Introducción

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

CHAIDE JEFE DE LINEA DE NEGOCIO DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS 2019

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 **2019-12-04 02:03:56** hasta el **2019-12-05 10:40:17**

Datos Personales

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1710850239
Nombres :	JUAN CARLOS
Apellidos :	MARTINEZ SANCHEZ
Dirección :	PONCIANO ALTO
Teléfono :	5117582
Celular :	0986879172
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Agencia :	QUITO
Departamento :	VENTAS QUITO
Cargo :	JEFE DE LINEA DE NEGOCIO DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS
Nivel Jerárquico :	TACTICO
Jefe Inmediato :	RAUL FEDERICO ESTEVEZ FERNANDEZ
Área de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1977-01-02

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	10.00%	1	1
Subordinado	20.00%	1	1
Supervisor	60.00%	1	1

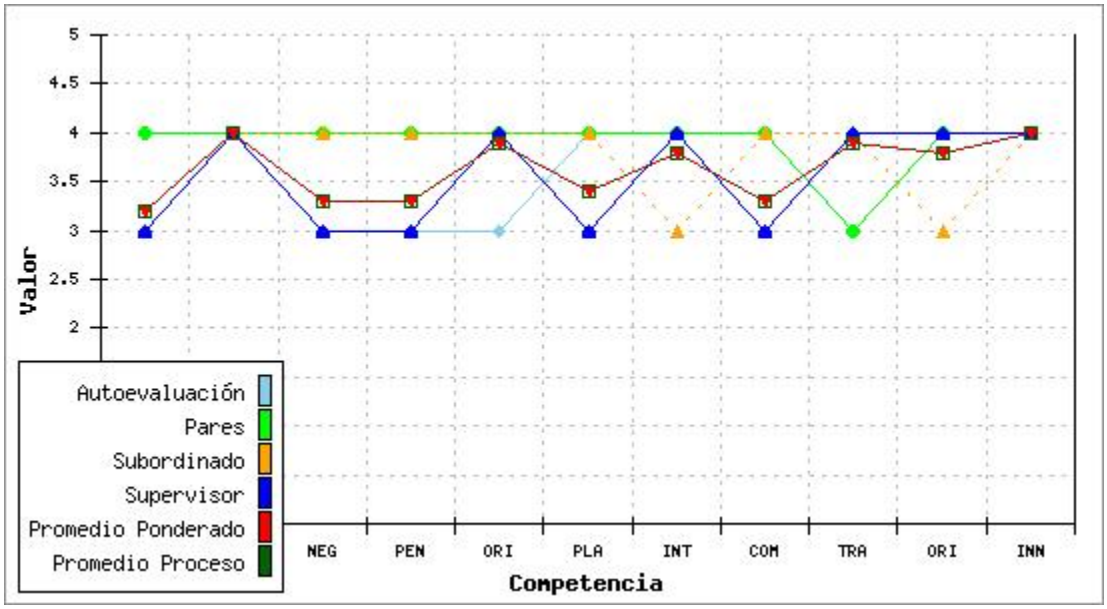
Resumen General

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.64
Pares	3.91
Subordinado	3.73
Supervisor	3.55
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.63

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	LIDERAZGO	4.00	4.00	3.00	3.00	3.20	3.20
2	PENSAMIENTO ESTRATEGICO	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
3	NEGOCIACION	3.00	4.00	4.00	3.00	3.30	3.30
4	PENSAMIENTO ANALITICO	3.00	4.00	4.00	3.00	3.30	3.30
5	ORIENTACION A RESULTADOS	3.00	4.00	4.00	4.00	3.90	3.90
6	PLANIFICACION Y ORGANIZACION	4.00	4.00	4.00	3.00	3.40	3.40
7	INTEGRIDAD	4.00	4.00	3.00	4.00	3.80	3.80
8	COMUNICACION	3.00	4.00	4.00	3.00	3.30	3.30
9	TRABAJO EN EQUIPO	4.00	3.00	4.00	4.00	3.90	3.90
10	ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO	4.00	4.00	3.00	4.00	3.80	3.80
11	INNOVACION	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00

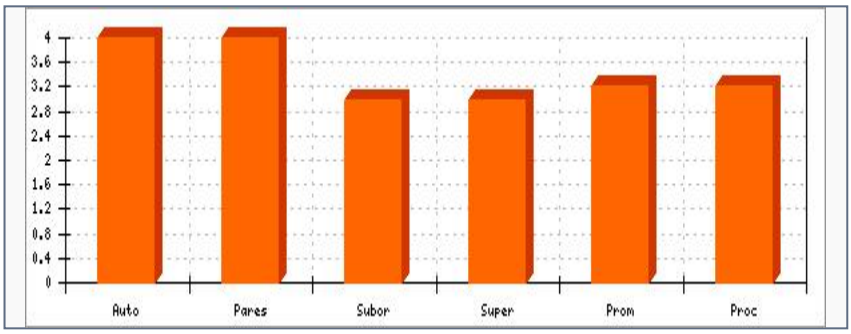

5
4.5
4
3.5
3
2.5
2
Valor
Autoevaluación
Pares
Subordinado
Supervisor
Promedio Ponderado
Promedio Proceso
NEG
PEN
ORI
PLA
INT
COM
TRA
ORI
INN
Competencia

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

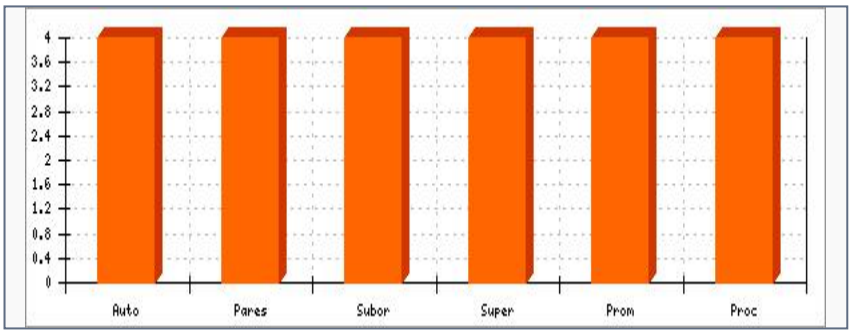
LIDERAZGO (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



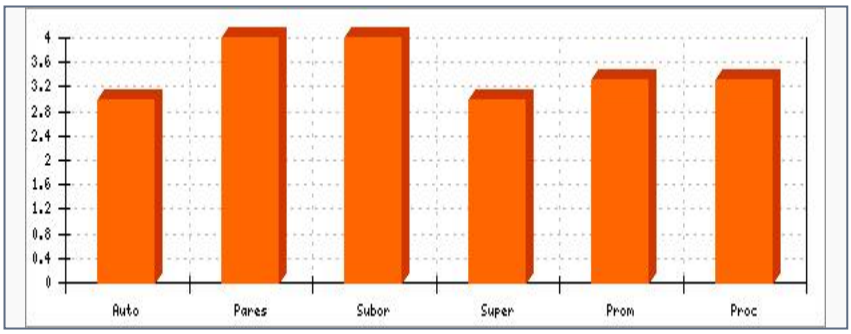
PENSAMIENTO ESTRATEGICO (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



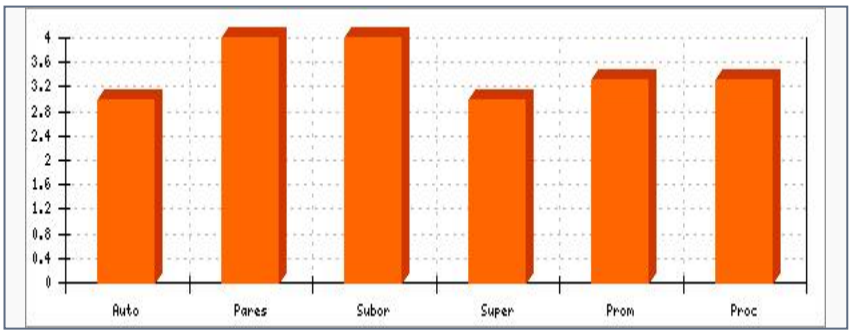
NEGOCIACION (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



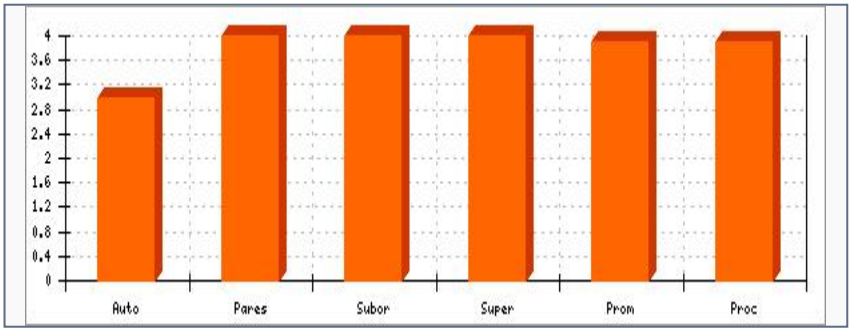
PENSAMIENTO ANALITICO (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



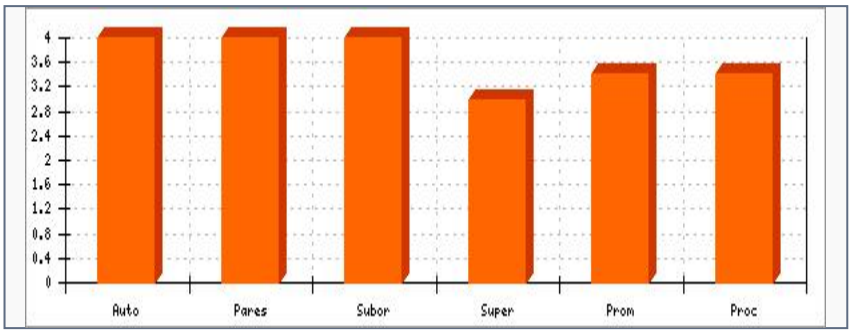
ORIENTACION A RESULTADOS (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



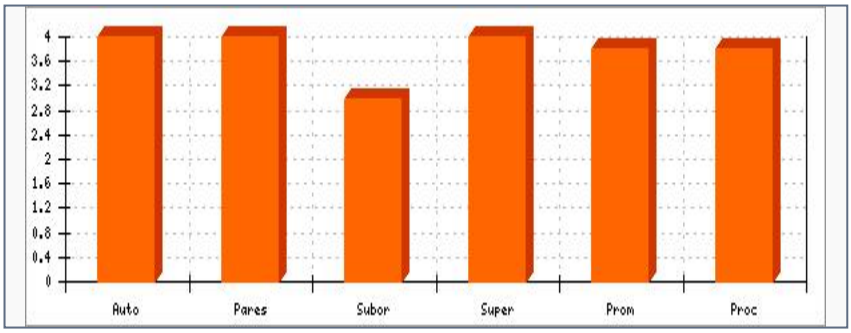
PLANIFICACION Y ORGANIZACION (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



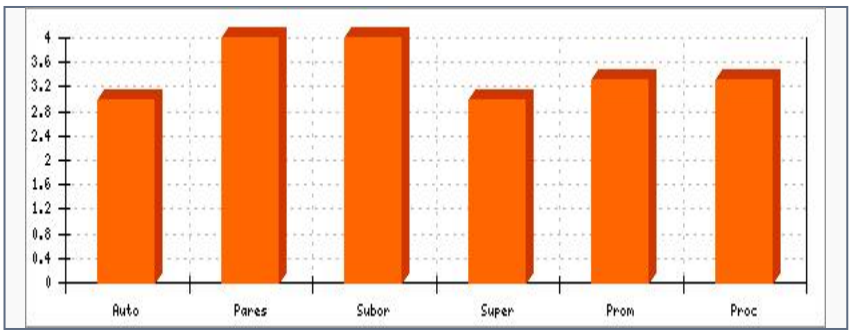
INTEGRIDAD (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



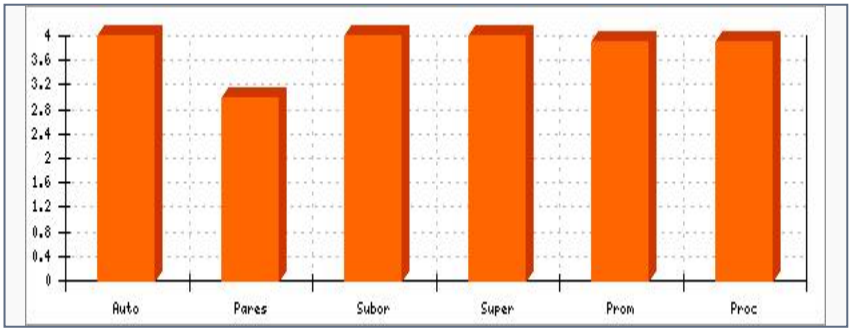
COMUNICACION (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



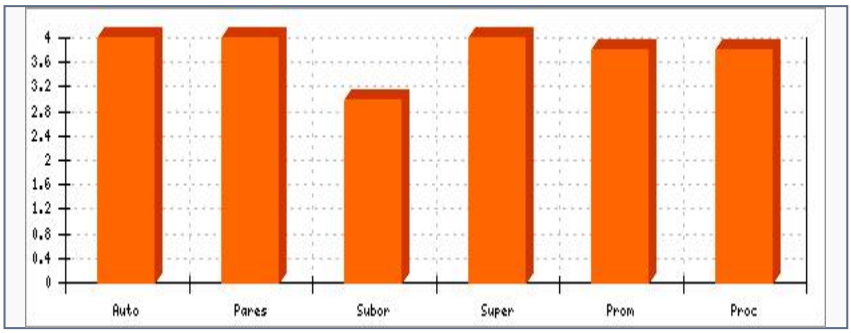
TRABAJO EN EQUIPO (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



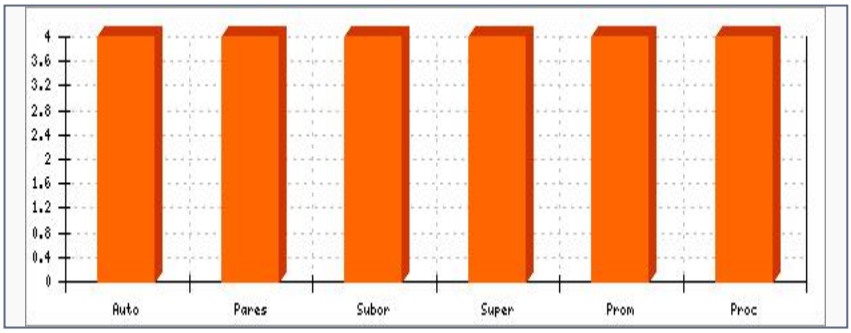
ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



INNOVACION (4.00)

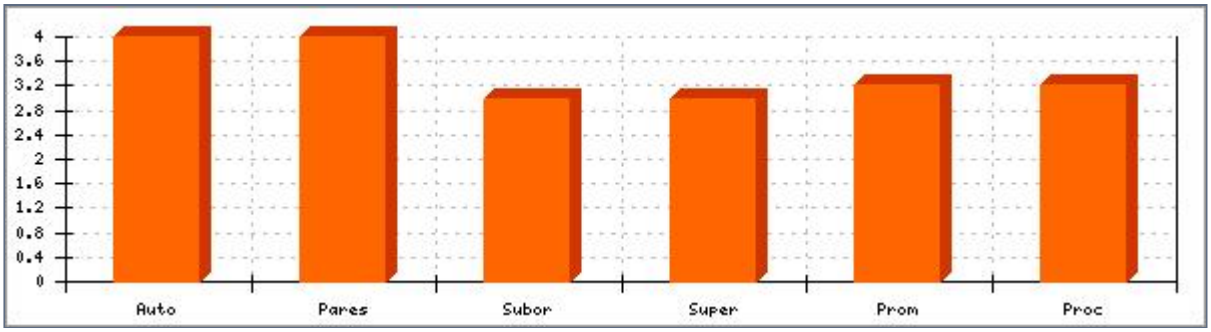
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



LIDERAZGO

1.- Es la capacidad gerencial o directiva para dirigir, guiar e influir en un grupo o equipo de trabajo logrando la consecución de metas y objetivos. Tiene la habilidad para crear y mantener un clima de energía y compromiso. Comunican la visión de la empresa, ya sea desde una posición formal o informal de autoridad. (3.20)

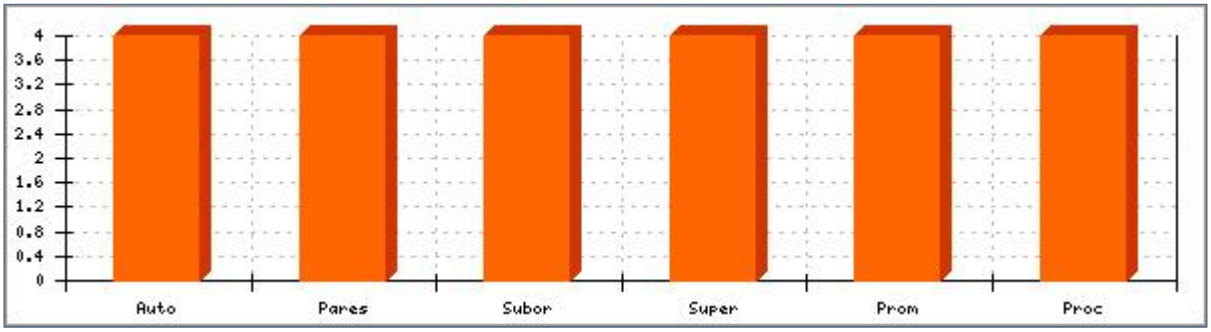
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



PENSAMIENTO ESTRATEGICO

2.- Es la habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las amenazas competitivas, las fortalezas y debilidades de su propia organización e identificar la mejor respuesta estratégica. Es la capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocios o realizar alianzas estratégicas con clientes, proveedores y competidores. (4.00)

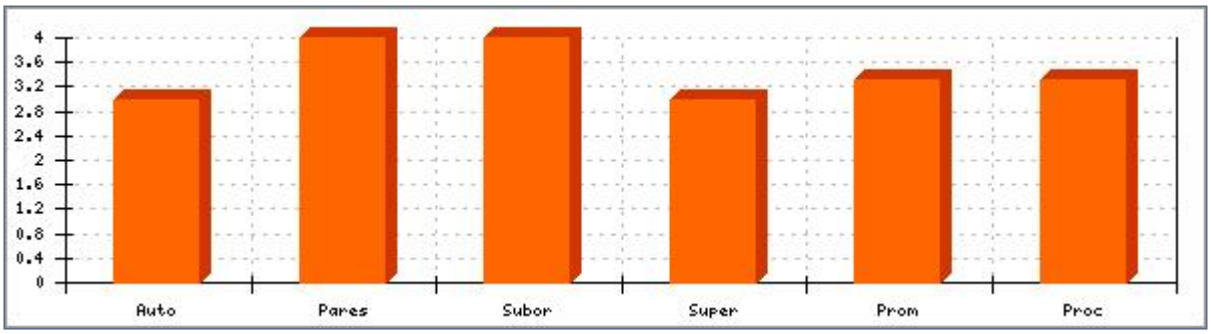
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



NEGOCIACION

3.- Capacidad para obtener el máximo beneficio posible de una negociación, asegurando la satisfacción de ambas partes. Habilidad para crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación. Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas ganar - ganar, planificando alternativas para negociar los mejores acuerdos. Se centra en el problema y no en la persona. (3.30)

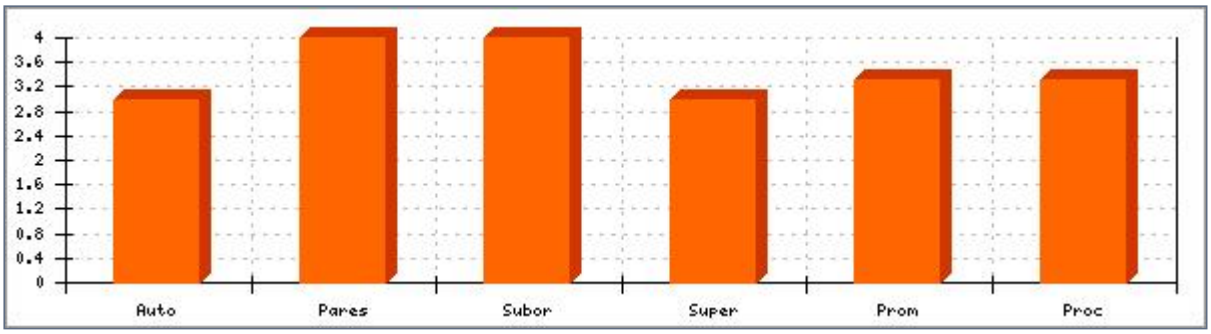
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



PENSAMIENTO ANALITICO

4.- Es la capacidad de entender una situación, desagregándola en pequeñas partes o identificando sus aplicaciones paso a paso. Analiza las causas, desarrollo, indicadores y consecuencias de cualquier situación antes de tomar una decisión, con el fin de asegurar el orden adecuado y el éxito de las actividades planificadas o la efectividad de la solución a proponer. También incluye el entender las secuencias temporales y las relaciones causa-efecto de los hechos. (3.30)

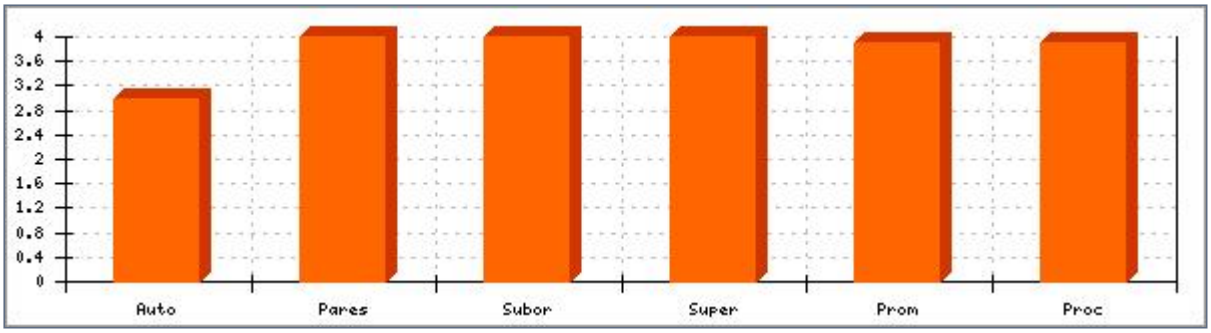
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



ORIENTACION A RESULTADOS

5.- Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con los objetivos planteados, atender las necesidades del cliente o cambios en la organización. Es capaz de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. (3.90)

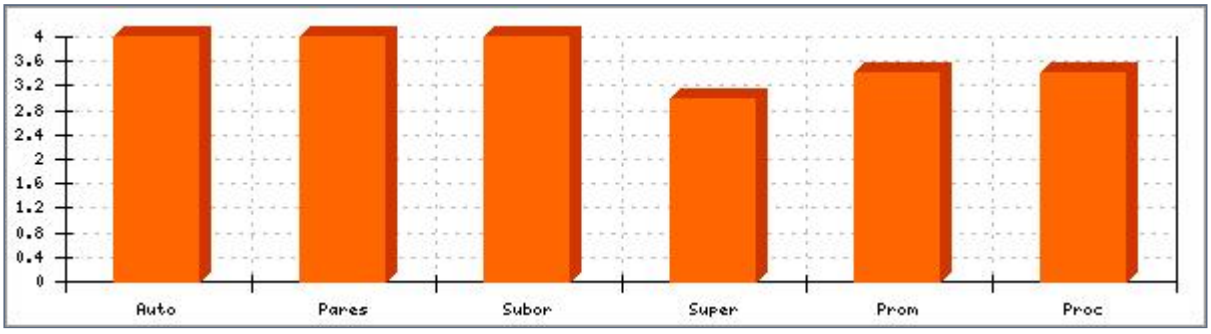
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



PLANIFICACION Y ORGANIZACION

6.- Es la capacidad de estructurar una serie de acciones y/o actividades orientadas al logro de objetivos, considerando la prioridad, los recursos requeridos, el tiempo establecido para cada acción, los responsables y cualquier otro factor que influya en el resultado. (3.40)

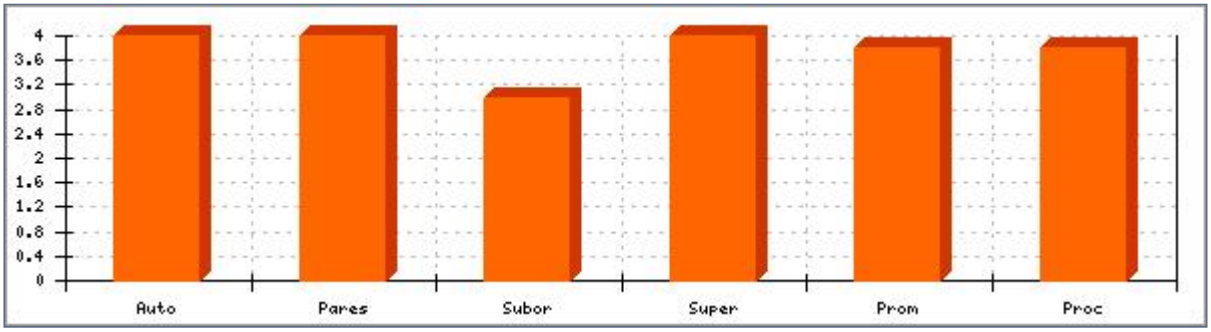
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



INTEGRIDAD

7.- Es la capacidad de actuar mostrando coherencia entre lo que piensa, lo que dice y lo que hace. Incluye comunicar las intenciones, ideas y sentimientos abierta y directamente y estar dispuesto a actuar con rectitud respeto y honestidad incluso en negociaciones difíciles con clientes internos y externos. (3.80)

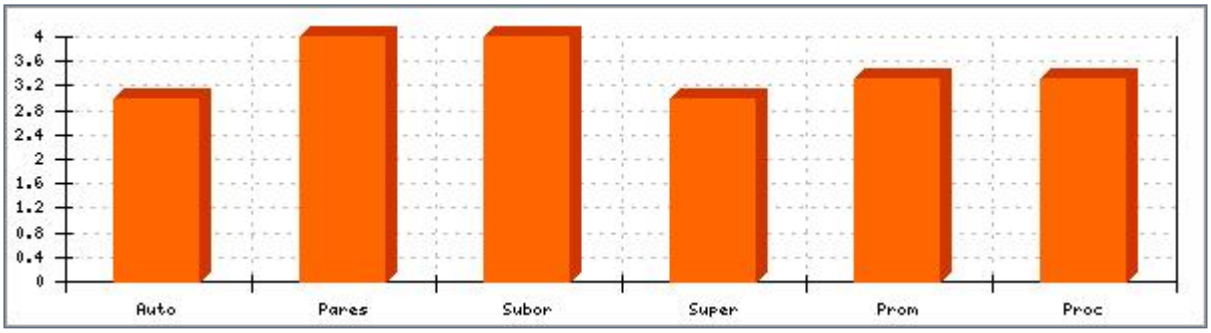
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



COMUNICACION

8.- Es la capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar y exponer conceptos e ideas de forma efectiva tanto de manera verbal como escrita. La habilidad de saber cuándo y a quién preguntar para llevar adelante un propósito. Incluyendo la capacidad de escuchar al otro y entenderlo. (3.30)

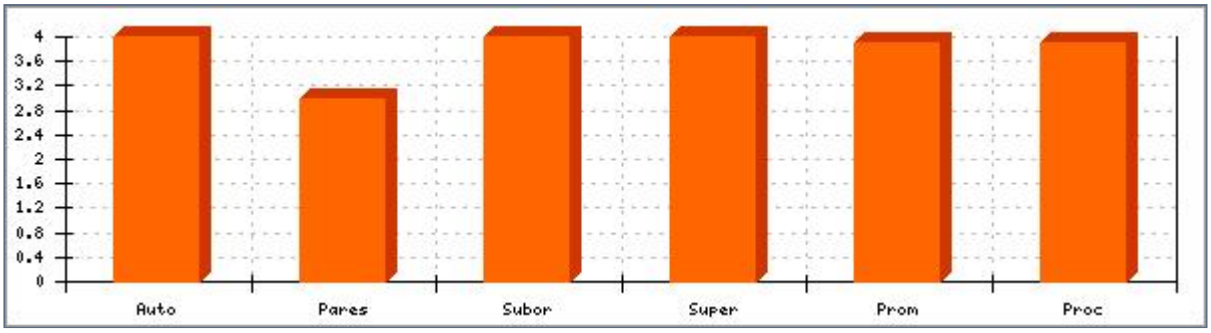
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



TRABAJO EN EQUIPO

9.- Es la capacidad de participar activamente en la consecución de un objetivo común, subordinando los intereses personales a los objetivos del equipo. Implica la intención genuina de colaboración y cooperación, para el logro de los objetivos del equipo del cual se forma parte. (3.90)

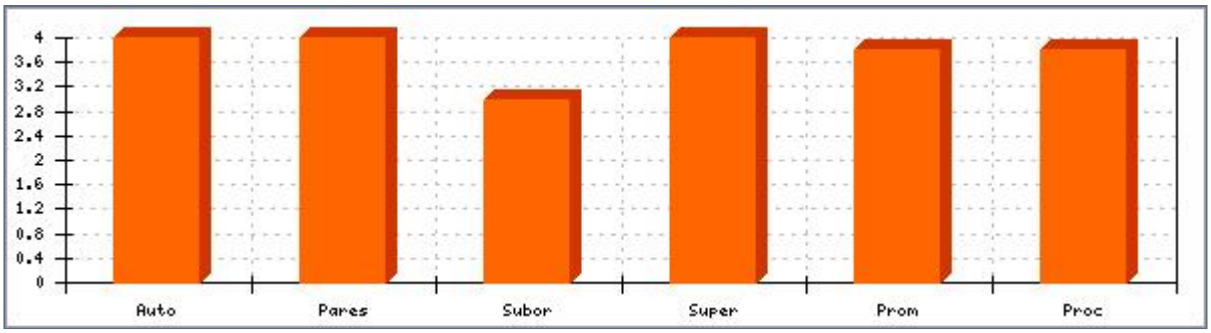
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

10.- Es la predisposición al servicio, demostrar sensibilidad por las necesidades o exigencias que los clientes potenciales externos o internos pueden requerir en el presente o en el futuro. Es una actitud permanente de contar con las necesidades del cliente para incorporar este conocimiento a la forma específica de planear la actividad. Conceder la más alta calidad a la satisfacción del cliente y generar soluciones para satisfacer sus necesidades. Estar comprometido con la calidad, esforzándose por una mejora continua. (3.80)

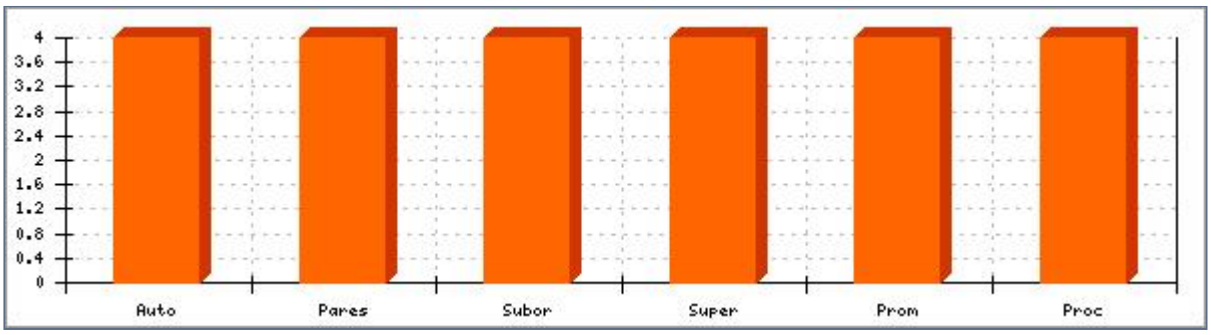
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



INNOVACION

11.- Es la capacidad de generar valor a través del conocimiento, creando, modificando o mejorando procesos, productos, servicios o situaciones de una manera nueva y beneficiosa para el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento donde se actúe. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.00	-1.00
Supervisor	3.00	-1.00

PENSAMIENTO ESTRATEGICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	4.00	0.00

NEGOCIACION

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	4.00	1.00
Supervisor	3.00	0.00

PENSAMIENTO ANALITICO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	4.00	1.00
Supervisor	3.00	0.00

ORIENTACION A RESULTADOS

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	4.00	1.00
Supervisor	4.00	1.00

PLANIFICACION Y ORGANIZACION

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	3.00	-1.00

INTEGRIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.00	-1.00
Supervisor	4.00	0.00

COMUNICACION

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	4.00	1.00
Subordinado	4.00	1.00
Supervisor	3.00	0.00

TRABAJO EN EQUIPO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	4.00	0.00

ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	3.00	-1.00
Supervisor	4.00	0.00

INNOVACION

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	4.00	0.00
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	4.00	0.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (PENSAMIENTO ESTRATEGICO) Es la habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las amenazas competitivas, las fortalezas y debilidades de su propia organización e identificar la mejor respuesta estratégica. Es la capacidad para detectar nuevas oportunidades de negocios o realizar alianzas estratégicas con clientes, proveedores y competidores. — 100.00%
- (INNOVACION) Es la capacidad de generar valor a través del conocimiento, creando, modificando o mejorando procesos, productos, servicios o situaciones de una manera nueva y beneficiosa para el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento donde se actúe. — 100.00%
- (ORIENTACION A RESULTADOS) Es la capacidad para actuar con velocidad y sentido de urgencia cuando son necesarias decisiones importantes para cumplir con los objetivos planteados, atender las necesidades del cliente o cambios en la organización. Es capaz de administrar los procesos establecidos para que no interfieran con la consecución de los resultados esperados. — 96.67%
- (TRABAJO EN EQUIPO) Es la capacidad de participar activamente en la consecución de un objetivo común, subordinando los intereses personales a los objetivos del equipo. Implica la intención genuina de colaboración y cooperación, para el logro de los objetivos del equipo del cual se forma parte. — 96.67%
- (INTEGRIDAD) Es la capacidad de actuar mostrando coherencia entre lo que piensa, lo que dice y lo que hace. Incluye comunicar las intenciones, ideas y sentimientos abierta y directamente y estar dispuesto a actuar con rectitud respeto y honestidad incluso en negociaciones difíciles con clientes internos y externos. — 93.33%
- (ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO Y EXTERNO) Es la predisposición al servicio, demostrar sensibilidad por las necesidades o exigencias que los clientes potenciales externos o internos pueden requerir en el presente o en el futuro. Es una actitud permanente de contar con las necesidades del cliente para incorporar este conocimiento a la forma específica de planear la actividad. Conceder la más alta calidad a la satisfacción del cliente y generar soluciones para satisfacer sus necesidades. Estar comprometido con la calidad, esforzándose por una mejora continua. — 93.33%
- (PLANIFICACION Y ORGANIZACION) Es la capacidad de estructurar una serie de acciones y/o actividades orientadas al logro de objetivos, considerando la prioridad, los recursos requeridos, el tiempo establecido para cada acción, los responsables y cualquier otro factor que influya en el resultado. — 80.00%
- (NEGOCIACION) Capacidad para obtener el máximo beneficio posible de una negociación, asegurando la satisfacción de ambas partes. Habilidad para crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación. Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas ganar - ganar, planificando alternativas para negociar los mejores acuerdos. Se centra en el problema y no en la persona. — 76.67%
- (PENSAMIENTO ANALITICO) Es la capacidad de entender una situación, desagregándola en pequeñas partes o identificando sus aplicaciones paso a paso. Analiza las causas, desarrollo, indicadores y consecuencias de cualquier situación antes de tomar una decisión, con el fin de asegurar el orden adecuado y el éxito de las actividades planificadas o la efectividad de la solución a proponer. También incluye el entender las secuencias temporales y las relaciones causa-efecto de los hechos. — 76.67%
- (COMUNICACION) Es la capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar y exponer conceptos e ideas de forma efectiva tanto de manera verbal como escrita. La habilidad de saber cuándo y a quién preguntar para llevar adelante un propósito. Incluyendo la capacidad de escuchar al otro y entenderlo. — 76.67%
- (LIDERAZGO) Es la capacidad gerencial o directiva para dirigir, guiar e influir en un grupo o equipo de trabajo logrando la consecución de metas y objetivos. Tiene la habilidad para crear y mantener un clima de energía y compromiso. Comunican la visión de la empresa, ya sea desde una posición formal o informal de autoridad. — 73.33%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Fortalezas del evaluado

Innovación Creatividad Liderazgo

Oportunidades de mejora del evaluado

Comunicación

Compromisos del evaluado

Comunicar con más frecuencia el trabajo realizado

PARES

Fortalezas del evaluado

Está en constante investigación para el desarrollo de actividades que general valor a los distribuidores.

Oportunidades de mejora del evaluado

Más comunicación como área de Maketing, para que los esfuerzos no sean aislados.

Compromisos del evaluado

N.A.

SUBORDINADO

Fortalezas del evaluado

ORGANIZADO, POLIFUNCIONAL

Oportunidades de mejora del evaluado

NINGUNA

Compromisos del evaluado

CONTINUAR ASÍ

SUPERVISOR

Fortalezas del evaluado

Orden y responsabilidad en las tareas asignadas

Oportunidades de mejora del evaluado

.

Compromisos del evaluado

.

_____	_____
EVALUADO	**EVALUADOR**

Feedback

EVALUACION 360 JEFE DE LINEA DE ALMOHADAS Y COMPLEMENTOS

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**