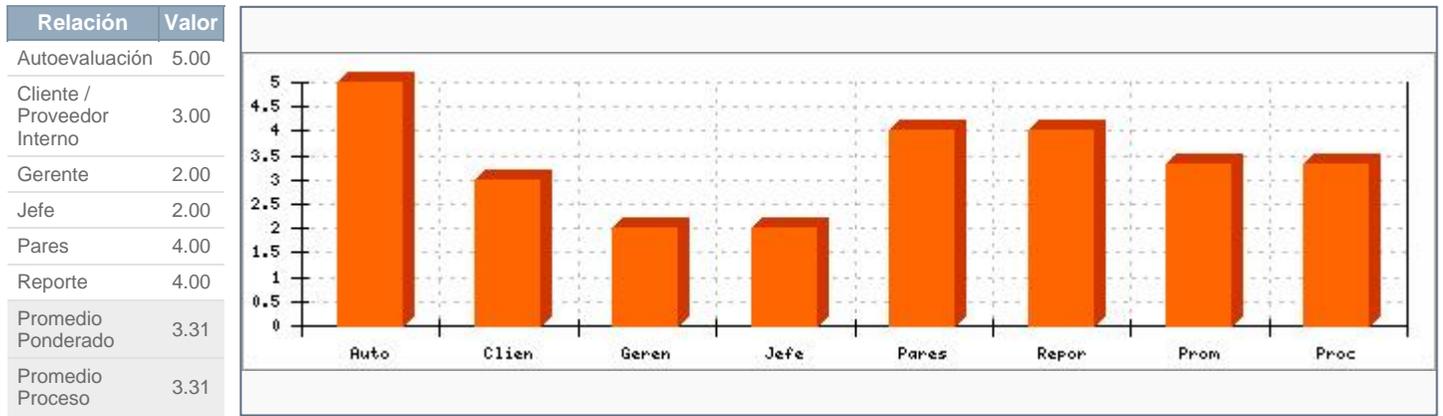


75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Gerente	4.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (3.31)



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.93	-2.07
Gerente	2.50	-2.50
Jefe	3.38	-1.62
Pares	4.63	-0.37
Reporte	3.84	-1.16

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.79	-2.21
Gerente	3.07	-1.93
Jefe	3.29	-1.71
Pares	4.29	-0.71
Reporte	4.09	-0.91

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.23	-2.77
Gerente	2.00	-3.00
Jefe	2.29	-2.71
Pares	4.43	-0.57
Reporte	3.93	-1.07

CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.60	-2.40
Gerente	1.83	-3.17
Jefe	2.17	-2.83
Pares	4.33	-0.67
Reporte	3.63	-1.37

RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.34	-2.66
Gerente	3.86	-1.14
Jefe	2.14	-2.86
Pares	4.29	-0.71
Reporte	4.04	-0.96

ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.94	-2.06
Gerente	3.71	-1.29
Jefe	3.00	-2.00
Pares	4.14	-0.86
Reporte	4.04	-0.96

VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.71	-2.29
Gerente	3.71	-1.29
Jefe	3.14	-1.86
Pares	4.29	-0.71
Reporte	3.93	-1.07

ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	3.24	-1.76
Gerente	4.60	-0.40
Jefe	4.00	-1.00
Pares	4.80	-0.20
Reporte	4.35	-0.65

ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.89	--
Cliente / Proveedor Interno	2.82	-2.07
Gerente	3.89	-1.00
Jefe	3.11	-1.78
Pares	4.56	-0.33
Reporte	3.97	-0.92

CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.77	-2.23
Gerente	3.50	-1.50
Jefe	2.17	-2.83
Pares	4.17	-0.83
Reporte	3.88	-1.12

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	91.84%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	89.29%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades.	89.29%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	89.12%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes.	88.61%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos).	87.76%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva.	87.25%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	86.74%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes.	86.40%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	85.89%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias.	84.53%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas.	83.85%
•(COLABORACIÓN) Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen.	83.68%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a).	83.68%
•(COLABORACIÓN) Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos.	82.35%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles.	82.15%
•(COLABORACIÓN) Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo.	81.81%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo.	81.33%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	80.96%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	80.48%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	80.14%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	79.97%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebran las relaciones en el equipo o con clientes.	79.29%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo.	78.41%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona.	77.73%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	77.39%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias.	77.08%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Resuelve fácilmente las tareas difíciles.	77.08%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Actúa con diplomacia y tacto.	76.23%
•(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.	76.06%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques.	75.55%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	75.35%

•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas.	74.67%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa.	74.53%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	74.53%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante.	74.36%
•(RECURSIVIDAD) Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples.	74.33%
•(RECURSIVIDAD) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo.	74.19%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	73.85%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón.	73.82%
•(RECURSIVIDAD) Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio.	73.51%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Brinda retroalimentación directa y accionable.	72.83%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica.	72.83%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos.	72.80%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	72.15%
•(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.	72.12%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente.	71.98%
•(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.	71.81%
•(COLABORACIÓN) Da crédito a otros por sus aportes y logros.	71.47%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cumple con los compromisos pactados con su equipo.	71.44%
•(RECURSIVIDAD) Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen.	71.30%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales.	70.28%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos.	69.60%
•(RECURSIVIDAD) Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades.	69.43%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	69.43%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos.	68.58%
•(RECURSIVIDAD) Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultáneas para lograr un objetivo.	67.73%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	66.88%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación.	66.20%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido.	65.83%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Introduce nuevas maneras de resolver los problemas.	65.52%
•(COLABORACIÓN) Se gana la confianza y el apoyo de los demás.	65.15%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a).	64.53%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo.	63.48%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	63.17%
•(COLABORACIÓN) Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos.	63.11%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	61.78%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos.	60.08%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

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

Excelente Persuacion al momento de cerrar negociaciones difíciles Conocimeinto de Produccion trata a los clients internos y externo con respeto y con mucho tacto.

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

Mejorar la manera de negociar. mejorar la forma de expresar mejorar la forma de cerrar la negociacion en menos tiempo.

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

Siempre se ha positive Ser siempre respetuoso Ser sin sincere Honesto y mantener los valores siempre No ser agresivo al menos si lo permiten. (confianza)

CLIENTE / PROVEEDOR INTERNO

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

- Es sociable con el equipo y compañeros de trabajo - Demuestra mucho amor al trabajo y ha lo que hace - Esta siempre dispuesto a colaborar con el equipo y compañeros de trabajo

1. Predispuesto a aprender 2. Persistente 3. Buen negociador

Rapidez Competitivo Trabajo bajo presión

NO SÉ NO PUEDO RESPONDER

PACIENCIA Y ESCUCHA

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

- Continuar con el trabajo enfocado en los objetivos de la empresa - Comunicar mas oportuna para desarrollar mejor el trabajo - Delegar en lo que sea posible y así dedicar mas tiempos a funciones propias de su puesto

1. Ser mas concreto y directo 2. Ejercer liderazgo 3. Saber discernir (se toma cosas a personal)

Liderazgo con su equipo Tomarse tiempo para medir los problemas o riesgo Organizarse

NO SÉ NO PUEDO RESPONDER

MEJOR COMUNICACION

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

Estar siempre presto a aprender y enfrentar nuevos desafíos que se presentan en la vida ya sea personales o laborales. Nota: la evaluación la he hecho desde mi perspectiva puesto que yo no trabajo directamente con el.

Trabajar en equipo, establecer prioridades para mejorar organización de su trabajo

Que hable menos y trabaje super full=y los resultado hablaron por si solo

NO SÉ NO PUEDO RESPONDER

MEJOR COMUNICACION

GERENTE

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

Auto motivado Muy trabajador y sabe priorizar Ambicioso

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

mejorar su trabajo de equipo Mejorar su orden y su capacidad de analisis Madurar

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

le falta seguridad y debe trabajar en mejorar eso mejorar su estructura de trabajo y aprender a ser lider no pensar tanto en el sino en funcion de su equipo

JEFE

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

- Excelente Vendedor - Proactivo - Conocimiento del mercado

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

- Mejorar el Liderazgo y capacidad de influencia - Manejar sus emociones - Planificar mejor

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

Evaluar su forma de manejar al equipo, priorizando las actividades, y demostrando con sus acciones es decir con el ejemplo.

PARES

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

-Perseverante - Influyente con los clientes - negociador

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

- mejorar el enfoque - integracion con otras areas

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

- MAYor comunicacion con cliente interno

REPORTE

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

es persistente con la planificacion de tacticas de ventas es muy afecto a ayudar a todos los compañeros muy buen jefe siempre atento a las cosas q hacemos

1. Excelente vendedor. 2. Muy amigable. 3. Considerado.

Conoce el Mercado Es Proactivo Experiencia en el negocio

Buena actitud Comprende situaciones personales respetuoso

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

creo q ser mas firme con sus con sus criterios ante los gerentes en lo demas creo q cumple sus funciiones muy bien

1. Valorarse a si mismo. 2. Mejorar autoestima. 3. Desarrollar madurez emocional.

Su Debilidades : Apoyo al equipo , en situaciones internas de la compañía integracion social del equipo

Brindar mas confianza a su equipo Ser más eficiente en dar soluciones rápidas Aceptar sus errores sin culpar a los demas

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

No dejarse humillar a veces por sus jefes , creo q a veces por los nervios se bloquea y no se puede explkicar demasiada presion

1. Pelear y defender más al equipo del Guayas, del cual tiene la jefatura. 2. Ser más decidido. Tomar decisiones propias y firmes que le permitan tener propiedad y responsabilidad sobre sus ideas y acciones a pesar de cualquier consecuencia, sea una decisión acertada o desacertada. 3.

Comprender que se tiene que valorar a sí mismo y con esa alza de autoestima le permitiría alcanzar cualquier meta que se proponga. Esto a la vez se reflejaría y propagaría dentro del equipo comercial.

Capacitación de Liderazgo (Que vea por su equipo)

Defender más a su equipo

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO ALFREDO ALVAREZ 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

