

Introducción

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 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 04:38:08** hasta el **2019-11-12 08:36:08**

Datos Personales

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	0911991768
Nombres :	FAUSTO GIOVANNI
Apellidos :	PAZOS NORIEGA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAS
Departamento :	TECNICO
Cargo :	JEFE TECNICO
Nivel Jerárquico :	LINE MANAGER
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

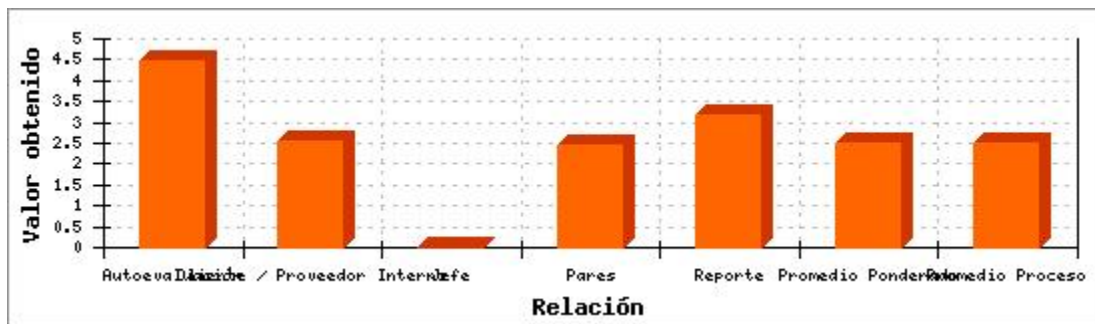
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	3	3
Jefe	20.00%	1	0
Reporte	20.00%	8	7
Cliente / Proveedor Interno	20.00%	3	3

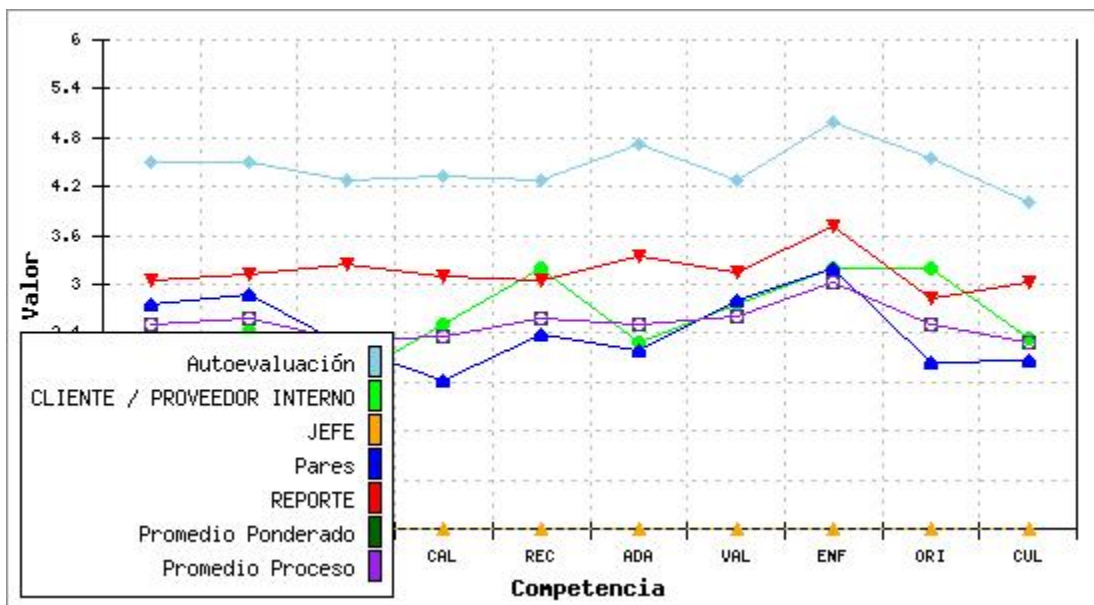
Resumen General

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.45
Cliente / Proveedor Interno	2.56
Jefe	0.00
Pares	2.44
Reporte	3.16
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	2.52



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN	4.50	2.25	0.00	2.75	3.05	2.51	2.51
2	RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	4.50	2.43	0.00	2.88	3.12	2.59	2.59
3	GESTIÓN DEL LIDERAZGO	4.29	1.81	0.00	2.24	3.24	2.32	2.32
4	CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	4.33	2.50	0.00	1.83	3.10	2.35	2.35
5	RECURSIVIDAD	4.29	3.19	0.00	2.38	3.06	2.58	2.58
6	ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	4.71	2.29	0.00	2.19	3.35	2.51	2.51
7	VALENTÍA CORPORATIVA	4.29	2.76	0.00	2.81	3.14	2.60	2.60
8	ENFOQUE EN EL CLIENTE	5.00	3.20	0.00	3.20	3.71	3.02	3.02
9	ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	4.56	3.19	0.00	2.04	2.84	2.52	2.52
10	CULTIVA LA INNOVACIÓN	4.00	2.33	0.00	2.06	3.02	2.28	2.28

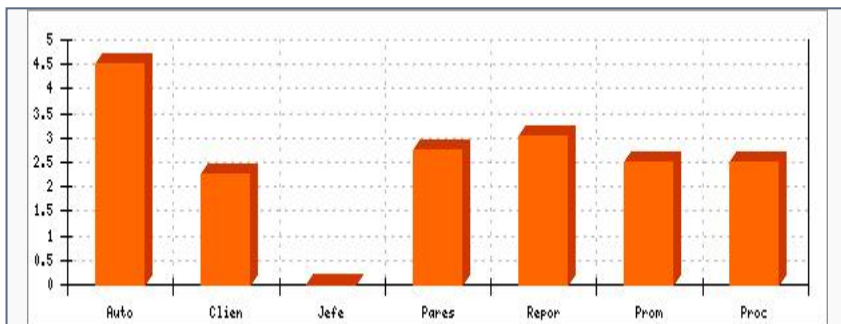


Análisis por Competencia

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

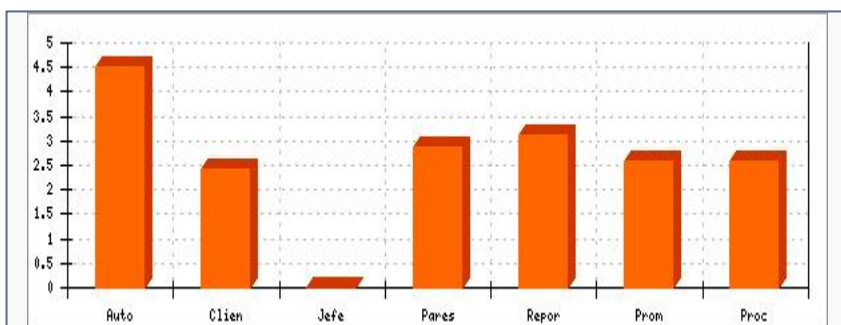
COLABORACIÓN (2.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente / Proveedor Interno	2.25
Jefe	0.00
Pares	2.75
Reporte	3.05
Promedio Ponderado	2.51
Promedio Proceso	2.51



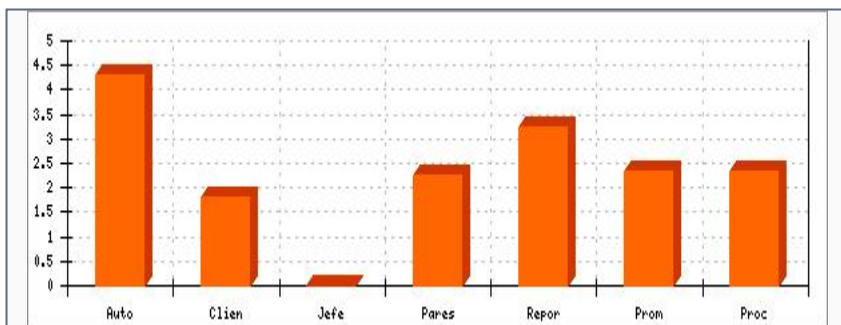
RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (2.59)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente / Proveedor Interno	2.43
Jefe	0.00
Pares	2.88
Reporte	3.12
Promedio Ponderado	2.59
Promedio Proceso	2.59



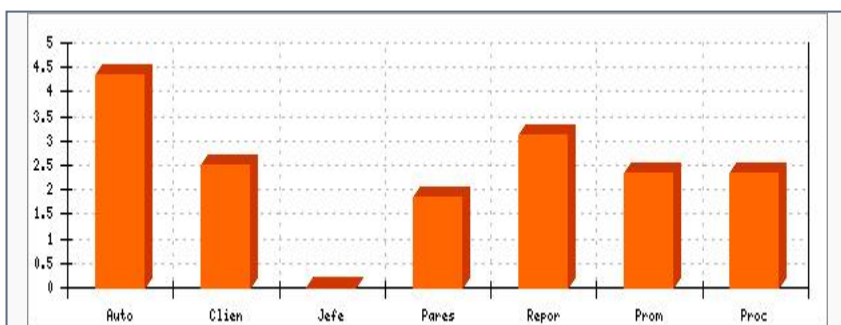
GESTIÓN DEL LIDERAZGO (2.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.29
Cliente / Proveedor Interno	1.81
Jefe	0.00
Pares	2.24
Reporte	3.24
Promedio Ponderado	2.32
Promedio Proceso	2.32



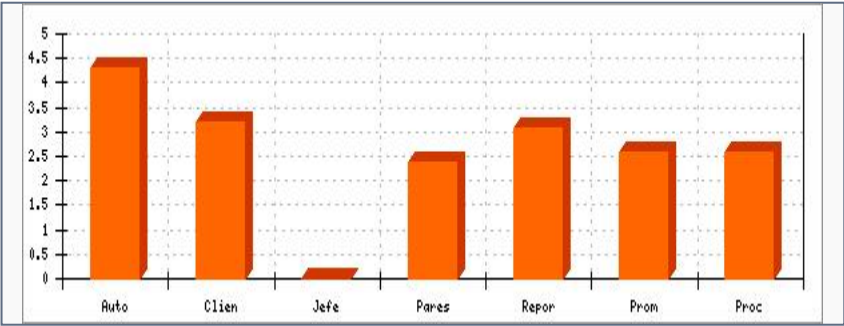
CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (2.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Cliente / Proveedor Interno	2.50
Jefe	0.00
Pares	1.83
Reporte	3.10
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	2.35



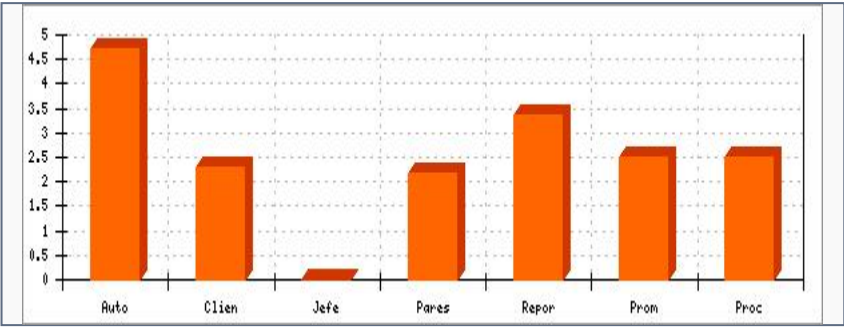
RECURSIVIDAD (2.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.29
Cliente / Proveedor Interno	3.19
Jefe	0.00
Pares	2.38
Reporte	3.06
Promedio Ponderado	2.58
Promedio Proceso	2.58



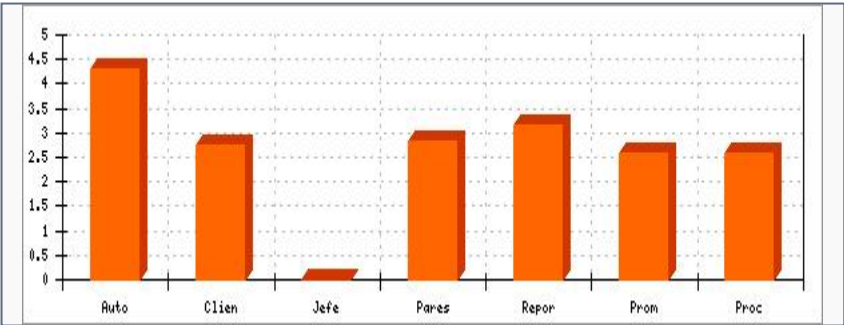
ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (2.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.71
Cliente / Proveedor Interno	2.29
Jefe	0.00
Pares	2.19
Reporte	3.35
Promedio Ponderado	2.51
Promedio Proceso	2.51



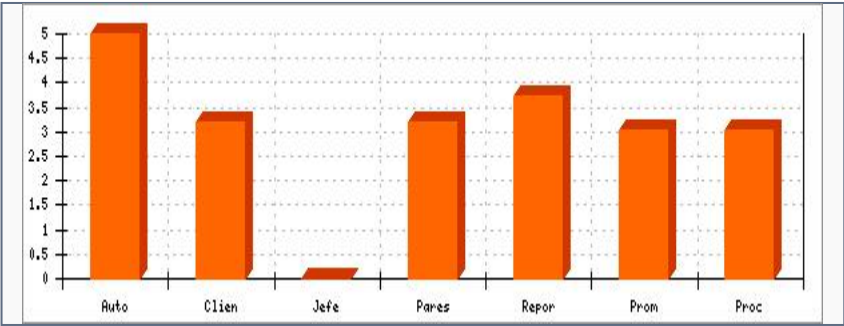
VALENTÍA CORPORATIVA (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.29
Cliente / Proveedor Interno	2.76
Jefe	0.00
Pares	2.81
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.60



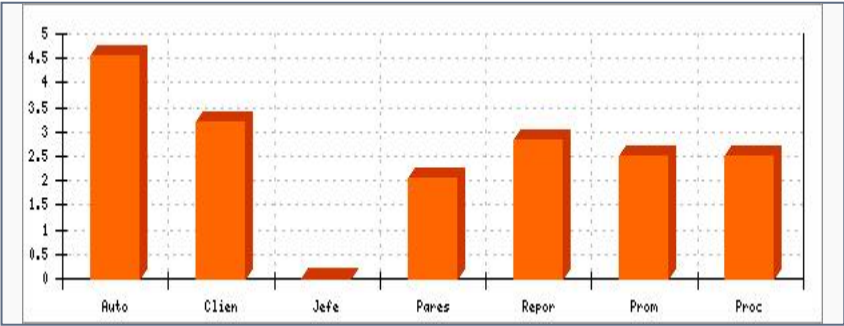
ENFOQUE EN EL CLIENTE (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.20
Jefe	0.00
Pares	3.20
Reporte	3.71
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	3.02



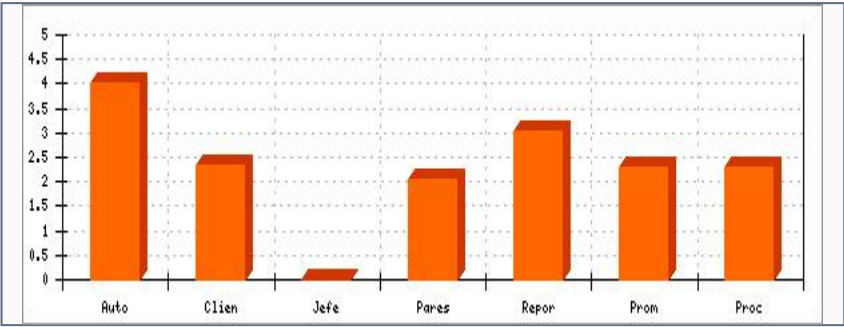
ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (2.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.56
Cliente / Proveedor Interno	3.19
Jefe	0.00
Pares	2.04
Reporte	2.84
Promedio Ponderado	2.52
Promedio Proceso	2.52



CULTIVA LA INNOVACIÓN (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	0.00
Pares	2.06
Reporte	3.02
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.28

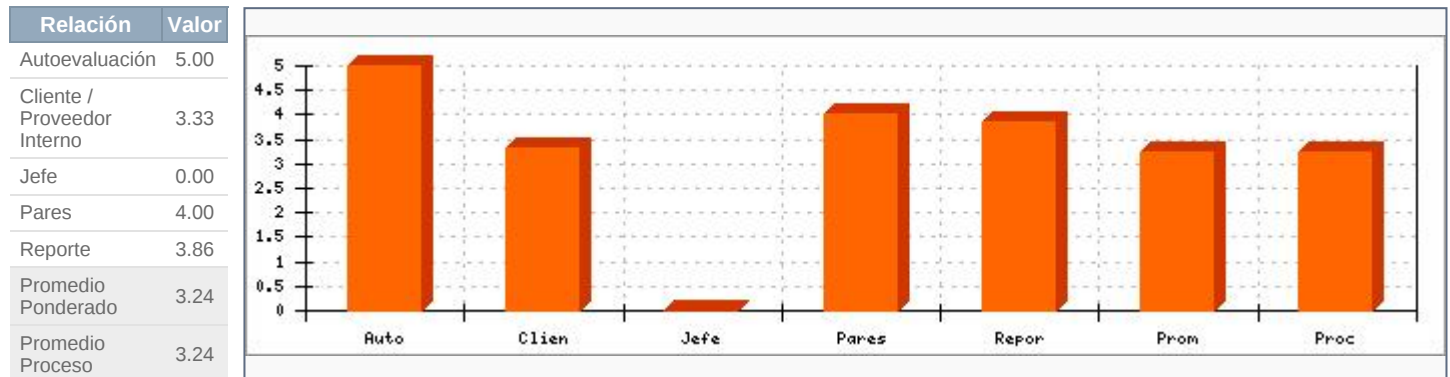


Análisis por Pregunta

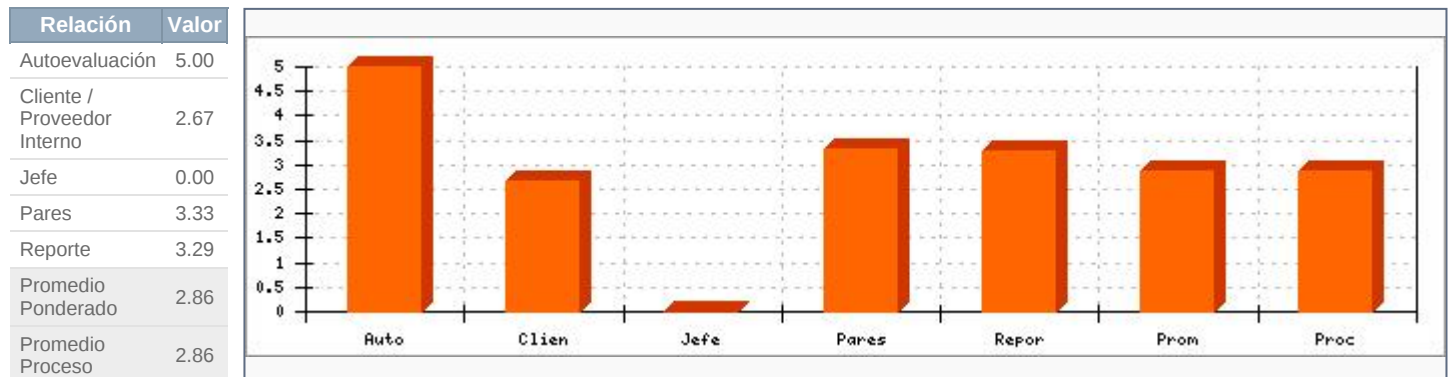
EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (3.24)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (2.86)



3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (2.24)



4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (1.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	0.67
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	3.29
Promedio Ponderado	1.79
Promedio Proceso	1.79



5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



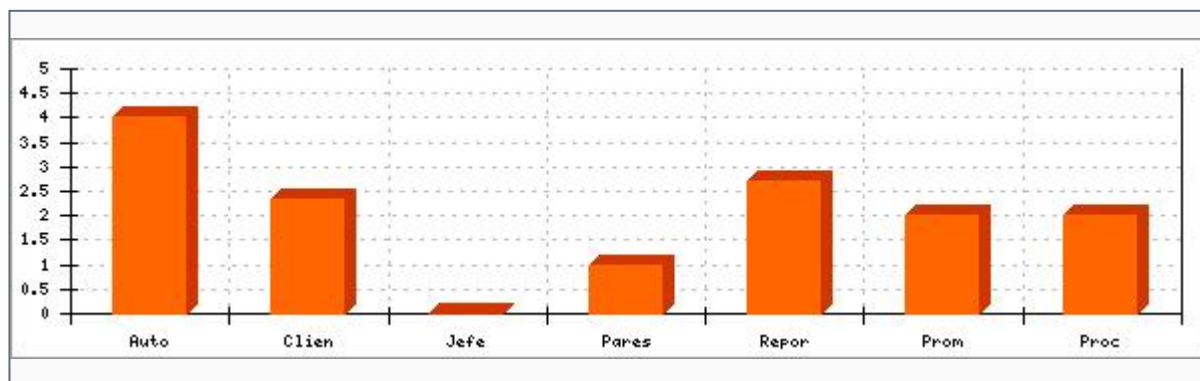
6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (2.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.33
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	2.57
Promedio Ponderado	2.31
Promedio Proceso	2.31



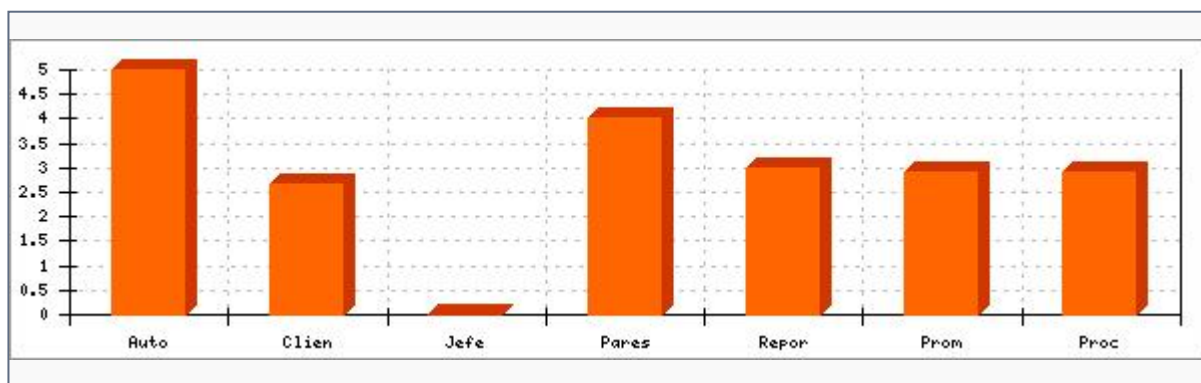
7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (2.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.01
Promedio Proceso	2.01



8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.93



RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	3.71
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	2.78



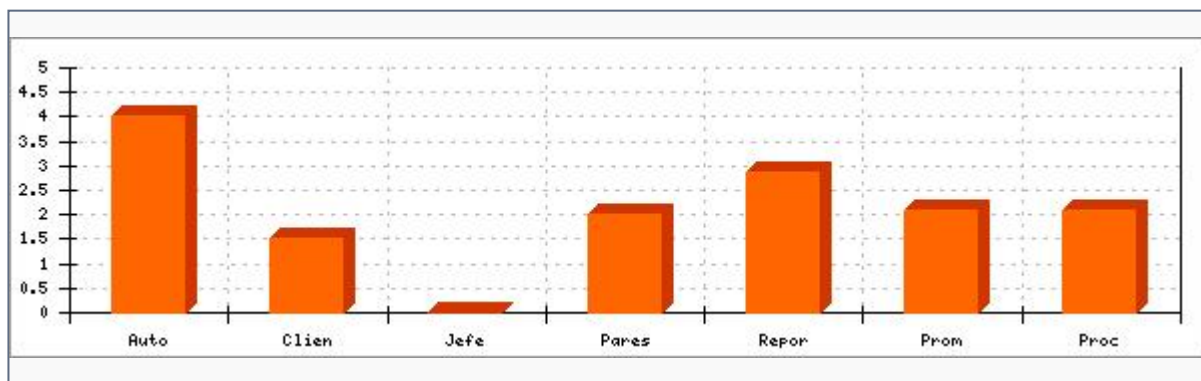
10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (2.76)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.29
Promedio Ponderado	2.76
Promedio Proceso	2.76



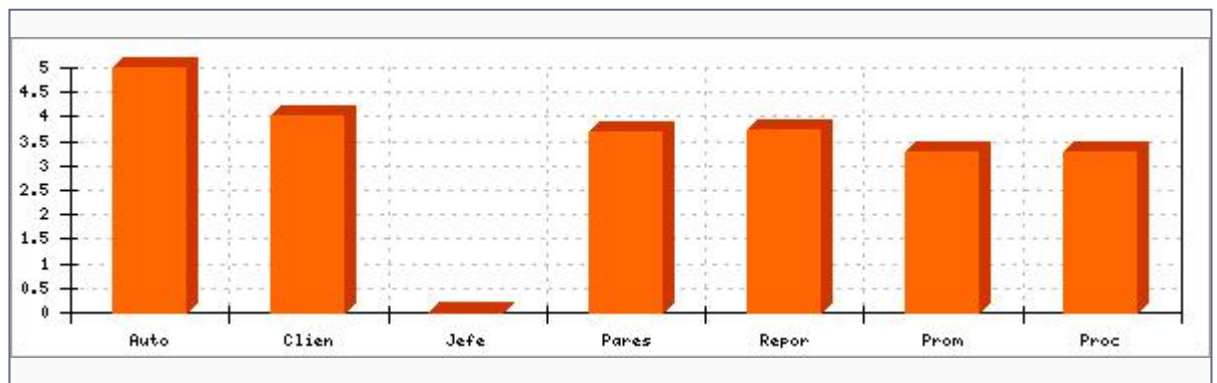
11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (2.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	2.07



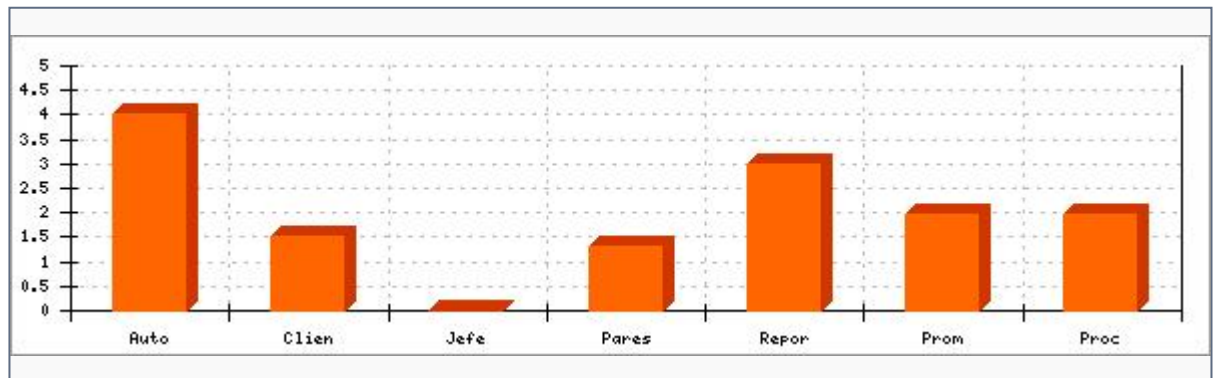
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	3.71
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



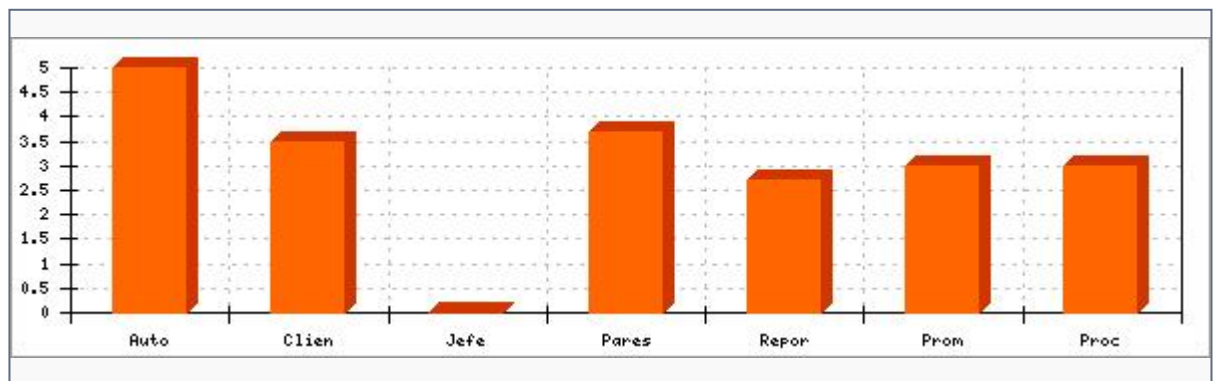
13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (1.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	1.33
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.97
Promedio Proceso	1.97



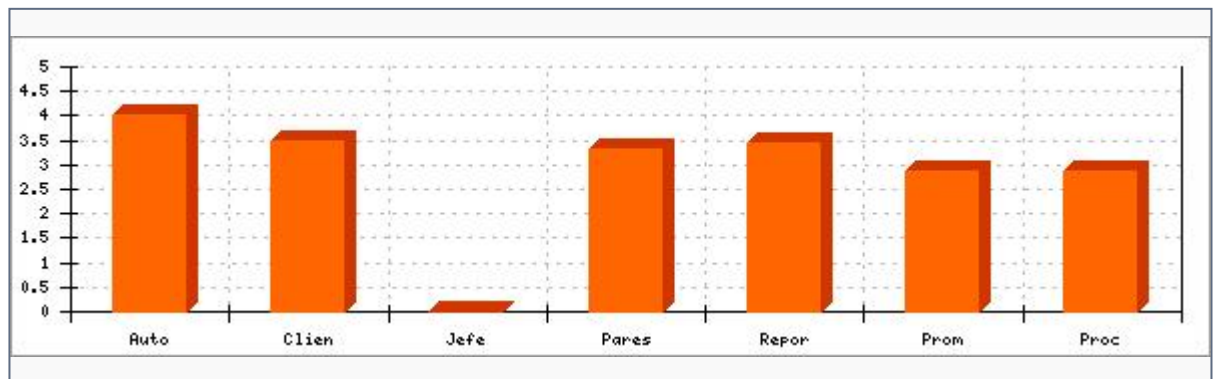
14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.98



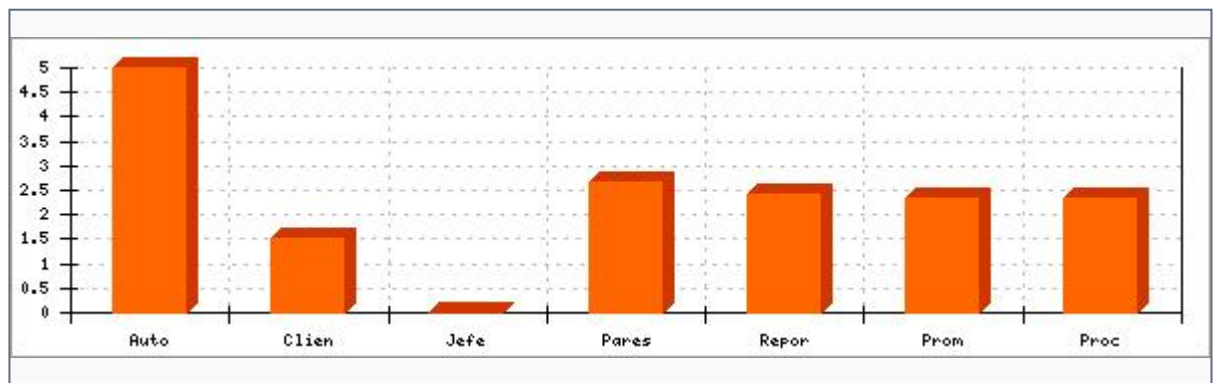
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Jefe	0.00
Pares	3.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.85



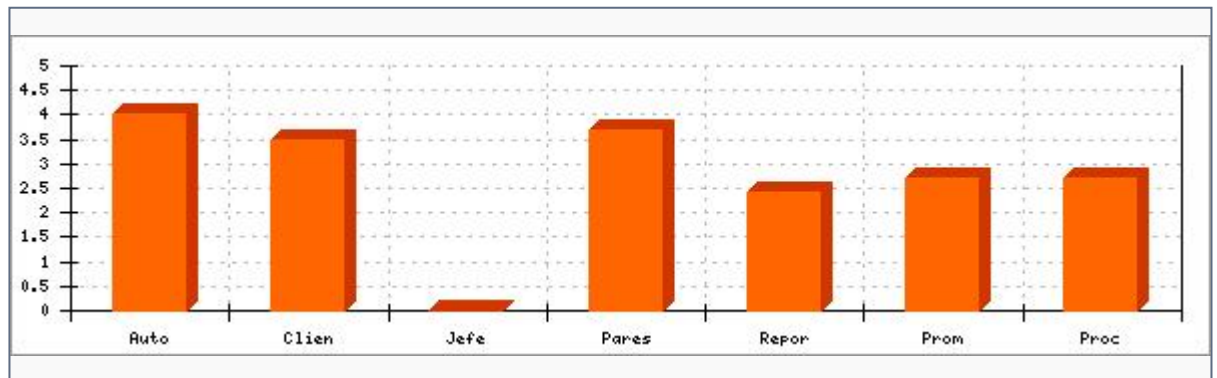
16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (2.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	2.43
Promedio Ponderado	2.32
Promedio Proceso	2.32



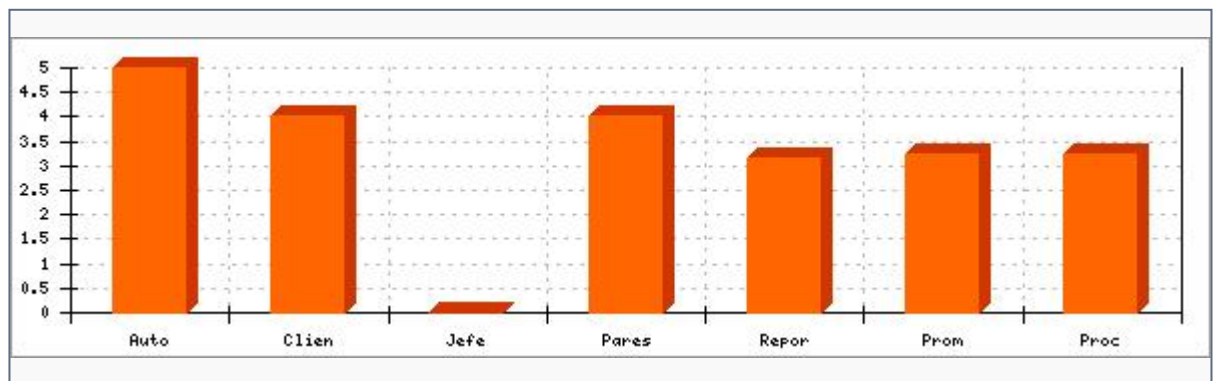
17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (2.72)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.43
Promedio Ponderado	2.72
Promedio Proceso	2.72



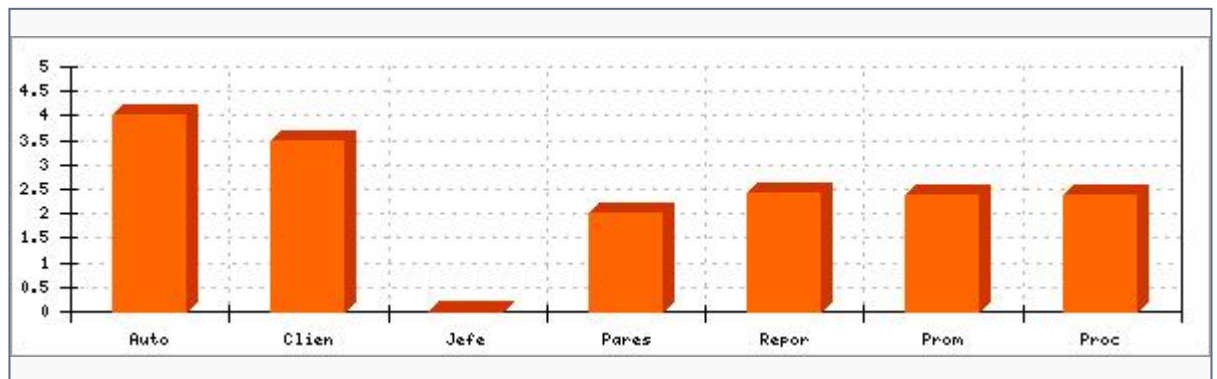
18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



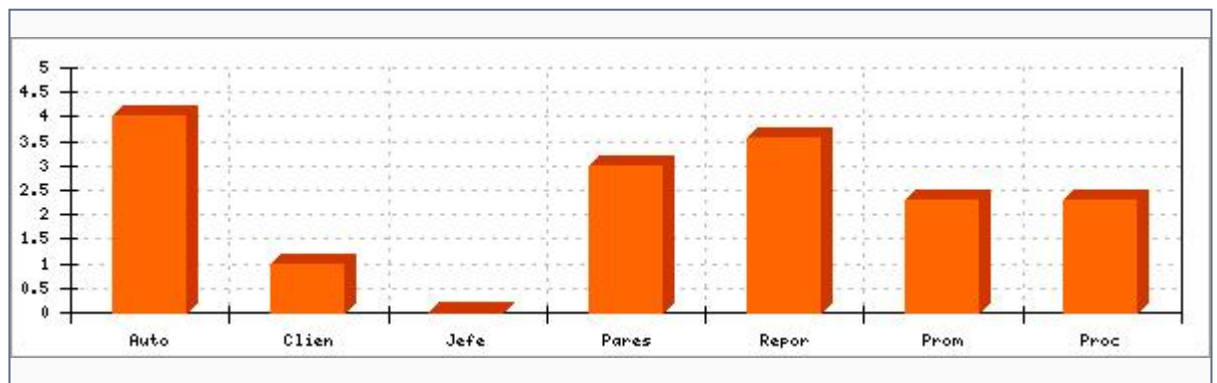
19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (2.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.50
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.43
Promedio Ponderado	2.39
Promedio Proceso	2.39



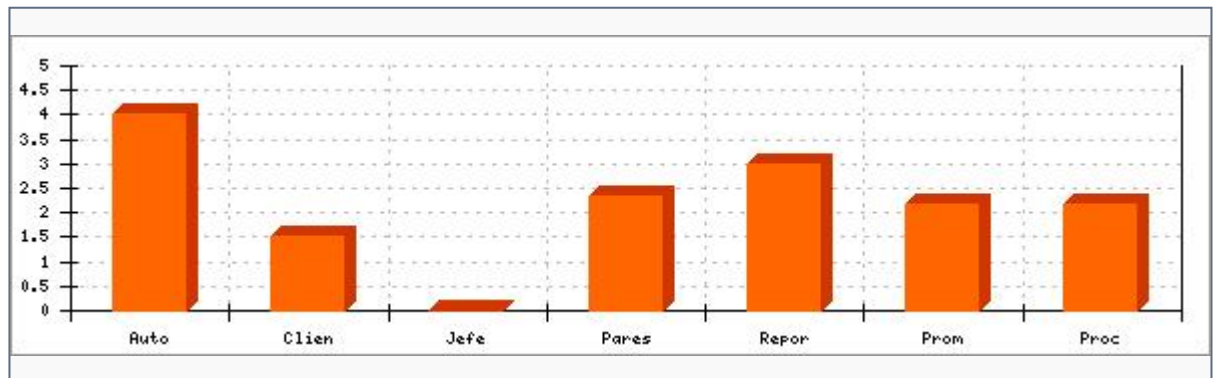
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (2.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.00
Jefe	0.00
Pares	3.00
Reporte	3.57
Promedio Ponderado	2.31
Promedio Proceso	2.31



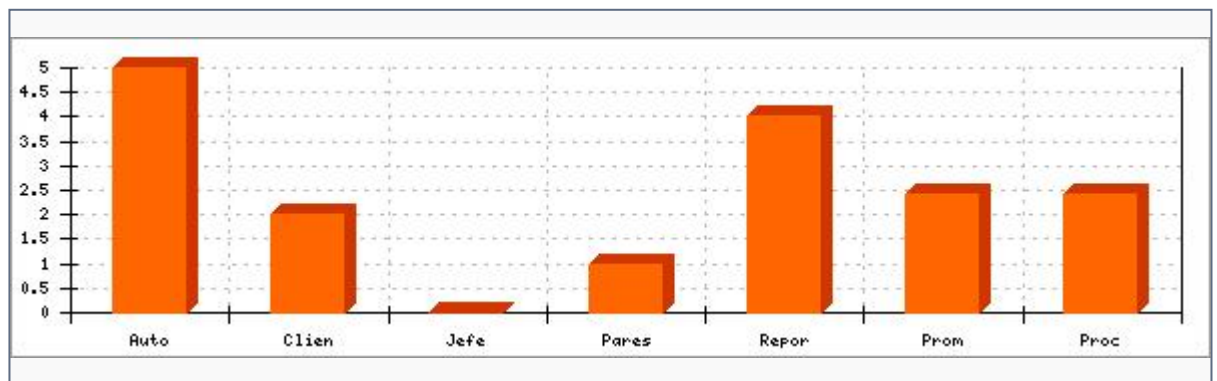
21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (2.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.50
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.17
Promedio Proceso	2.17



22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (2.40)

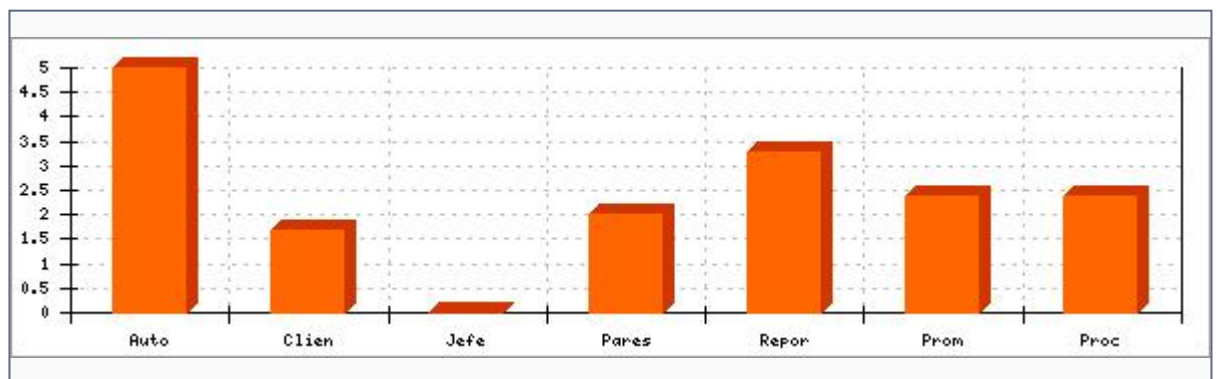
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.00
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



GESTIÓN DEL LIDERAZGO

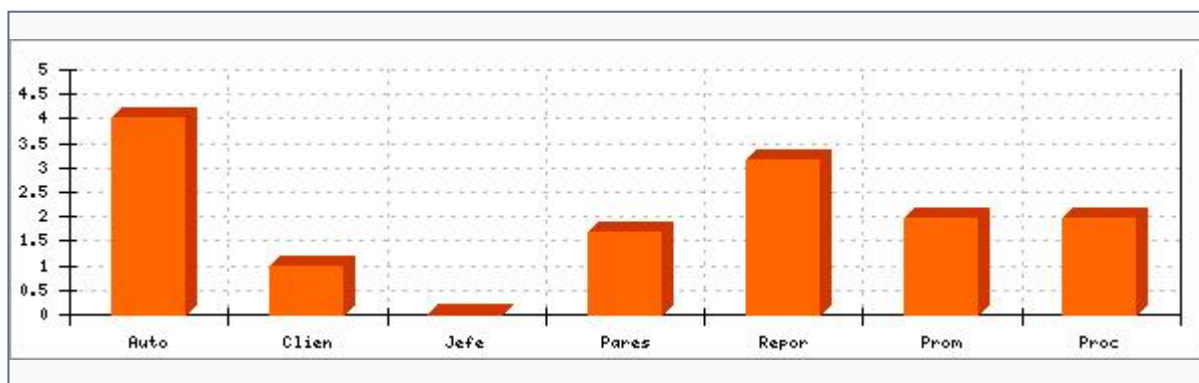
23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (2.39)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	3.29
Promedio Ponderado	2.39
Promedio Proceso	2.39



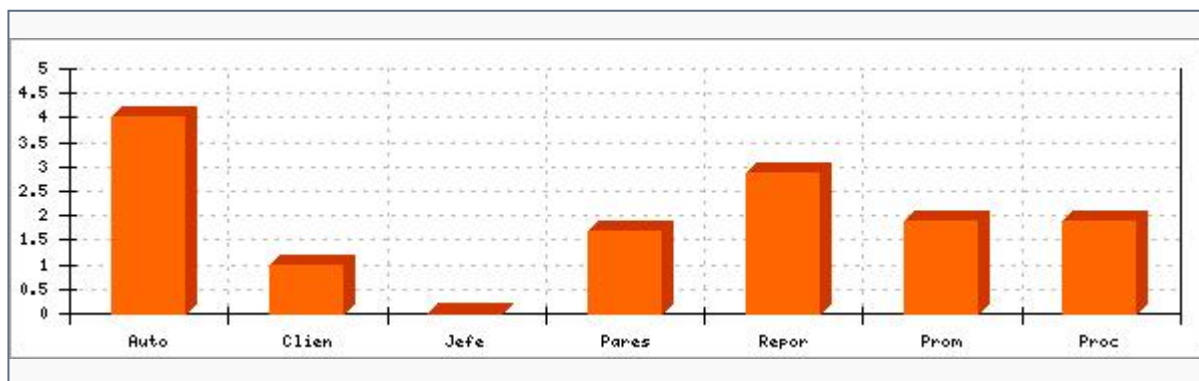
24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (1.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.00
Jefe	0.00
Pares	1.67
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	1.96
Promedio Proceso	1.96



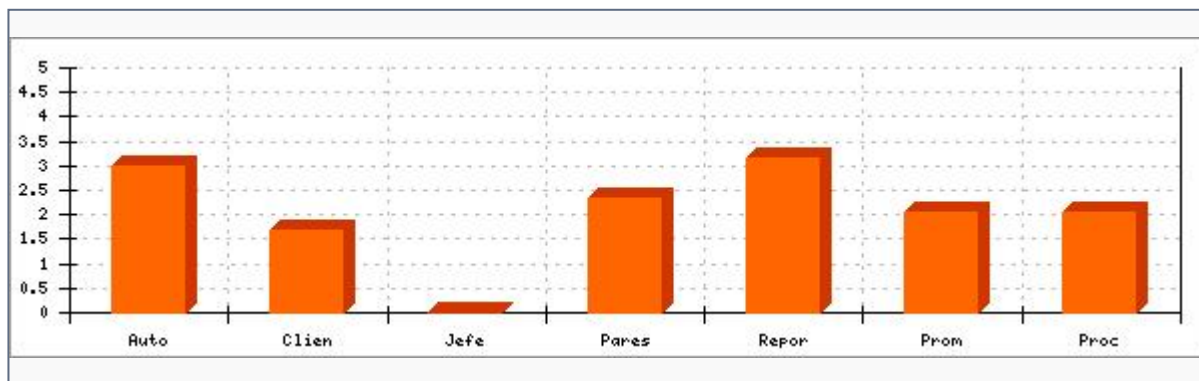
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (1.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.00
Jefe	0.00
Pares	1.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	1.90
Promedio Proceso	1.90



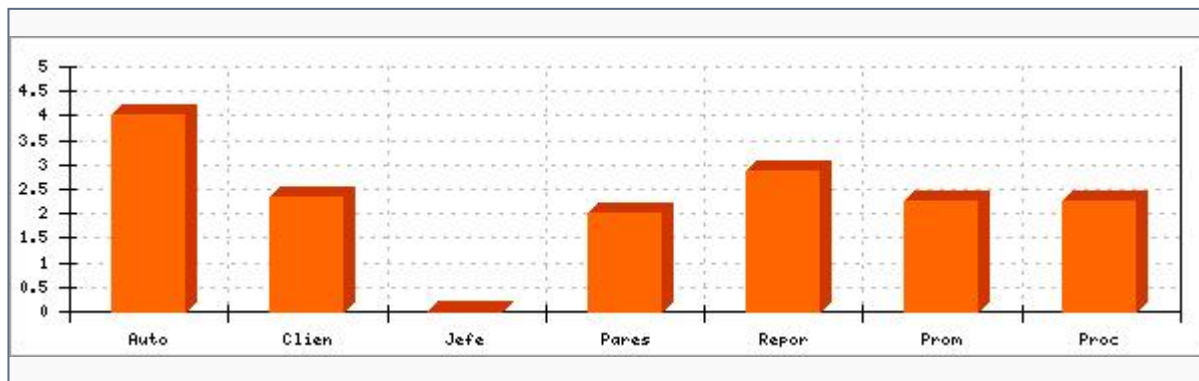
26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (2.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.03
Promedio Proceso	2.03



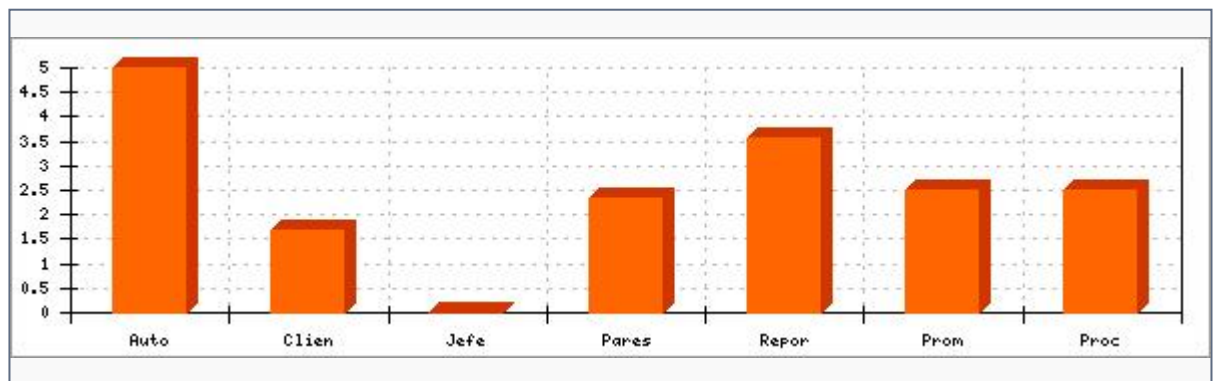
27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (2.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.24
Promedio Proceso	2.24



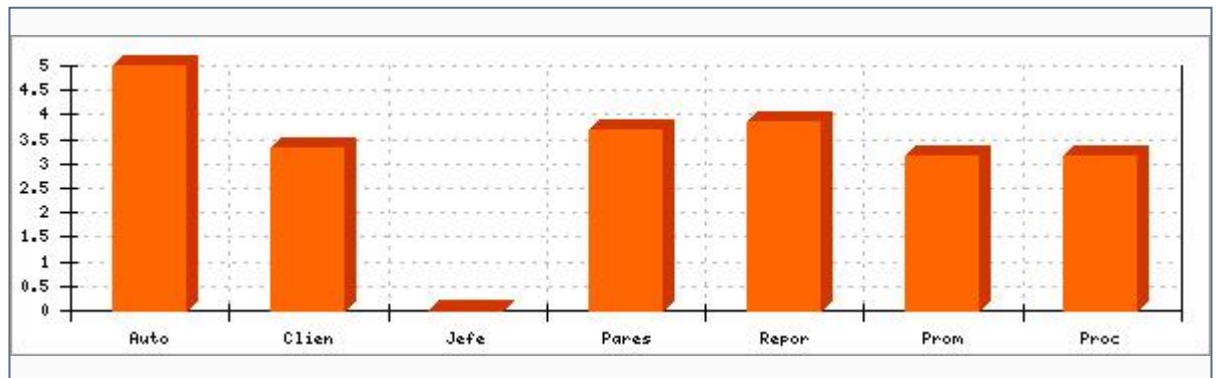
28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (2.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.57
Promedio Ponderado	2.51
Promedio Proceso	2.51



29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (3.17)

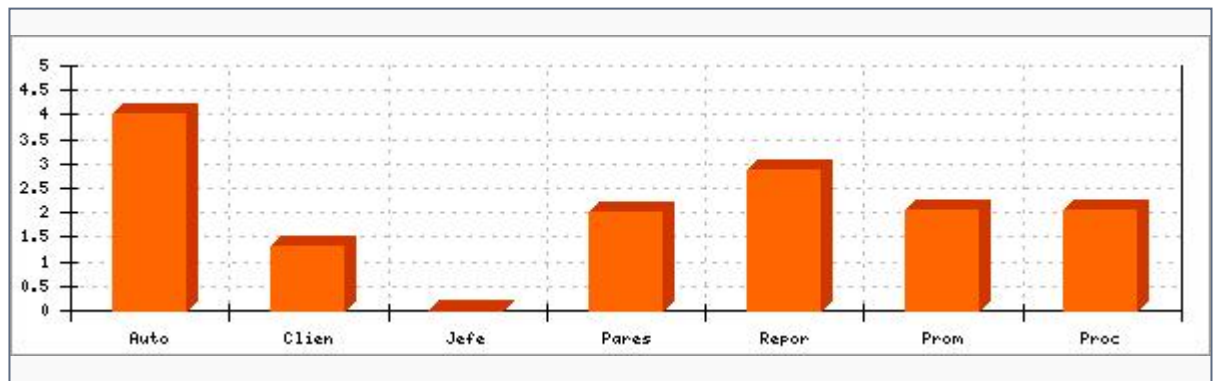
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	3.86
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.17



CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

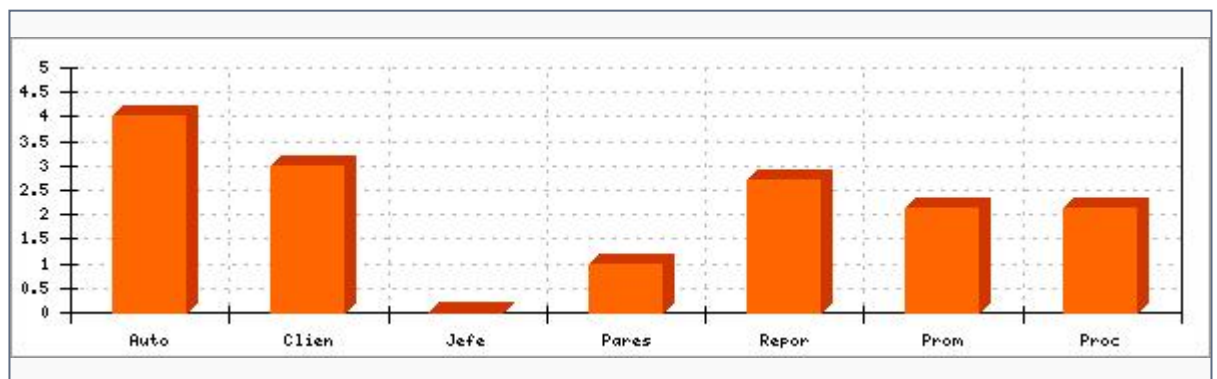
30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (2.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.33
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.04
Promedio Proceso	2.04



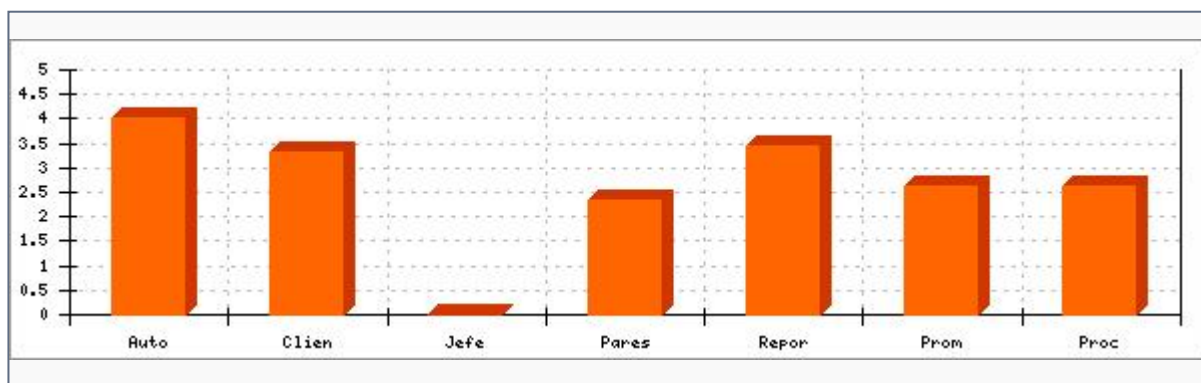
31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (2.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.14
Promedio Proceso	2.14



32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



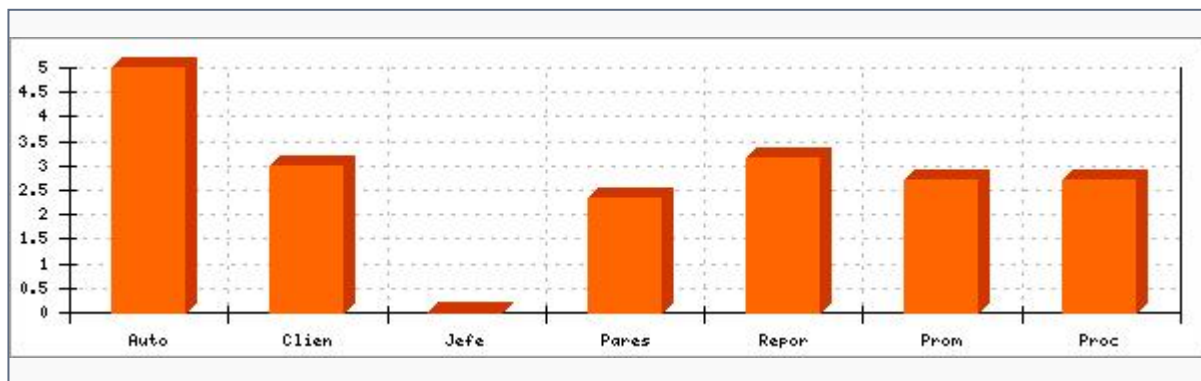
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (2.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	3.71
Promedio Ponderado	2.61
Promedio Proceso	2.61



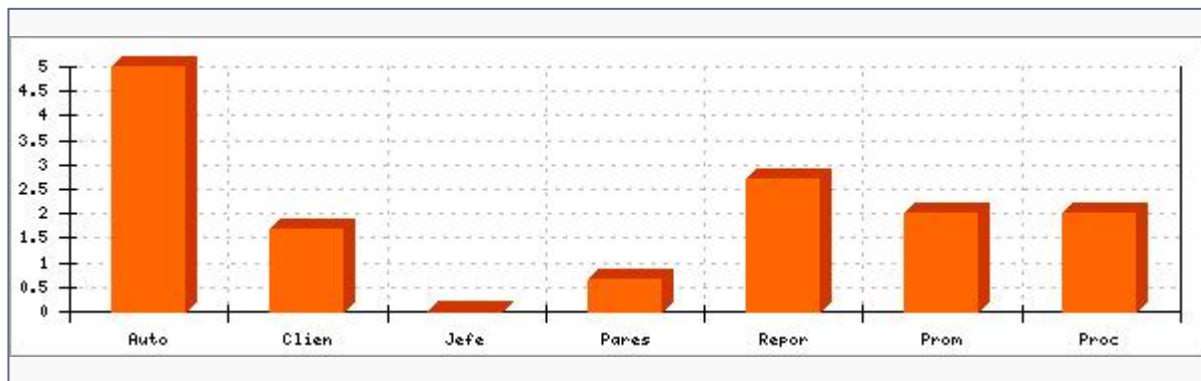
34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (2.01)

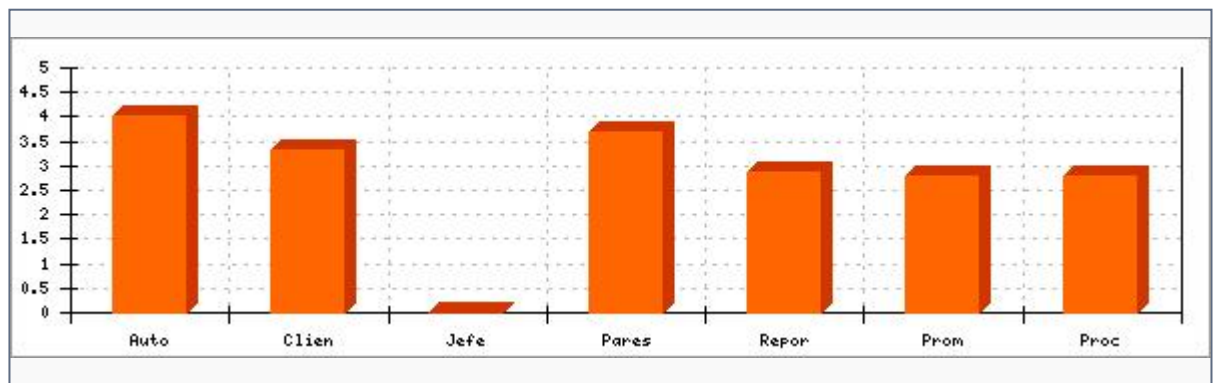
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	0.67
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.01
Promedio Proceso	2.01



RECURSIVIDAD

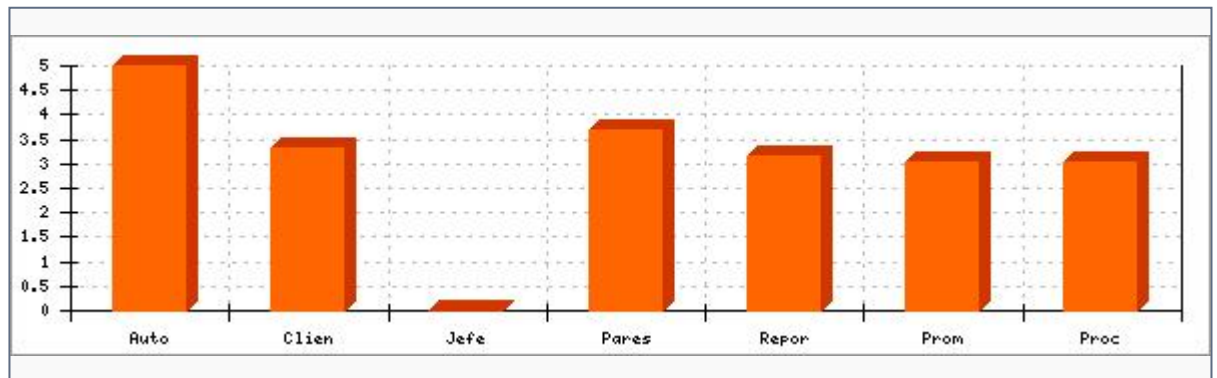
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (2.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	2.77



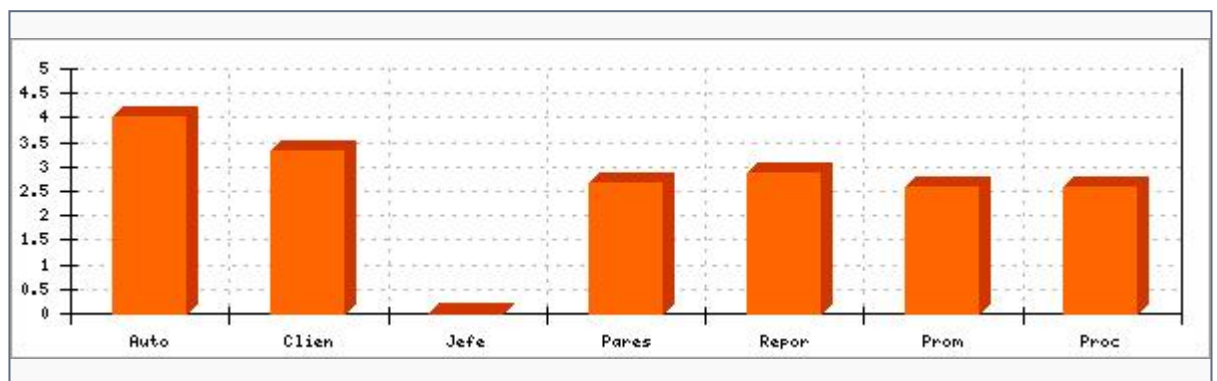
37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.03



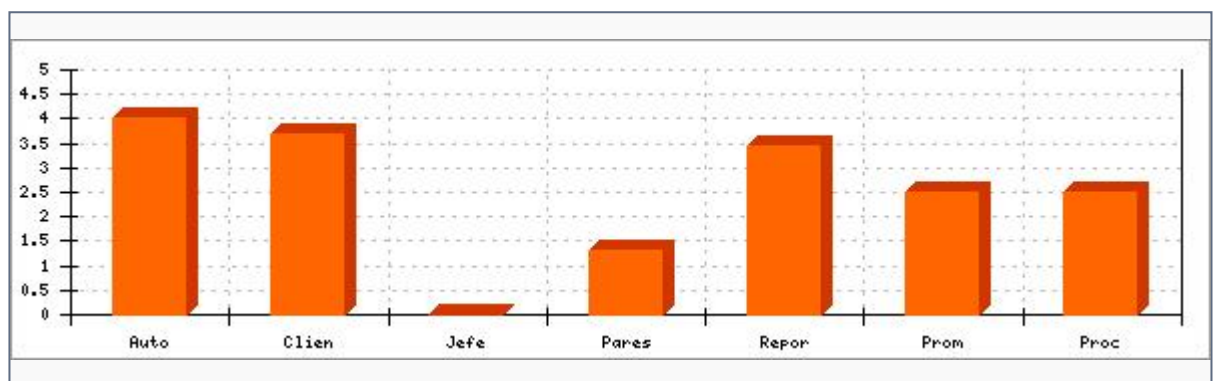
38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (2.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.57
Promedio Proceso	2.57



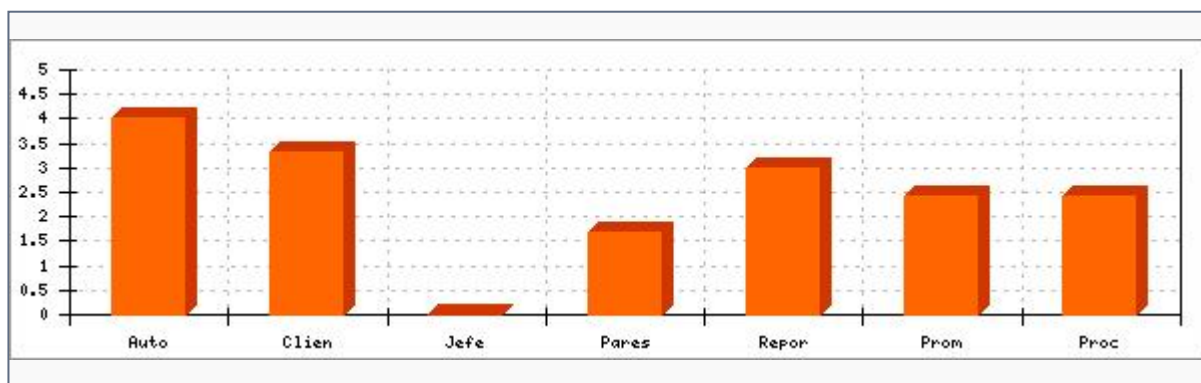
39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (2.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	0.00
Pares	1.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	2.49



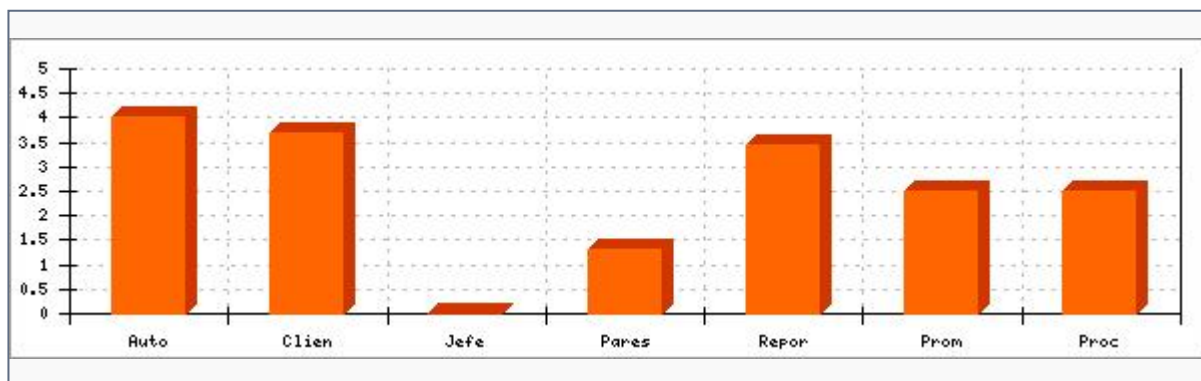
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	1.67
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



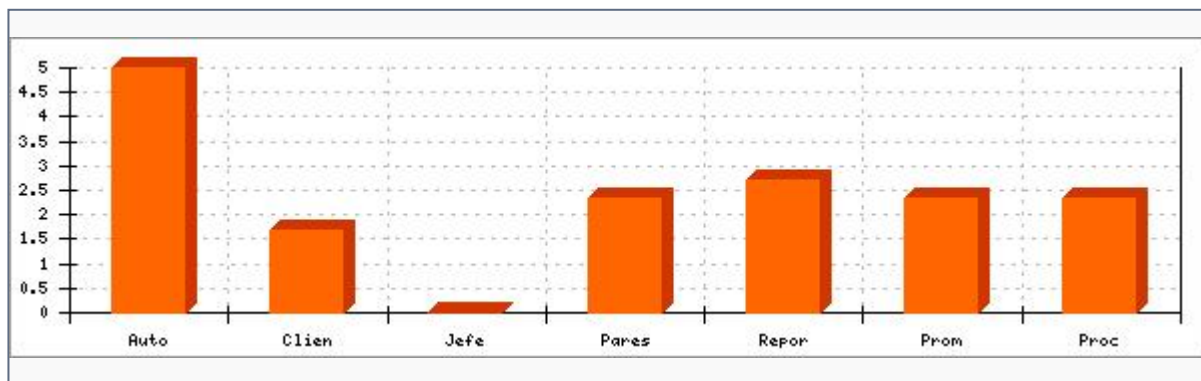
41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (2.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	0.00
Pares	1.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	2.49



42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (2.34)

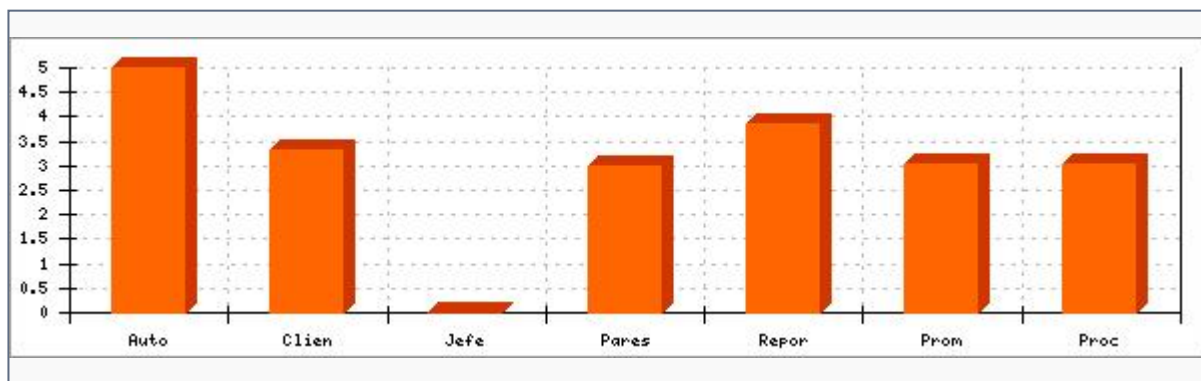
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.34
Promedio Proceso	2.34



ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (3.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.00
Reporte	3.86
Promedio Ponderado	3.04
Promedio Proceso	3.04



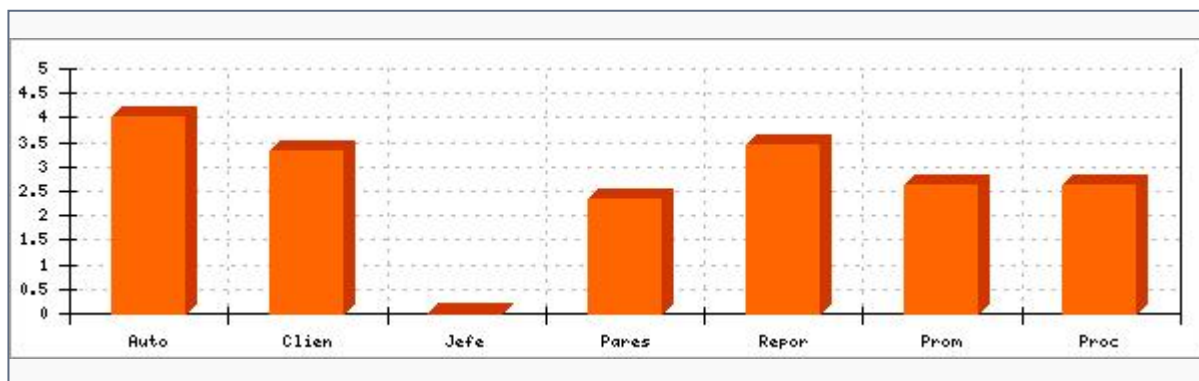
44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.33
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.86
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



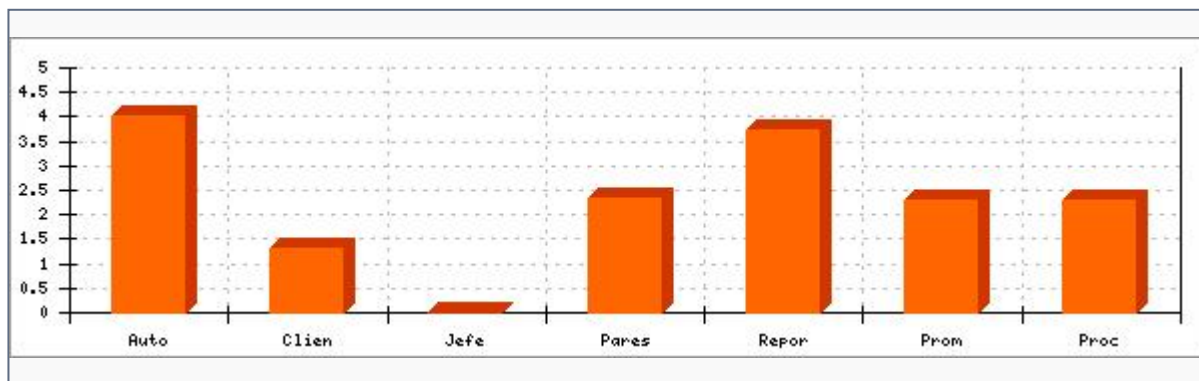
45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (2.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.62
Promedio Proceso	2.62



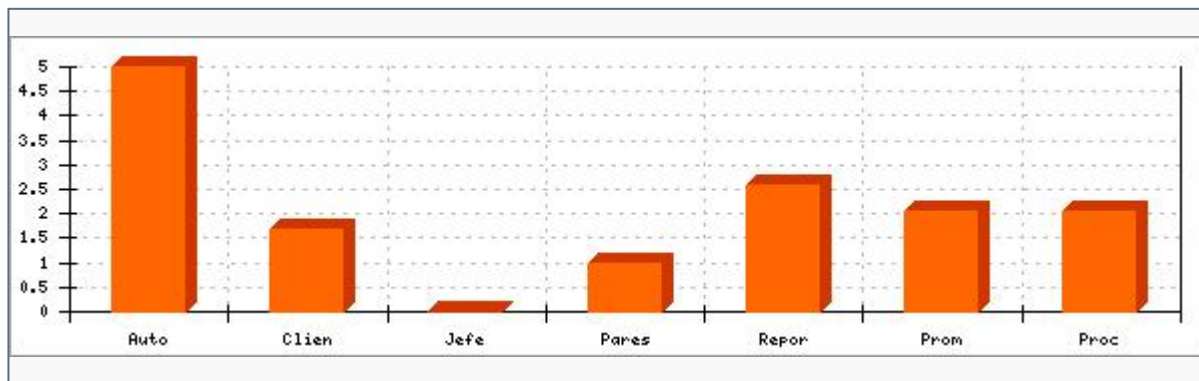
46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.33
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.71
Promedio Ponderado	2.28
Promedio Proceso	2.28



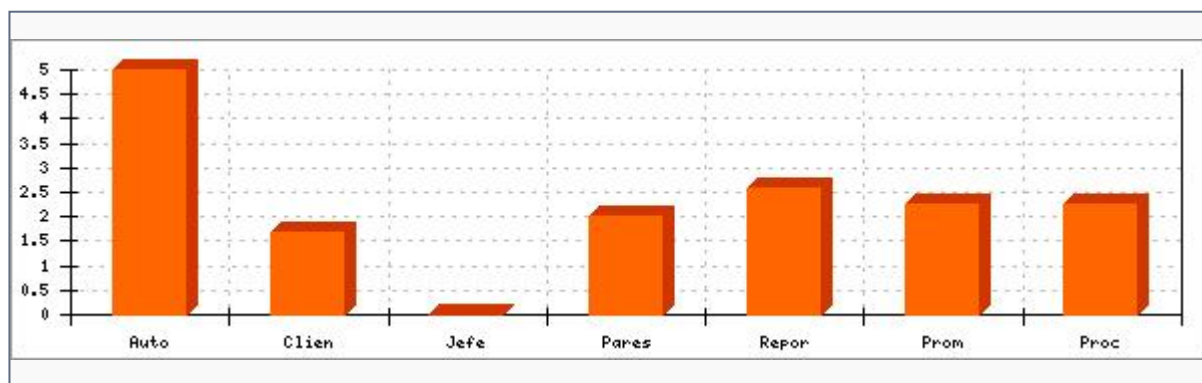
47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (2.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	2.57
Promedio Ponderado	2.05
Promedio Proceso	2.05



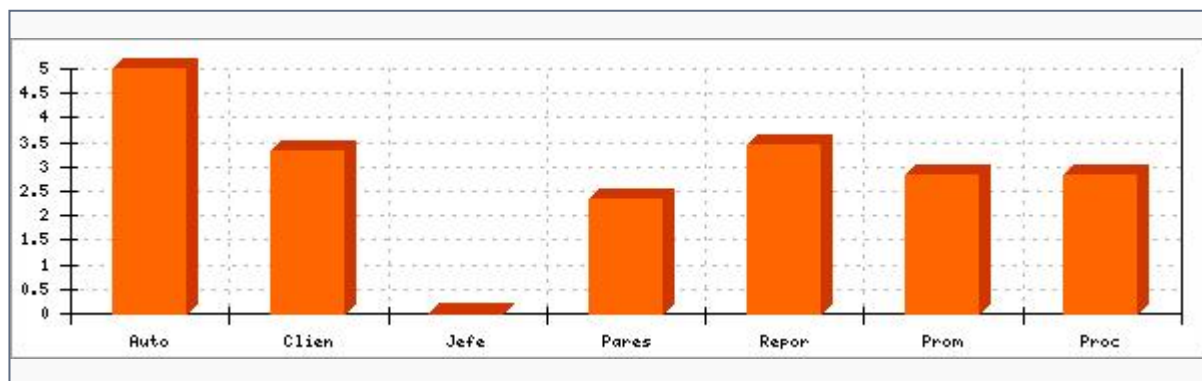
48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (2.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.57
Promedio Ponderado	2.25
Promedio Proceso	2.25



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (2.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.82
Promedio Proceso	2.82



VALENTÍA CORPORATIVA

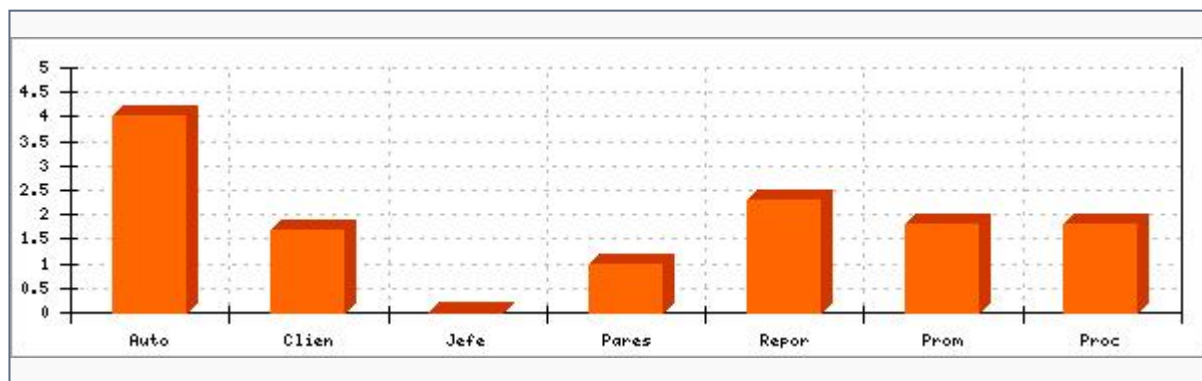
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (2.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	2.43
Promedio Ponderado	2.42
Promedio Proceso	2.42



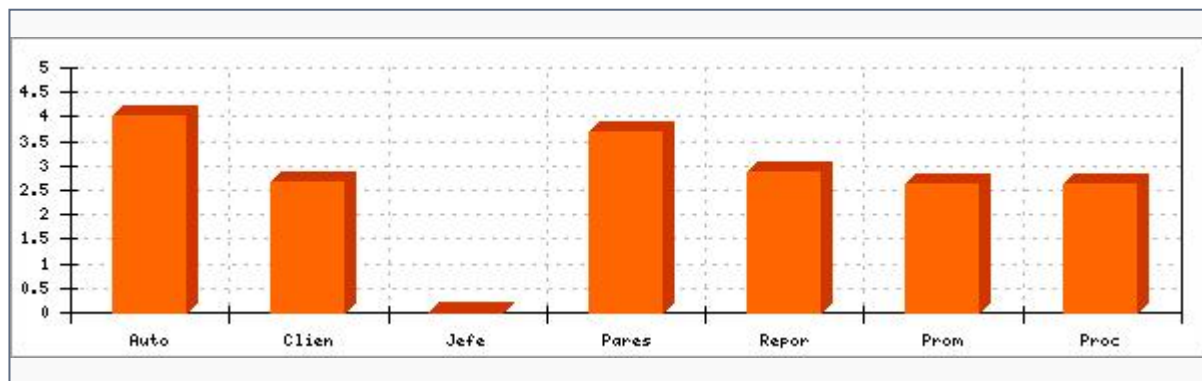
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (1.79)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.67
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	2.29
Promedio Ponderado	1.79
Promedio Proceso	1.79



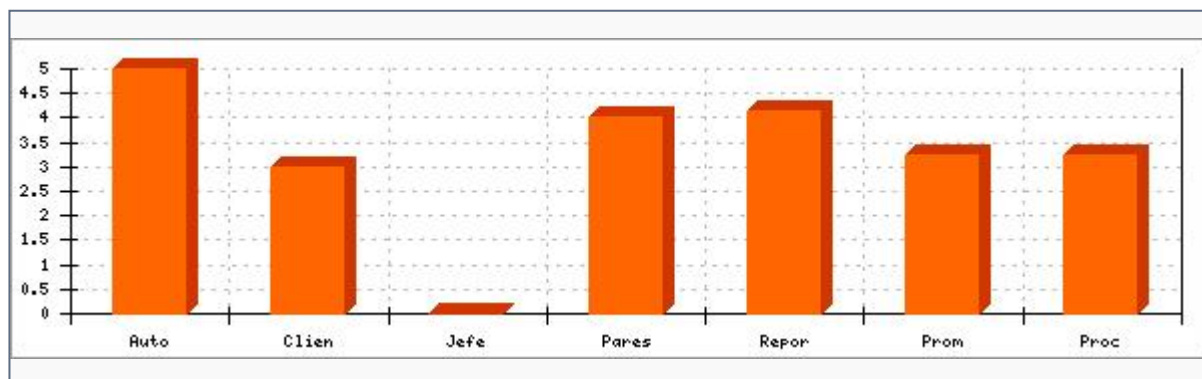
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (2.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.64
Promedio Proceso	2.64



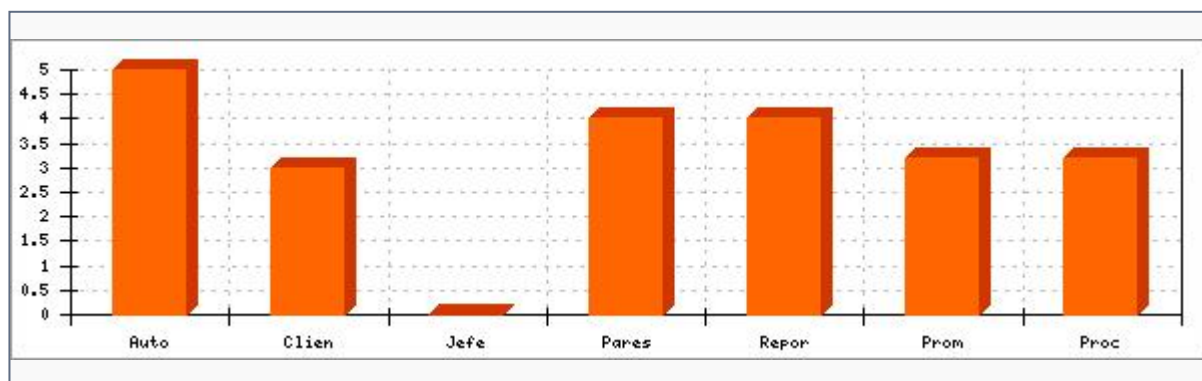
53.- Defiende sus ideas o argumentos. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.14
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.23



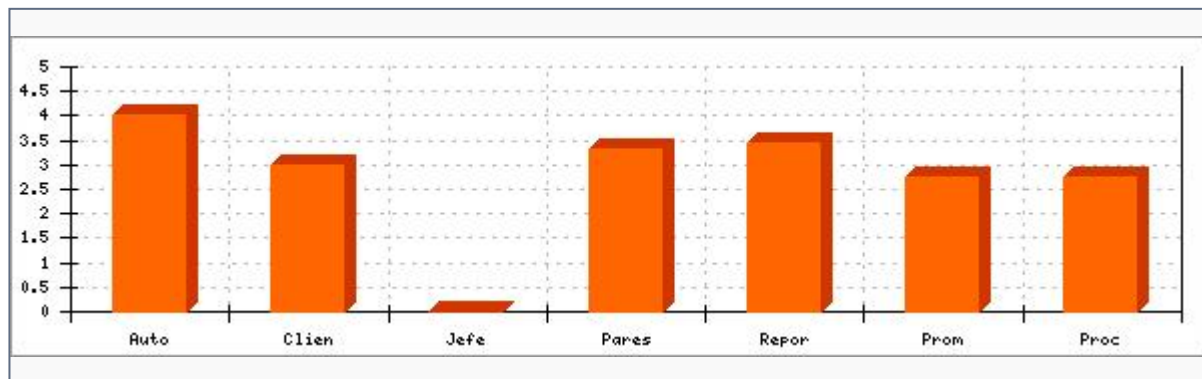
54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (3.20)

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



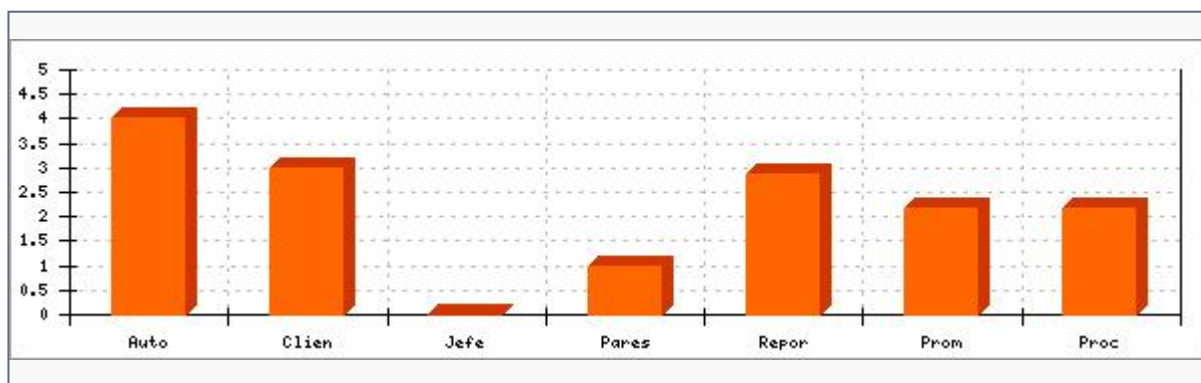
55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	3.33
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.75



56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.17
Promedio Proceso	2.17



ENFOQUE EN EL CLIENTE

57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (3.58)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	5.00
Reporte	4.57
Promedio Ponderado	3.58
Promedio Proceso	3.58



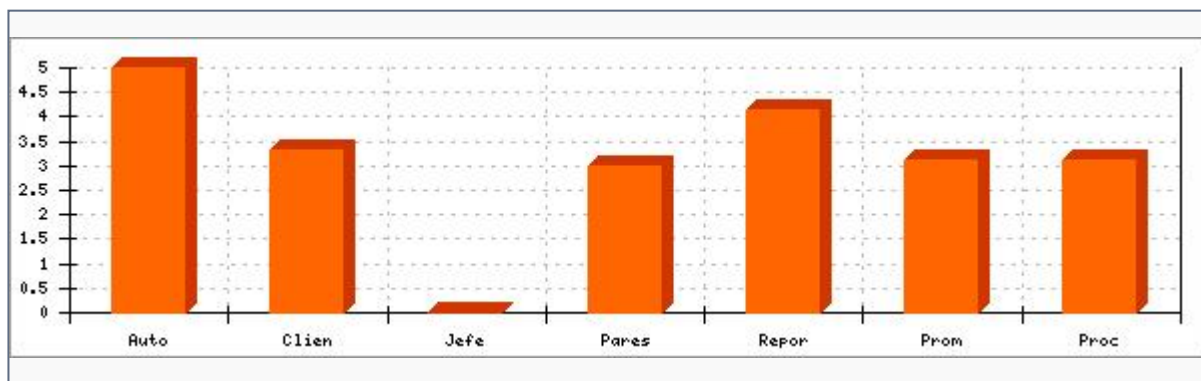
58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (3.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.00
Reporte	3.86
Promedio Ponderado	3.04
Promedio Proceso	3.04



59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.00
Reporte	4.14
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



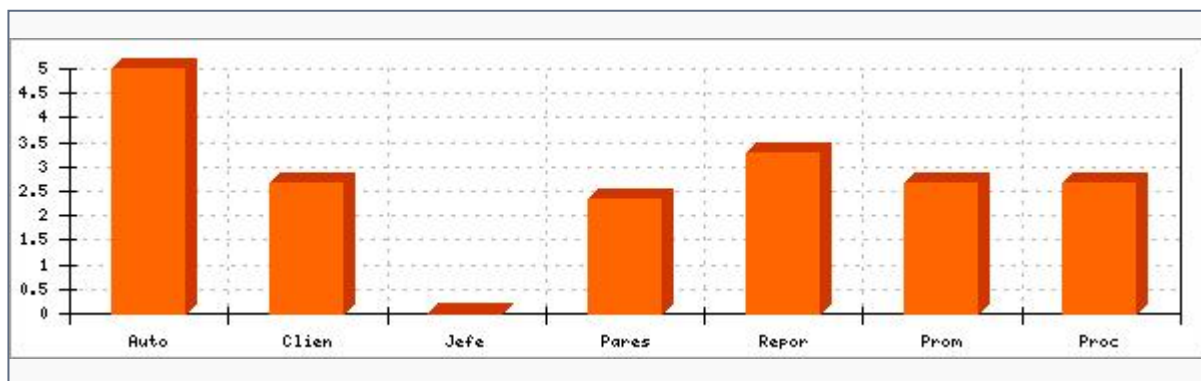
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (2.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.67
Reporte	2.71
Promedio Ponderado	2.74
Promedio Proceso	2.74



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (2.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.29
Promedio Ponderado	2.66
Promedio Proceso	2.66



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

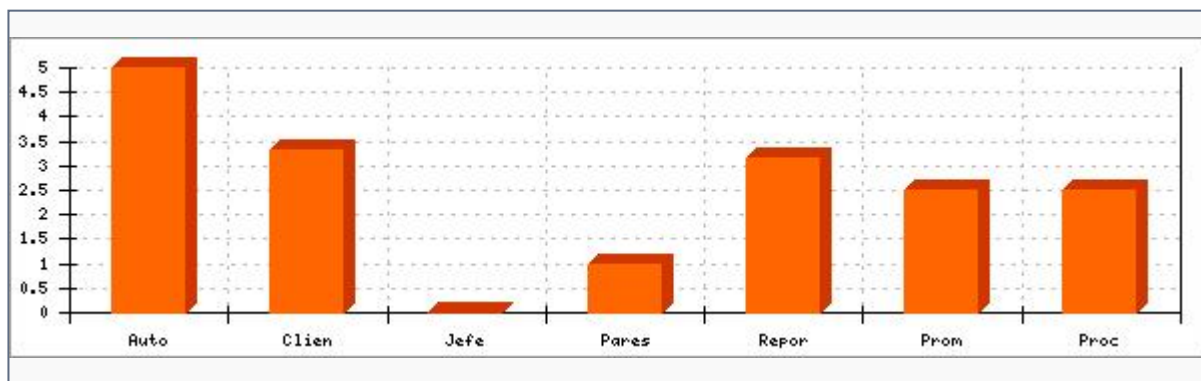
62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



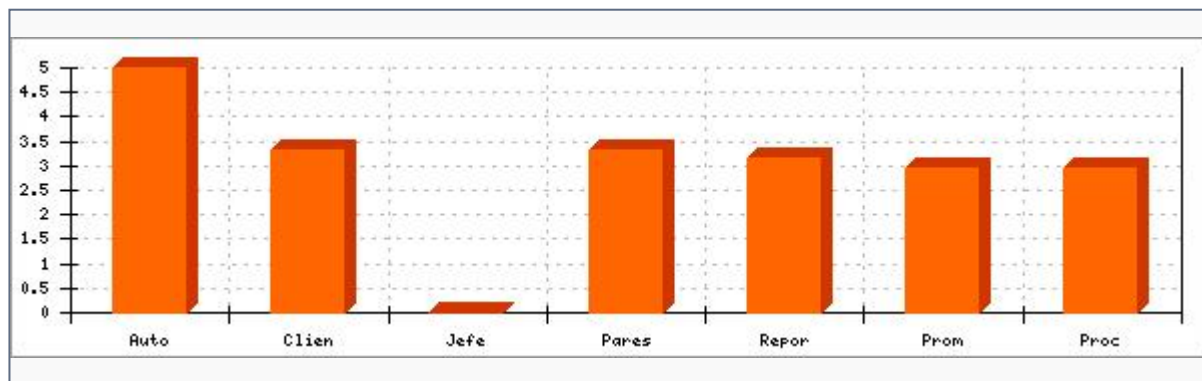
63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.50



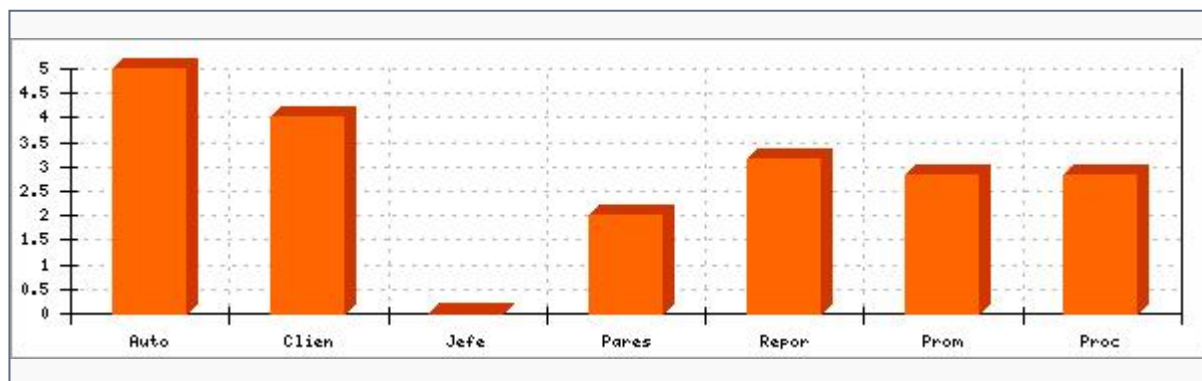
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (2.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	3.33
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.96
Promedio Proceso	2.96



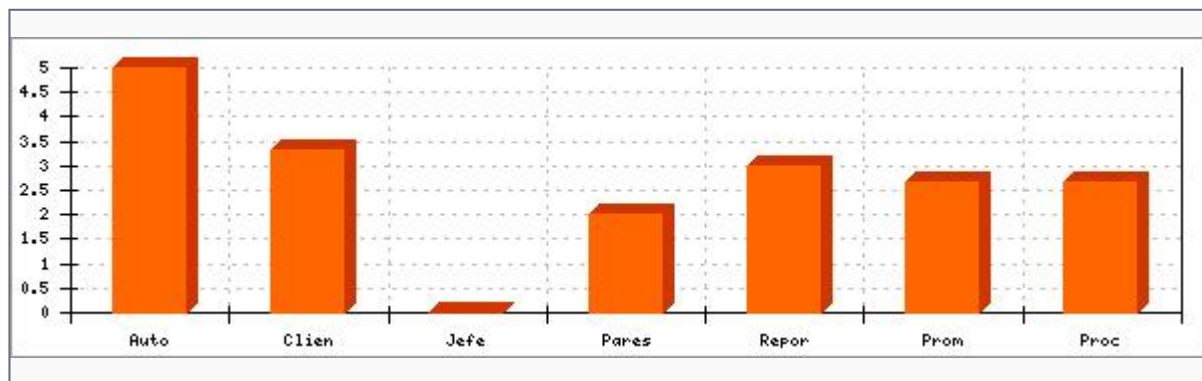
65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	2.83



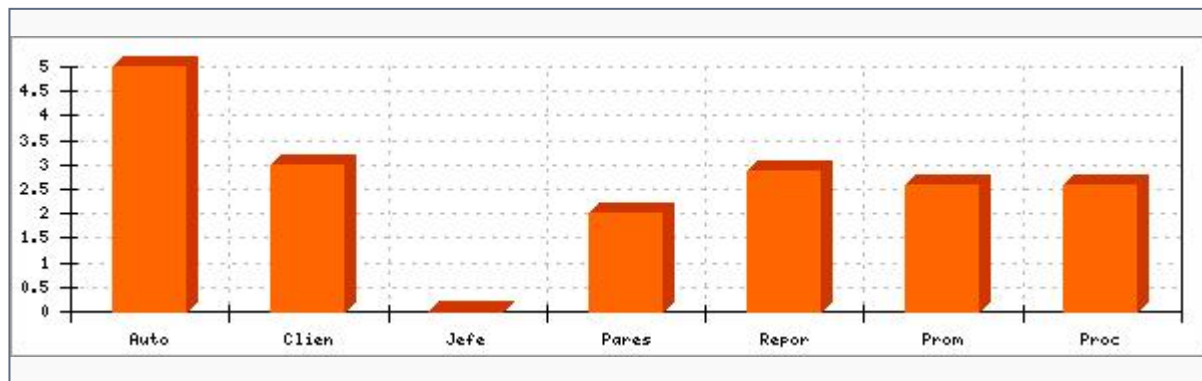
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	2.67



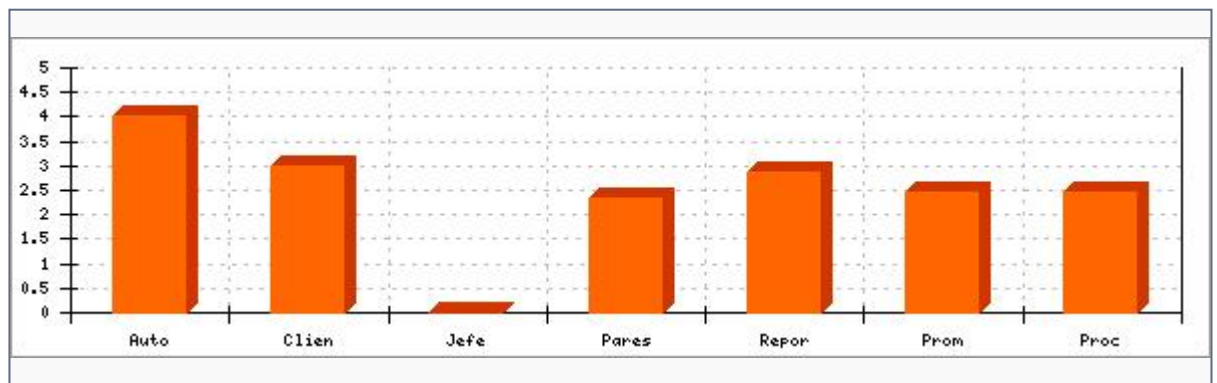
67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (2.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.57
Promedio Proceso	2.57



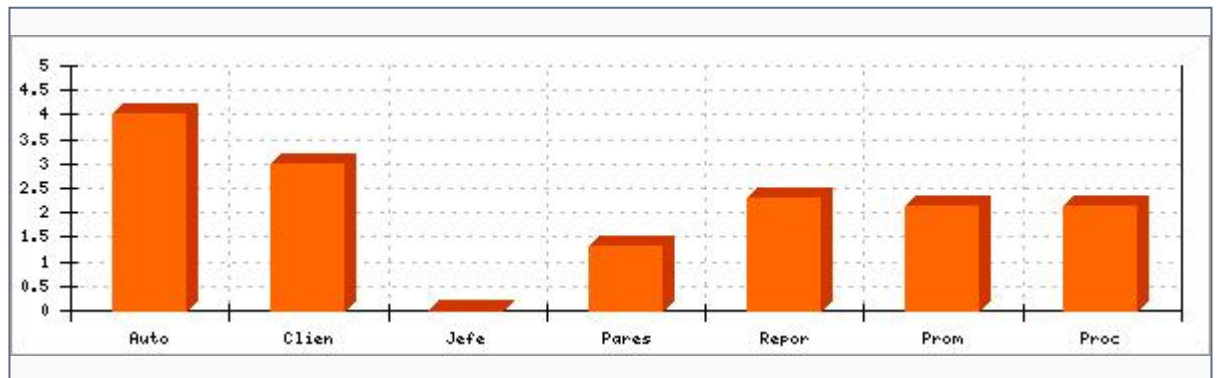
68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (2.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.44
Promedio Proceso	2.44



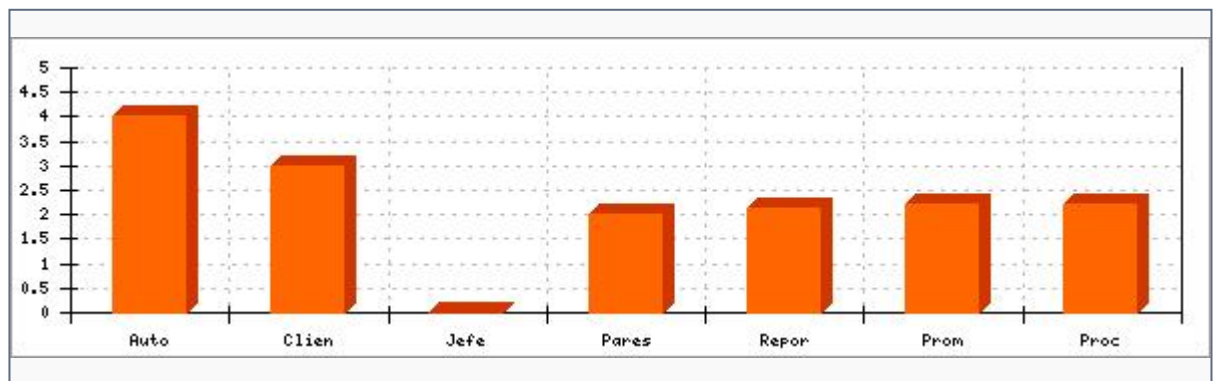
69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (2.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	1.33
Reporte	2.29
Promedio Ponderado	2.12
Promedio Proceso	2.12



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (2.23)

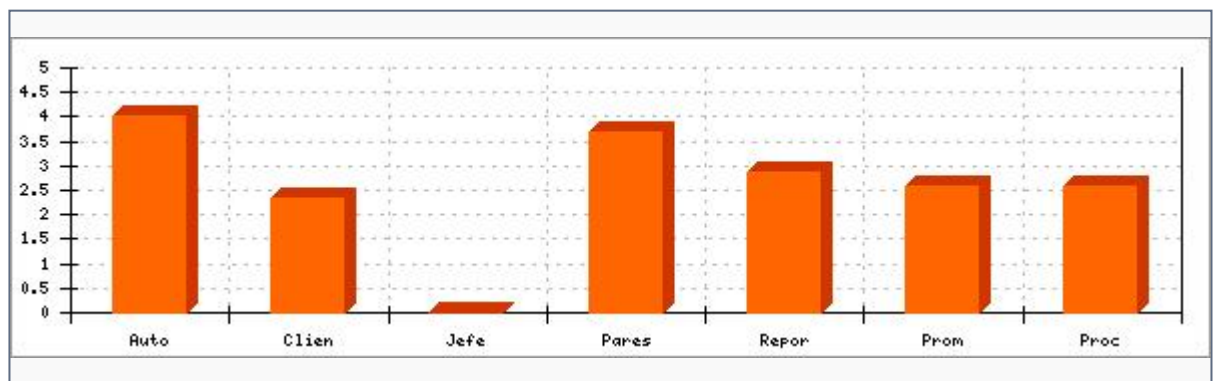
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	2.14
Promedio Ponderado	2.23
Promedio Proceso	2.23



CULTIVA LA INNOVACIÓN

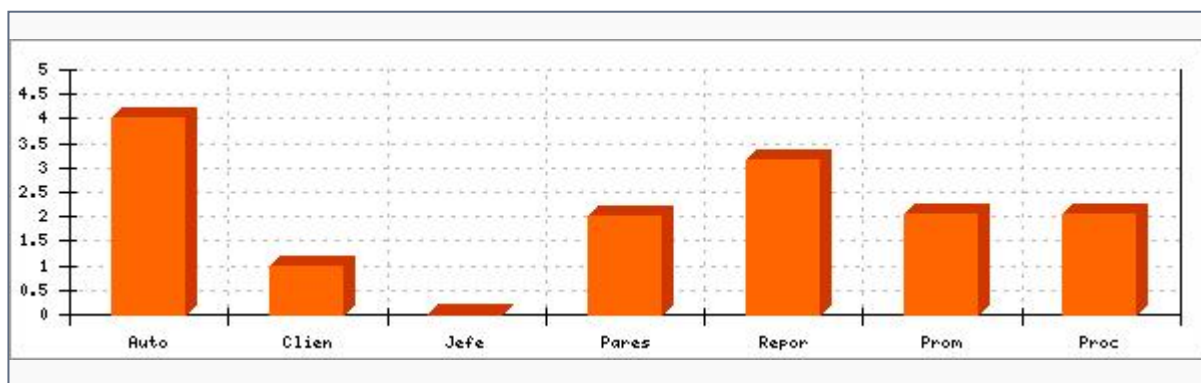
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (2.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	0.00
Pares	3.67
Reporte	2.86
Promedio Ponderado	2.57
Promedio Proceso	2.57



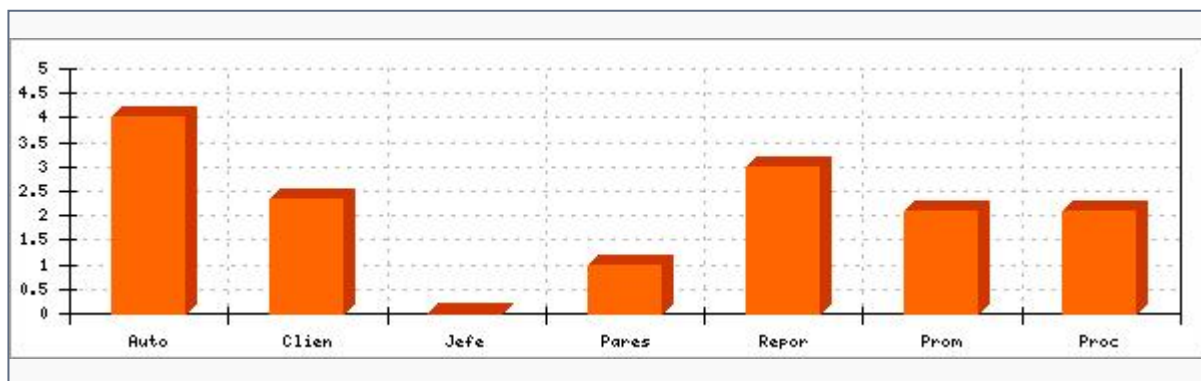
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (2.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	1.00
Jefe	0.00
Pares	2.00
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.03
Promedio Proceso	2.03



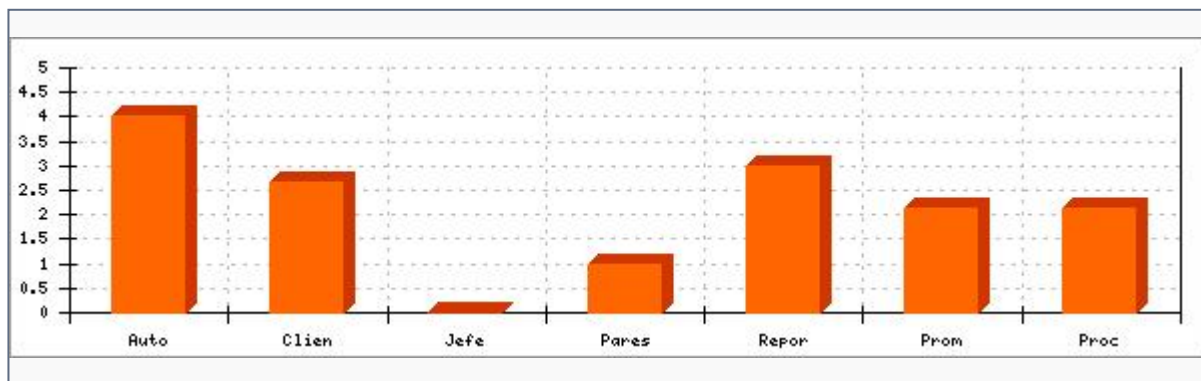
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (2.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.07
Promedio Proceso	2.07



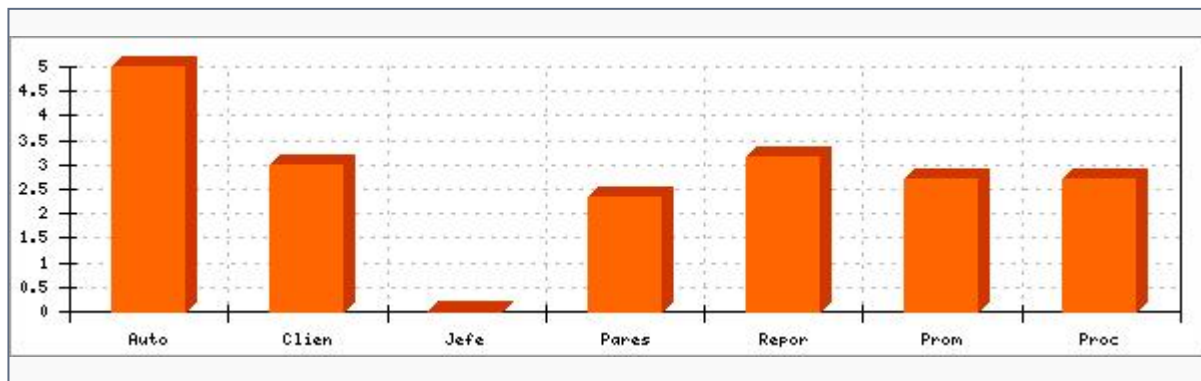
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (2.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	1.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.13
Promedio Proceso	2.13



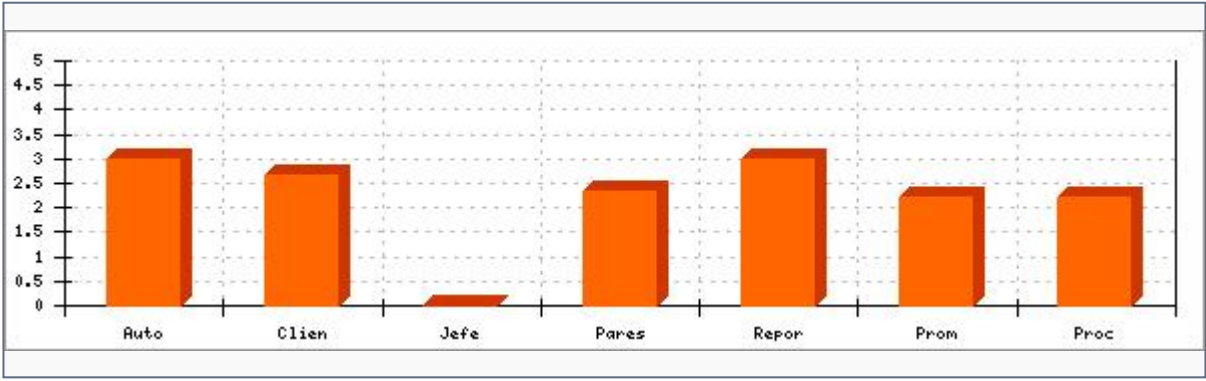
75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.14
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.70



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	0.00
Pares	2.33
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



Análisis GAP

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente / Proveedor Interno	2.25	-2.25
Jefe	0.00	-4.50
Pares	2.75	-1.75
Reporte	3.05	-1.45

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente / Proveedor Interno	2.43	-2.07
Jefe	0.00	-4.50
Pares	2.88	-1.62
Reporte	3.12	-1.38

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.29	--
Cliente / Proveedor Interno	1.81	-2.48
Jefe	0.00	-4.29
Pares	2.24	-2.05
Reporte	3.24	-1.05

CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Cliente / Proveedor Interno	2.50	-1.83
Jefe	0.00	-4.33
Pares	1.83	-2.50
Reporte	3.10	-1.23

RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.29	--
Cliente / Proveedor Interno	3.19	-1.10
Jefe	0.00	-4.29
Pares	2.38	-1.91
Reporte	3.06	-1.23

ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.71	--
Cliente / Proveedor Interno	2.29	-2.42
Jefe	0.00	-4.71
Pares	2.19	-2.52
Reporte	3.35	-1.36

VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.29	--
Cliente / Proveedor Interno	2.76	-1.53
Jefe	0.00	-4.29
Pares	2.81	-1.48
Reporte	3.14	-1.15

ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente / Proveedor Interno	3.20	-1.80
Jefe	0.00	-5.00
Pares	3.20	-1.80
Reporte	3.71	-1.29

ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.56	--
Cliente / Proveedor Interno	3.19	-1.37
Jefe	0.00	-4.56
Pares	2.04	-2.52
Reporte	2.84	-1.72

CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente / Proveedor Interno	2.33	-1.67
Jefe	0.00	-4.00
Pares	2.06	-1.94
Reporte	3.02	-0.98

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 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.	71.62%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	65.52%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	64.76%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	64.57%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	64.57%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	64.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	63.43%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes.	61.90%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	60.76%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	60.76%
•(RECURSIVIDAD) Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen.	60.57%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	39.33%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos.	39.24%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo.	38.10%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo.	35.81%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	35.81%

Comentarios

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

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

- Comunicación oral-escrita, tanto en situaciones de negocios como infomes - Organización: del equipo y actividades - Negociación: llega a acuerdos

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

- Justo, trato igualitario y calido al equipo - Formador: Mayor presencia y tendencia a enseñar - Integrador:

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

- Adaptar sus capacidades de inteligencia emocional

CLIENTE / PROVEEDOR INTERNO

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

-Preparado técnicamente - Proactivo - Puntual

identifica oportunidades Insiste para lograr las metas Revisa en detalle el trabajo de su equipo y les hace ver lo bueno y lo malo

El ser relajado con las cosas que suceden a su alrededor

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

- Conocer mejor a los clientes - innovación - mejorar la comunicación

Relacionarse mejor con su equipo

una debilidad es el no separar las relaciones personal vs laboral ser imparcial Aprender a reconocer el valor de las personas y su trabajo
Comprender que cada persona es un ente individual cultivar humildad

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

Pedir feedback de su desempeño, al equipo técnico y comercial, cada cierto tiempo, cada Q por ejemplo a todo nivel

rlacionarse mejor con su equipo

Que mire siempre a su alrededor que cultivar amistades es una de las actividades que no cuesta un centavo pero que te ayuda a crecer Que aprenda a dar valor a sus colegas y dar el peso a quien lo tiene pensar mas en el negocio que en satisfacer el ego de quien le habla al oido.

PARES

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

buen Conocimiento buen manejo de utilitario bune manejo de produccion en camaron

Organizado Generoso del conocimiento Diplomático

- Siempre esta presto a brindar su apoyo cuando se lo necesita. - Es responsable en sus tareas. - Excelente persona.

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

Tener mas tacto con los clients internos y externos Mejorar su forma de convencimiento al momento de explicar al cliente interno y externo.
Generar confianza. clients internos y externos

- Liderazgo - Escuchar a las personas de su entorno. - Ejecutar sus ideas.

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

Integrarse mas con su equipo, y transmitir confianza en la verba.

Es un buen lider, sin embargo no siempre es reconocido como tal en el grupo. Creo que debe buscar que el grupo entienda sus acciones y decisiones, para que no se tenga una mala percepción de sus decisiones.

- Poner todas sus ideas en orden y trabajo en equipo, recordar que los jugadores ganan partidos, pero los equipos ganan campeonatos.

REPORTE

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

'''

Líder Amigo Elocuente con los clientes

- confía, delega y muy comprometido con el equipo (líder) - Sincero y orientado siempre en lo positivo definiendo claramente hacia las metas y objetivos a lograr. _ Humilde, perseverante y muy comprensivo ante las situaciones personales y laborales de los demás y sabe reconocer pequeños logros

comprometido responsable valentía

Proactivo Tenaz Capaz

* No se enfada

Conoce su trabajo Creativo Poder de convencimiento

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

.....

Comunicación con su equipo Impulsar la innovación Darle protagonismo a su equipo

_ Super exigente hasta consigo mismo. _ Casi no demuestra debilidades ya que mantiene bien su postura para ser ejemplo del equipo.

que sea mas assertivo motive a su grupo parcialidad con su personal a cargo

Falta de comunicación con miembros de equipo. Falta de organización.

* Se deja impresionar demasiado por tecnologías, títulos y se nota que cede ante estos. * figurete, y los que le siguen obtienen sus objetivos.

Comunicación Equidad en el grupo Enseñar lo que sabe no a uno si no a todos

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

.....

Fausto es un muy buen amigo y jefe, pero tiene una armadura externa que no le permite abrirse con todos los miembros de su equipo. Cerrando esa brecha, será un buen gerente

Que continúe con la misma pasión, humildad y firmeza con que orienta a su equipo. que haga mas reuniones interpersonales para interacción entre el equipo y sobre todo que continúe siempre creando ese ambiente participativo entre nosotros.

que sea parcial.

Mejorar las relaciones con los miembros de su equipo considerando la importancia personal de cada uno de ellos.

* No hacer preferencias * Trabajar en la puntualidad de él y de su equipo. El tiempo es respeto hacia todos. * Seleccionar personas con experiencias en el equipo que lleguen a aportar a los demás, sin miedo que puedan ser competidores para él.

Que comparta sus conocimientos para poder aplicarlos en nuestras visitas

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACIÓN DESEMPEÑO FAUSTO PASOS 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

