

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 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 **2019-10-25 04:58:39** hasta el **2019-11-27 09:56:57**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	6100233839
Nombres :	PIERO ANGELO
Apellidos :	BOTTERI MC FARLANE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAS
Departamento :	VENTAS AQUA
Cargo :	GERENTE DE VENTAS ACUICOLA
Nivel Jerárquico :	OTROS
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

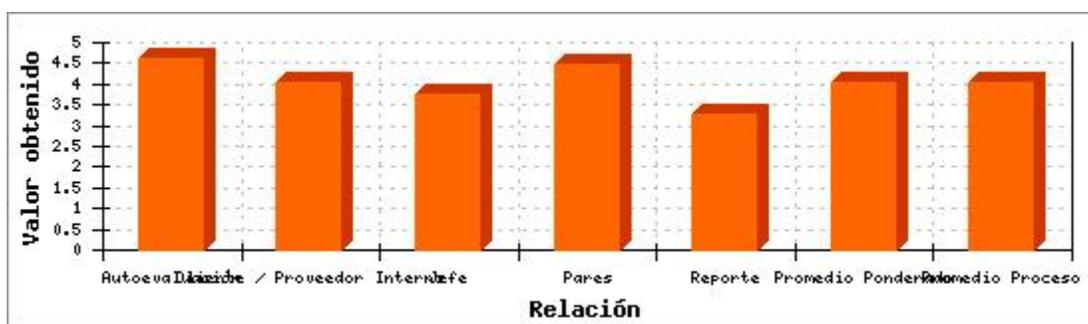
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Pares	20.00%	2	1
Jefe	20.00%	1	1
Reporte	20.00%	10	8
Cliente / Proveedor Interno	20.00%	3	3

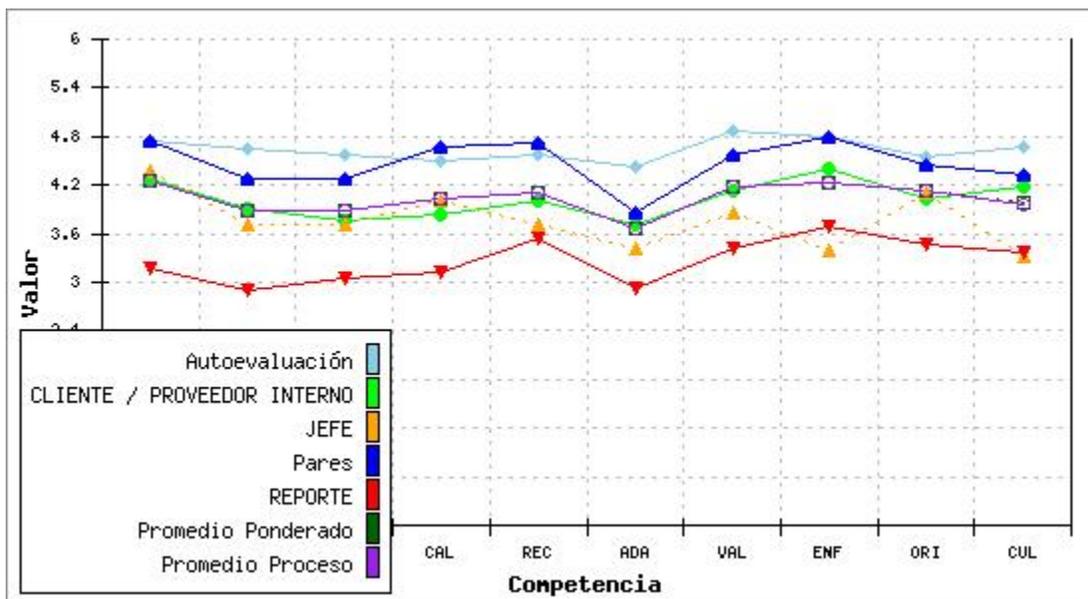
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.63
Cliente / Proveedor Interno	4.03
Jefe	3.76
Pares	4.47
Reporte	3.27
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN	4.75	4.29	4.38	4.75	3.16	4.26	4.26
2	RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	4.64	3.90	3.71	4.29	2.89	3.89	3.89
3	GESTIÓN DEL LIDERAZGO	4.57	3.76	3.71	4.29	3.05	3.88	3.88
4	CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	4.50	3.83	4.00	4.67	3.13	4.03	4.03
5	RECURSIVIDAD	4.57	4.00	3.71	4.71	3.55	4.11	4.11
6	ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	4.43	3.71	3.43	3.86	2.93	3.67	3.67
7	VALENTÍA CORPORATIVA	4.86	4.14	3.86	4.57	3.43	4.17	4.17
8	ENFOQUE EN EL CLIENTE	4.80	4.40	3.40	4.80	3.68	4.22	4.22
9	ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	4.56	4.04	4.11	4.44	3.47	4.12	4.12
10	CULTIVA LA INNOVACIÓN	4.67	4.17	3.33	4.33	3.37	3.98	3.97

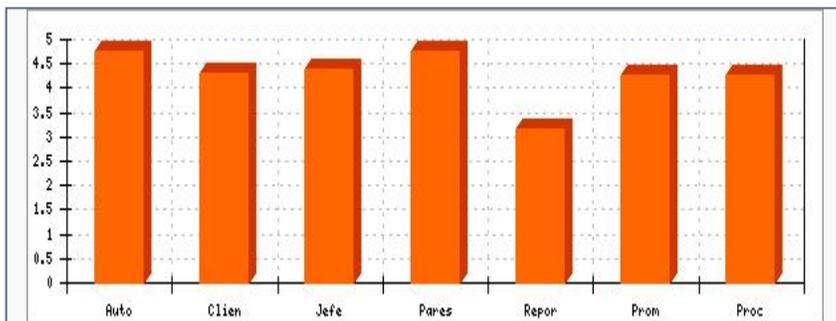


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

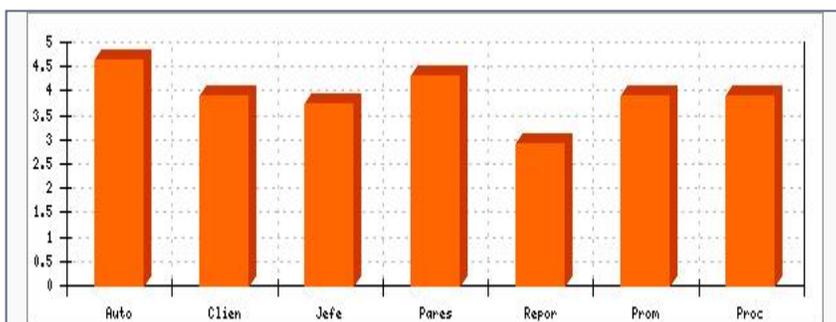
COLABORACIÓN (4.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.75
Cliente / Proveedor Interno	4.29
Jefe	4.38
Pares	4.75
Reporte	3.16
Promedio Ponderado	4.26
Promedio Proceso	4.26



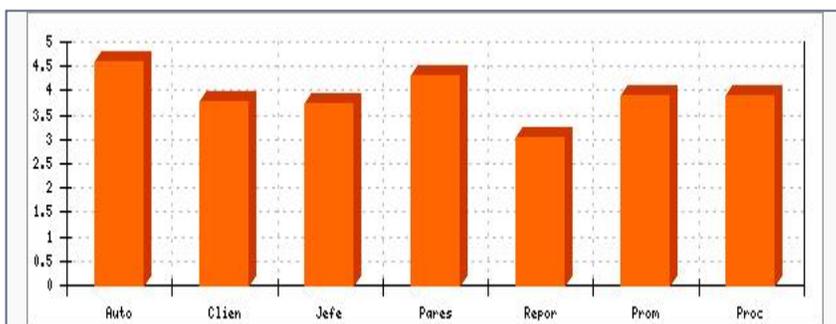
RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.64
Cliente / Proveedor Interno	3.90
Jefe	3.71
Pares	4.29
Reporte	2.89
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



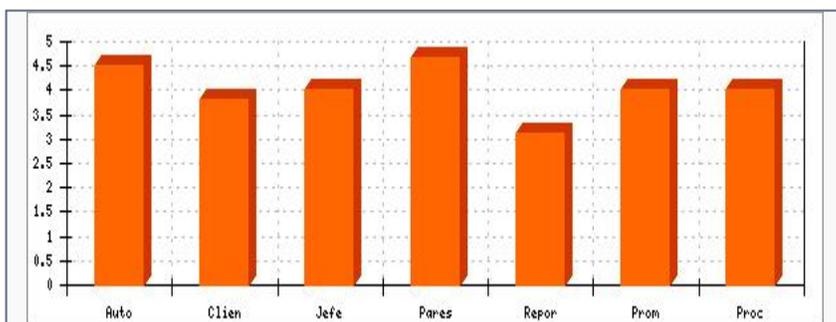
GESTIÓN DEL LIDERAZGO (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente / Proveedor Interno	3.76
Jefe	3.71
Pares	4.29
Reporte	3.05
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



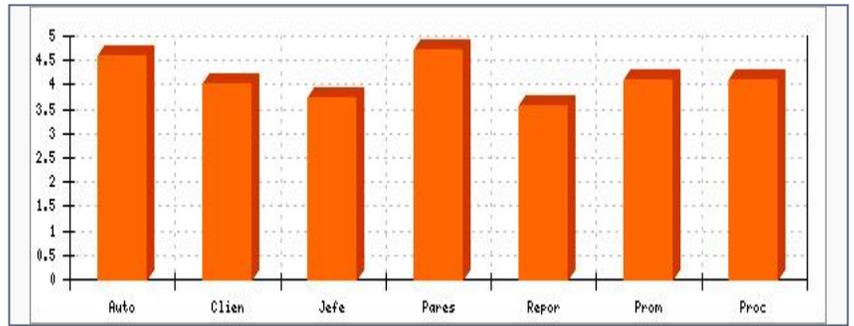
CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (4.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Cliente / Proveedor Interno	3.83
Jefe	4.00
Pares	4.67
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.03
Promedio Proceso	4.03



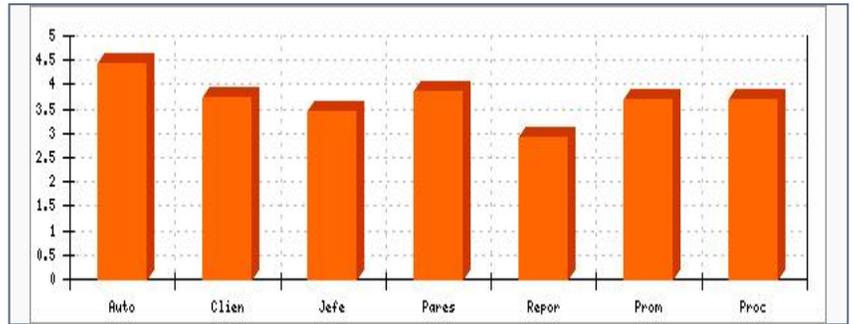
RECURSIVIDAD (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.57
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	3.71
Pares	4.71
Reporte	3.55
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.11



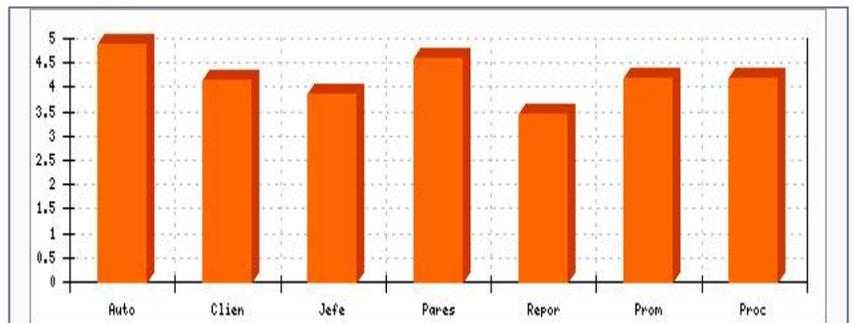
ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.43
Cliente / Proveedor Interno	3.71
Jefe	3.43
Pares	3.86
Reporte	2.93
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.67



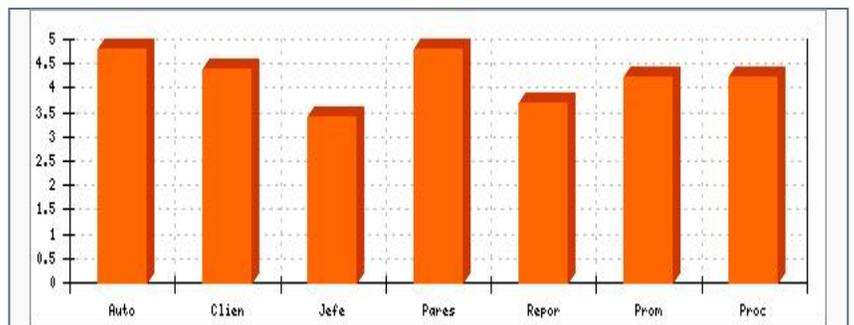
VALENTÍA CORPORATIVA (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.86
Cliente / Proveedor Interno	4.14
Jefe	3.86
Pares	4.57
Reporte	3.43
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



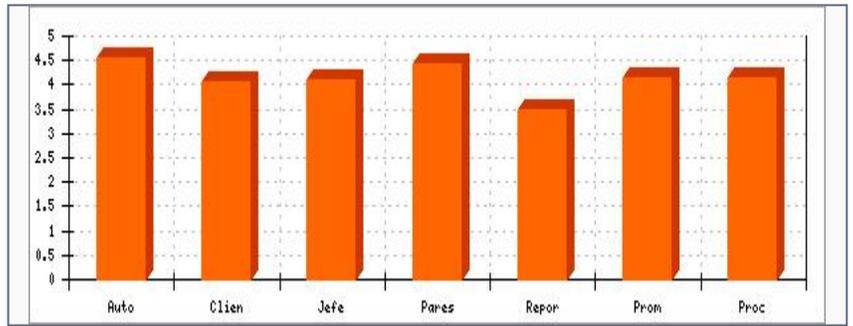
ENFOQUE EN EL CLIENTE (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.80
Cliente / Proveedor Interno	4.40
Jefe	3.40
Pares	4.80
Reporte	3.68
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.22



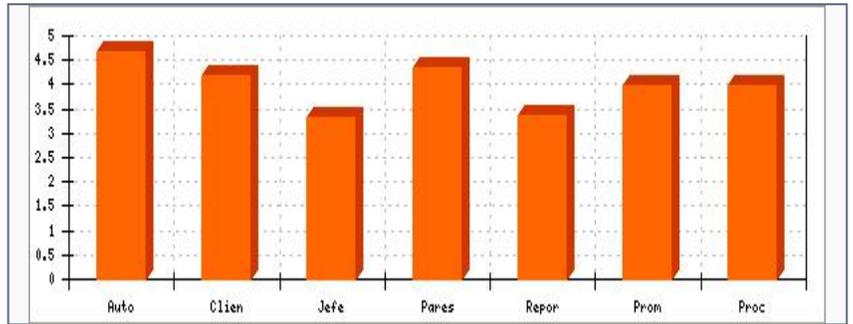
ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (4.12)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.56
Cliente / Proveedor Interno	4.04
Jefe	4.11
Pares	4.44
Reporte	3.47
Promedio Ponderado	4.12
Promedio Proceso	4.12



CULTIVA LA INNOVACIÓN (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Cliente / Proveedor Interno	4.17
Jefe	3.33
Pares	4.33
Reporte	3.37
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.97

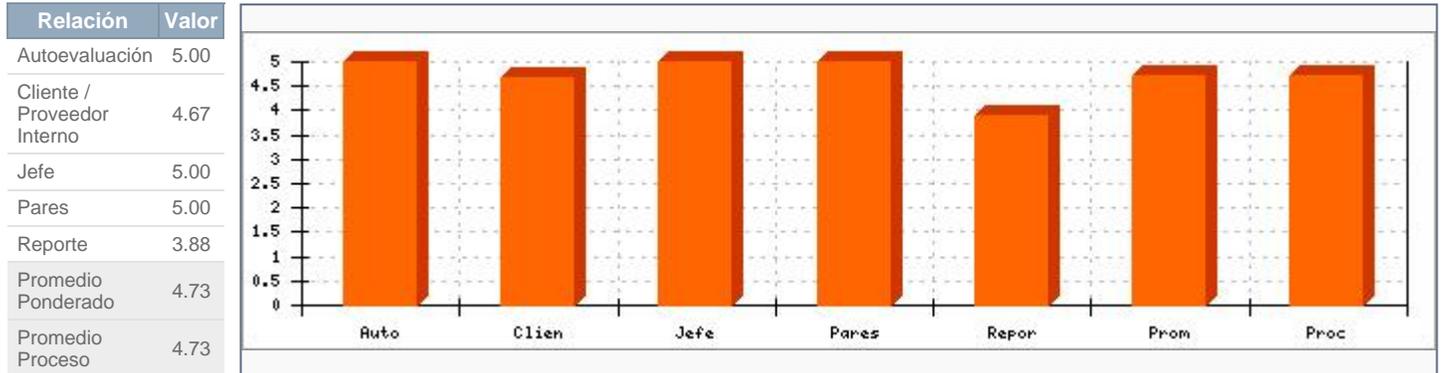


Análisis por Pregunta

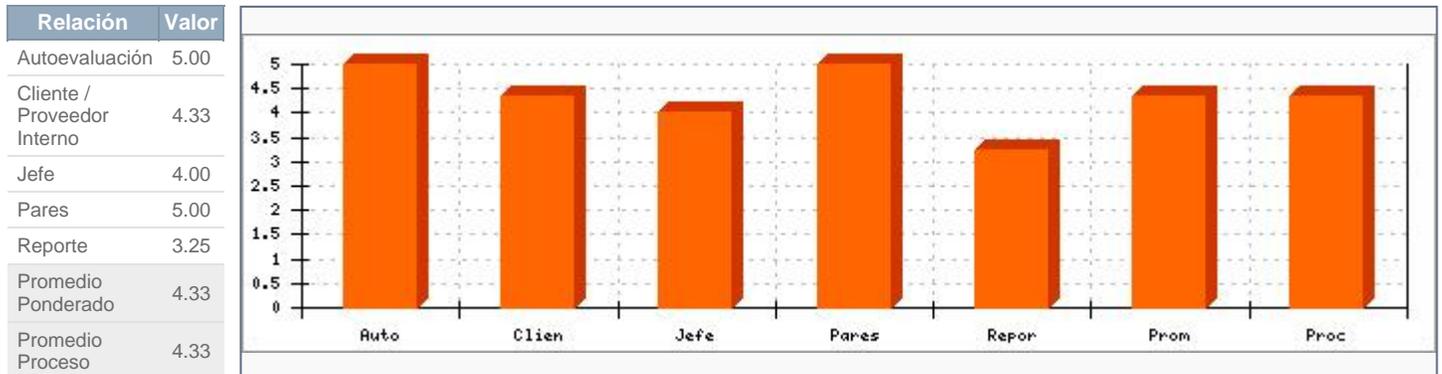
EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

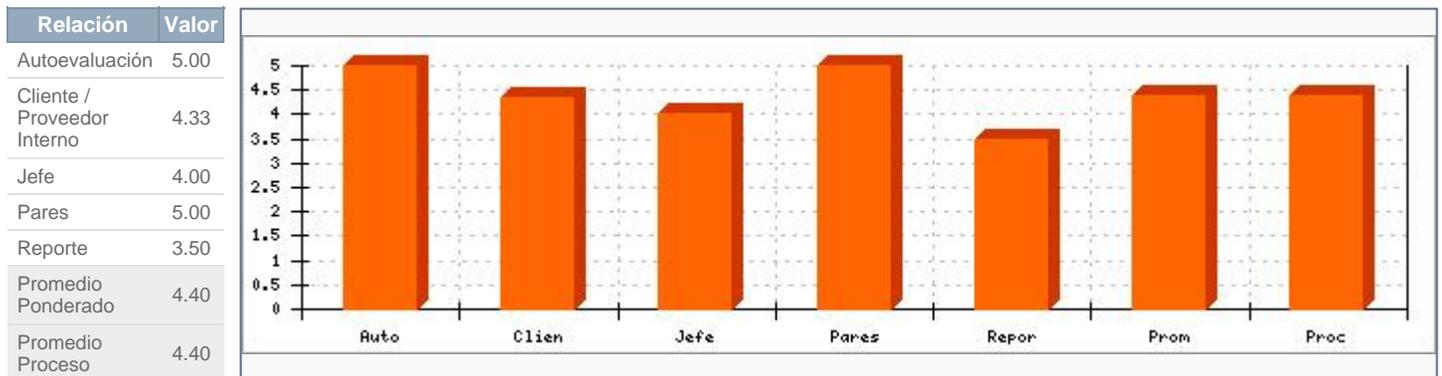
1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (4.73)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (4.33)

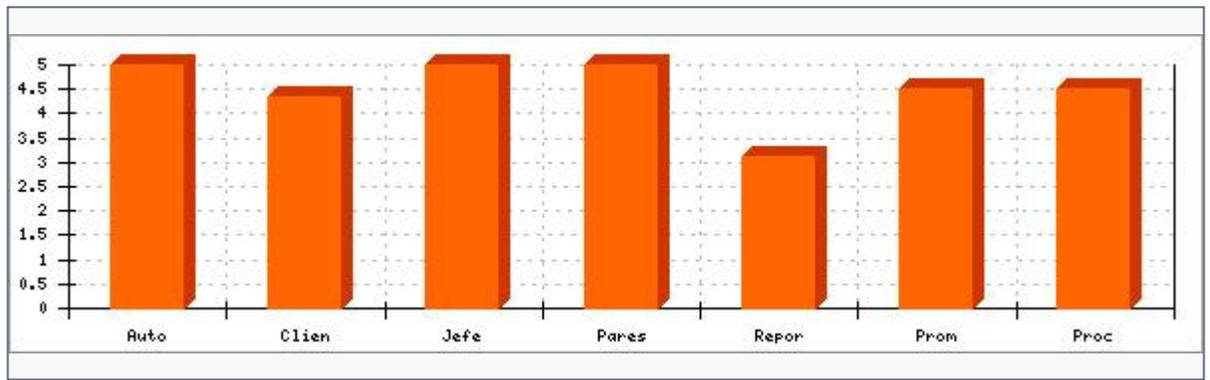


3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (4.40)



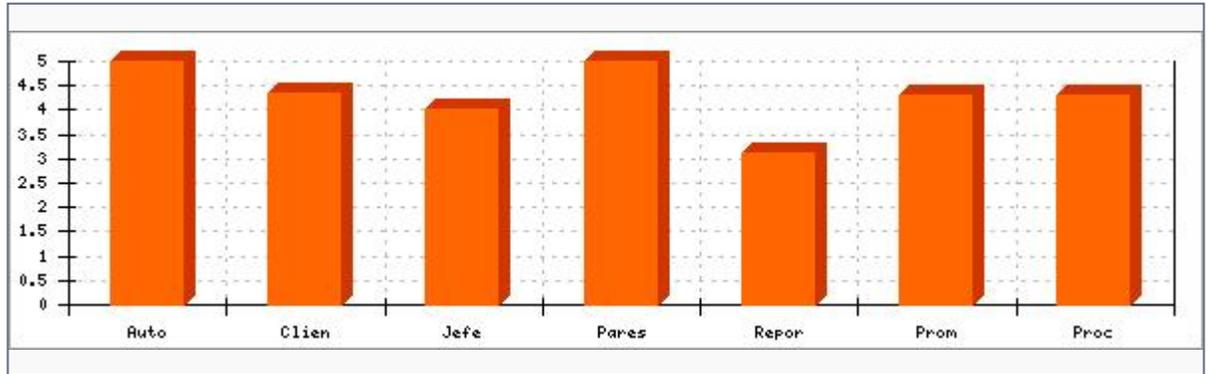
4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (4.51)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.51
Promedio Proceso	4.51



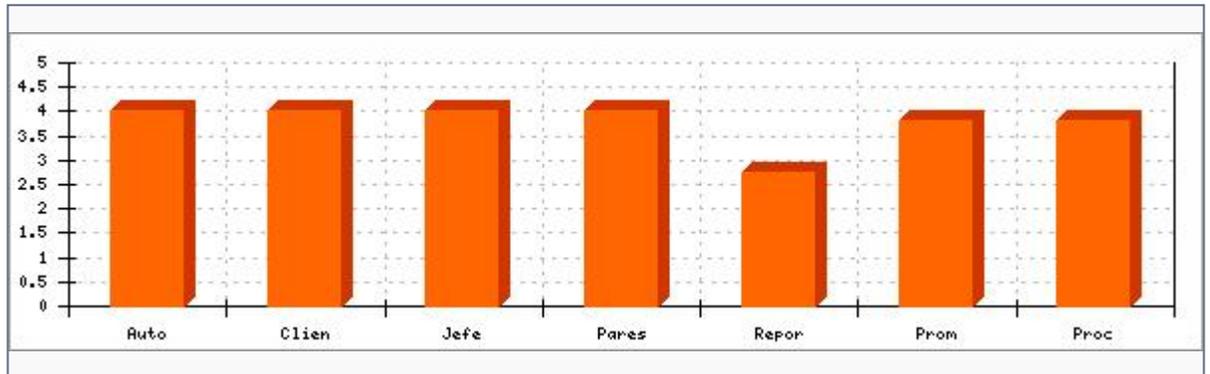
5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (4.31)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.31
Promedio Proceso	4.31



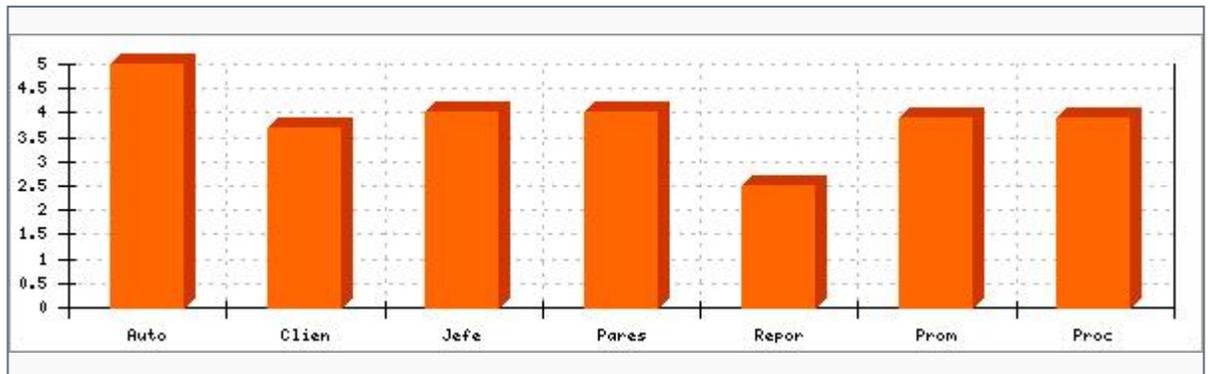
6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.75
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



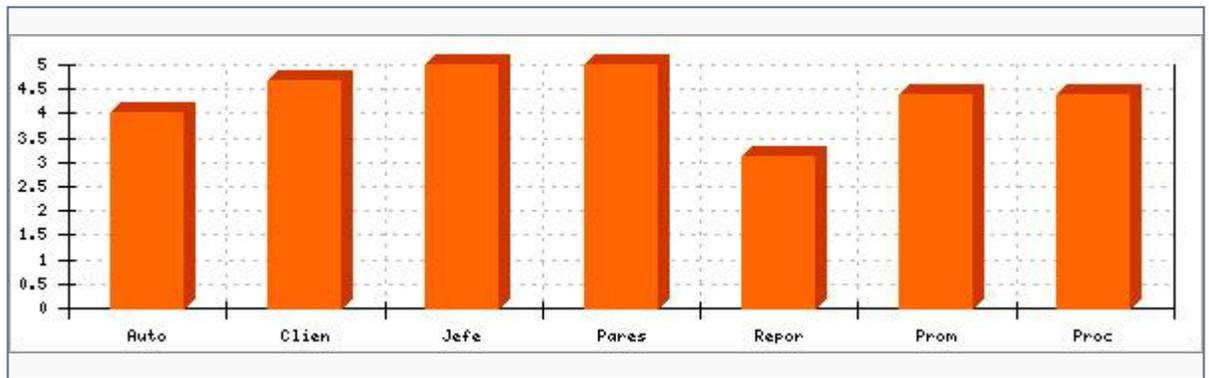
7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (4.40)

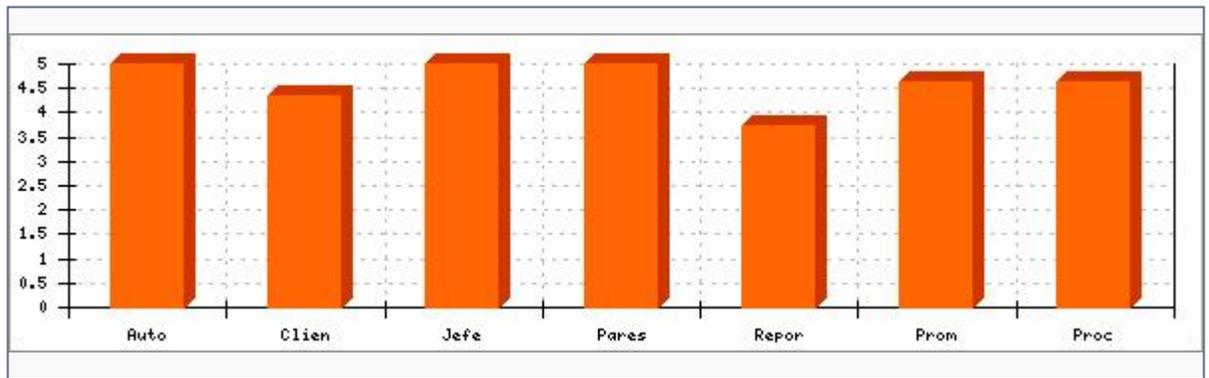
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

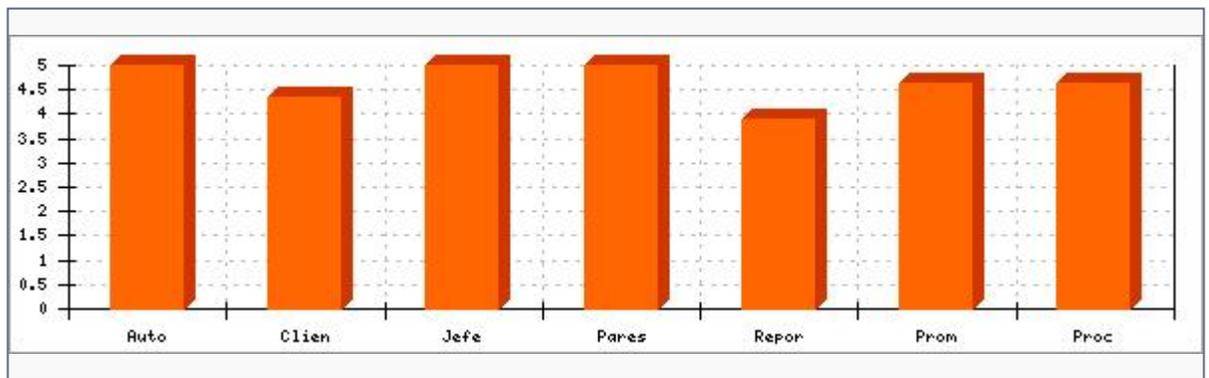
9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (4.62)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	4.62
Promedio Proceso	4.62



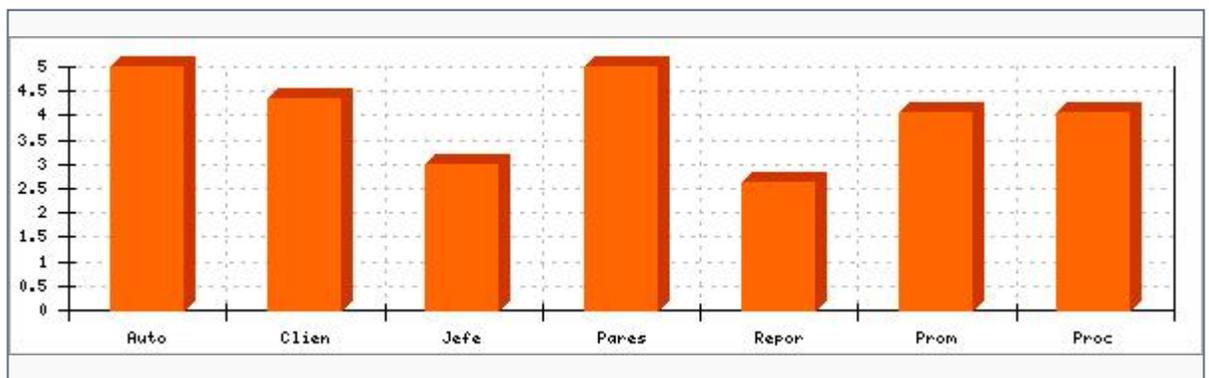
10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (4.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	3.88
Promedio Ponderado	4.64
Promedio Proceso	4.64



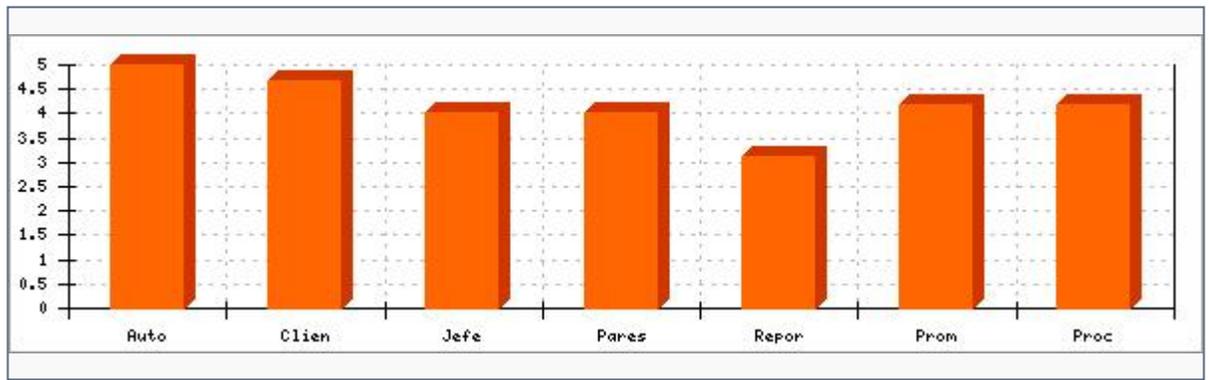
11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	2.63
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



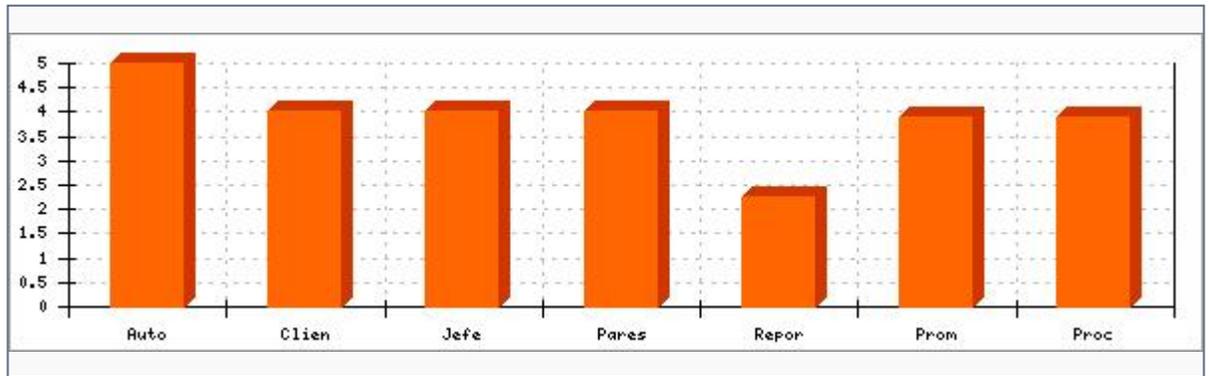
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.20



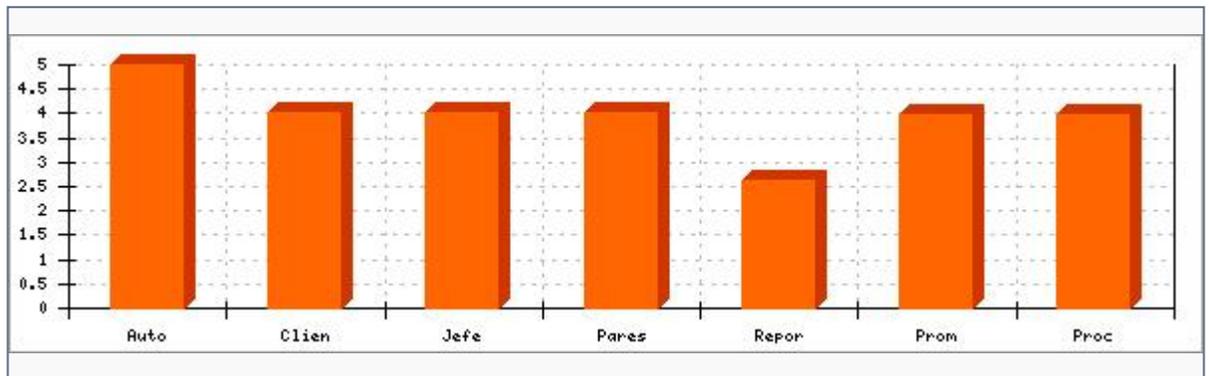
13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.25
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.91



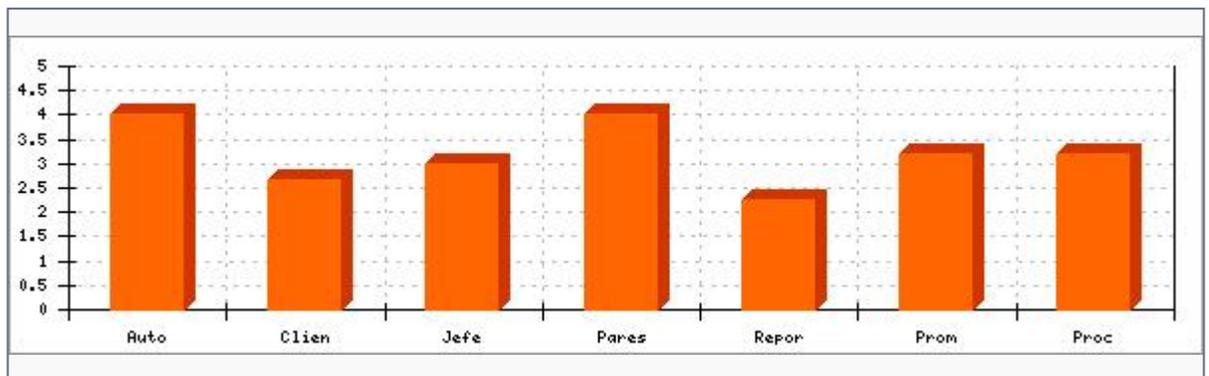
14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (3.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.63
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



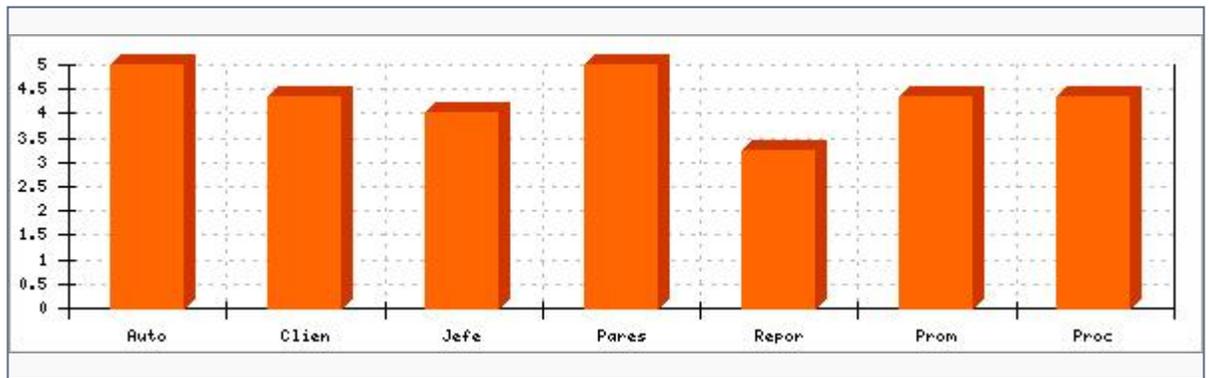
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	2.25
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



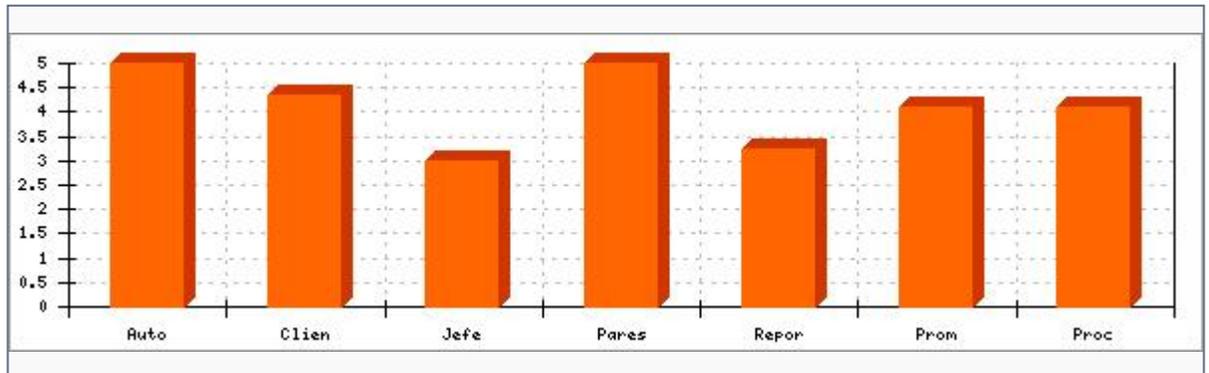
16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



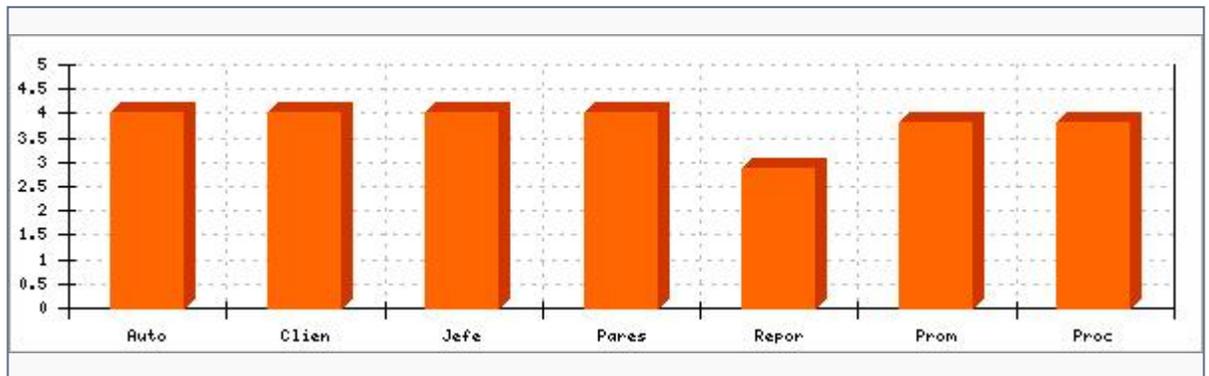
17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.11



18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.88
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



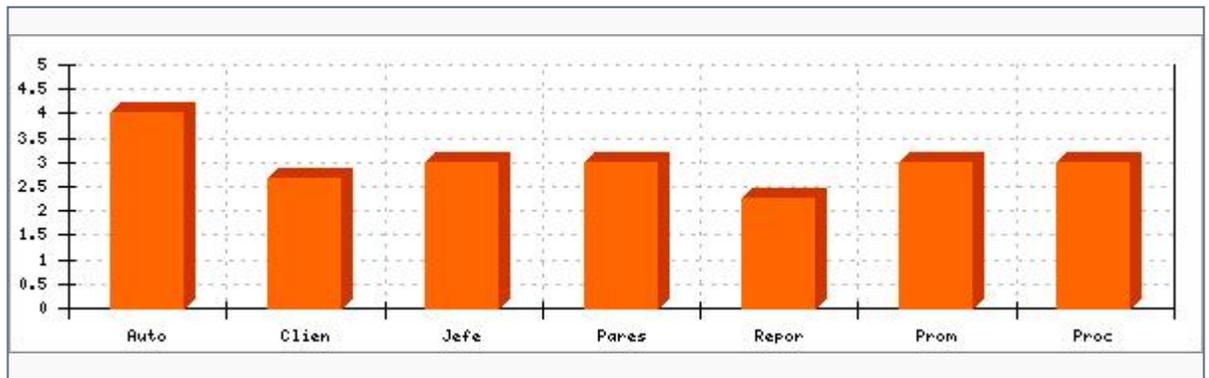
19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (4.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.29
Promedio Proceso	4.29



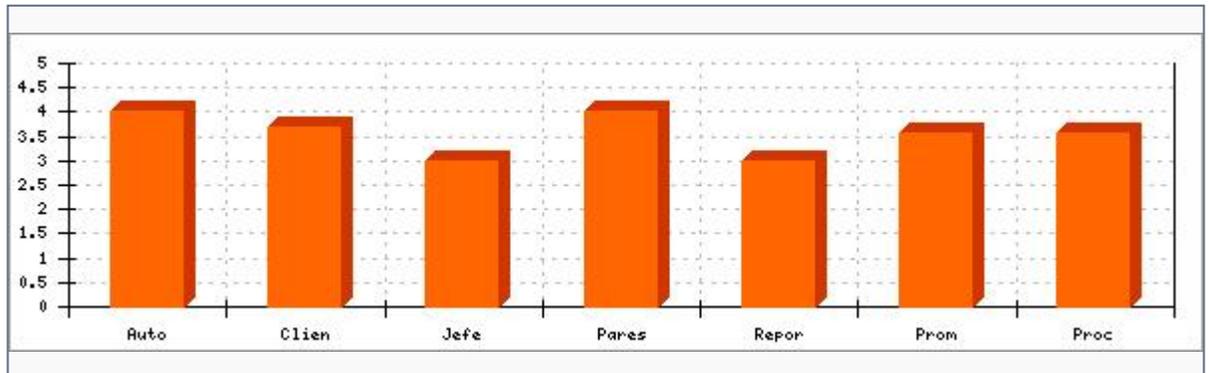
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	3.00
Pares	3.00
Reporte	2.25
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



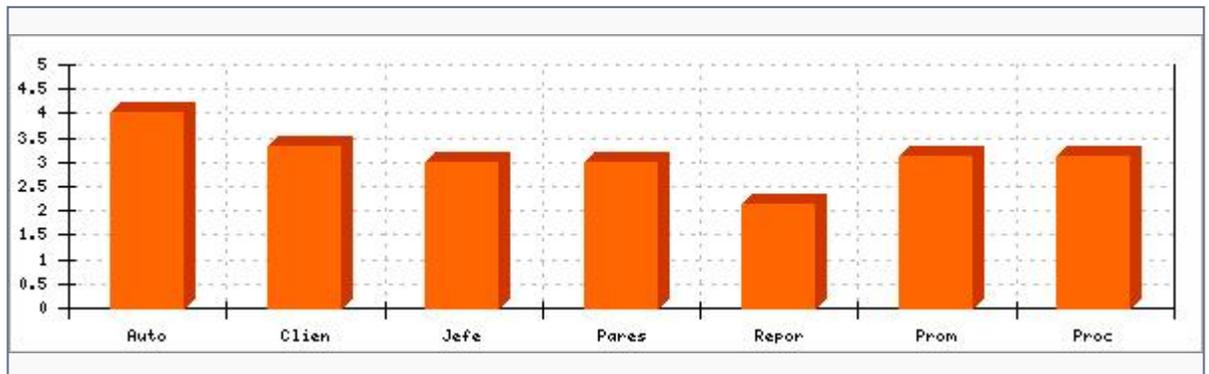
21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56



22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (3.11)

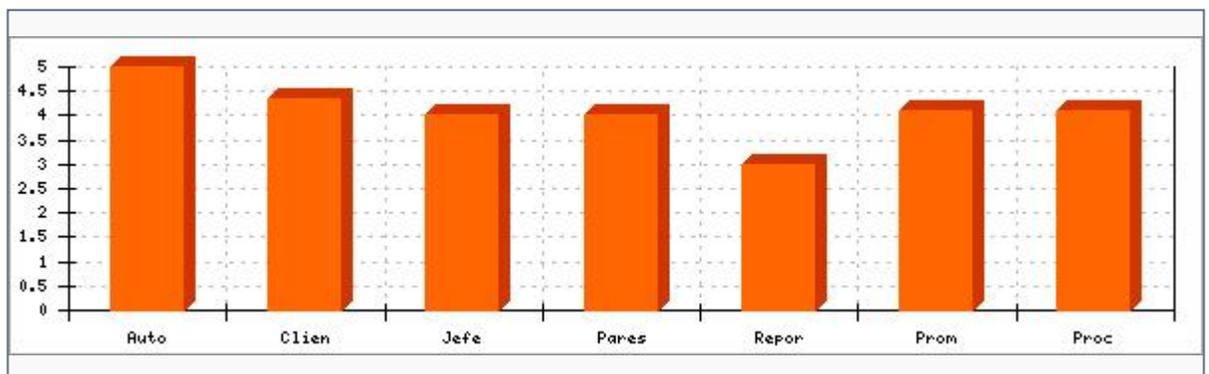
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	3.00
Pares	3.00
Reporte	2.13
Promedio Ponderado	3.11
Promedio Proceso	3.11



GESTIÓN DEL LIDERAZGO

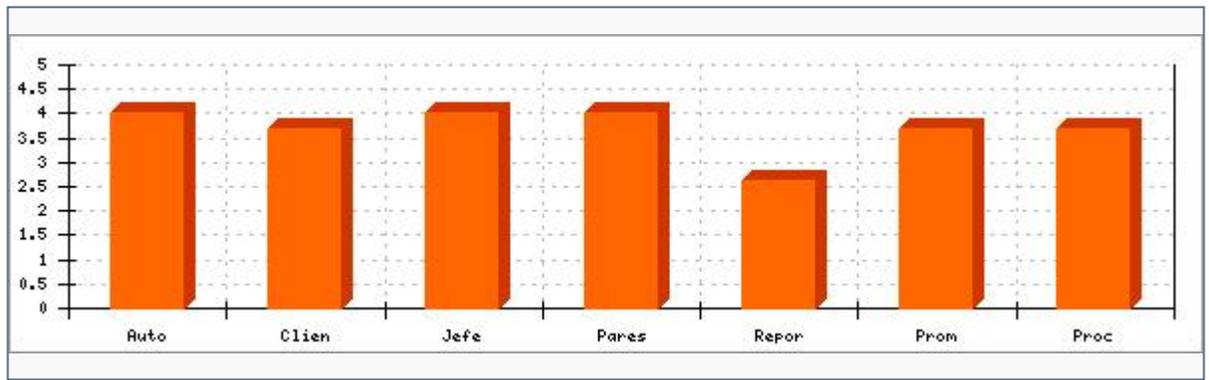
23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (4.11)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	4.11
Promedio Proceso	4.11



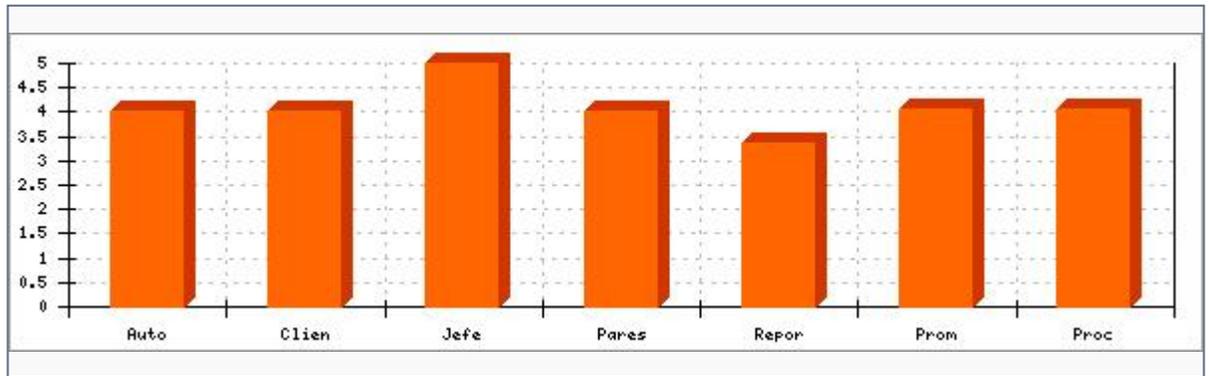
24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (3.69)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.63
Promedio Ponderado	3.69
Promedio Proceso	3.69



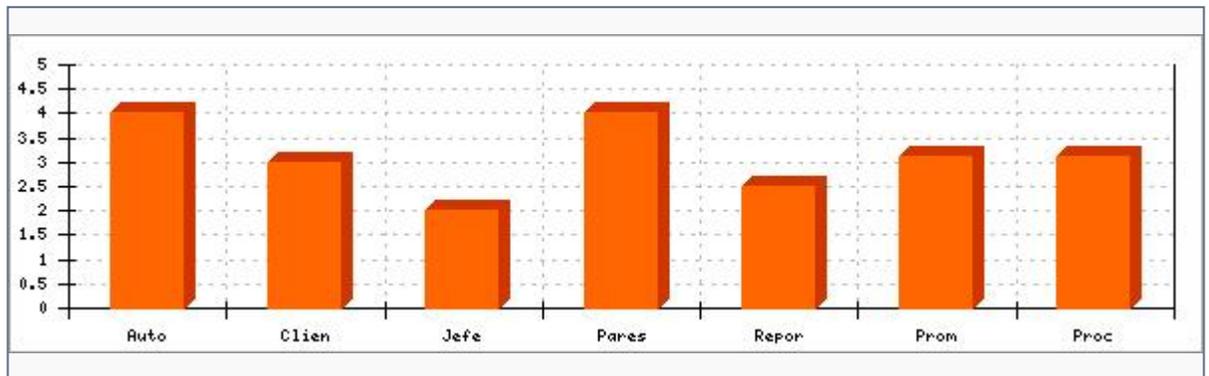
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	5.00
Pares	4.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.07



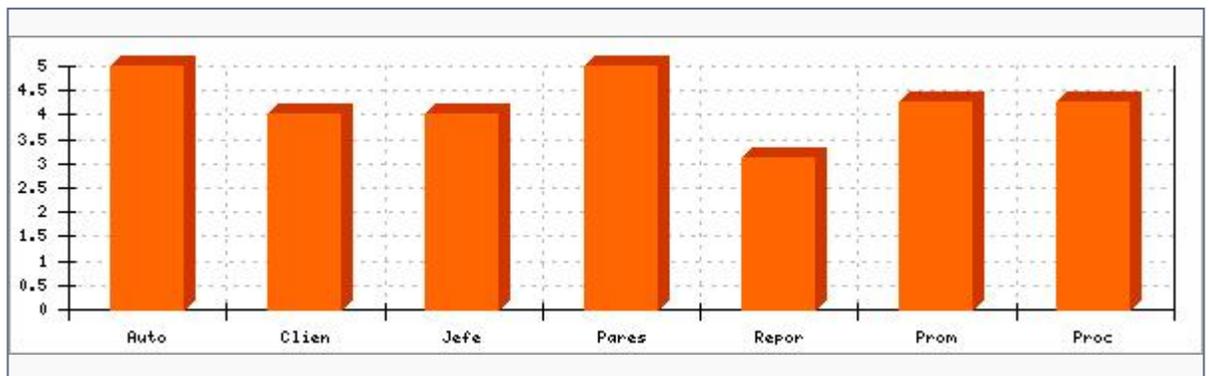
26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.13



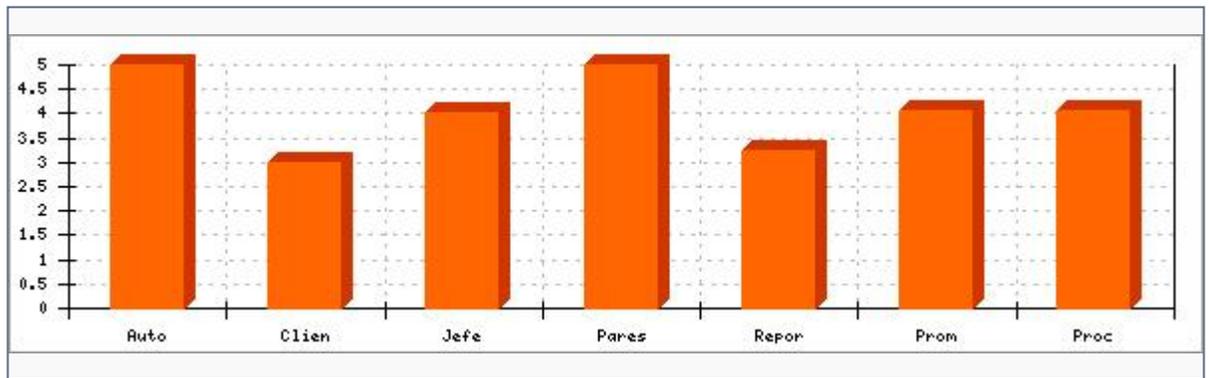
27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (4.27)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.27
Promedio Proceso	4.27



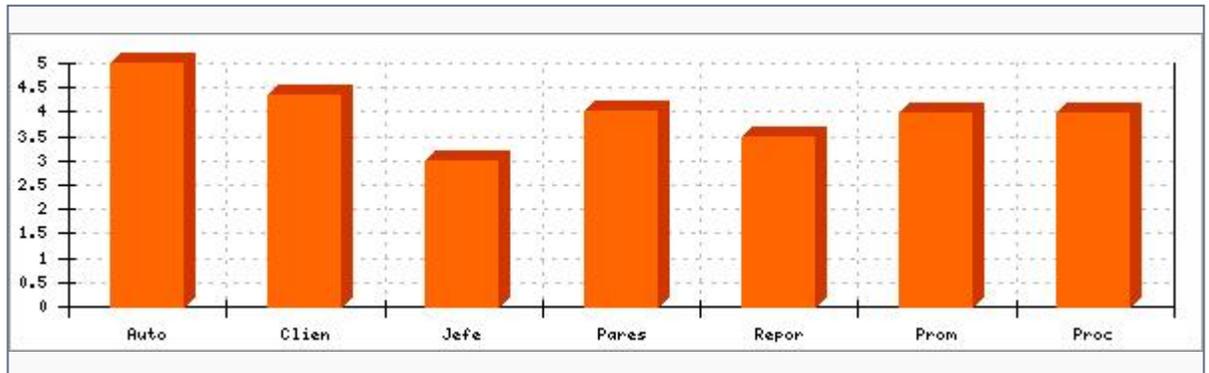
28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (4.04)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.04
Promedio Proceso	4.04



29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (3.98)

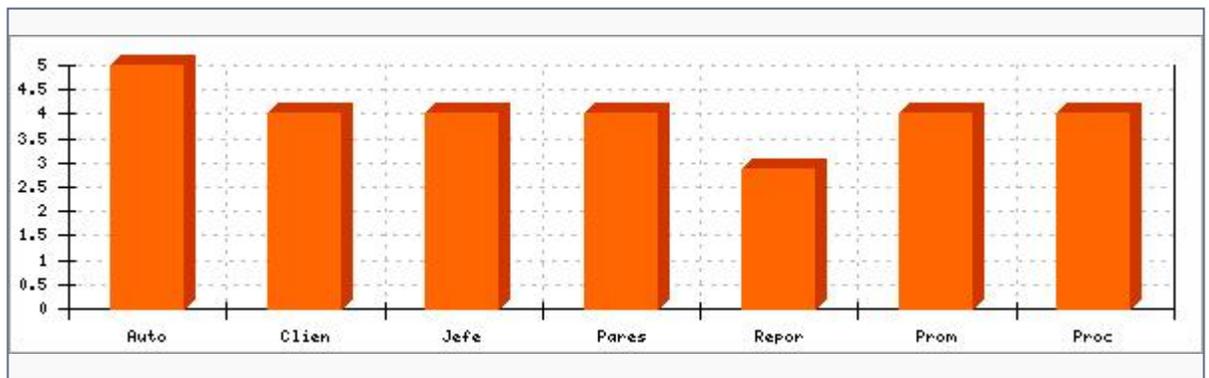
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.98
Promedio Proceso	3.98



CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

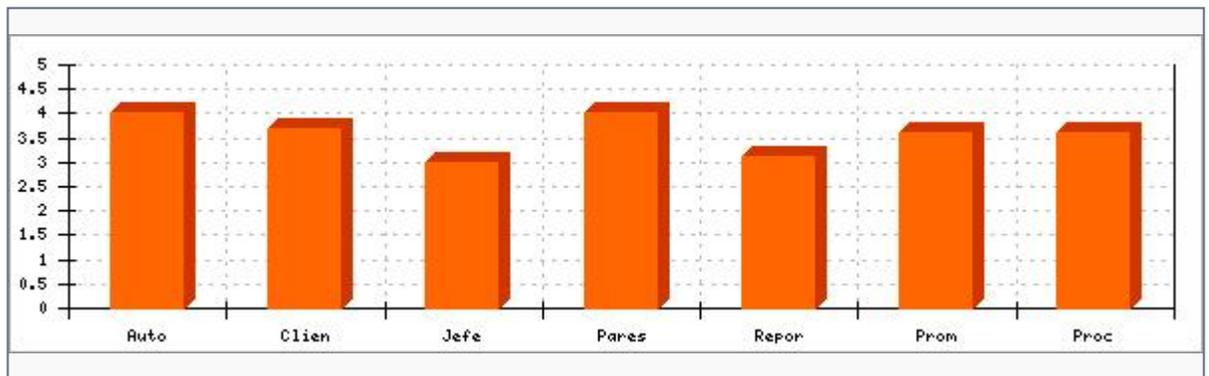
30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (4.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.88
Promedio Ponderado	4.02
Promedio Proceso	4.02



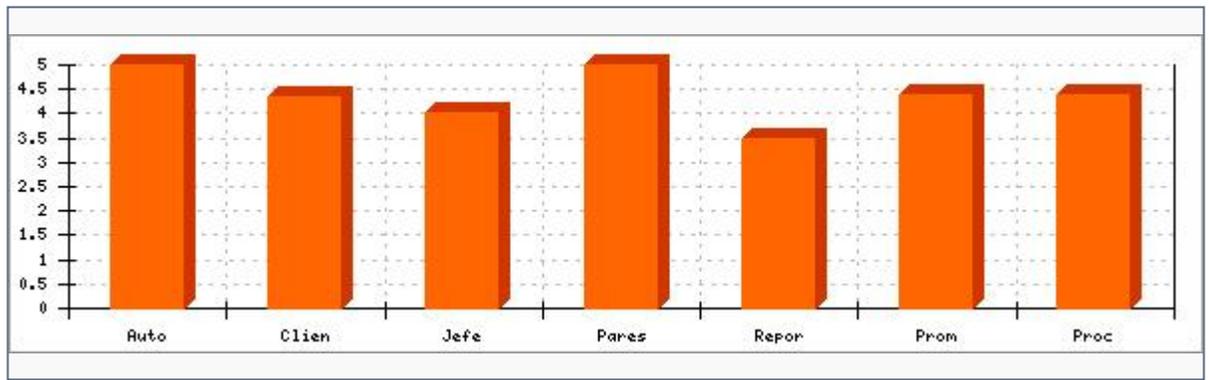
31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



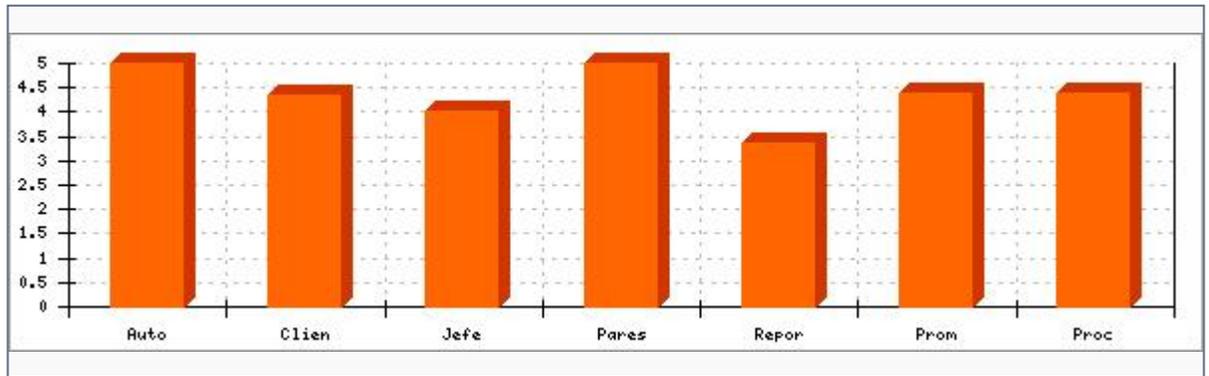
32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.40



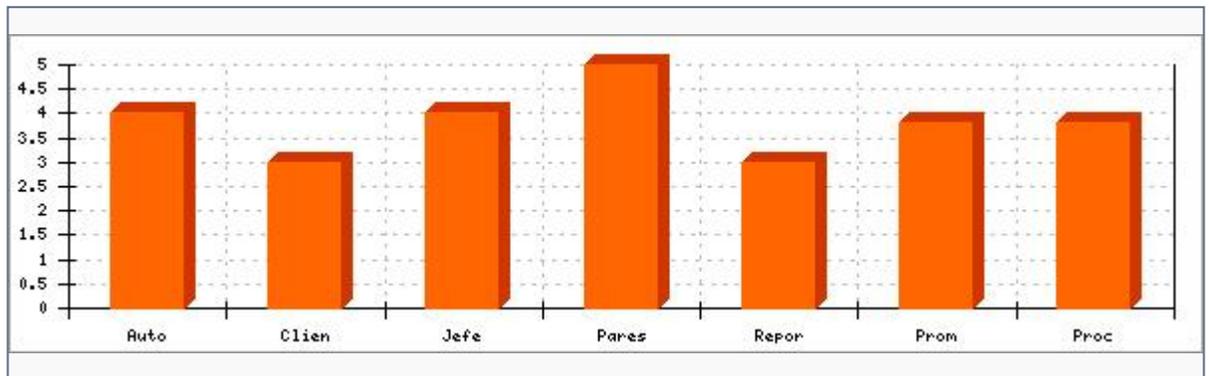
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82



35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (4.13)

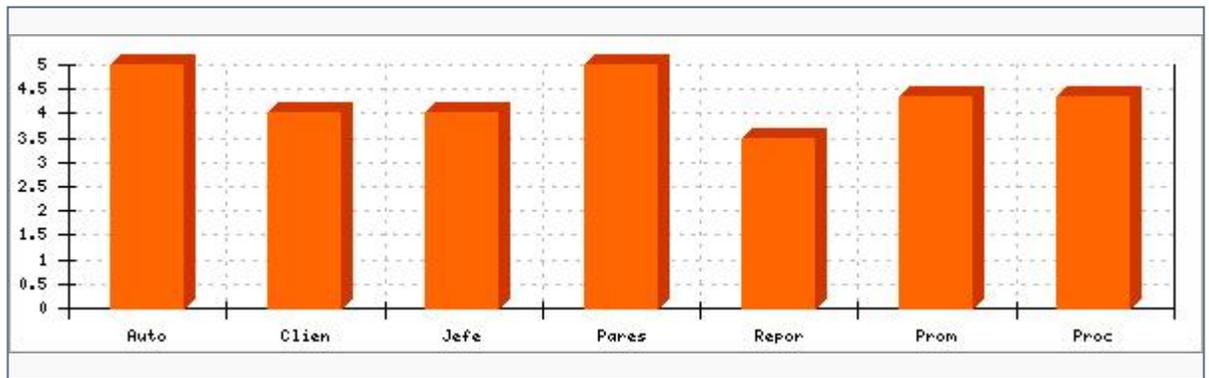
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	2.88
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



RECURSIVIDAD

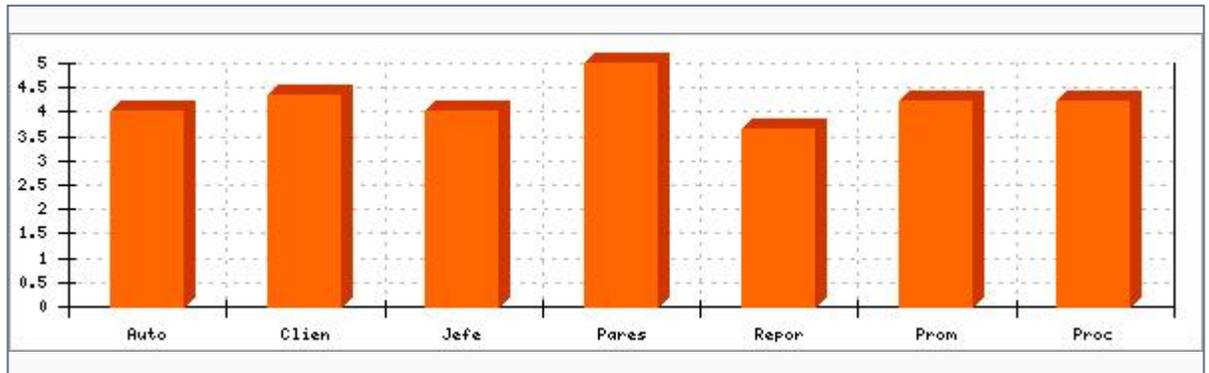
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



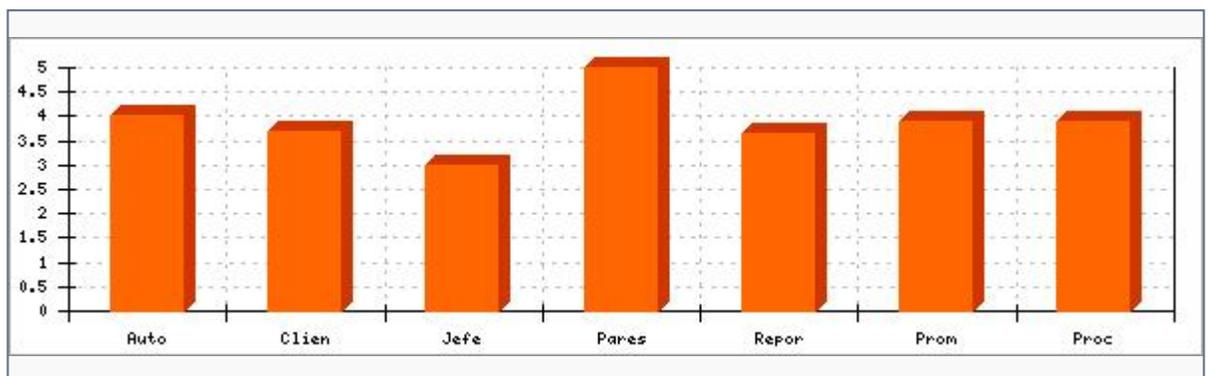
37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.22



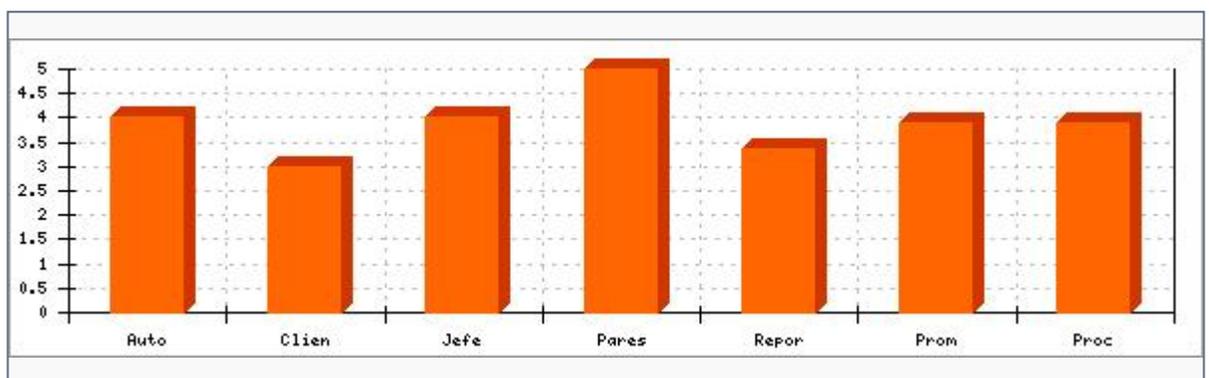
38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



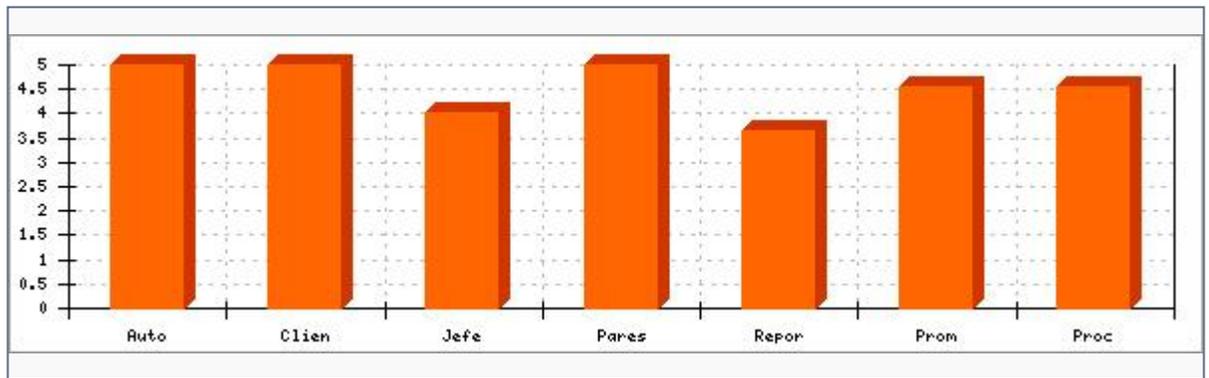
39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



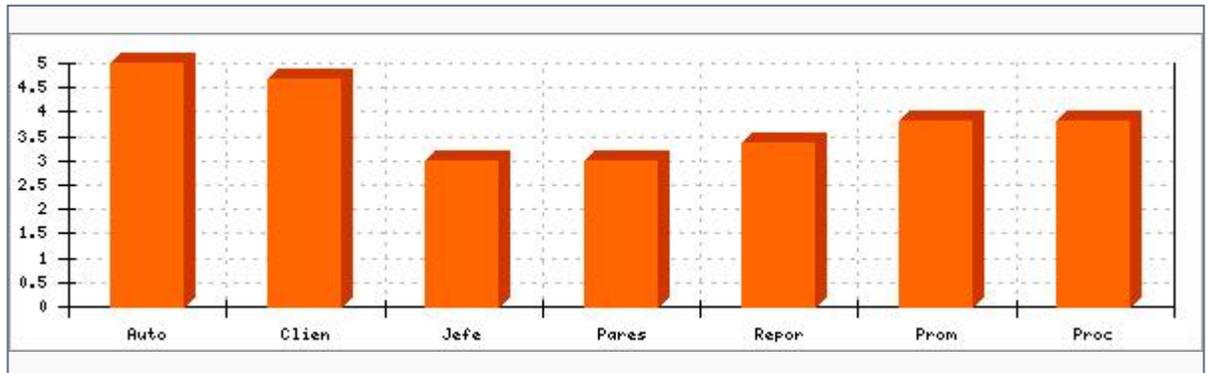
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.53



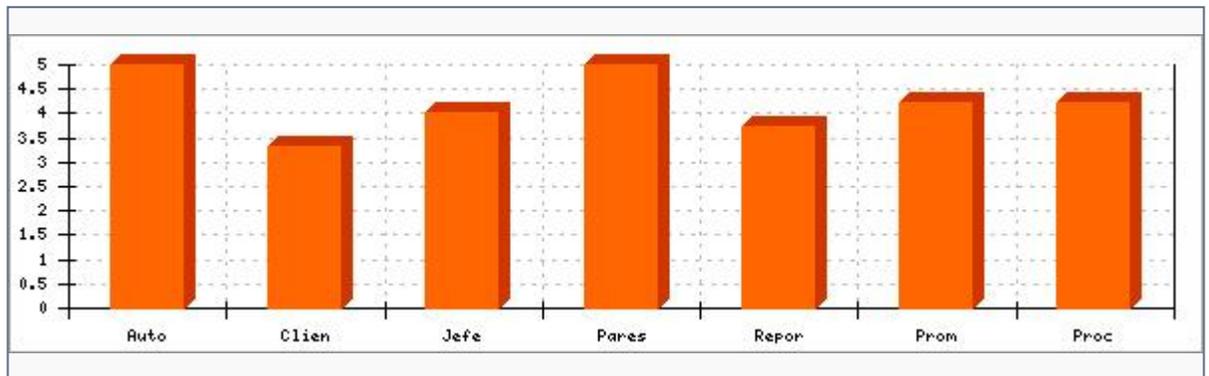
41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	3.00
Pares	3.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82



42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (4.22)

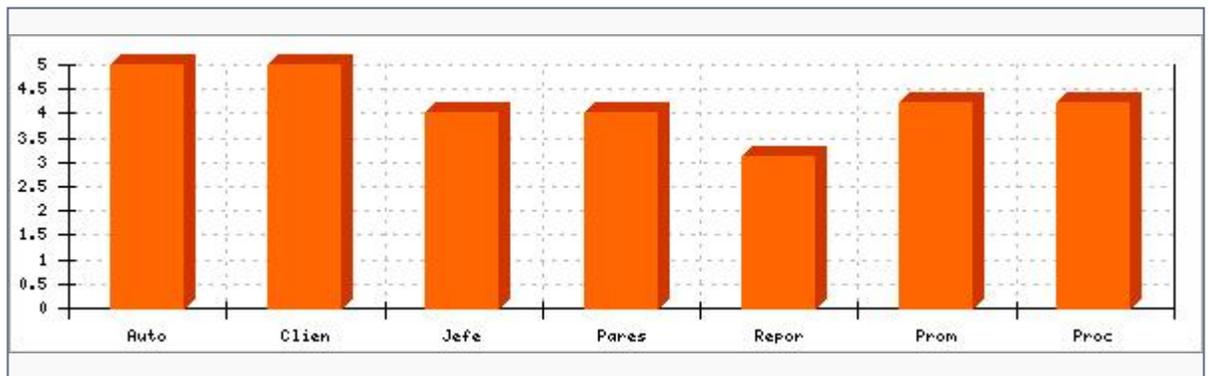
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.22



ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

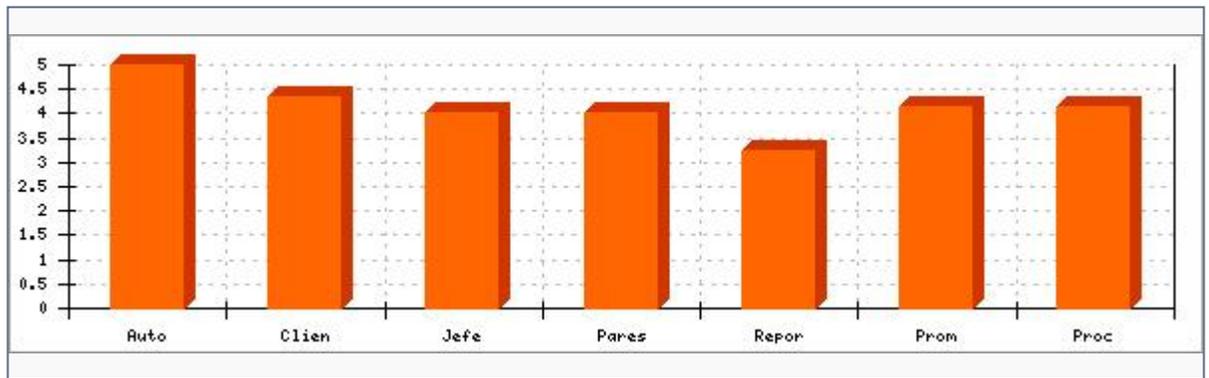
43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



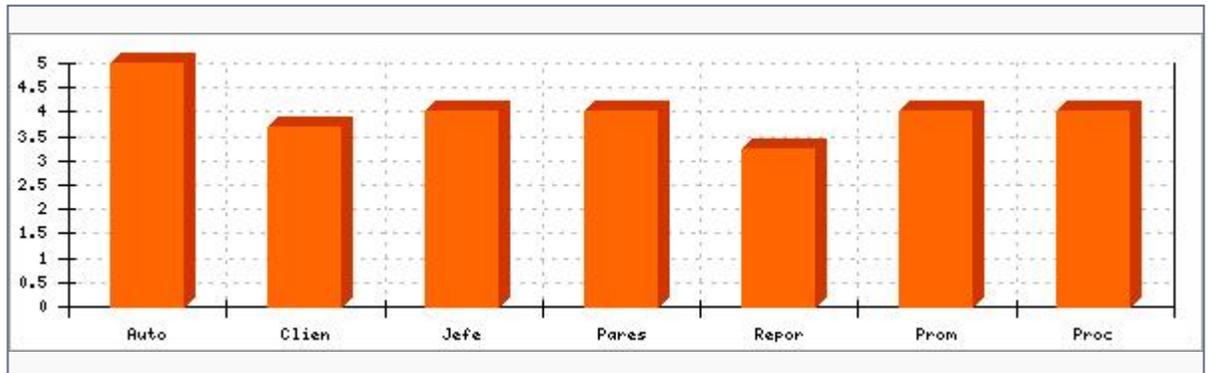
44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



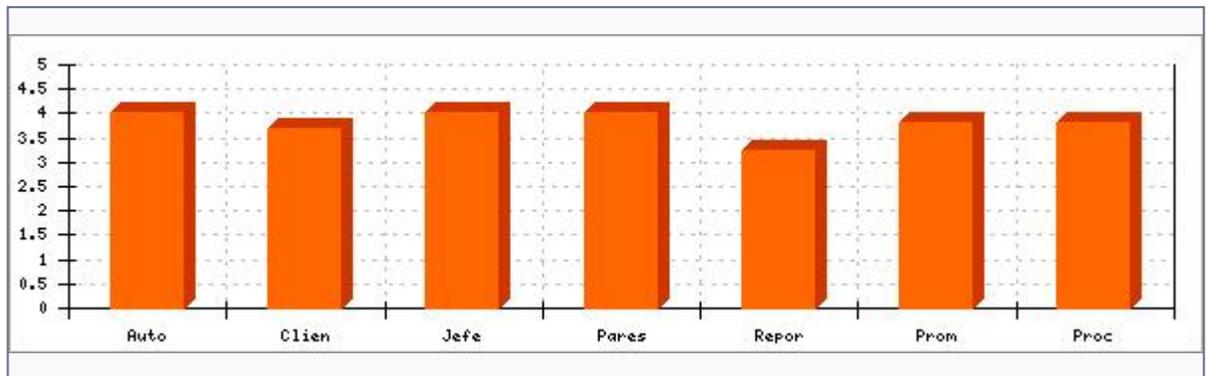
45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



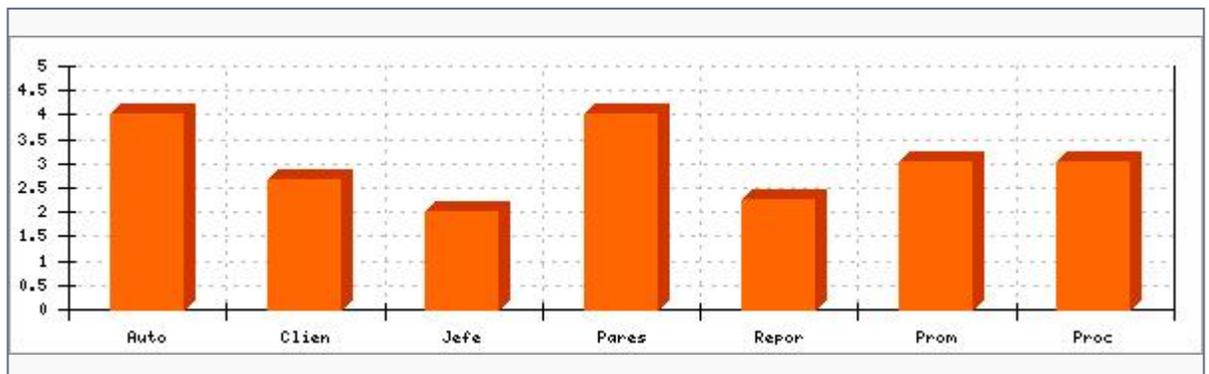
46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



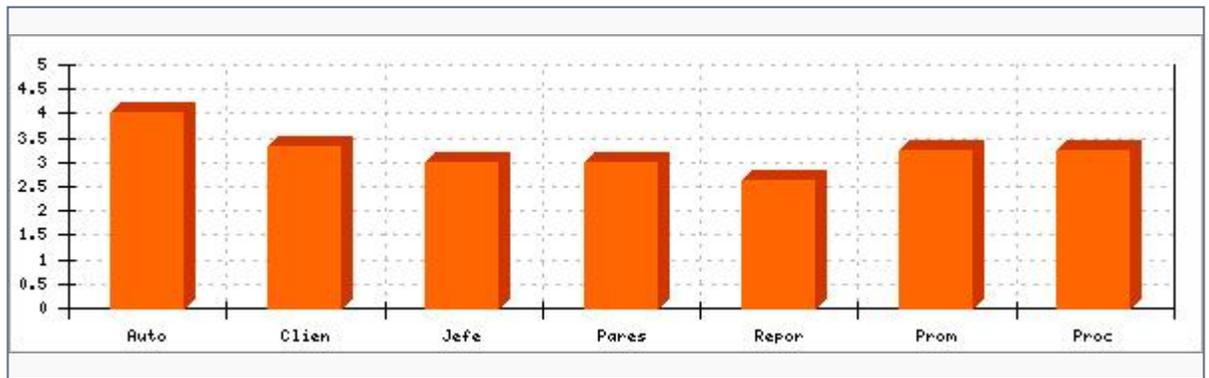
47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.67
Jefe	2.00
Pares	4.00
Reporte	2.25
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	3.02



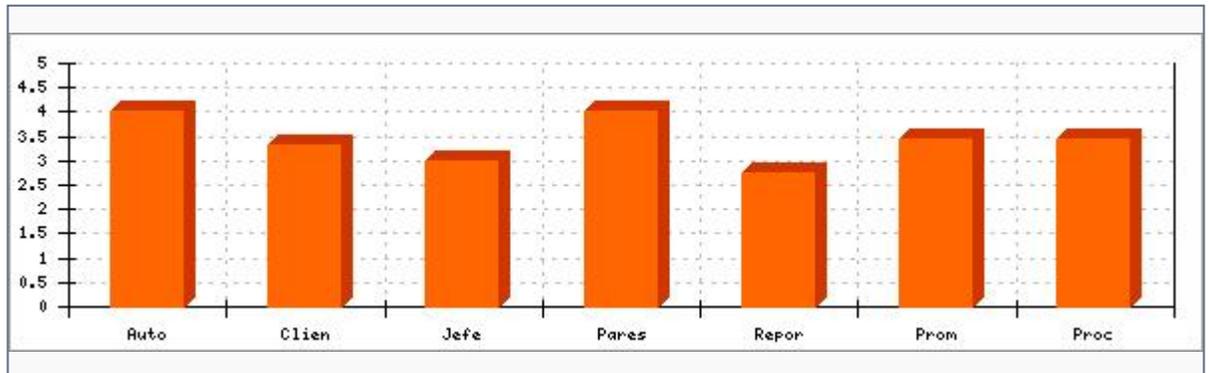
48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	3.00
Pares	3.00
Reporte	2.63
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.22



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (3.44)

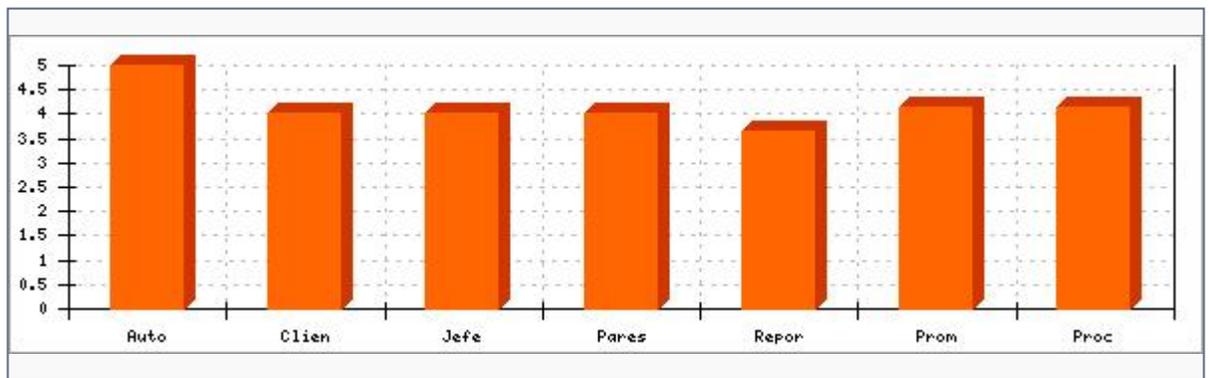
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.33
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	2.75
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.44



VALENTÍA CORPORATIVA

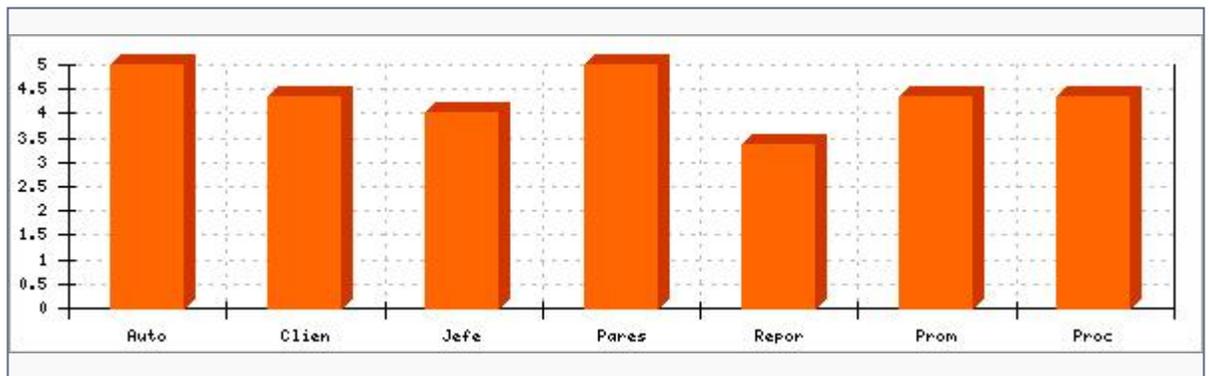
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



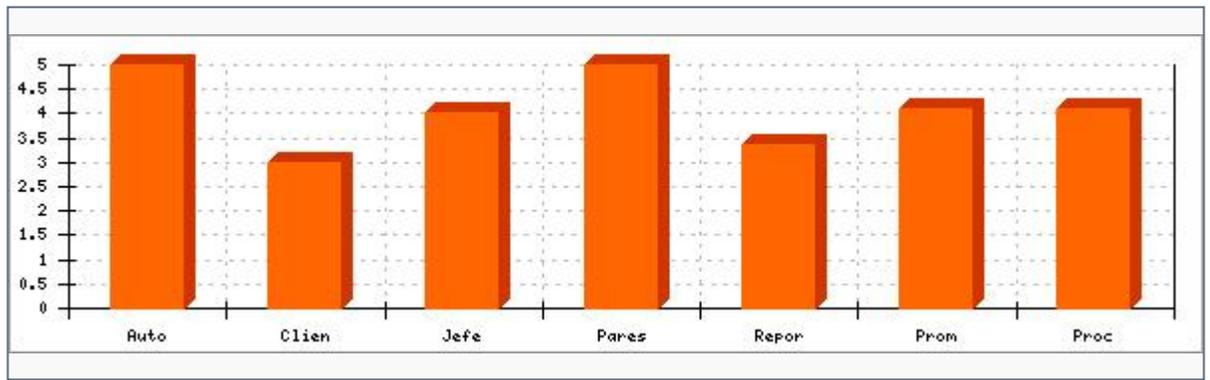
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (4.34)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.34
Promedio Proceso	4.34



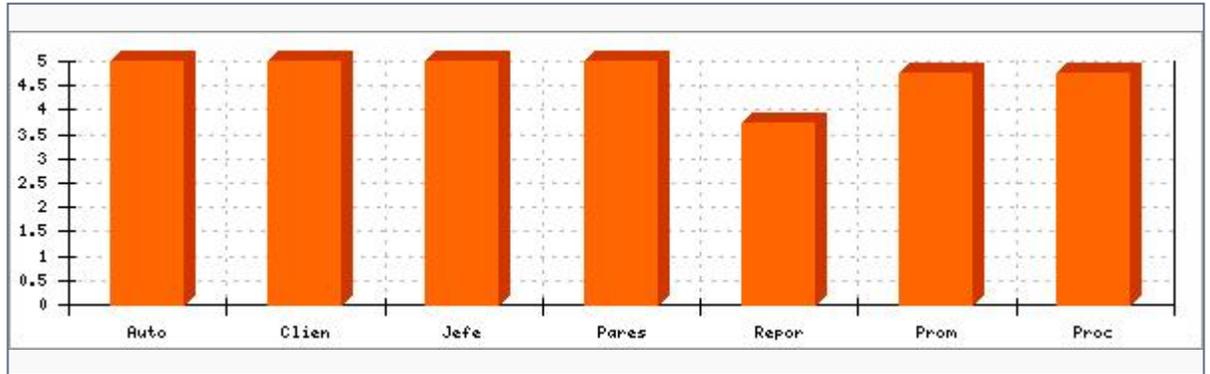
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



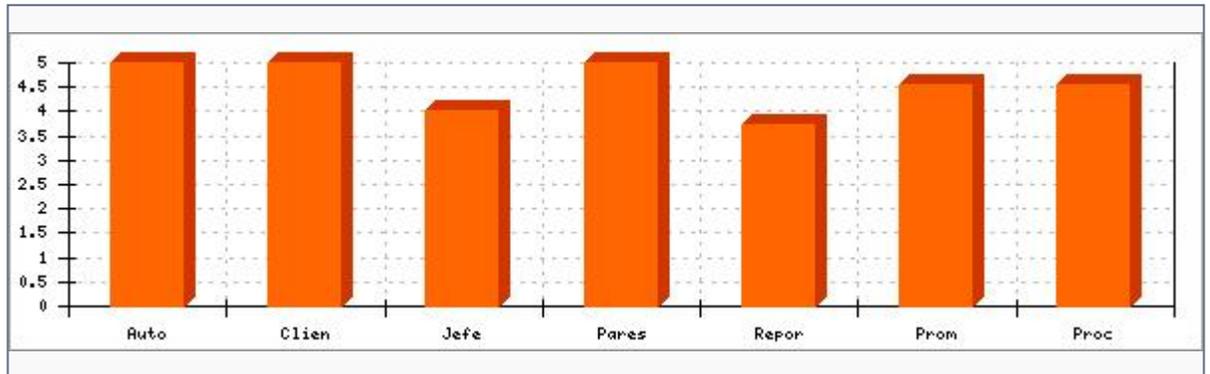
53.- Defiende sus ideas o argumentos. (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	5.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.75



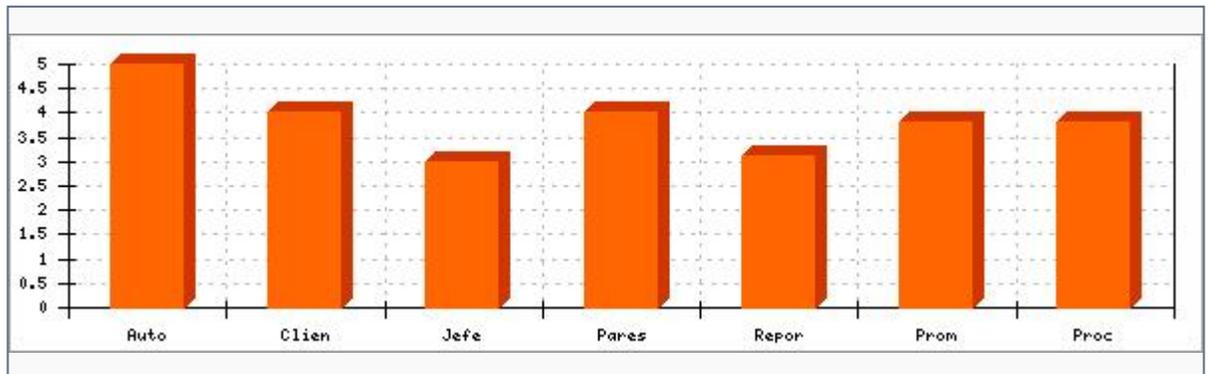
54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (4.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	4.55
Promedio Proceso	4.55



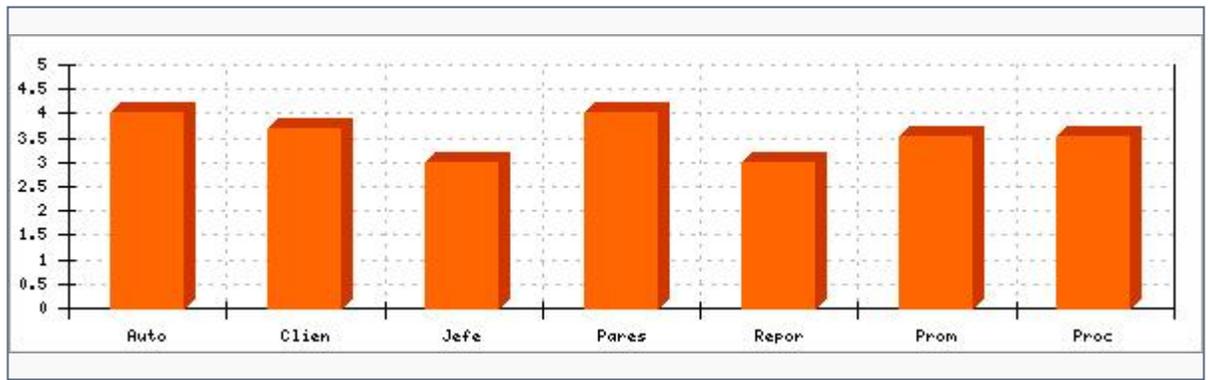
55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.13
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.53)

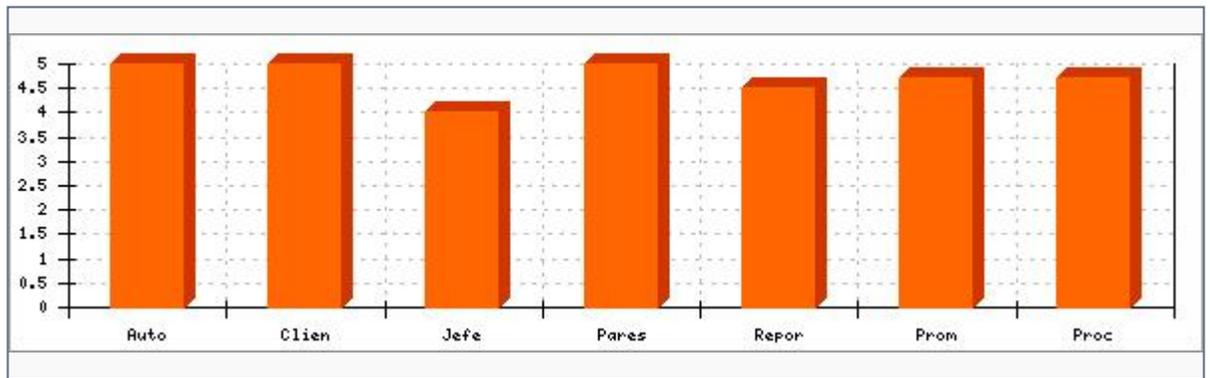
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	3.53
Promedio Proceso	3.53



ENFOQUE EN EL CLIENTE

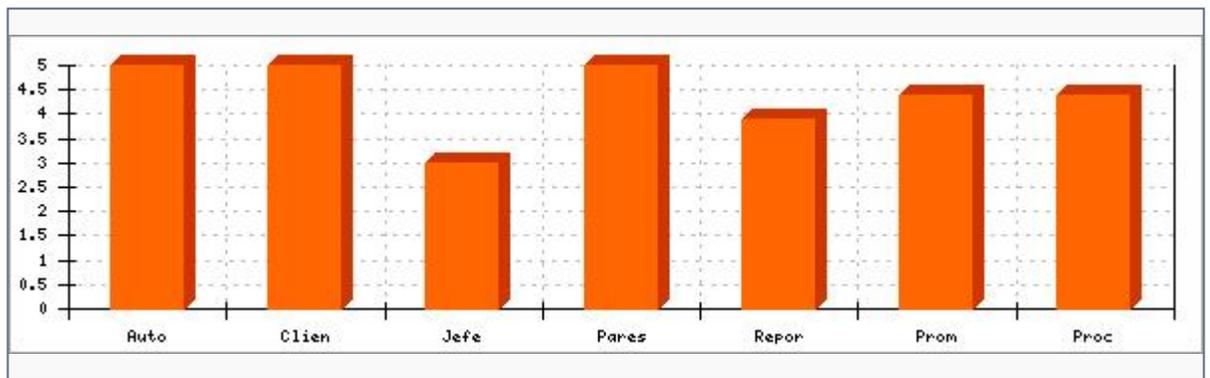
57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.70



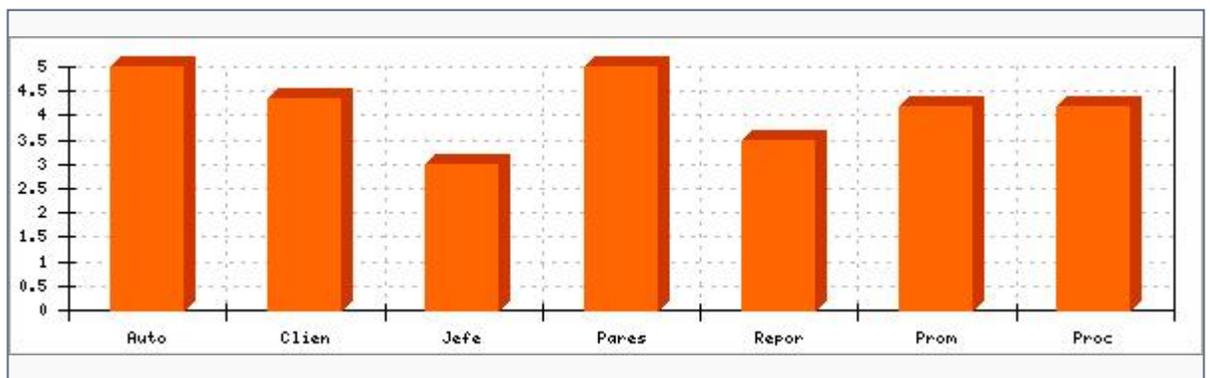
58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (4.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	5.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.88
Promedio Ponderado	4.38
Promedio Proceso	4.38



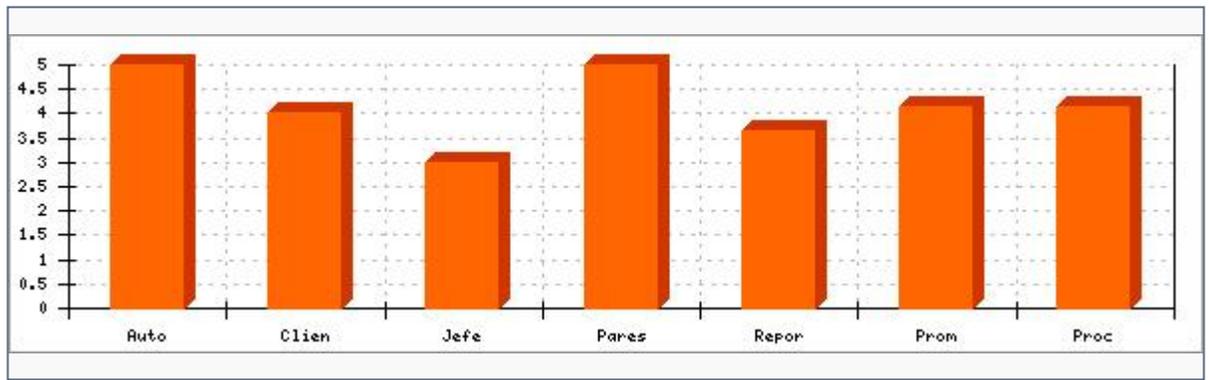
59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.33
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.17



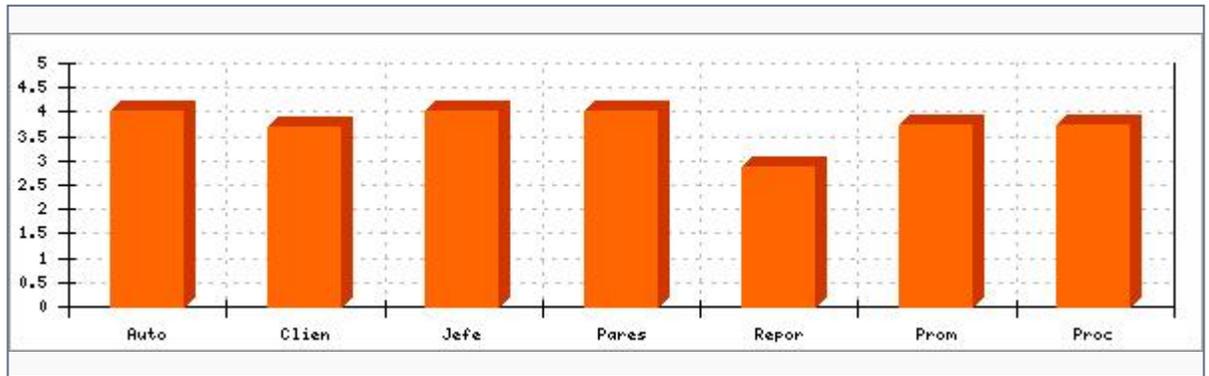
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (4.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	3.00
Pares	5.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	4.13
Promedio Proceso	4.13



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (3.71)

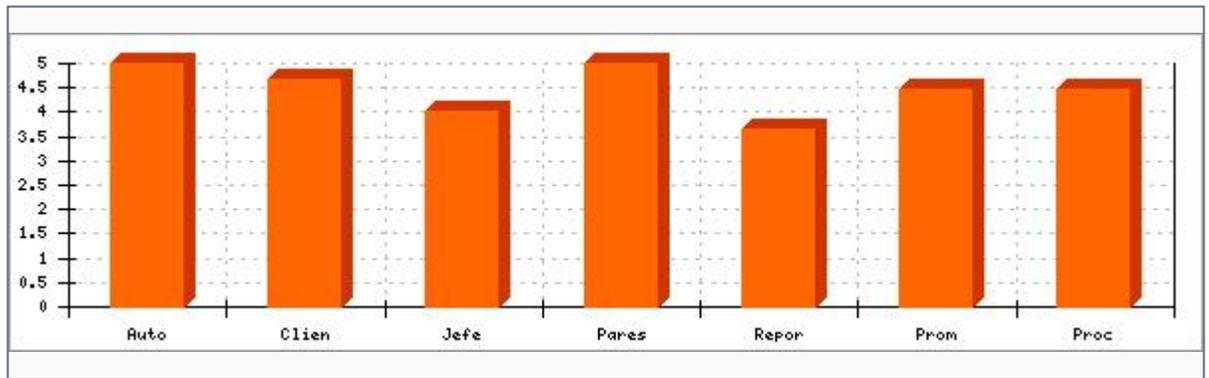
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	2.88
Promedio Ponderado	3.71
Promedio Proceso	3.71



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

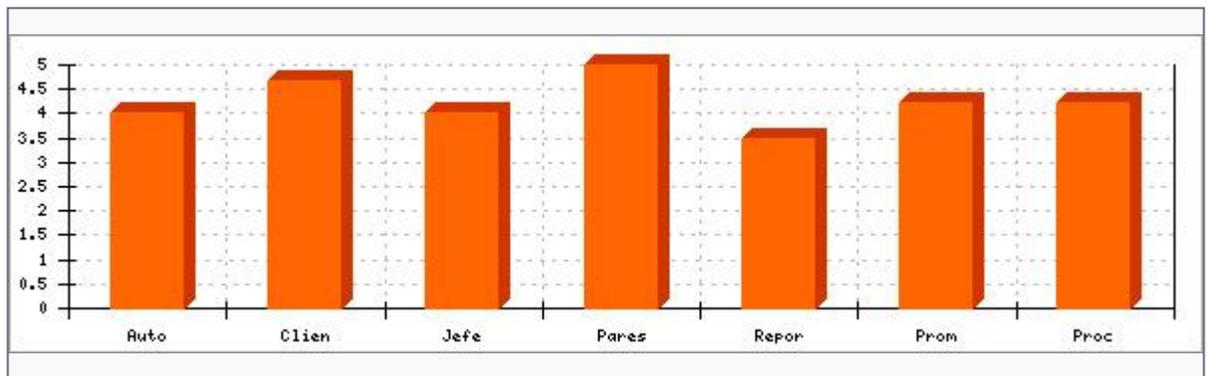
62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (4.46)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.63
Promedio Ponderado	4.46
Promedio Proceso	4.46



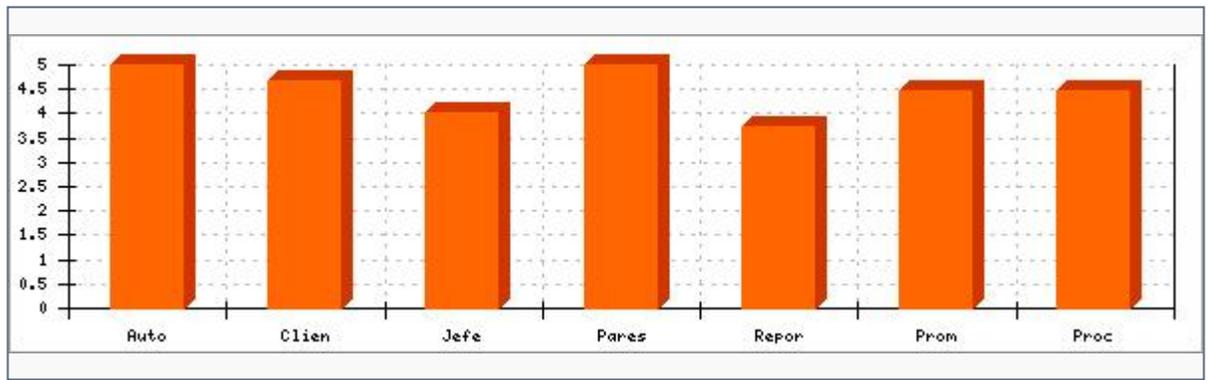
63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (4.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.23
Promedio Proceso	4.23



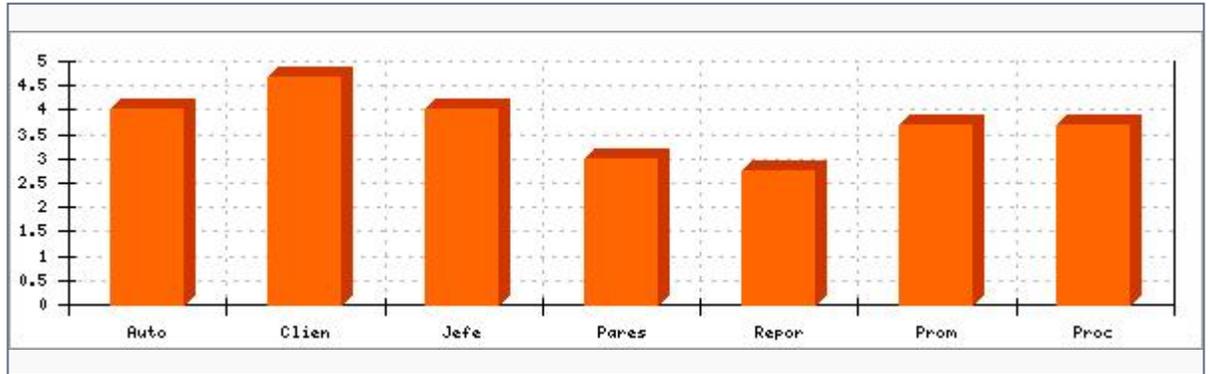
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.75
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.48



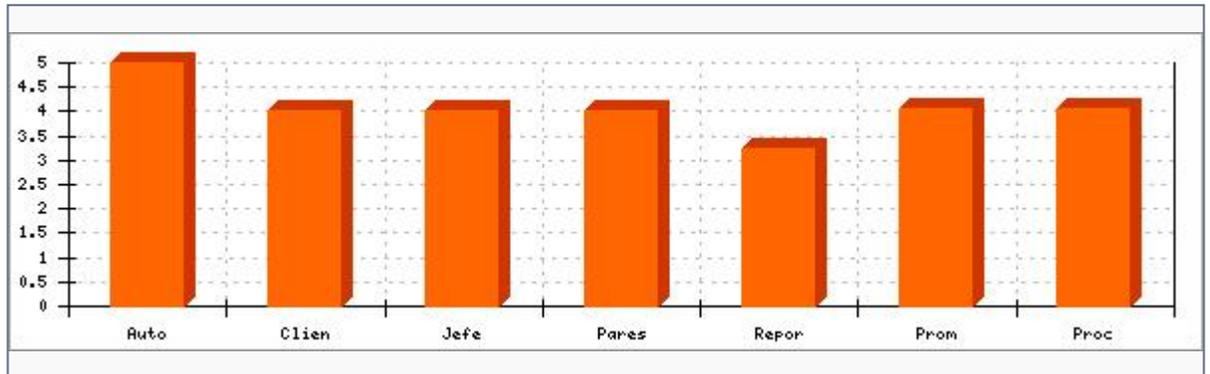
65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (3.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	3.00
Reporte	2.75
Promedio Ponderado	3.68
Promedio Proceso	3.68



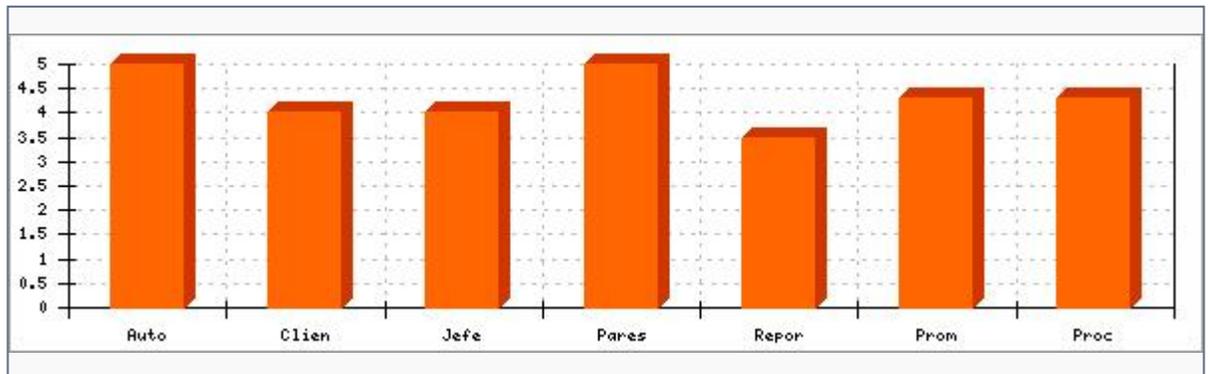
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (4.05)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	4.05
Promedio Proceso	4.05



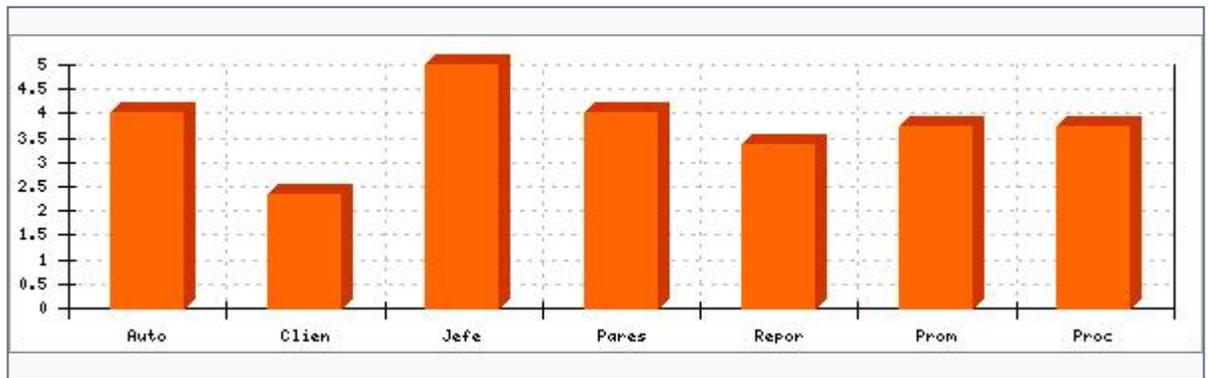
67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



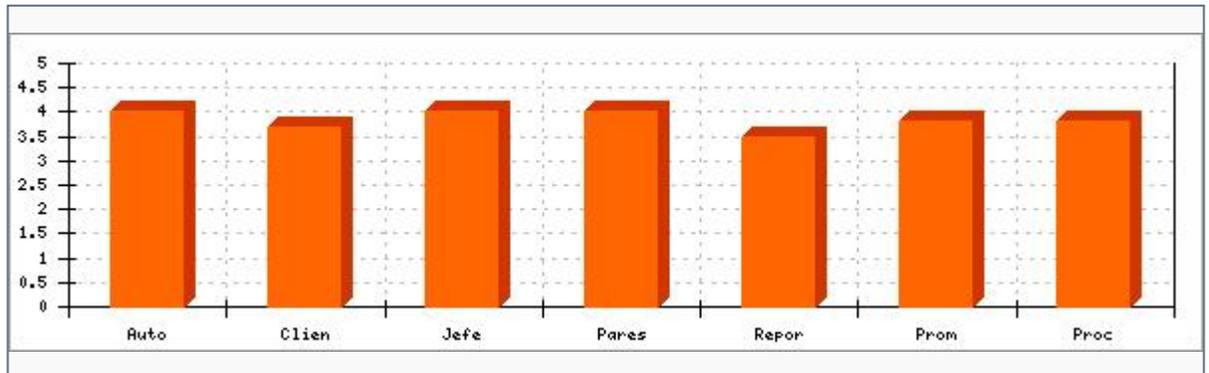
68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	2.33
Jefe	5.00
Pares	4.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



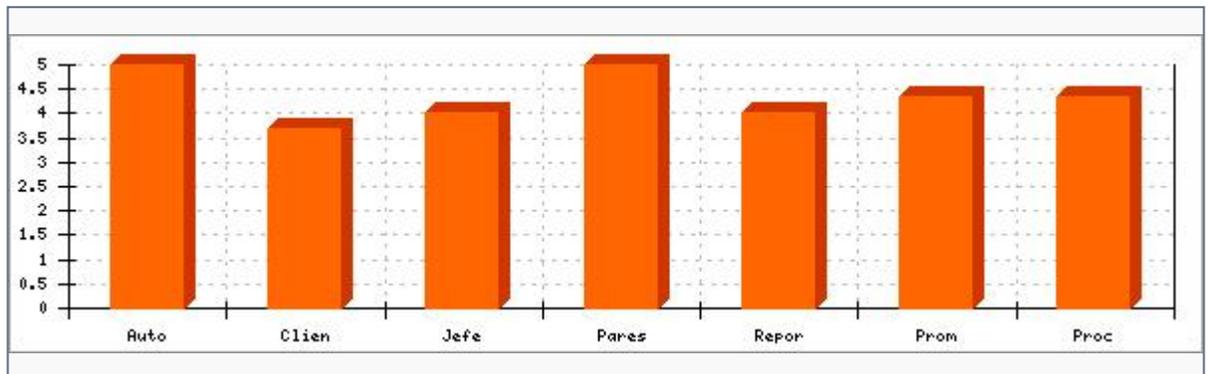
69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.83



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (4.33)

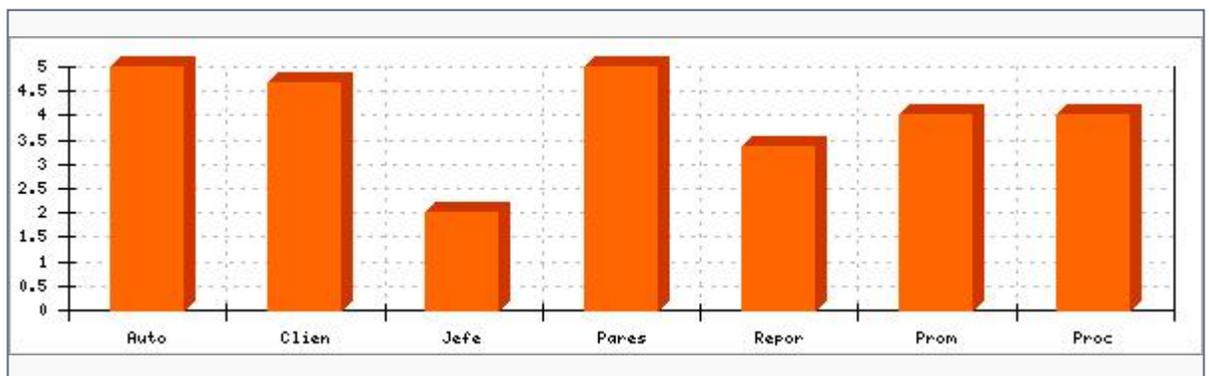
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	4.33



CULTIVA LA INNOVACIÓN

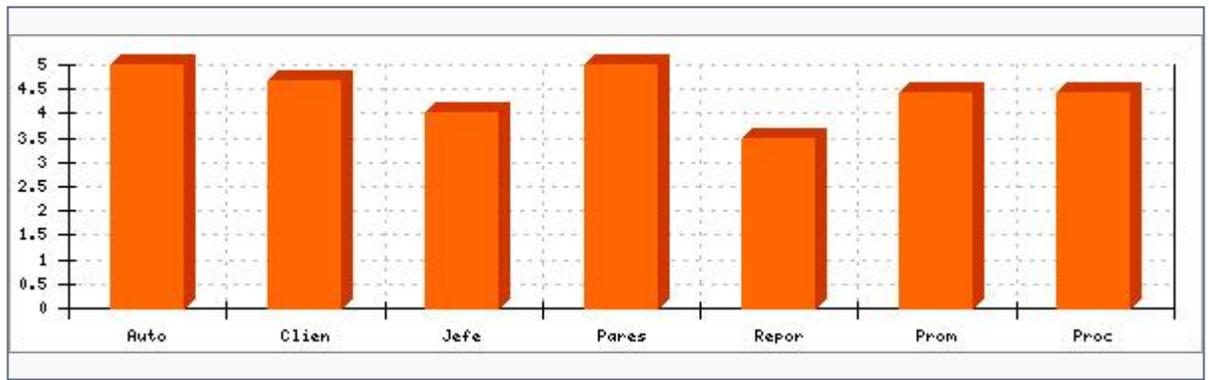
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (4.01)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	2.00
Pares	5.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.01
Promedio Proceso	4.01



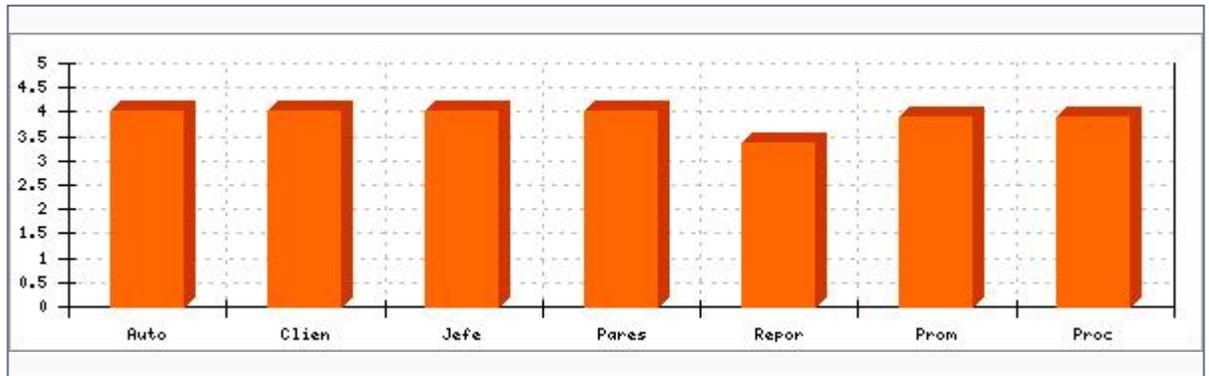
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (4.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.67
Jefe	4.00
Pares	5.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	4.43
Promedio Proceso	4.43



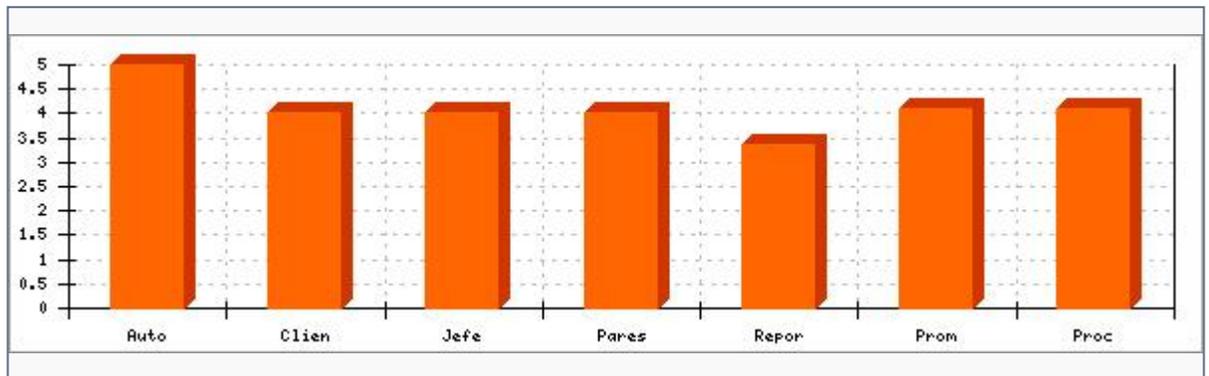
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.88



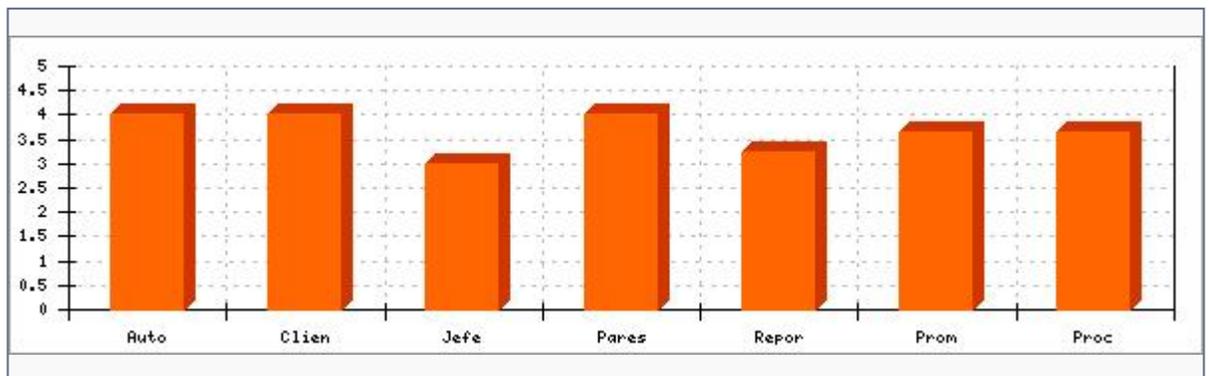
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (4.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	4.00
Pares	4.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	4.08
Promedio Proceso	4.08



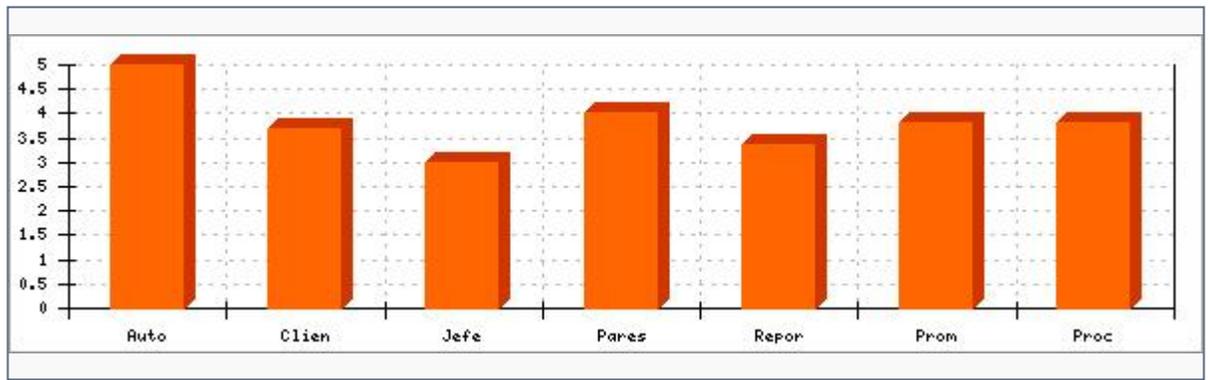
75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (3.65)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente / Proveedor Interno	4.00
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.25
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.65



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente / Proveedor Interno	3.67
Jefe	3.00
Pares	4.00
Reporte	3.38
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.81



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.75	--
Cliente / Proveedor Interno	4.29	-0.46
Jefe	4.38	-0.37
Pares	4.75	0.00
Reporte	3.16	-1.59

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.64	--
Cliente / Proveedor Interno	3.90	-0.74
Jefe	3.71	-0.93
Pares	4.29	-0.35
Reporte	2.89	-1.75

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente / Proveedor Interno	3.76	-0.81
Jefe	3.71	-0.86
Pares	4.29	-0.28
Reporte	3.05	-1.52

CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Cliente / Proveedor Interno	3.83	-0.67
Jefe	4.00	-0.50
Pares	4.67	0.17
Reporte	3.13	-1.37

RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.57	--
Cliente / Proveedor Interno	4.00	-0.57
Jefe	3.71	-0.86
Pares	4.71	0.14
Reporte	3.55	-1.02

ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.43	--
Cliente / Proveedor Interno	3.71	-0.72
Jefe	3.43	-1.00
Pares	3.86	-0.57
Reporte	2.93	-1.50

VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.86	--
Cliente / Proveedor Interno	4.14	-0.72
Jefe	3.86	-1.00
Pares	4.57	-0.29
Reporte	3.43	-1.43

ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.80	--
Cliente / Proveedor Interno	4.40	-0.40
Jefe	3.40	-1.40
Pares	4.80	0.00
Reporte	3.68	-1.12

ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.56	--
Cliente / Proveedor Interno	4.04	-0.52
Jefe	4.11	-0.45
Pares	4.44	-0.12
Reporte	3.47	-1.09

CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Cliente / Proveedor Interno	4.17	-0.50
Jefe	3.33	-1.34
Pares	4.33	-0.34
Reporte	3.37	-1.30

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	95.00%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	94.67%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	94.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	92.89%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje.	92.44%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	91.00%
•(RECURSIVIDAD) Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples.	90.67%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	90.22%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades.	89.67%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es una persona tenaz, constante y perseverante.	89.17%
•(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.	88.67%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones.	88.00%
•(COLABORACIÓN) Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos.	88.00%
•(COLABORACIÓN) Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos.	88.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones.	87.56%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	87.50%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo.	86.83%
•(RECURSIVIDAD) Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades.	86.67%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo.	86.67%
•(COLABORACIÓN) Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo.	86.67%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a).	86.67%
•(COLABORACIÓN) Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen.	86.22%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante.	86.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona.	85.78%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido.	85.33%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	84.89%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias.	84.67%
•(RECURSIVIDAD) Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen.	84.44%
•(RECURSIVIDAD) Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio.	84.44%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	84.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes	83.33%

•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón.	82.67%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo.	82.67%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Resuelve fácilmente las tareas difíciles.	82.50%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos).	82.50%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo.	82.22%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales.	82.22%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Brinda retroalimentación directa y accionable.	81.50%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Introduce nuevas maneras de resolver los problemas.	81.50%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo.	81.33%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles.	81.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cumple con los compromisos pactados con su equipo.	80.89%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos.	80.89%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos.	80.44%
•(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.	80.17%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques.	80.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	79.56%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva.	79.56%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	78.22%
•(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.	77.78%
•(RECURSIVIDAD) Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultáneas para lograr un objetivo.	77.78%
•(COLABORACIÓN) Se gana la confianza y el apoyo de los demás.	77.78%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas.	77.50%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a).	76.67%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás.	76.50%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente.	76.44%
•(RECURSIVIDAD) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo.	76.44%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación.	76.17%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias.	76.00%
•(COLABORACIÓN) Da crédito a otros por sus aportes y logros.	76.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	76.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos.	74.83%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes.	74.17%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos.	73.78%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas.	73.67%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica.	73.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa.	72.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa.	71.11%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	70.67%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos.	68.89%

• (ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	64.44%
• (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Actúa con diplomacia y tacto.	64.00%
• (GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo.	62.67%
• (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	62.22%
• (ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	60.44%
• (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes.	60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

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

Negociación y conocimiento del negocio Ética Liderazgo

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

Manejo de emociones Conocimientos financieros Conocimientos Administrativos

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

Hacer un MBA o Maestría

CLIENTE / PROVEEDOR INTERNO

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

Directo Negociador Aprovecha oportunidades para hacer nuevos negocios

- Integridad - Conocimiento técnico y comercial - Liderazgo y resultados

Empatía Orientado a resultados Apasionado

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

Control de sus emociones Influir de manera positiva en su equipo de trabajo

- Manejo de la tensión - Temperamento fuerte - Tino para comunicarse sin herir relaciones

Mayor liderazgo con su equipo para que todos tengan interés de alcanzar tareas trazadas y así lograr un mayor compromiso. Mayor organización en su equipo para lograr acciones que involucran varias duplas en su equipo, es decir consolidar, analizar, para el cumplimiento de acuerdos.

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

Compartir con su equipo de trabajo, no solo exigir sino también apoyar.

- Seguir desarrollando su liderazgo - Comunicar eficazmente y no tratar de resolver todo él - Desarrollar habilidades en su equipo para tener confianza y poder delegar más

Revisar a fondo la gestión de ventas para que se mejoren los procesos internos y se puedan enfocar en la fidelización de clientes, desarrollar cuentas y alcanzar más clientes. Trabajar para que su equipo sea más unido y comprometido.

JEFE

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

Excelente para cobranzas difíciles Muy Trabajador Actitud postiva Dispuesto a colaborar

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

Mayor Seguimiento hasta lograr el objetivo Mayor innovacion fijarse mas en los detalles

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

Mejorar su relacion con el equipo Ser mas ordenado

PARES

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

Conocimiento del mercado (productos, industria, noticias) Firmeza Relacionamiento con clientes

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

Carácter (a veces choca con clientes externos e internos) Apertura a nuevas ideas (innovación y cambio) Motivación al equipo, es muy realista y en ocasiones se necesita ser más optimista para tener motivado al equipo y conseguir incluso mejores resultados

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

Un poco menos de rigidez, sensibilidad y por parte de la empresa motivación para Piero, tiene un puesto desgastante que genera muchas frustraciones, una motivación o incentivo viene bien bajo esas circunstancias

REPORTE

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

Buen manejo Analítico en Numeros comparte informacion y soporte en utilitarios Conocimiento tecnicos y produccion en Camaron

muy tenaz muy inteligente mucha experiencia

1.- Se queda hasta tarde en la oficina? 2.- 3.-

Conoce el Mercado Preparacion Academica Experiencia

Aún no logro encontrar sus características positivas

1. Amplia experiencia en el sector camaronero 2. Conocimiento del mercado 3.

1.- Es Organizado. 2.- Puntualidad. 3.- Soluciona problemas con los clientes.

Conocedor del mercado de su actividad Experiencia. Agilidad de respuesta al equipo.

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

Mejorar su postura energetica hacia los demas. Mejorar su actitud en el trato hacia los demas. Mejorar el trato.

tener mejor relacion con el equipo ser un poco mas flexible no ser tan intenso

El evaluado es tan terco que no le interesa mejorar. En varias ocasiones el equipo comercial se ha manifestado señalando puntos de mejoras que pudiera obtener y/o alcanzar... sin embargo el no ha tenido ninguna respuesta o intención de superarse. Tiene mala vibra y absorbe la energía positiva de los demás. Le gusta dar imagen; y como dice el en repetidas ocasiones: no hay que solo serlo sino también parecerlo... por eso da la imagen ante el management team que se interesa por el equipo, pero a círculo cerrado es otra persona. Su motivación son sus propios intereses.

Mejorar su caracter en situaciones adversa Trabajar en crear Empatía con cliente externo y interno Motivacion a su equipo

Debe ser mas paciente con las personas que lo rodean, y no ser tan intenso porque eso crea debilidad mental, agotamiento y desmotivación.

1. Tener más empatía con su fuerza de ventas 2. Tener más empatía con los clientes

1.- Impaciente. 2.-Ser más franco con su personal, al momento de presentarse problemas. 3.- Ser una persona que motive más a su personal de ventas.

Falta de control para llamar la atención al grupo. Impaciente con el equipo. Falta de fuerza en ciertas ocasiones.

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

Cambio de actitud, Siempre tratar de la mejor manera. ser carismatico con clients internos.

tener mejor relacion con el equipo, es una persona super inteligente y capaz creo q al solo mejorar en esos aspectos potenciaria a la gente y daria mejores resultados

1.- Revisar su mal trato y su falta de respeto a los demás. Internamente: No es buen líder (no apoya al equipo), puesto que es un disociador muy confrontativo, provocador, ponzoñoso, NEGATIVO, dramático, gritón, cómodo, egocéntrico, insultador, malcriado, ad infinitum. Externamente: Hay clientes que se han sentido severamente ofendidos por el mal trato que les ha dado el evaluado. * Todo esto lo hace siempre y cuando no está frente al management team. 2.- Ni así se le den consejos y/o sugerencias, al evaluado no le interesa cambiar. 3.- Los lunes se han vuelto un martirio, puesto que el equipo comercial sale vapuleado de la sala de reunión.

Capacitacion de Liderazgo (Diferencia entre un Jefe y Lider)

Brindar confianza y seguridad a su equipo. Cada vez que exista un problema de el apoyo necesario para la pronta solución y no juzgar a su equipo, debe aprender en ser líder y dejar de ser jefe.

Tomar cursos de liderazgo

1.- Ser más motivador y positivo. 2.- Visita en conjunto con el vendedor a sus clientes. 3.- Mas apoyo a sus vendedores antes decisiones gerenciales y de RRHH.

Tinoso para llamar la atención al equipo. Aunque es versatil, debe delegar funciones, inmerso en todas las areas y no de la tiempo para comercial. baje el Stress.

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO PIERO BOTTERI 2019 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

