

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 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 **2020-01-20 01:13:02** hasta el **2020-01-22 10:37:04**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 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

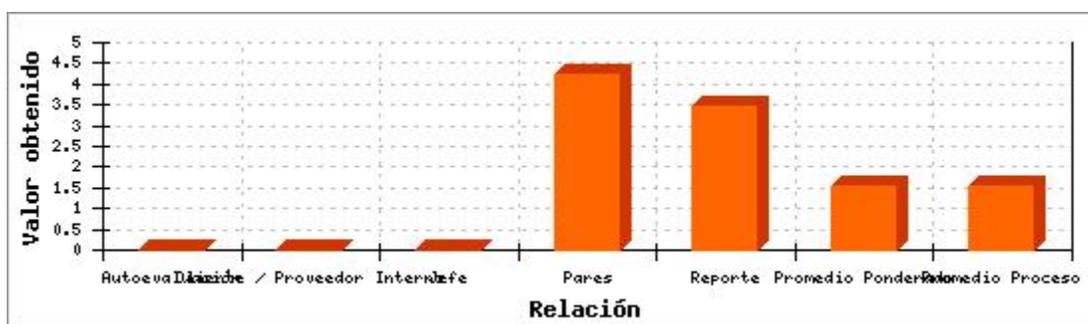
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	0
Pares	20.00%	3	2
Jefe	20.00%	1	0
Reporte	20.00%	7	2
Cliente / Proveedor Interno	20.00%	3	0

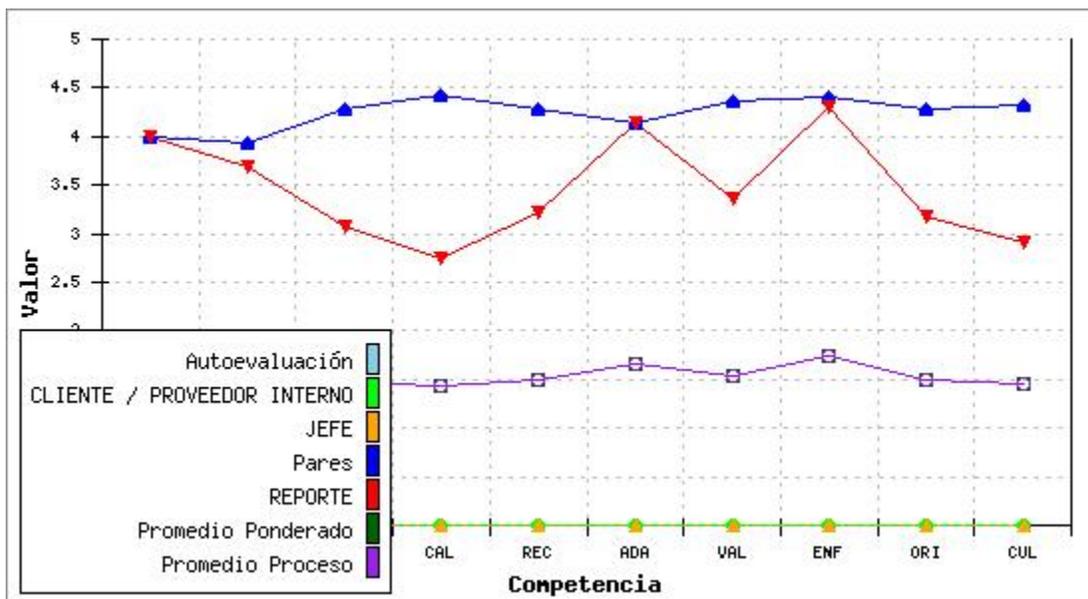
Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.24
Reporte	3.46
Promedio Ponderado	1.54
Promedio Proceso	1.54



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente / Proveedor Interno	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Reporte	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN	0.00	0.00	0.00	4.00	4.00	1.60	1.60
2	RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN	0.00	0.00	0.00	3.93	3.68	1.52	1.52
3	GESTIÓN DEL LIDERAZGO	0.00	0.00	0.00	4.29	3.07	1.47	1.47
4	CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES	0.00	0.00	0.00	4.42	2.75	1.43	1.43
5	RECURSIVIDAD	0.00	0.00	0.00	4.29	3.21	1.50	1.50
6	ADAPTABILIDAD SITUACIONAL	0.00	0.00	0.00	4.14	4.14	1.66	1.66
7	VALENTÍA CORPORATIVA	0.00	0.00	0.00	4.36	3.36	1.54	1.54
8	ENFOQUE EN EL CLIENTE	0.00	0.00	0.00	4.40	4.30	1.74	1.74
9	ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN	0.00	0.00	0.00	4.28	3.17	1.49	1.49
10	CULTIVA LA INNOVACIÓN	0.00	0.00	0.00	4.33	2.92	1.45	1.45

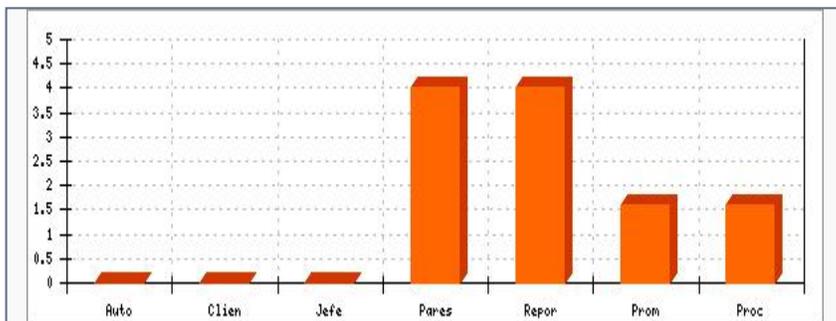


Análisis por Competencia

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

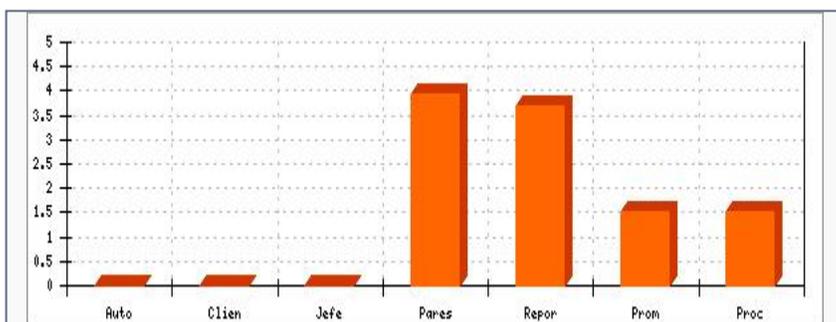
COLABORACIÓN (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



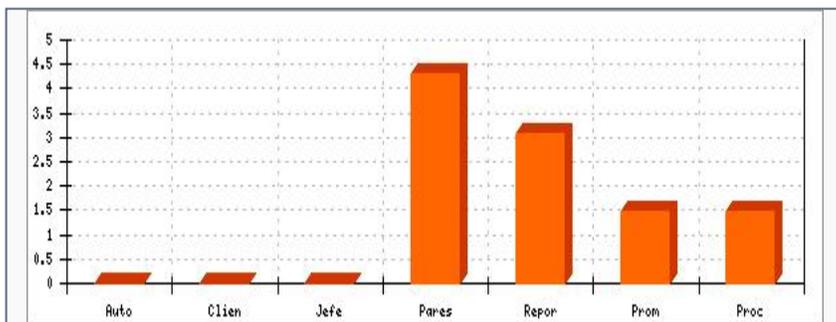
RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN (1.52)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.93
Reporte	3.68
Promedio Ponderado	1.52
Promedio Proceso	1.52



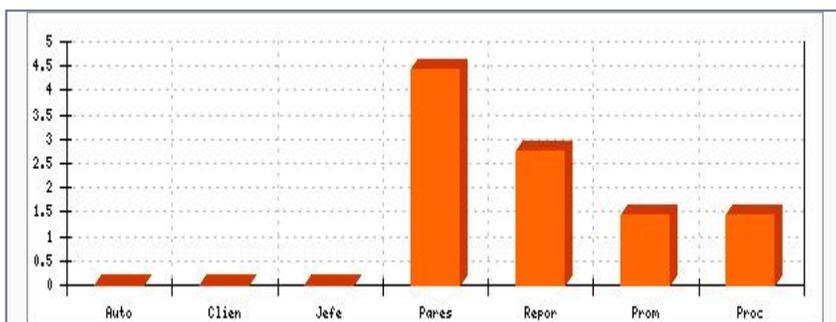
GESTIÓN DEL LIDERAZGO (1.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.29
Reporte	3.07
Promedio Ponderado	1.47
Promedio Proceso	1.47



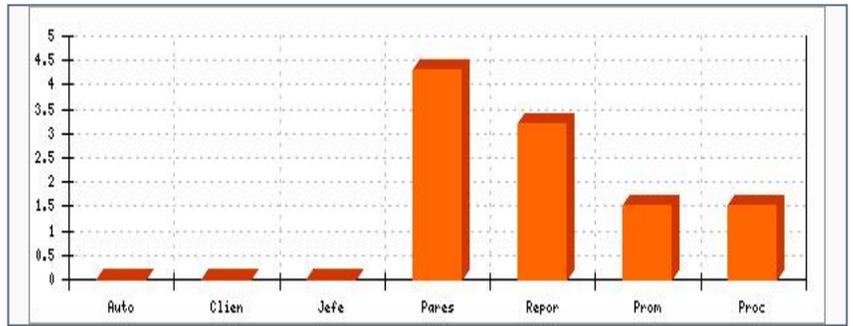
CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES (1.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.42
Reporte	2.75
Promedio Ponderado	1.43
Promedio Proceso	1.43



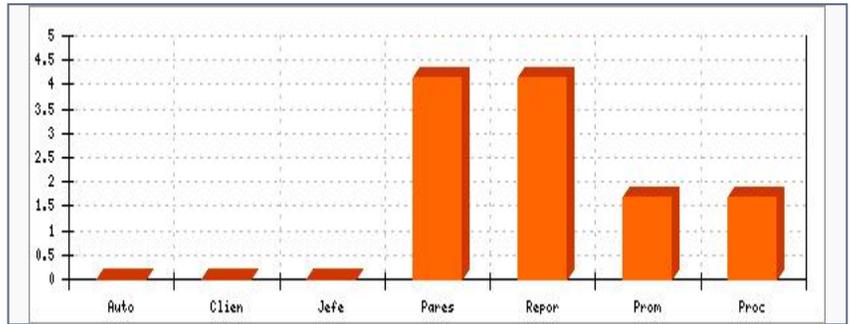
RECURSIVIDAD (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.29
Reporte	3.21
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



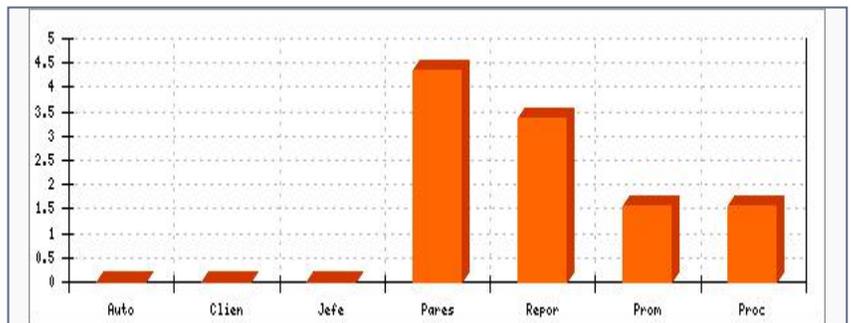
ADAPTABILIDAD SITUACIONAL (1.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.14
Reporte	4.14
Promedio Ponderado	1.66
Promedio Proceso	1.66



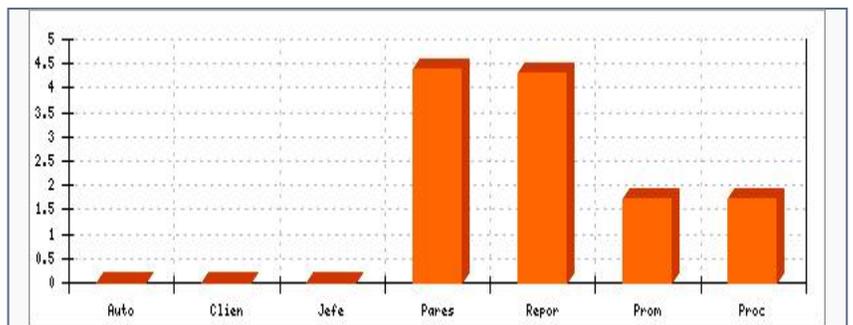
VALENTÍA CORPORATIVA (1.54)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.36
Reporte	3.36
Promedio Ponderado	1.54
Promedio Proceso	1.54



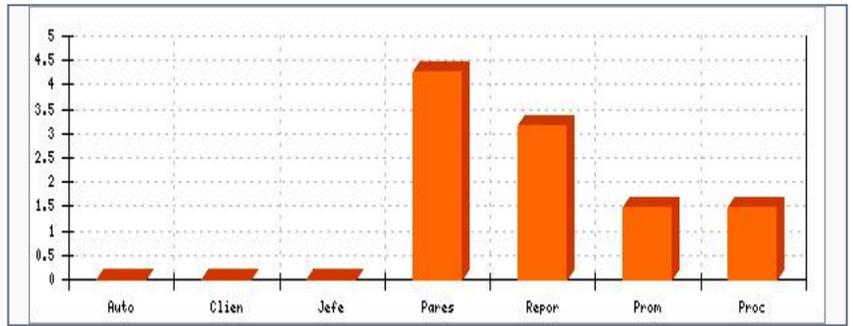
ENFOQUE EN EL CLIENTE (1.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.40
Reporte	4.30
Promedio Ponderado	1.74
Promedio Proceso	1.74



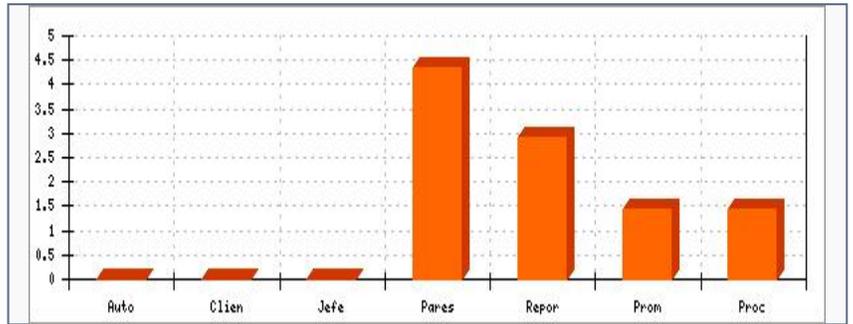
ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN (1.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.28
Reporte	3.17
Promedio Ponderado	1.49
Promedio Proceso	1.49



CULTIVA LA INNOVACIÓN (1.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.33
Reporte	2.92
Promedio Ponderado	1.45
Promedio Proceso	1.45

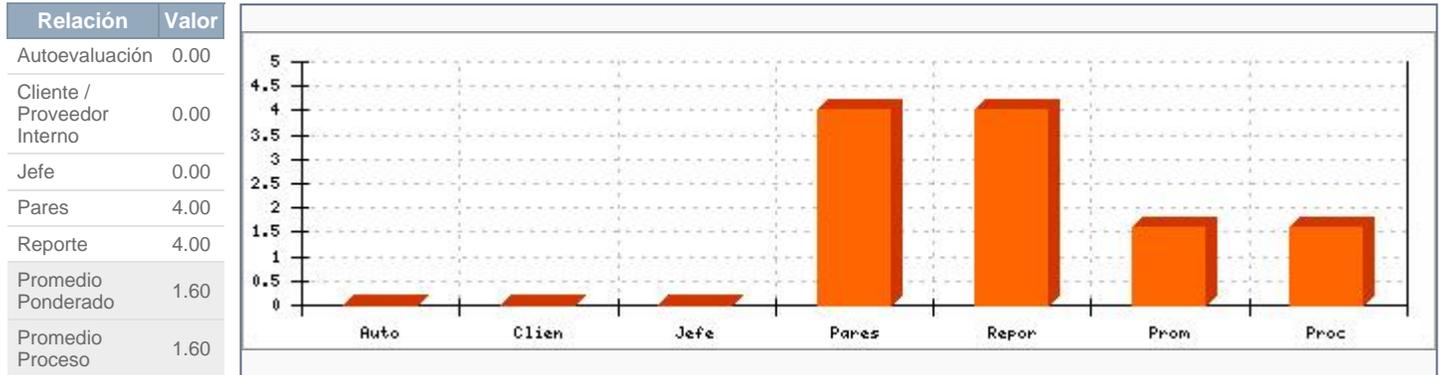


Análisis por Pregunta

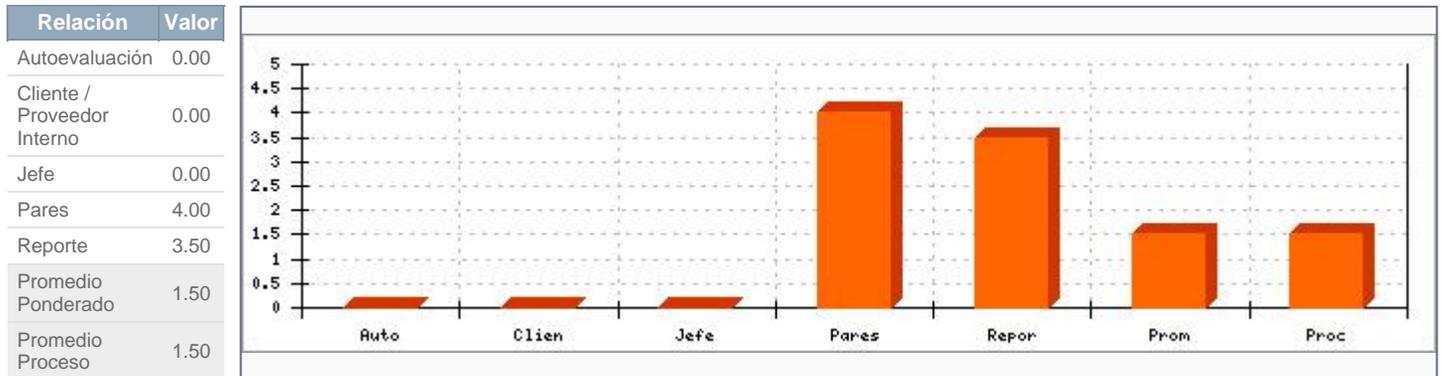
EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

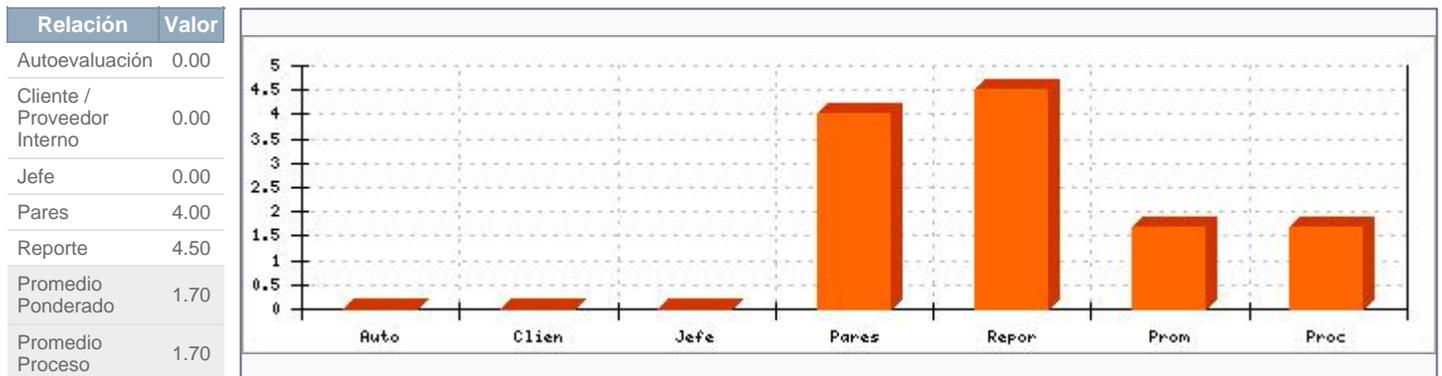
1.- Colabora activamente con su equipo de trabajo. (1.60)



2.- Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo. (1.50)

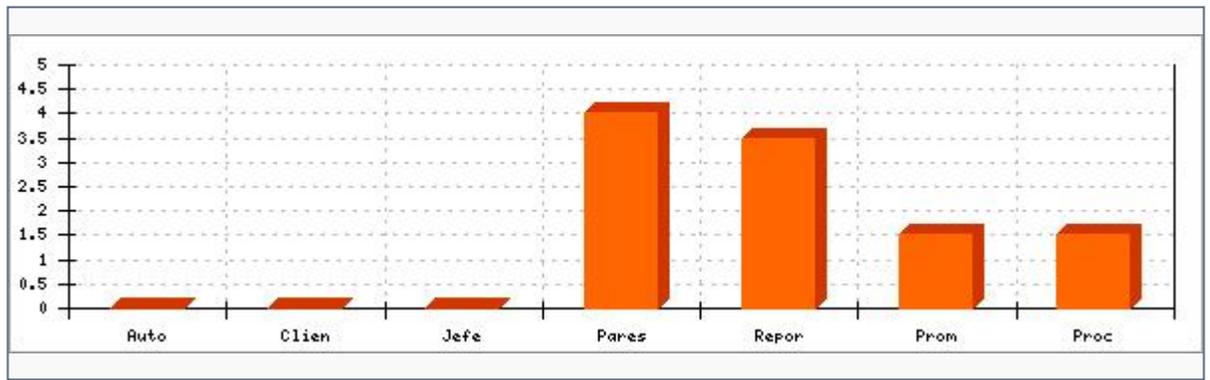


3.- Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos. (1.70)



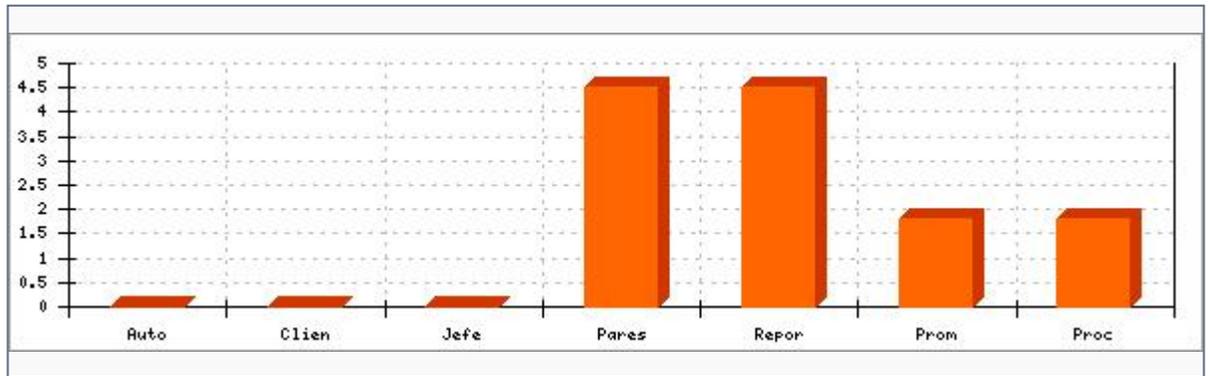
4.- Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



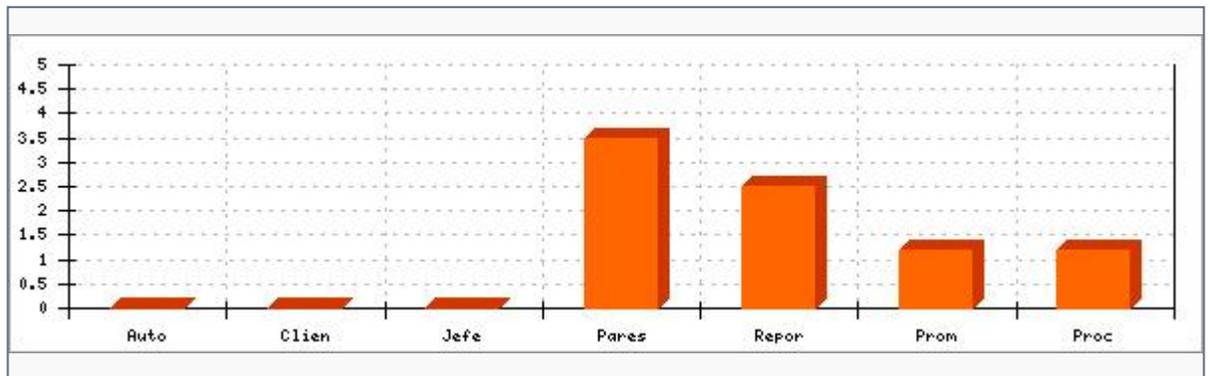
5.- Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



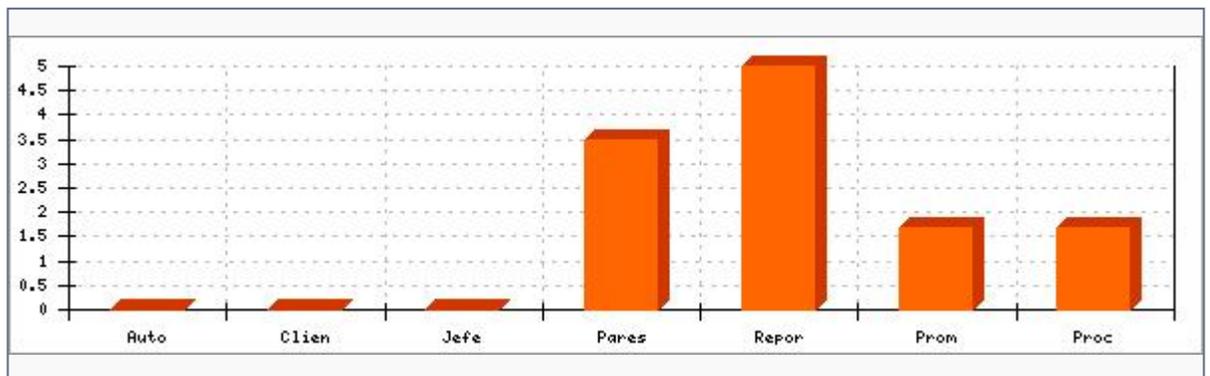
6.- Da crédito a otros por sus aportes y logros. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



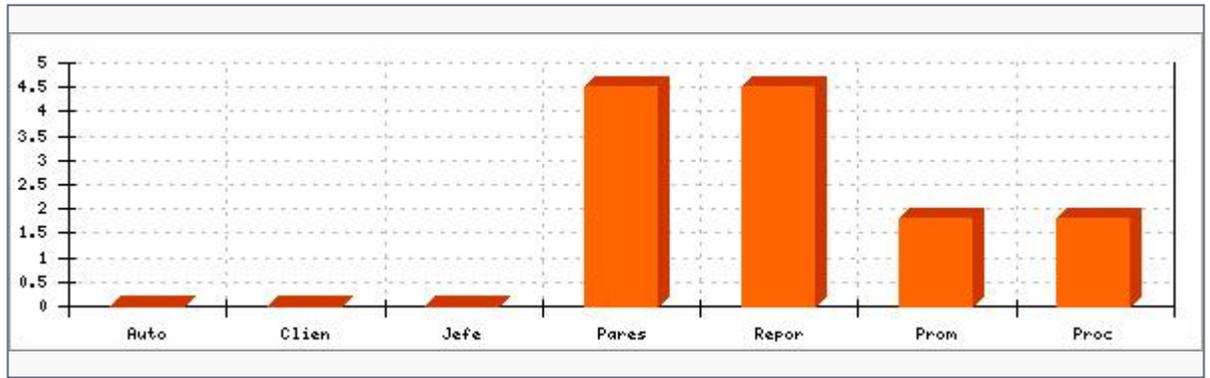
7.- Se gana la confianza y el apoyo de los demás. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	5.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



8.- Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos. (1.80)

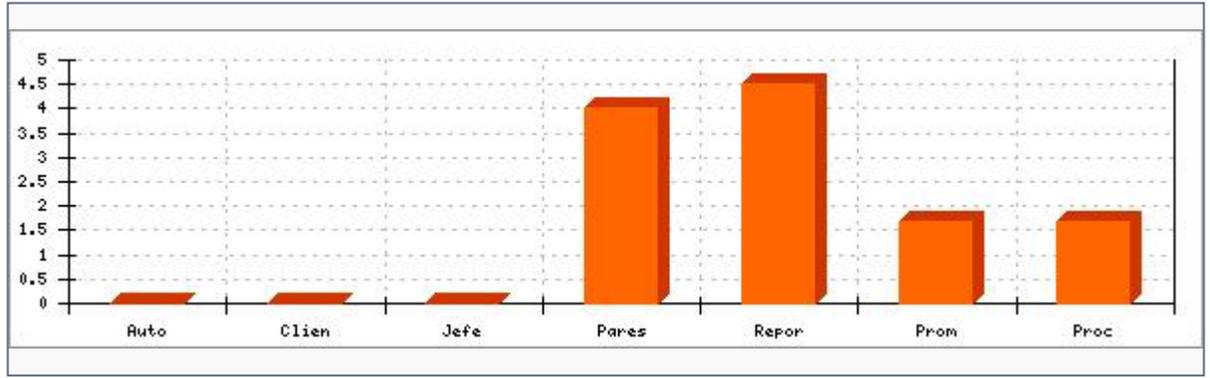
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

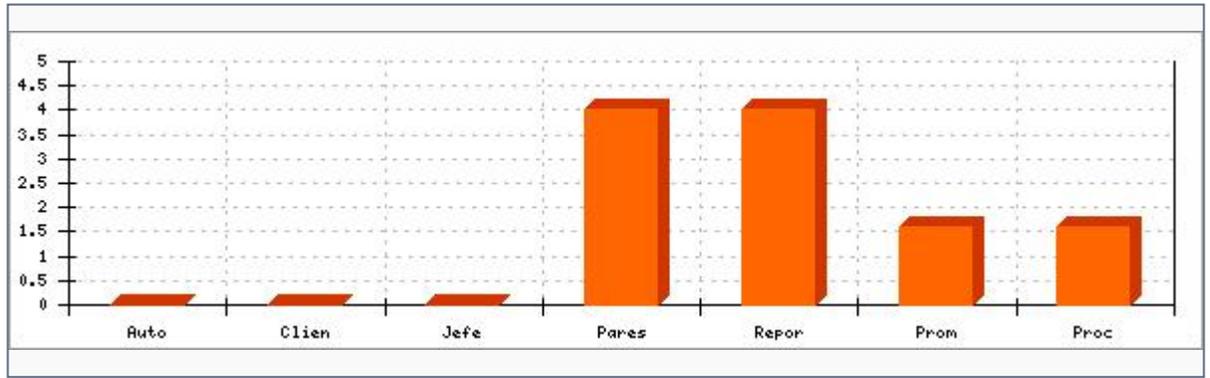
9.- Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



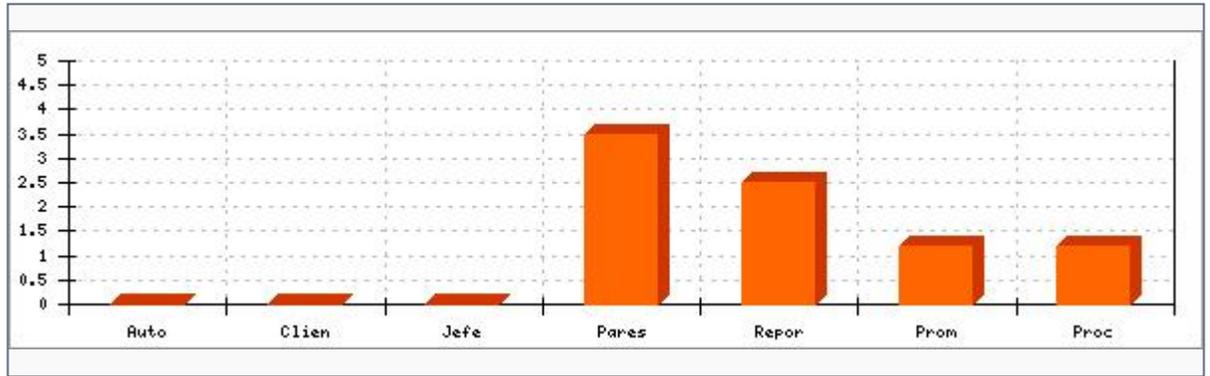
10.- Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



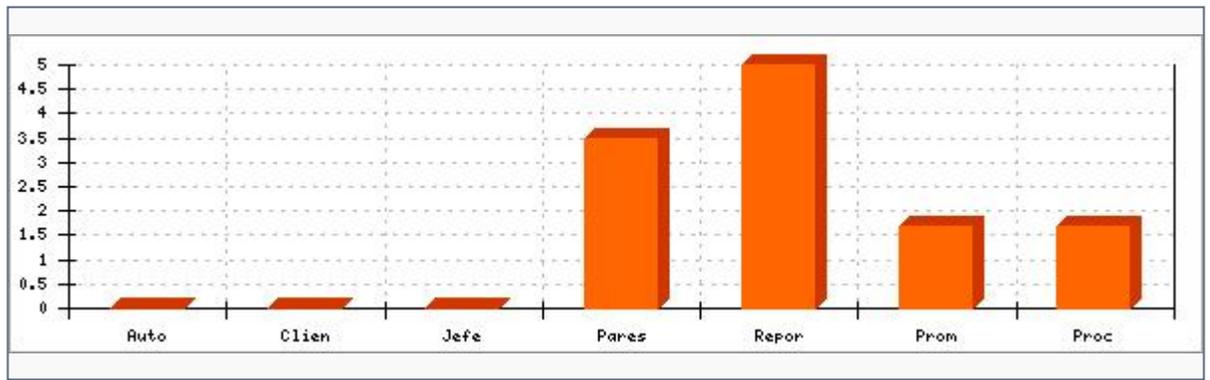
11.- Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



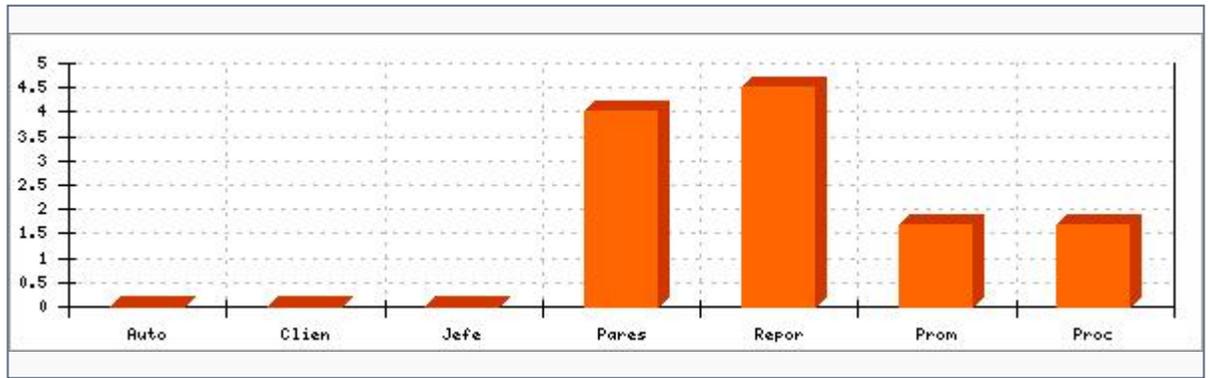
12.- Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	5.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



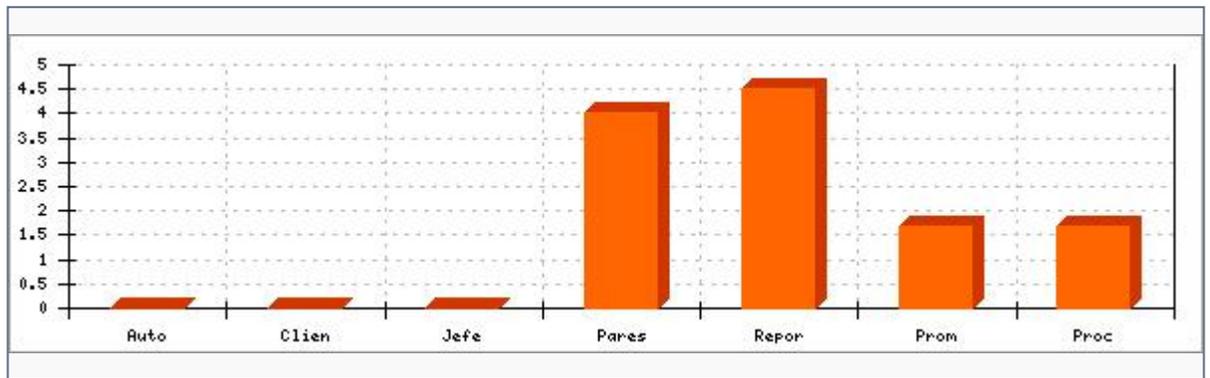
13.- Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



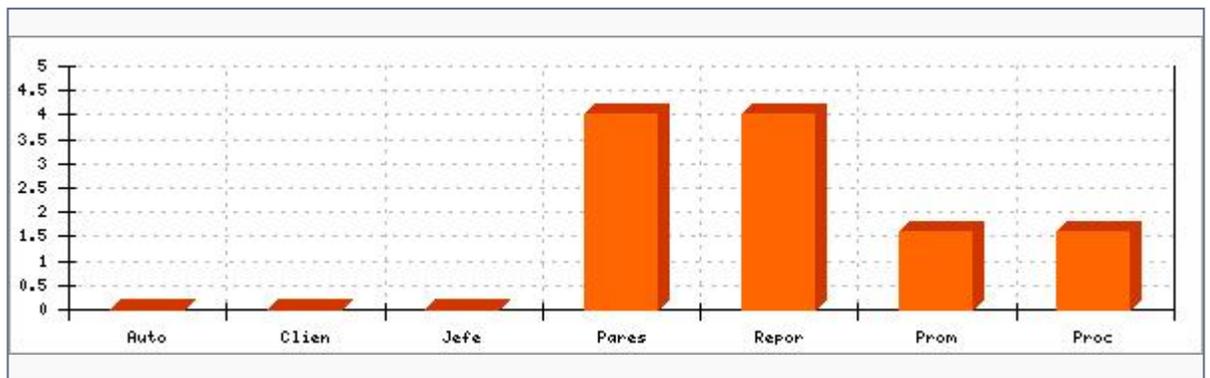
14.- Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



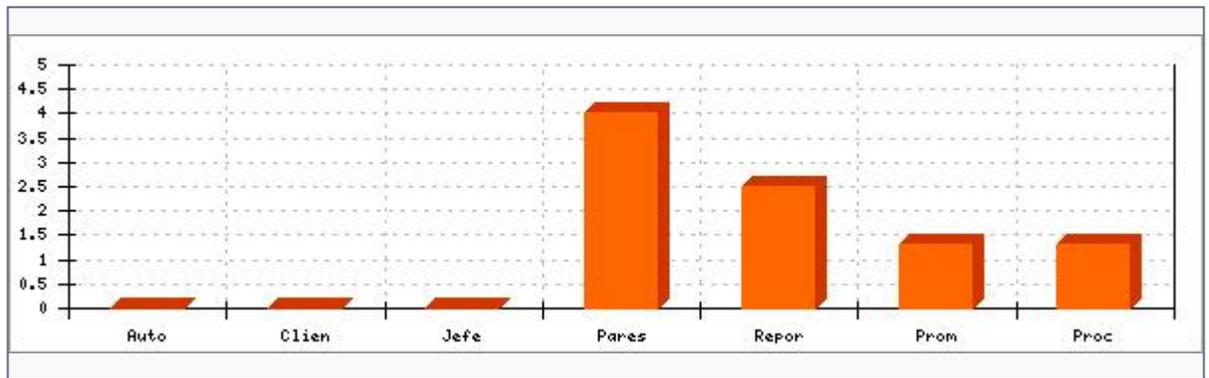
15.- Actúa con diplomacia y tacto. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



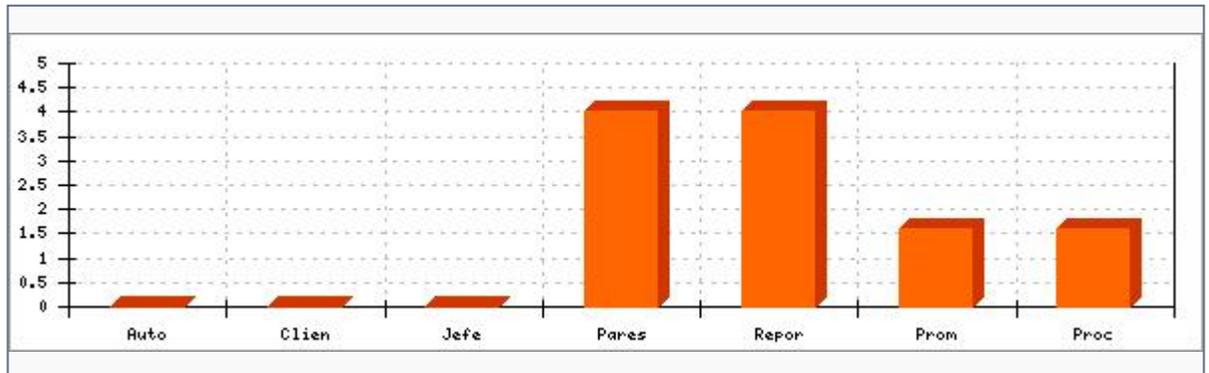
16.- Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



17.- Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



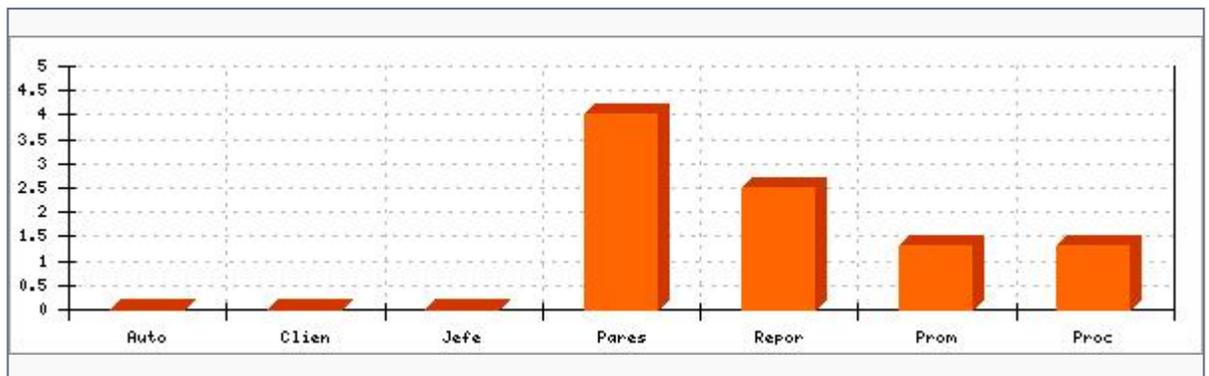
18.- Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



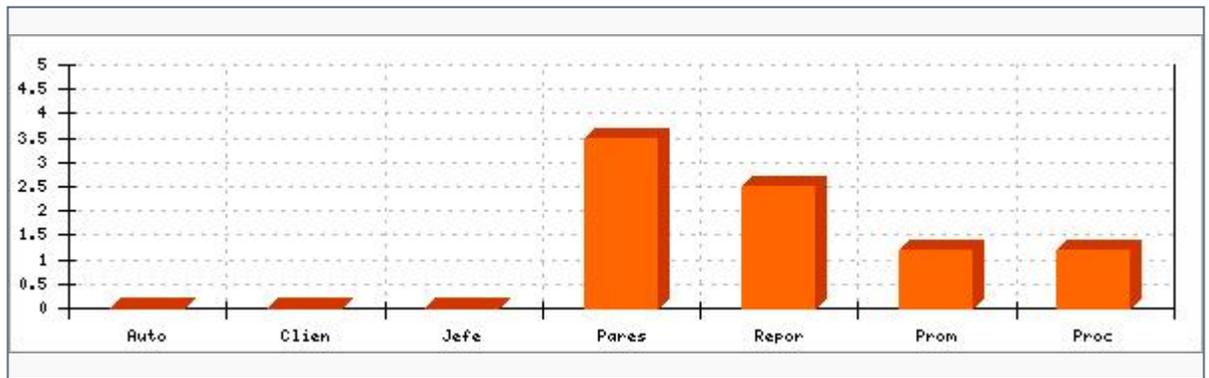
19.- Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



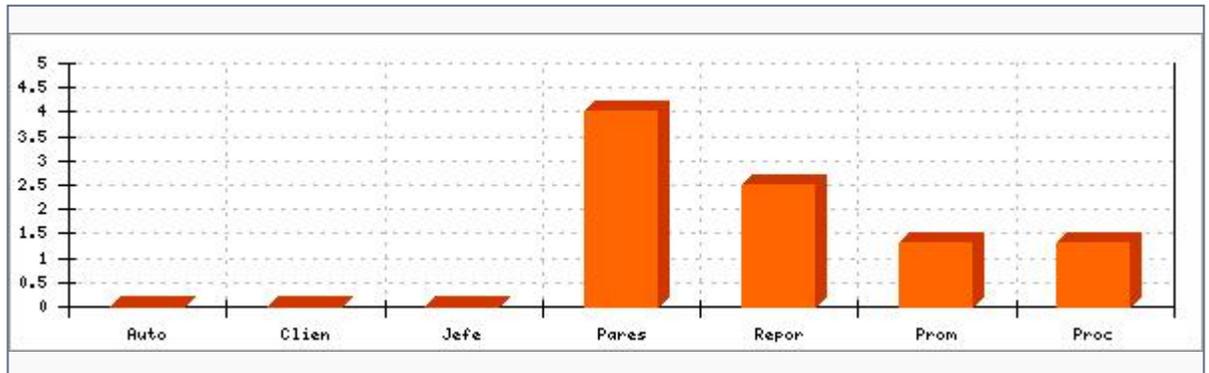
20.- Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. (1.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.20
Promedio Proceso	1.20



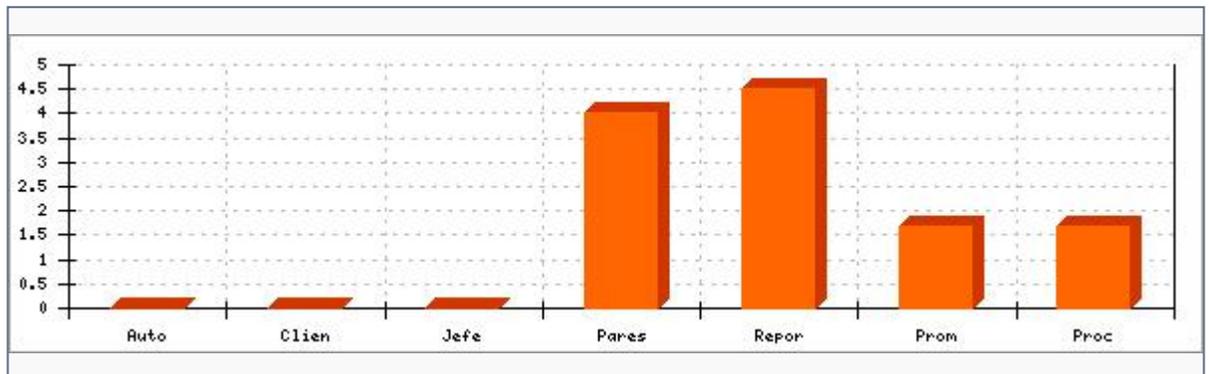
21.- Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



22.- Se controla aún en situaciones de mucha tensión. (1.70)

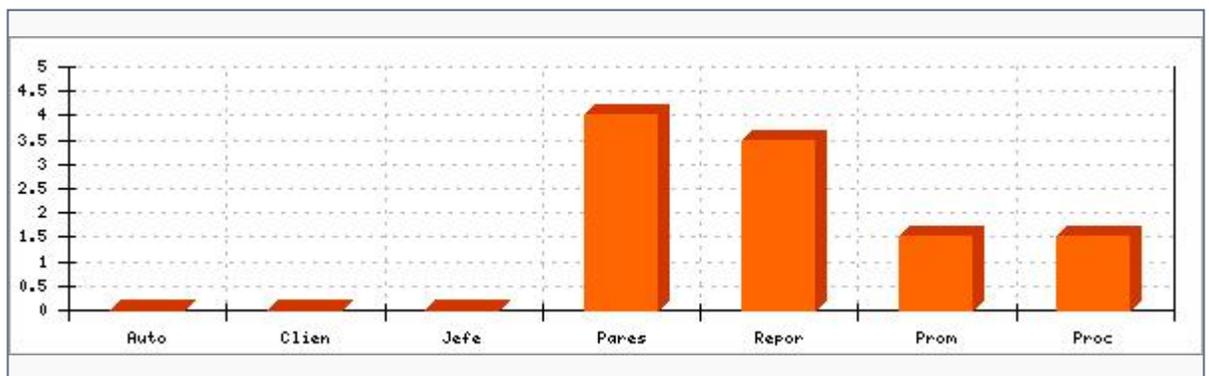
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



GESTIÓN DEL LIDERAZGO

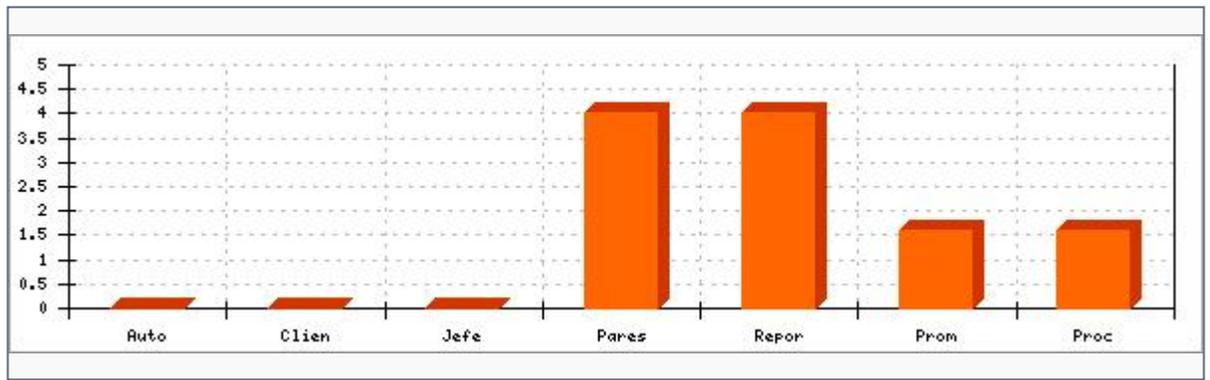
23.- Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



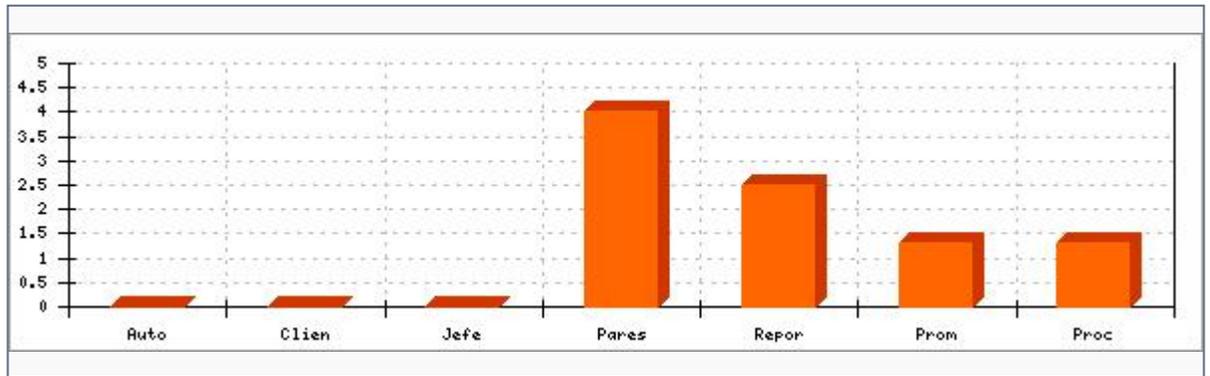
24.- Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



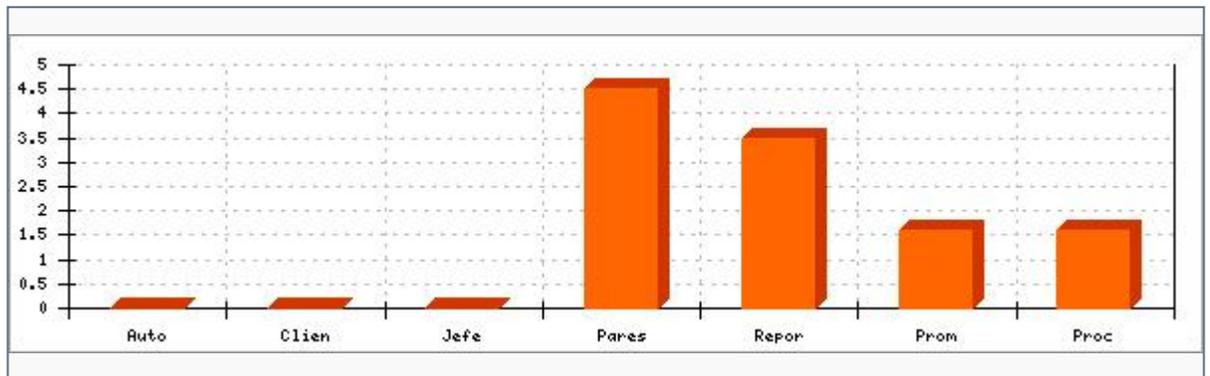
25.- Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



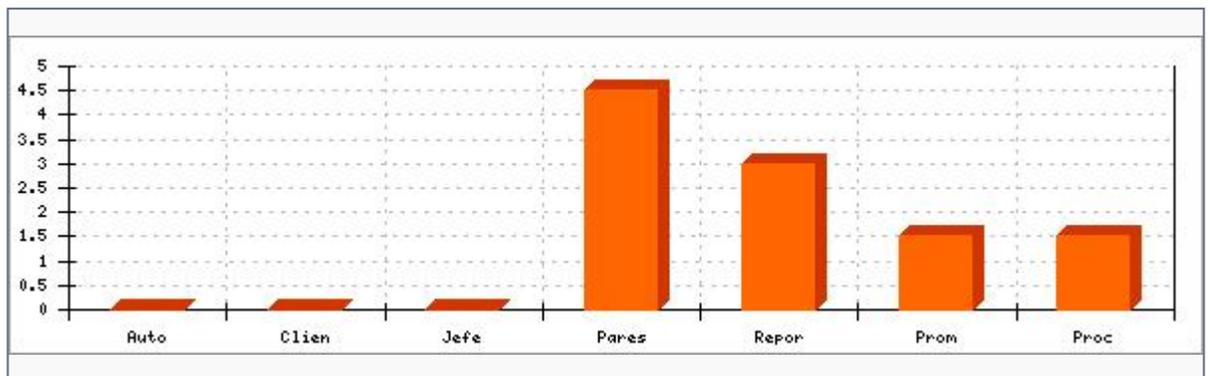
26.- Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



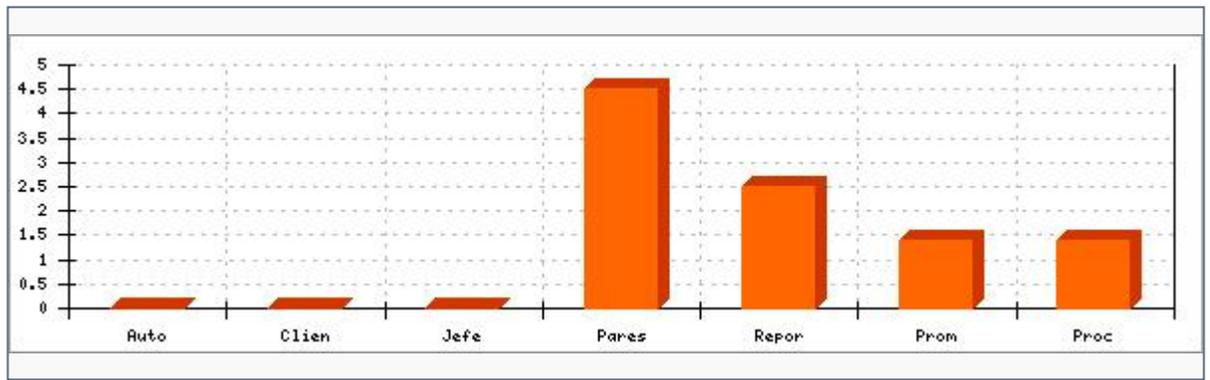
27.- Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



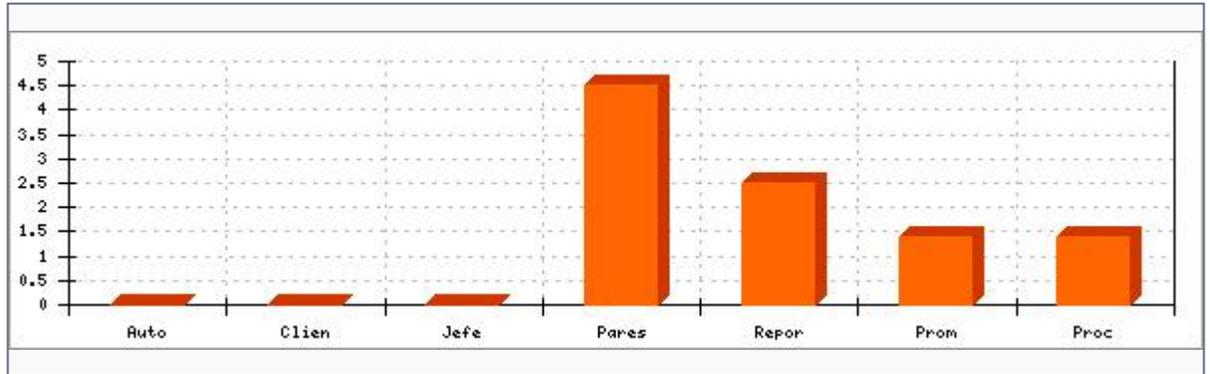
28.- Cumple con los compromisos pactados con su equipo. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



29.- Genera credibilidad técnica y funcional. (1.40)

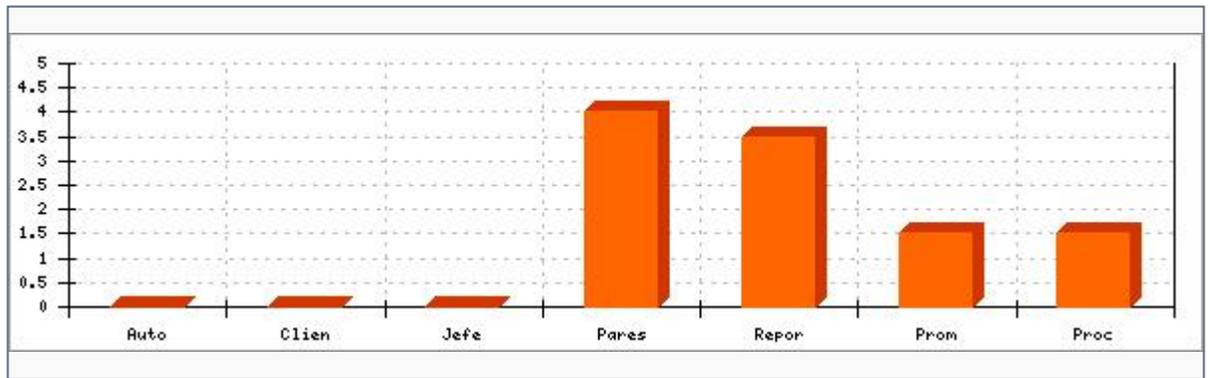
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

30.- Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



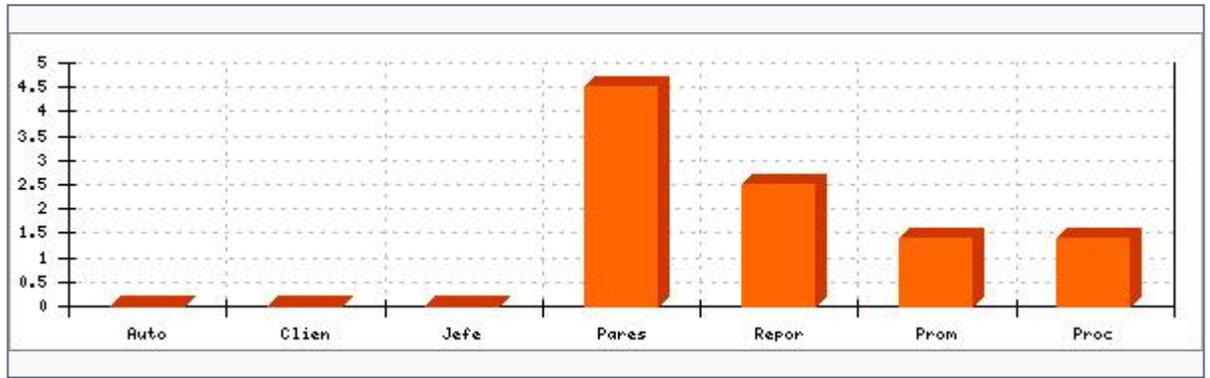
31.- Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



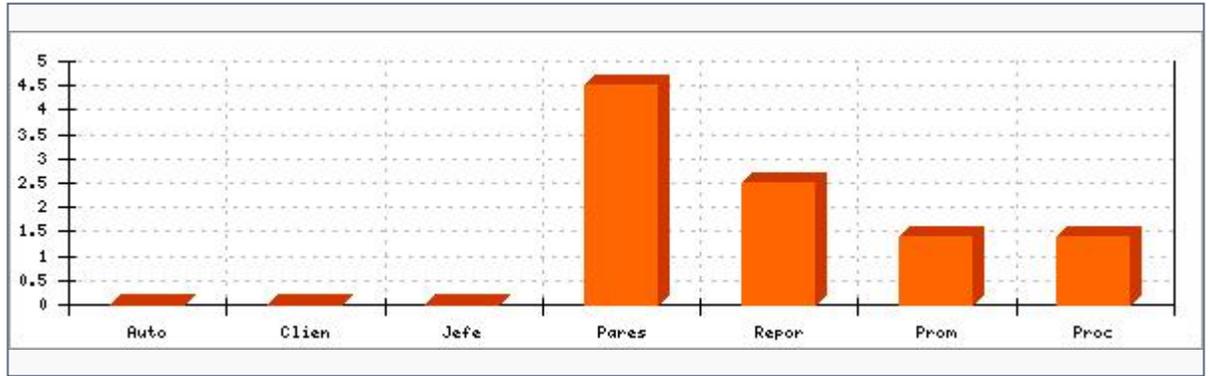
32.- Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



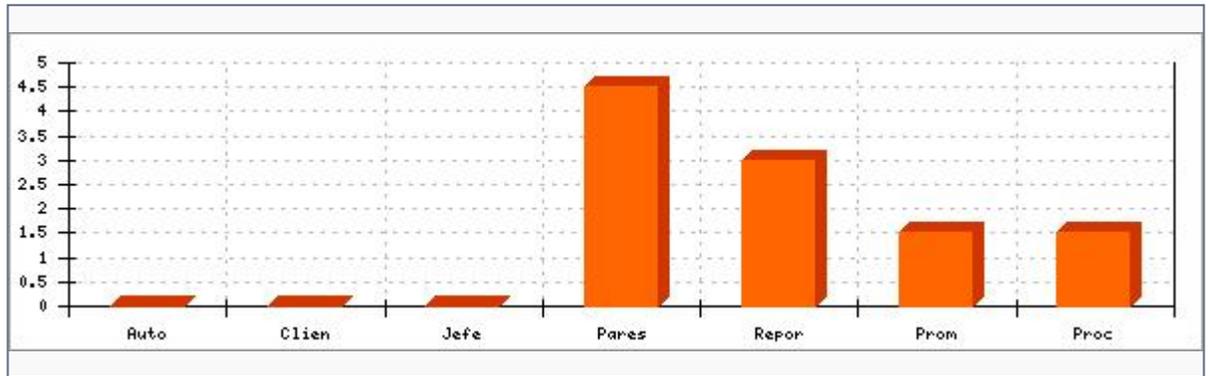
33.- Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



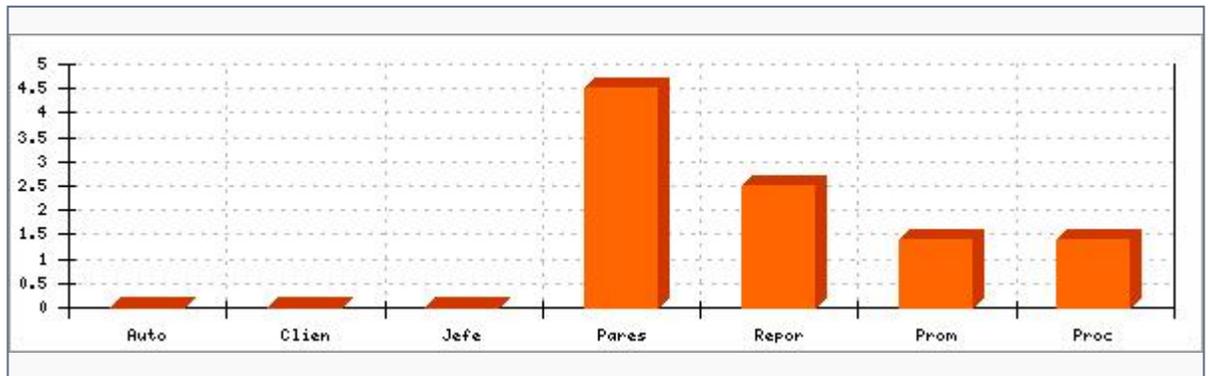
34.- Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



35.- Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón. (1.40)

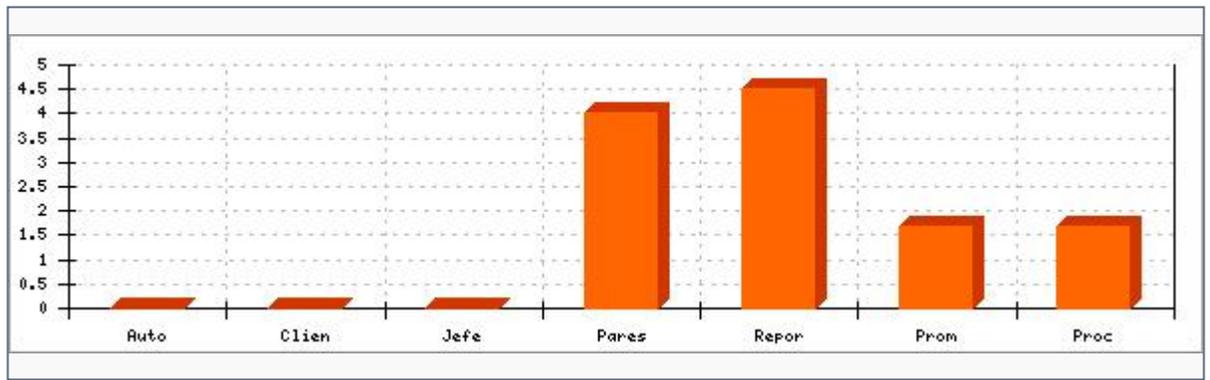
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



RECURSIVIDAD

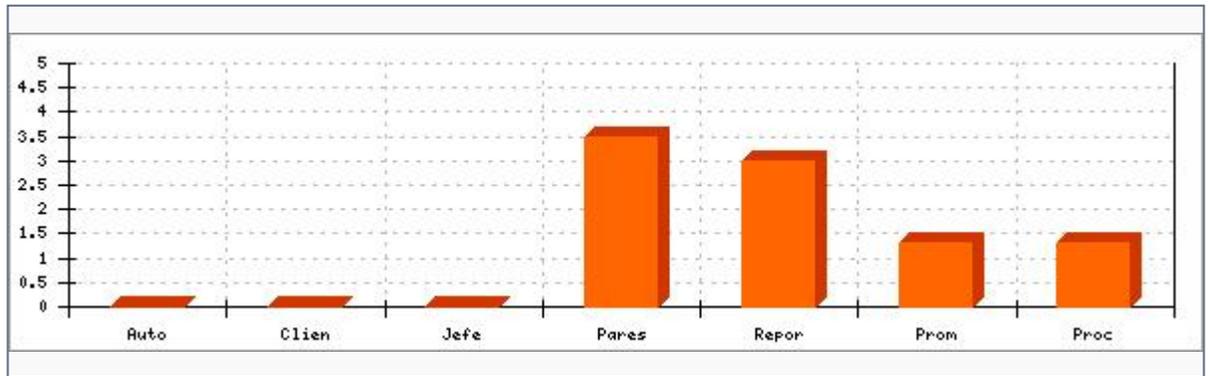
36.- Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



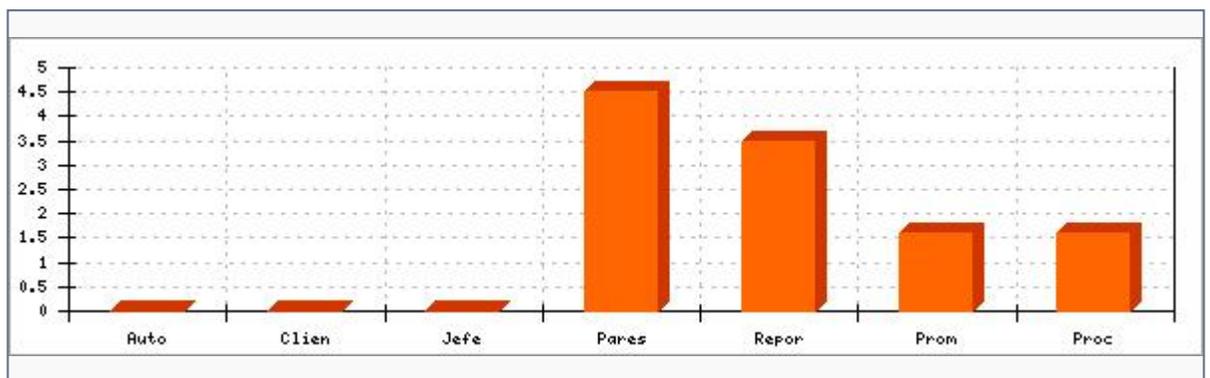
37.- Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	3.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



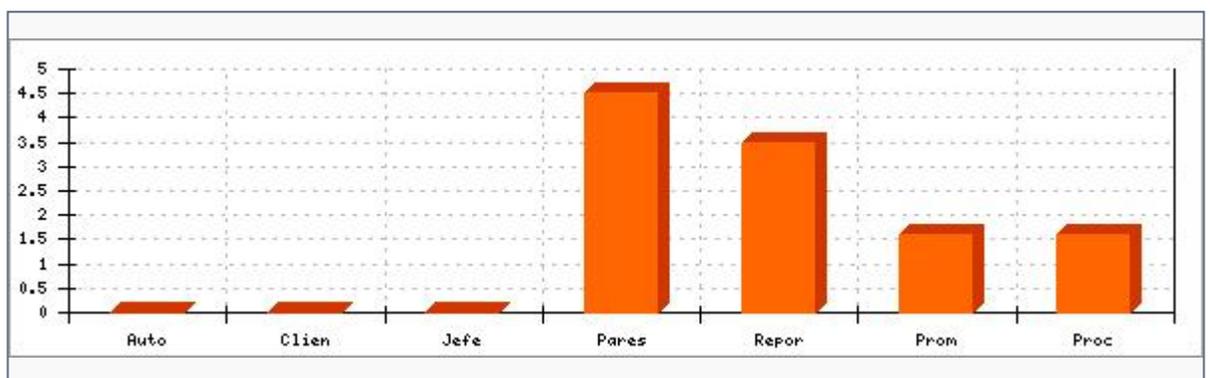
38.- Se preocupa por tener su trabajo ordenado, organizado y con resultados de calidad de manera que esa actitud permea en el equipo que le reporta. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



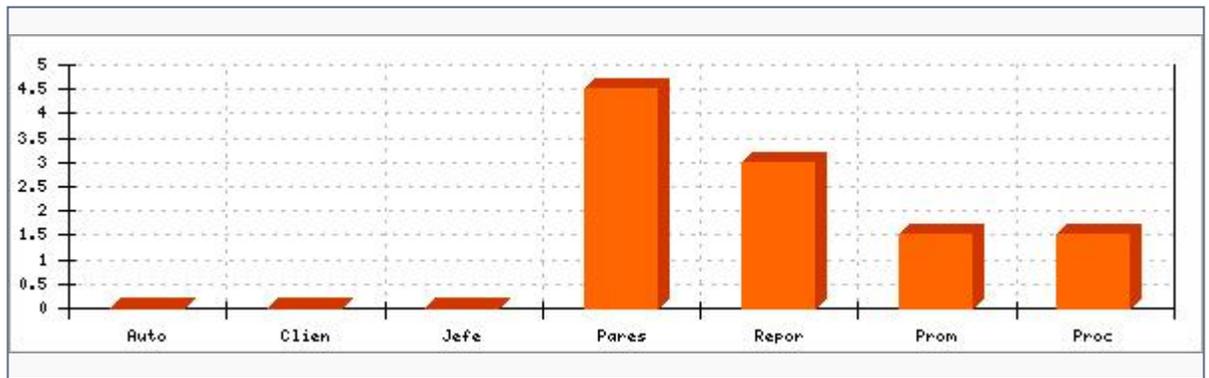
39.- Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



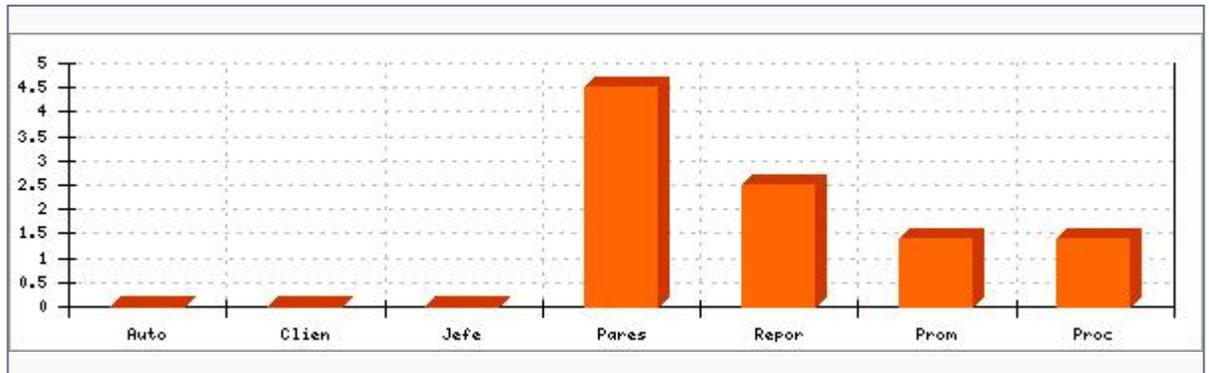
40.- Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



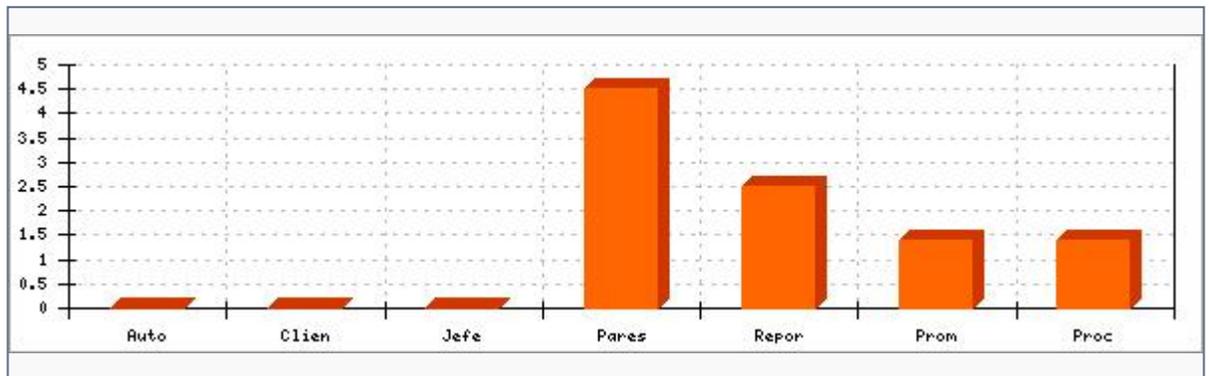
41.- Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



42.- Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio. (1.40)

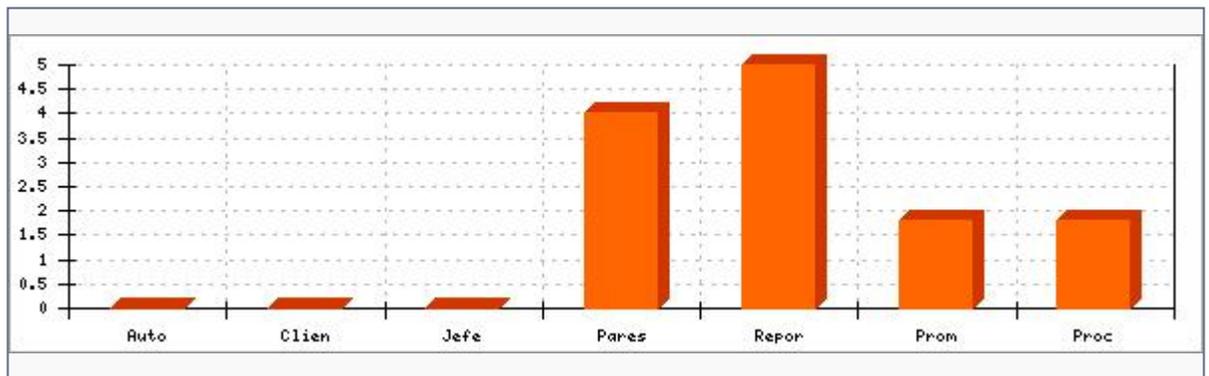
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

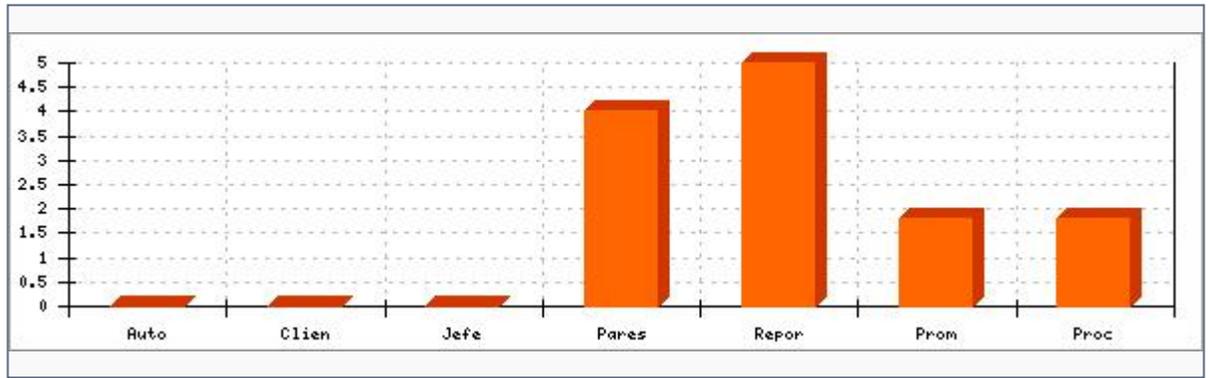
43.- Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel). (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



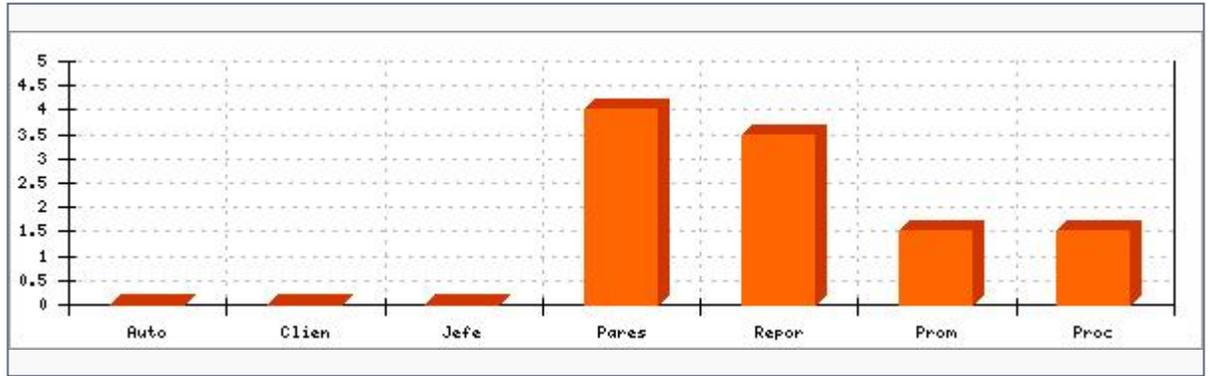
44.- Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	5.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



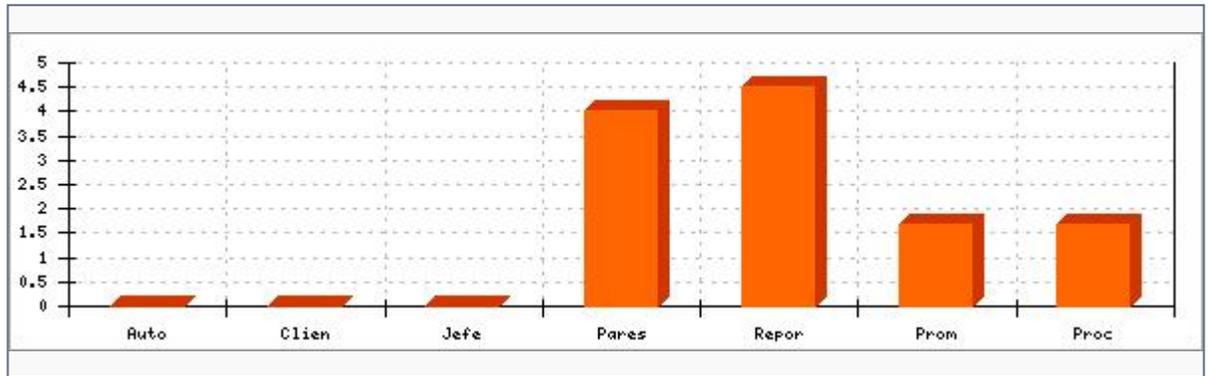
45.- Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



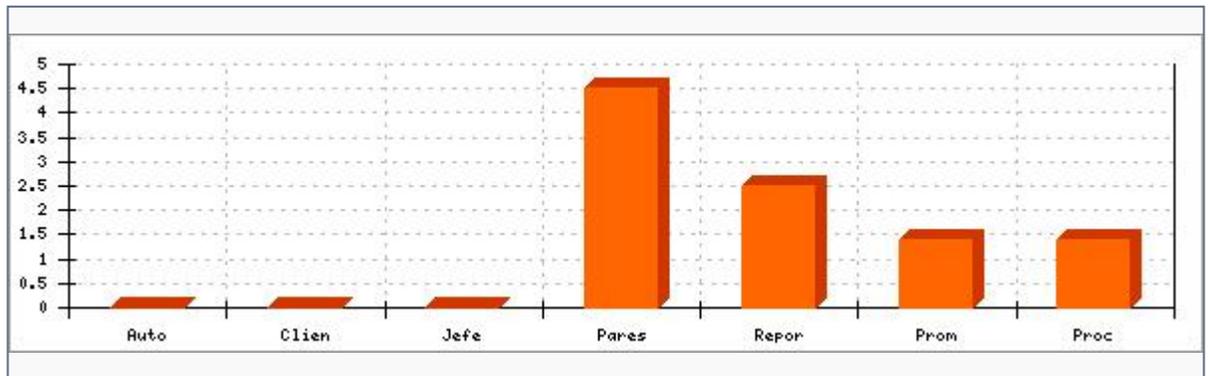
46.- Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



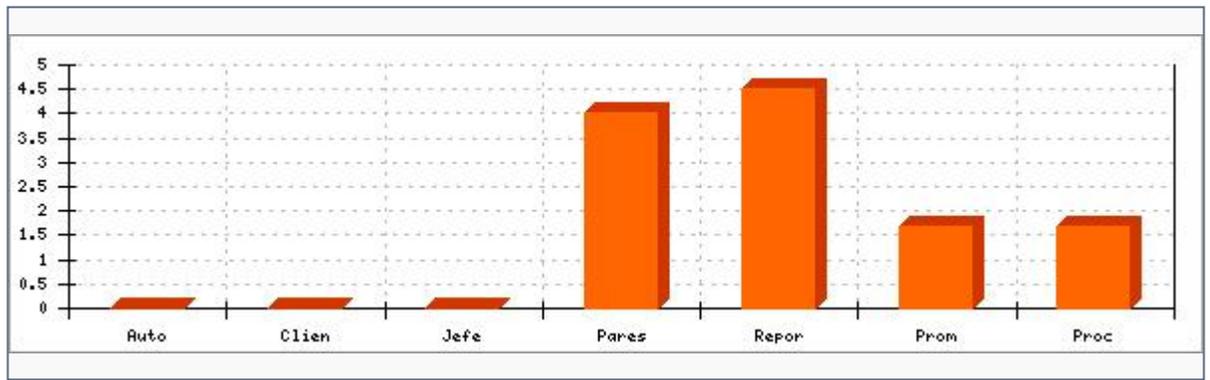
47.- Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente). (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



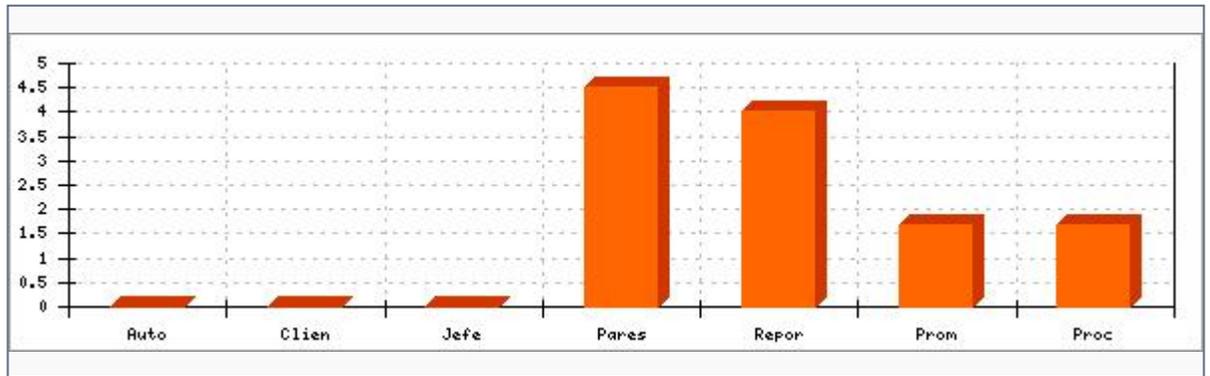
48.- Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



49.- Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos. (1.70)

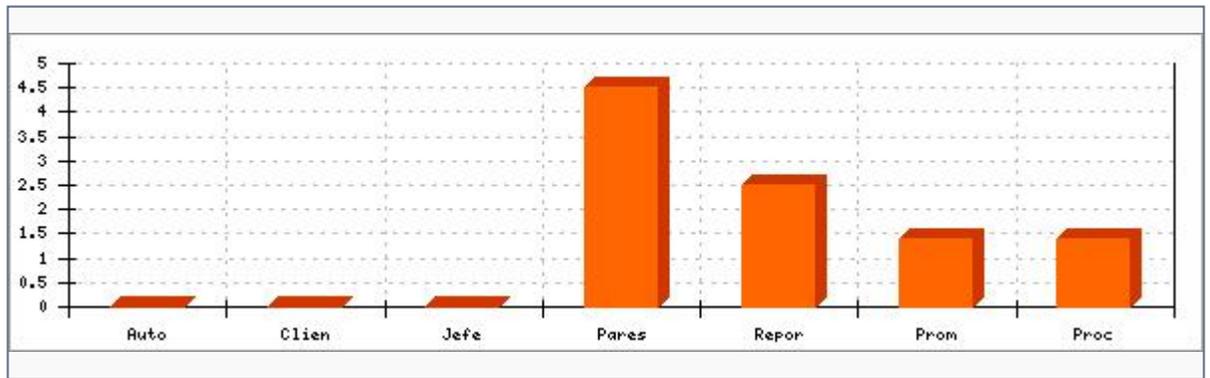
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



VALENTÍA CORPORATIVA

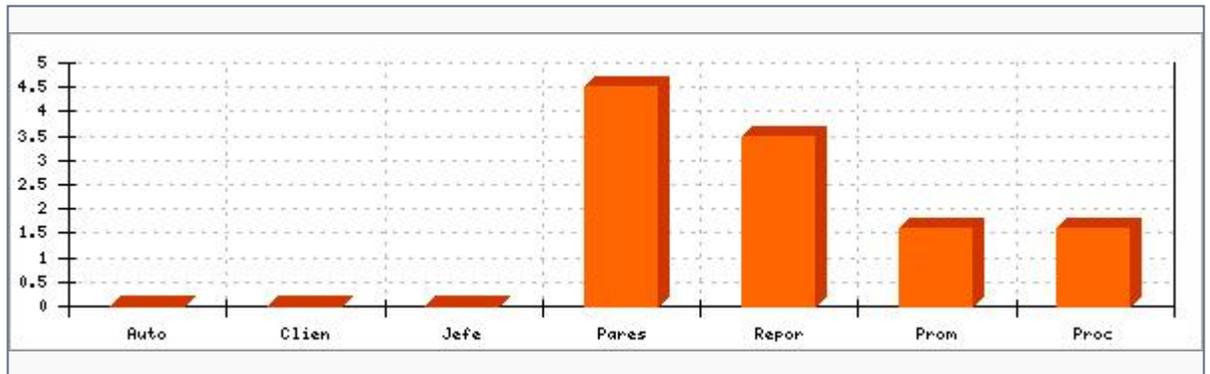
50.- Resuelve fácilmente las tareas difíciles. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



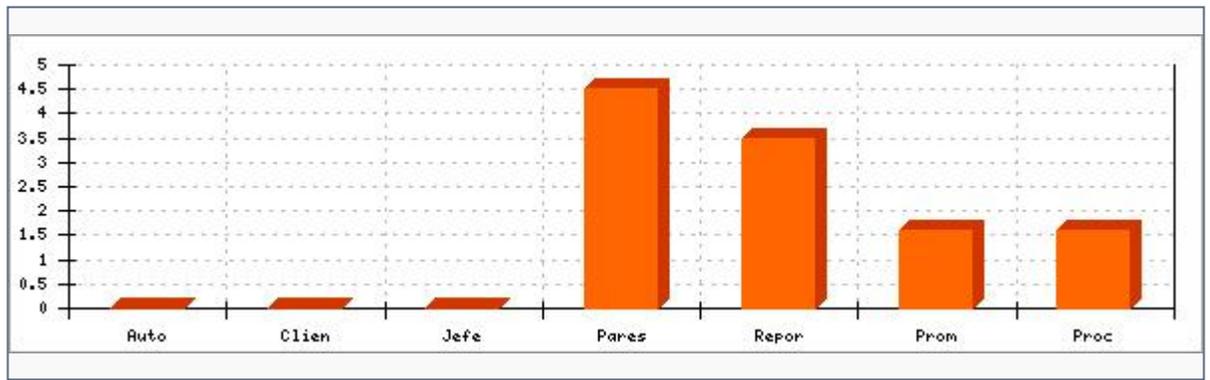
51.- Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



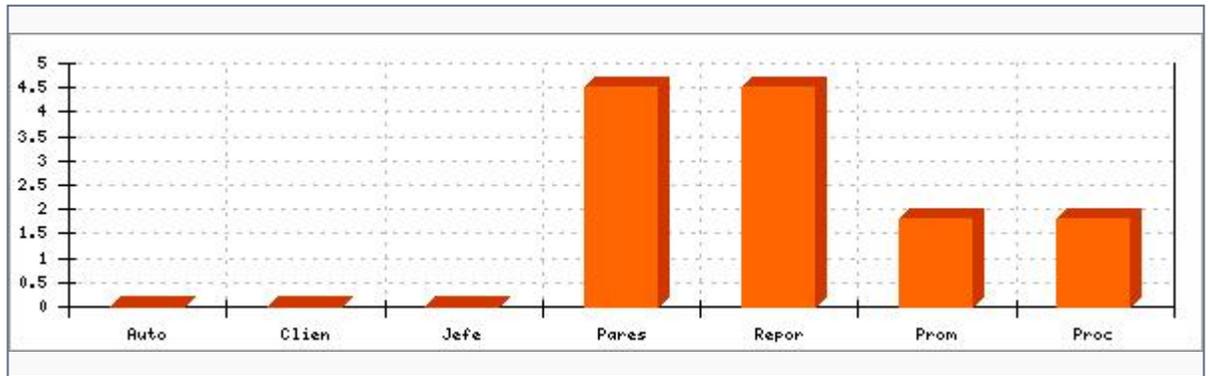
52.- Brinda retroalimentación directa y accionable. (1.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.50
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



53.- Defiende sus ideas o argumentos. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



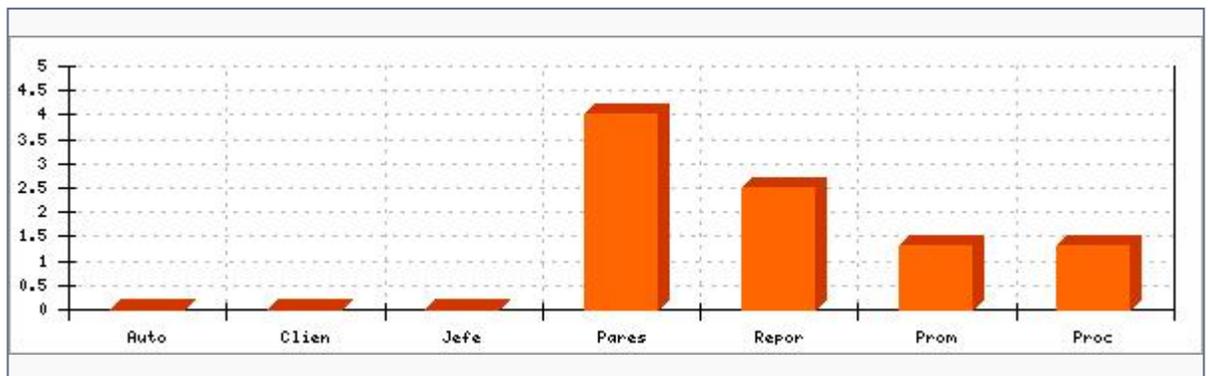
54.- Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



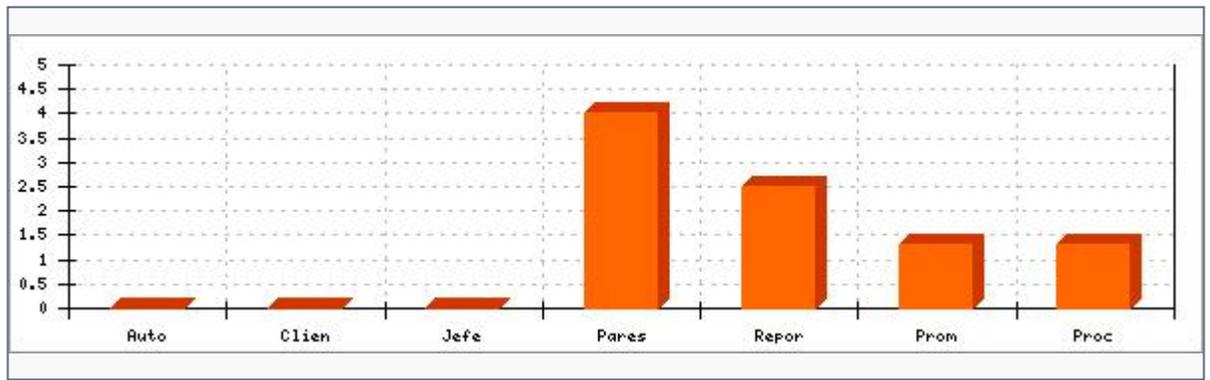
55.- Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



56.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (1.30)

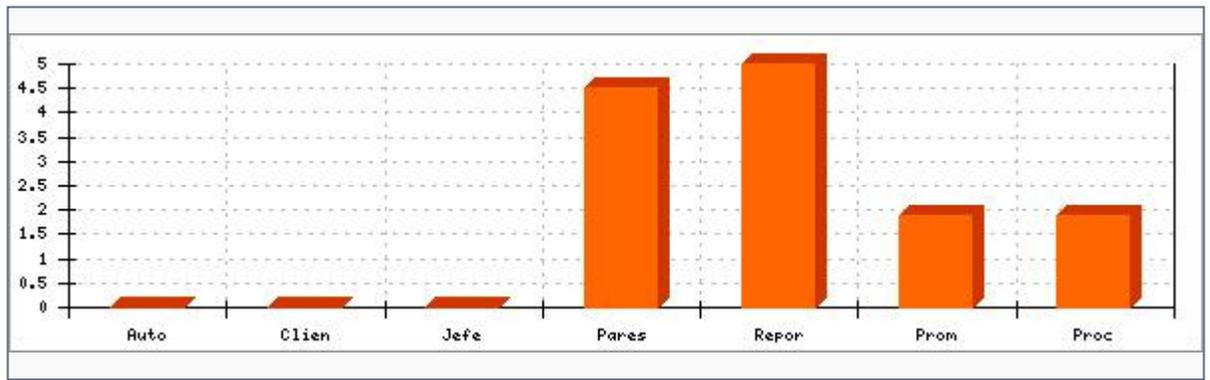
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



ENFOQUE EN EL CLIENTE

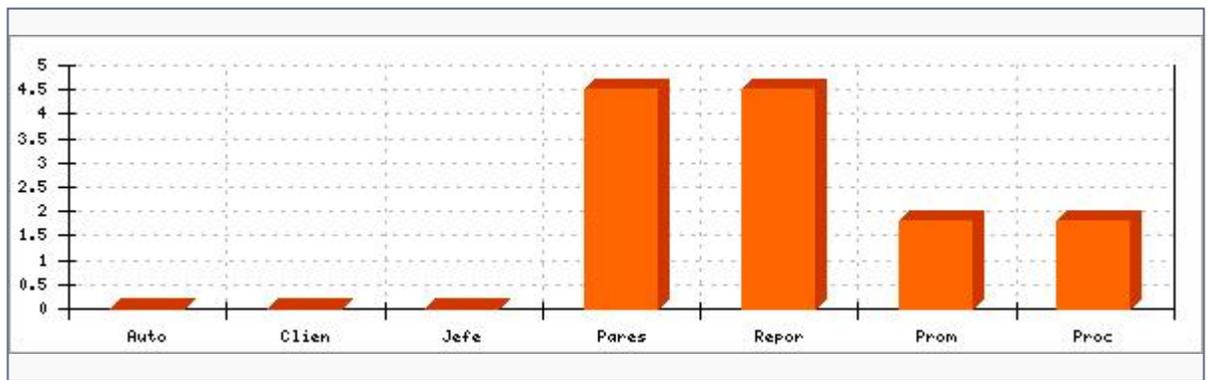
57.- Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa. (1.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	5.00
Promedio Ponderado	1.90
Promedio Proceso	1.90



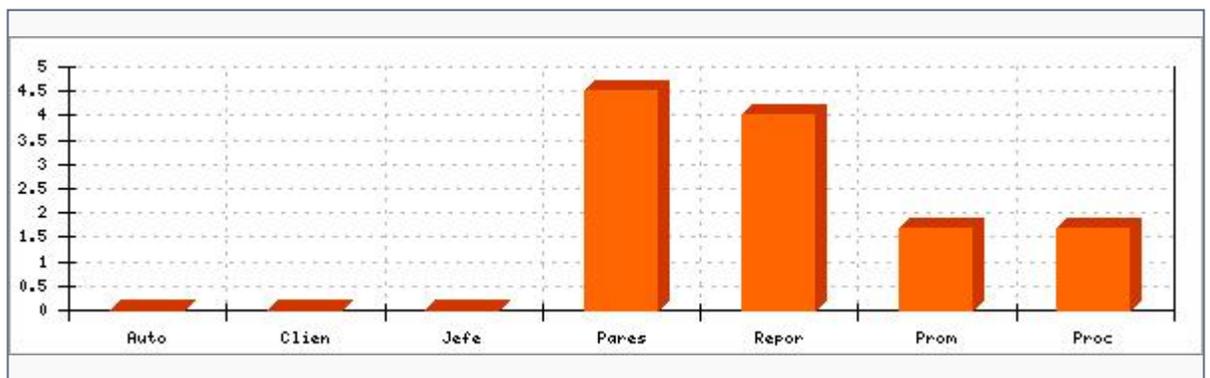
58.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos). (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



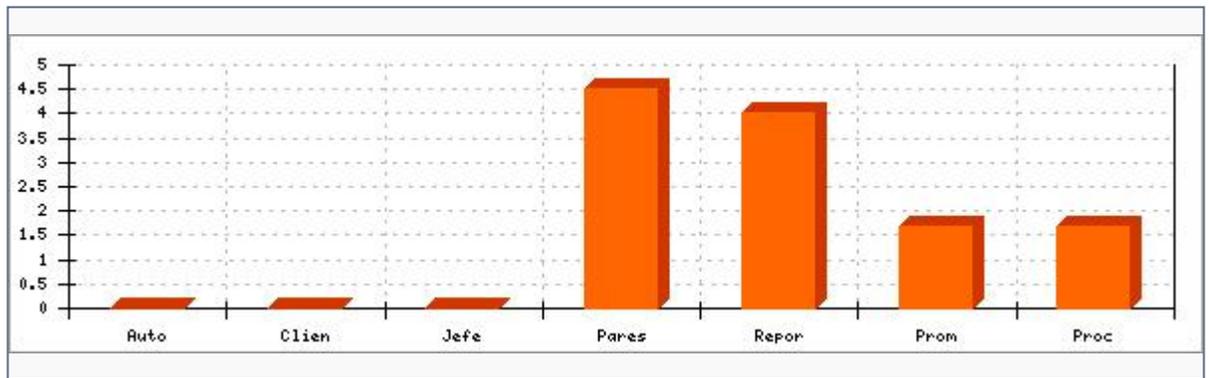
59.- Identifica oportunidades que benefician a los clientes. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



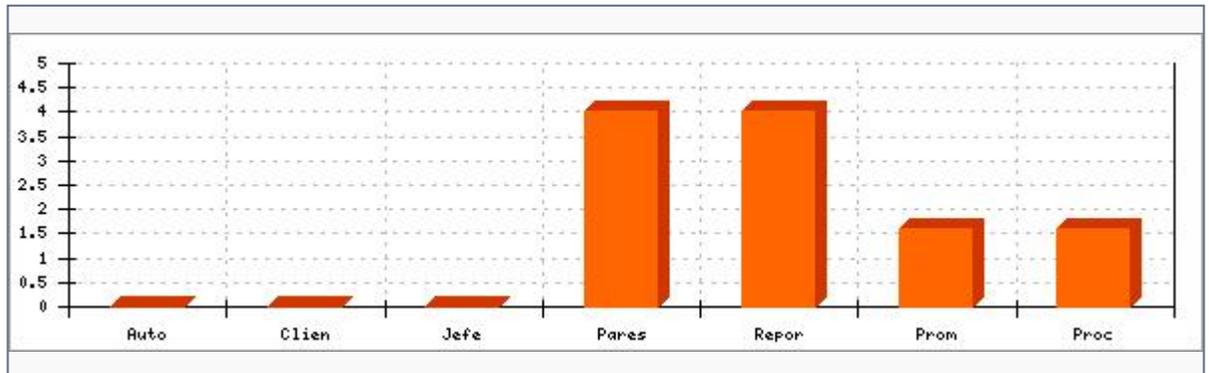
60.- Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos). (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



61.- Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes. (1.60)

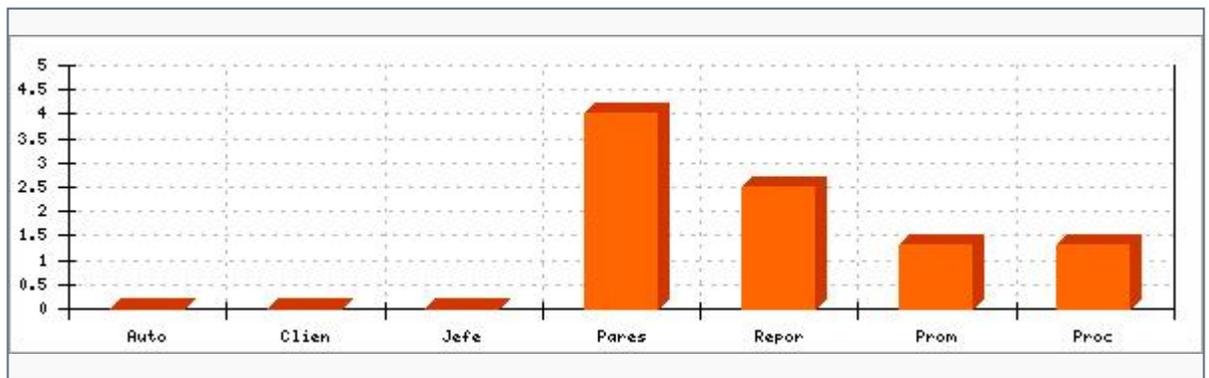
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.60
Promedio Proceso	1.60



ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

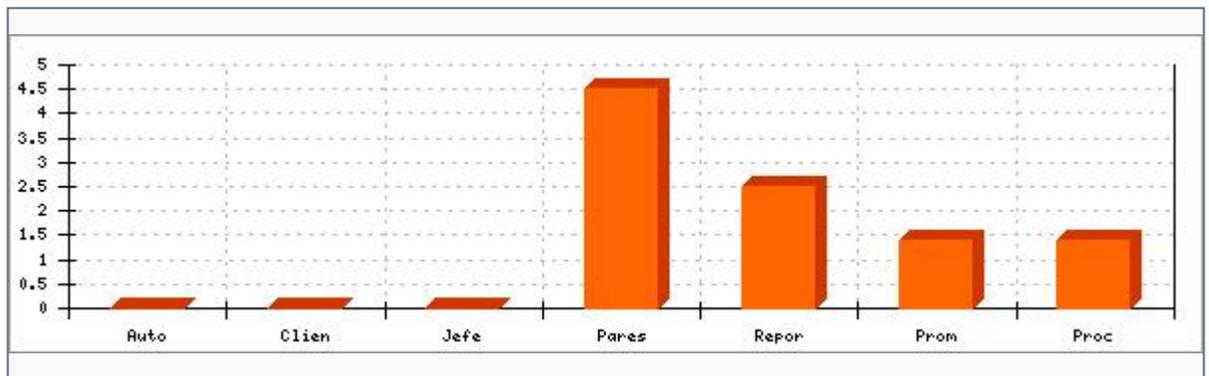
62.- Es una persona tenaz, constante y perseverante. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



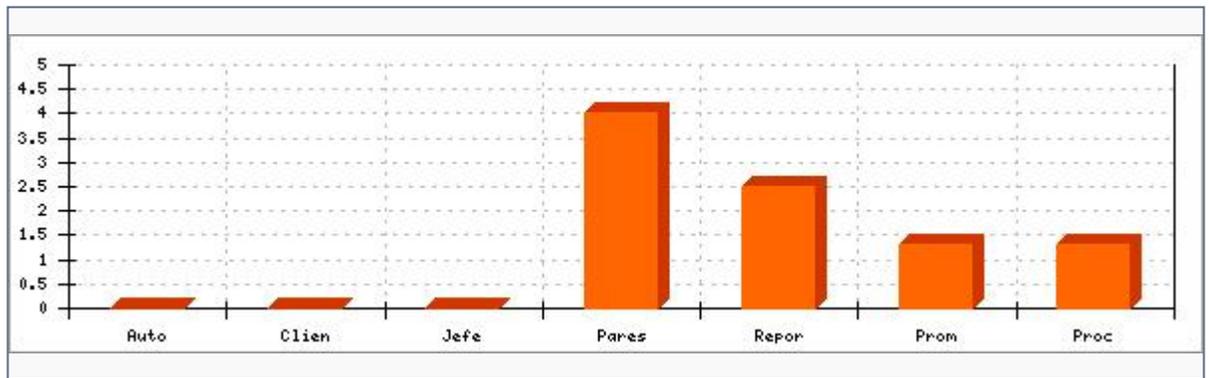
63.- Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



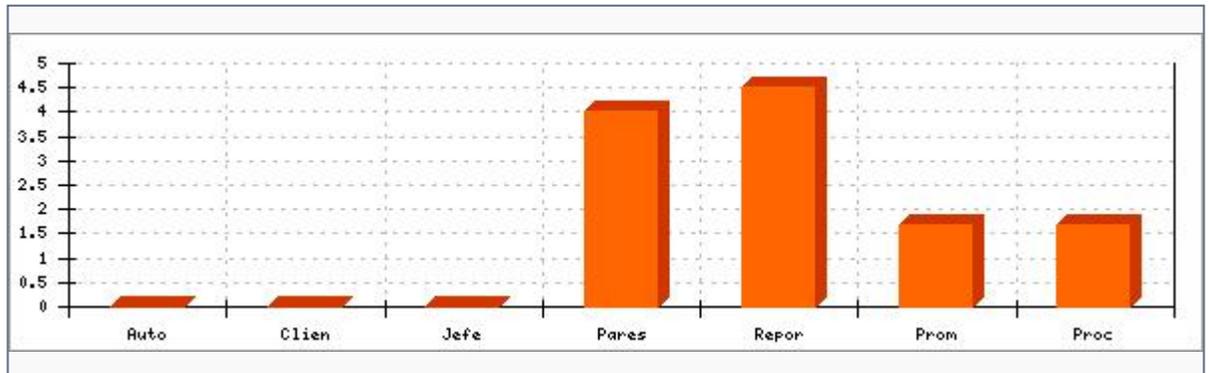
64.- Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



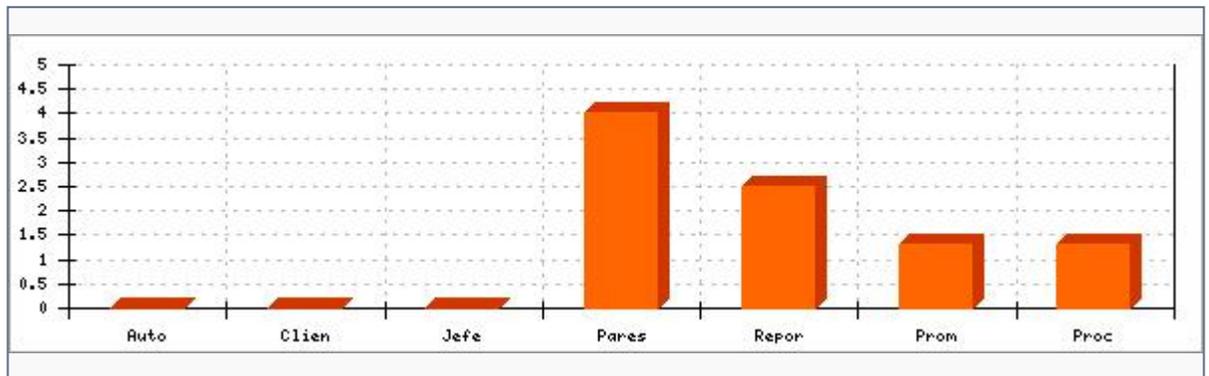
65.- Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



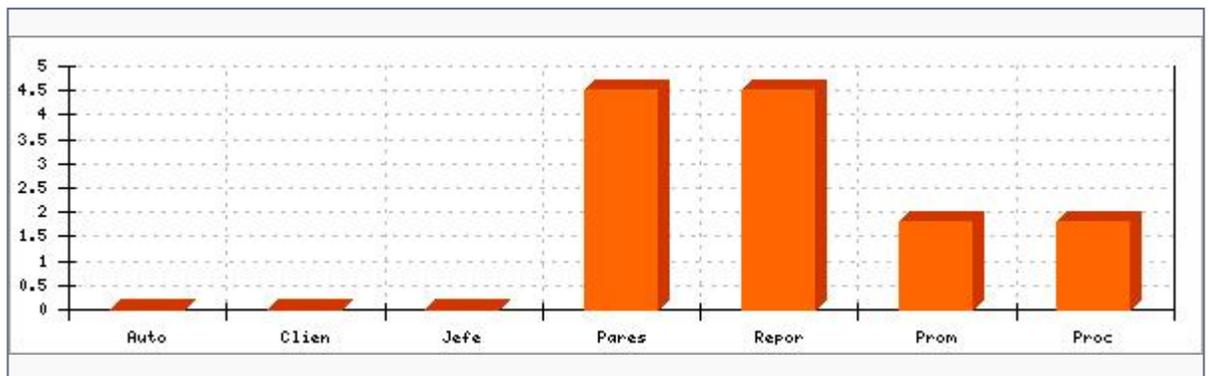
66.- Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	1.30



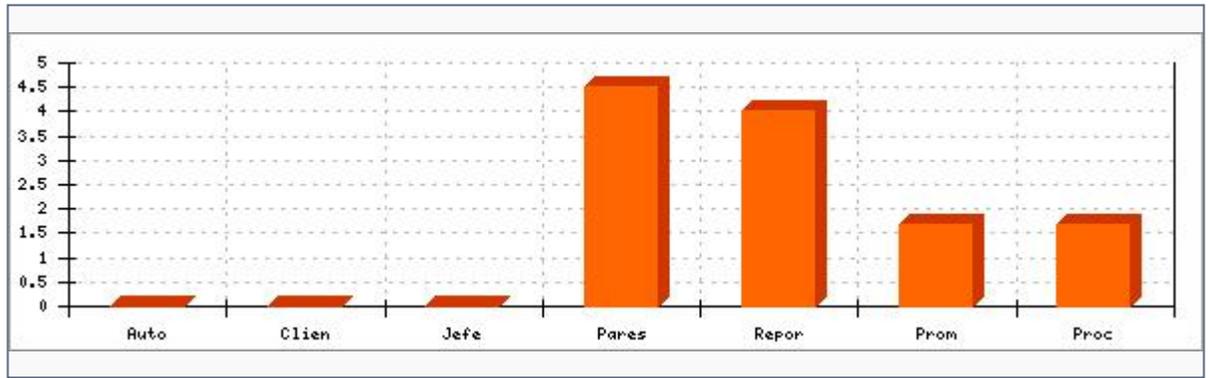
67.- Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.50
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



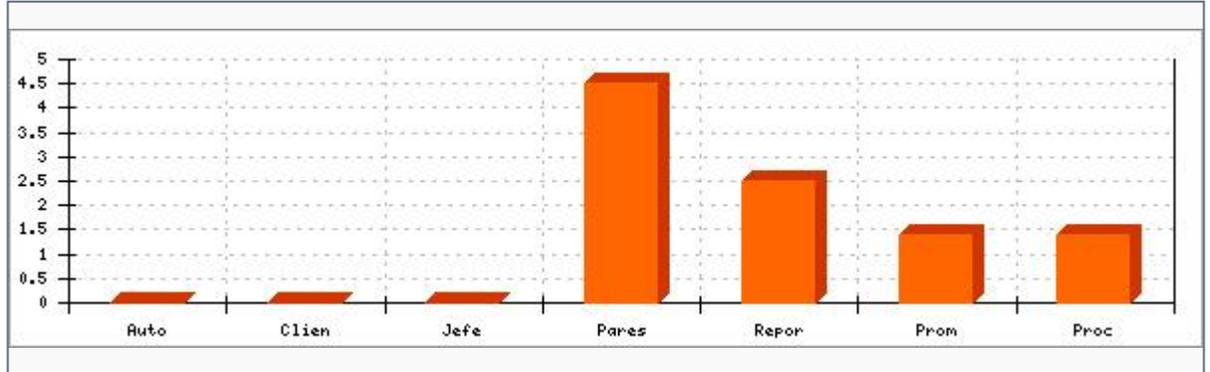
68.- Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos. (1.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	4.00
Promedio Ponderado	1.70
Promedio Proceso	1.70



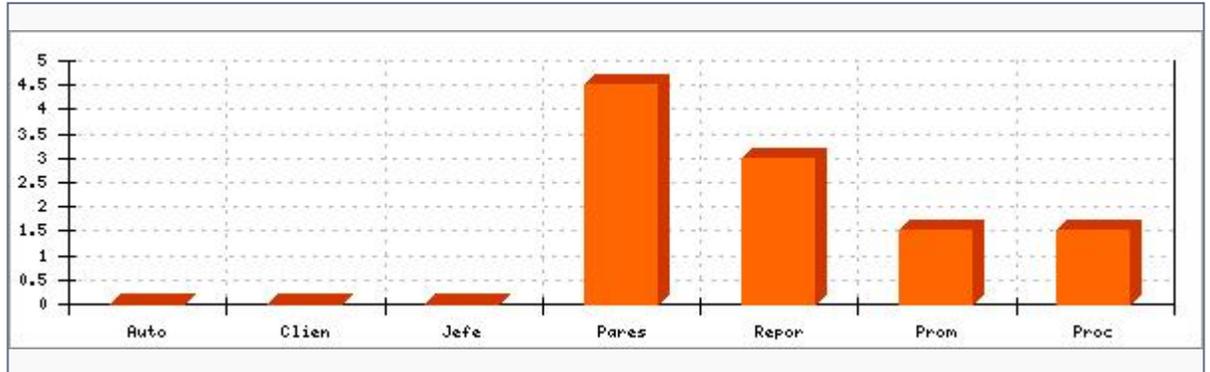
69.- Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a). (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



70.- Al asignar una tarea a los miembros de su equipo, siempre explica el por qué y las consecuencias de hacerlo o no hacerlo. (1.50)

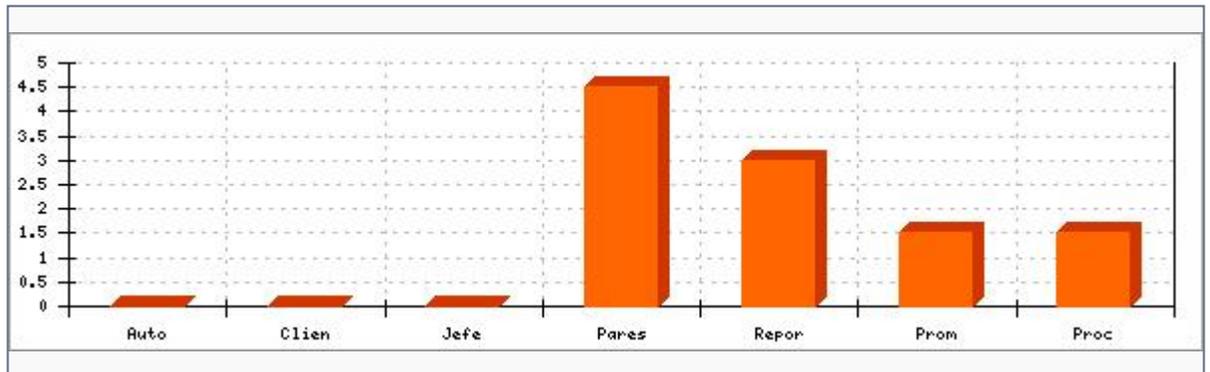
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



CULTIVA LA INNOVACIÓN

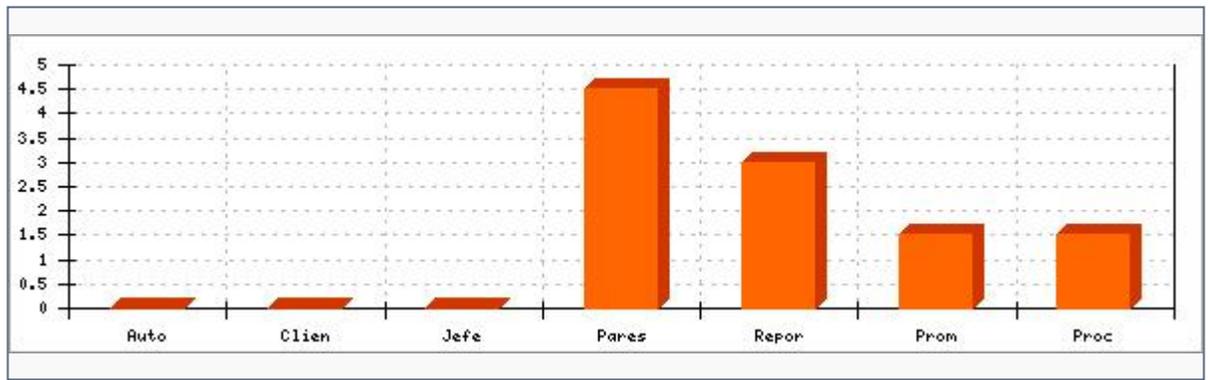
71.- Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



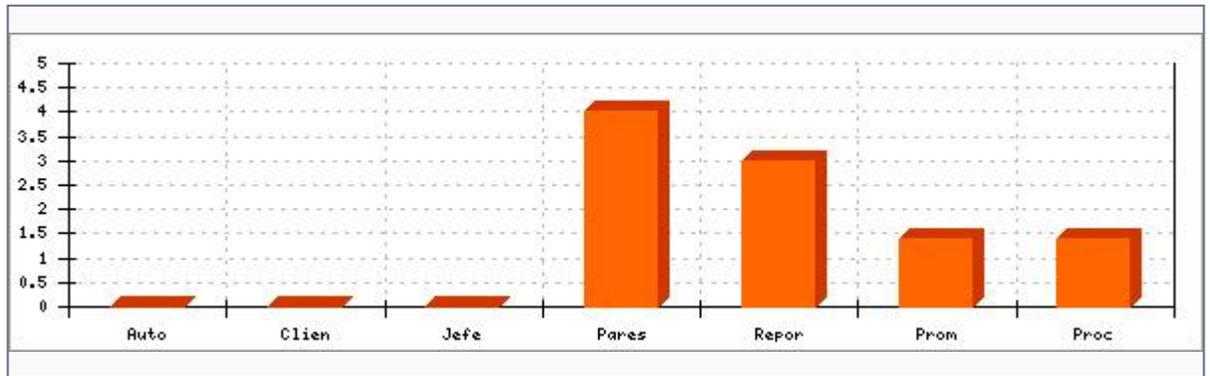
72.- Se preocupa en que su equipo continuamente desarrolle el interés y conocimiento de las necesidades del cliente interno y externo, y facilita el escenario para que eso suceda. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



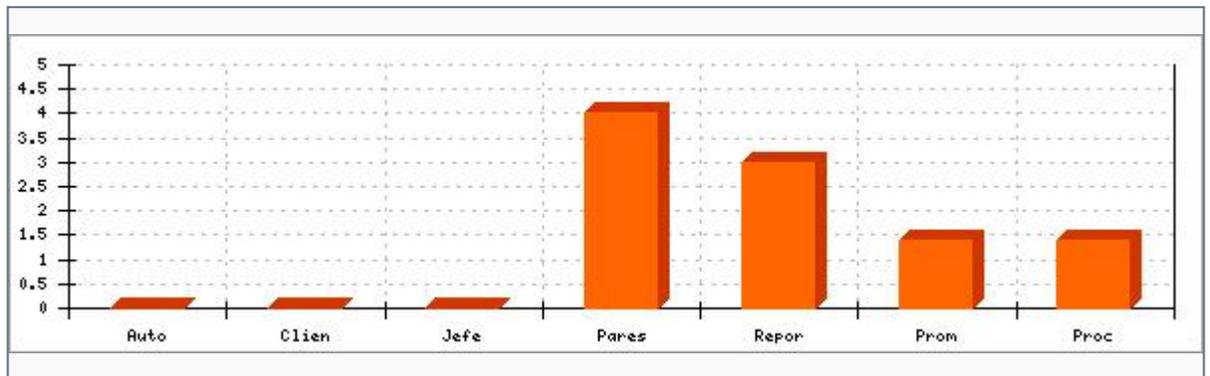
73.- Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



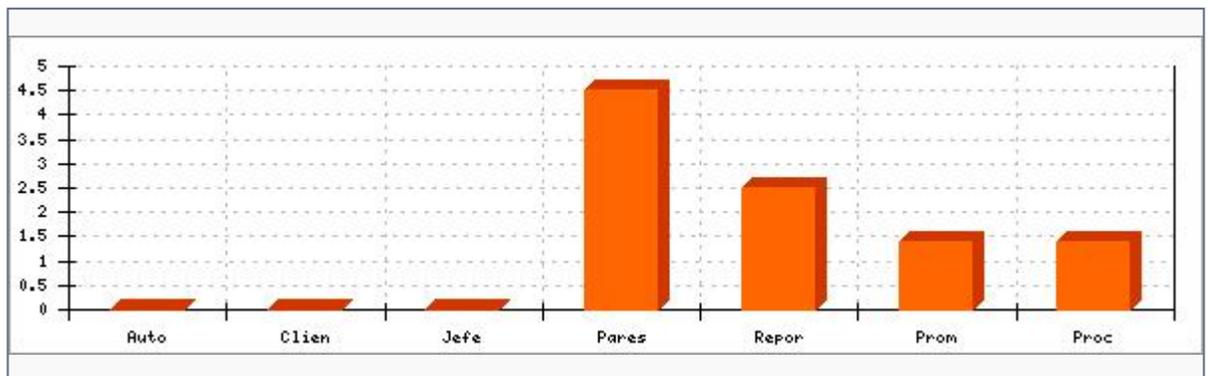
74.- Introduce nuevas maneras de resolver los problemas. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.00
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



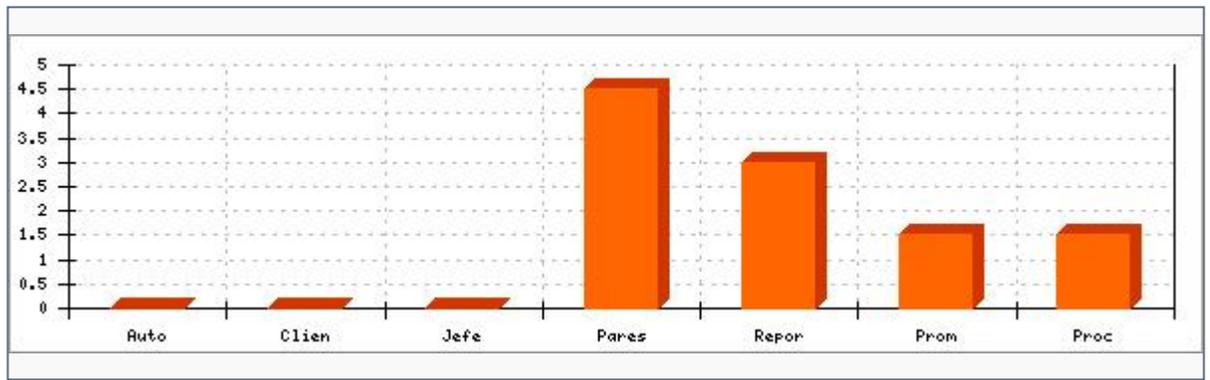
75.- Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica. (1.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	2.50
Promedio Ponderado	1.40
Promedio Proceso	1.40



76.- Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación. (1.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Cliente / Proveedor Interno	0.00
Jefe	0.00
Pares	4.50
Reporte	3.00
Promedio Ponderado	1.50
Promedio Proceso	1.50



Análisis GAP

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

COLABORACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.00	4.00
Reporte	4.00	4.00

RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	3.93	3.93
Reporte	3.68	3.68

GESTIÓN DEL LIDERAZGO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.29	4.29
Reporte	3.07	3.07

CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.42	4.42
Reporte	2.75	2.75

RECURSIVIDAD

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.29	4.29
Reporte	3.21	3.21

ADAPTABILIDAD SITUACIONAL

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.14	4.14
Reporte	4.14	4.14

VALENTÍA CORPORATIVA

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.36	4.36
Reporte	3.36	3.36

ENFOQUE EN EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.40	4.40
Reporte	4.30	4.30

ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.28	4.28
Reporte	3.17	3.17

CULTIVA LA INNOVACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	0.00	--
Cliente / Proveedor Interno	0.00	0.00
Jefe	0.00	0.00
Pares	4.33	4.33
Reporte	2.92	2.92

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Conoce y comprende el funcionamiento de los productos y/o servicios de la empresa.	38.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Presenta facilidad para relacionarse con otras personas (en cualquier nivel).	36.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se adapta fácilmente a las conductas personales, interpersonales y de liderazgo.	36.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Defiende sus ideas o argumentos.	36.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra firmeza en sus planteamientos y criterios.	36.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Indaga las necesidades específicas de sus clientes (internos y/o externos).	36.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Establece prioridades con su equipo de trabajo y sabe distinguir lo más relevante de lo menos importante.	36.00%
•(COLABORACIÓN) Se asocia con otros para hacer que las cosas pasen.	36.00%
•(COLABORACIÓN) Se siente cómodo/a en compartir sus conocimientos.	36.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se controla aún en situaciones de mucha tensión.	34.00%
•(RECURSIVIDAD) Asegura la calidad de su trabajo y el de su equipo mediante el control de sus actividades.	34.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Puede actuar de manera diferente dependiendo de las circunstancias.	34.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Reflexiona sobre sus actos y se conduce con equilibrio, manejando correctamente sus emociones de manera de poder comprender a su entorno.	34.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Se mantiene sereno y firme en situaciones complejas o adversas, focalizándose en el logro de los objetivos.	34.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Identifica oportunidades que benefician a los clientes.	34.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Construye y entrega soluciones que llenan las expectativas de los clientes (internos y/o externos).	34.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Muestra una actitud positiva en situaciones buenas y malas.	34.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Se anticipa a posibles obstáculos que pueden presentarse en el avance hacia los objetivos.	34.00%
•(COLABORACIÓN) Trabaja en cooperación con otros en toda la organización para lograr objetivos compartidos.	34.00%
•(COLABORACIÓN) Se gana la confianza y el apoyo de los demás.	34.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Comunica sus ideas de forma clara, eficiente y fluida, logrando que todos entiendan su mensaje.	34.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se relaciona cómodamente con personas de diferentes niveles, funciones, cultura y geografía.	34.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Se conecta y desarrolla empatía con su equipo de trabajo.	34.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Construye relaciones de manera abierta, amigable y receptiva.	34.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Es abierto a recibir opiniones distintas a las suyas.	34.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Logra empatía con su equipo lo que le permite ponerse en sus zapatos.	32.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Fomenta actividades grupales que facilitan un clima de confianza dentro del equipo.	32.00%
•(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.	32.00%

•(RECURSIVIDAD) Planifica y organiza a su equipo para que lleven a cabo múltiples actividades simultaneas para lograr un objetivo.	32.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Enfrenta problemas difíciles y apoya a otros que hacen lo mismo.	32.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Brinda retroalimentación directa y accionable.	32.00%
•(ENFOQUE EN EL CLIENTE) Establece y mantiene relaciones efectivas y saludables con sus clientes.	32.00%
•(COLABORACIÓN) Colabora activamente con su equipo de trabajo.	32.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Verifica que el mensaje que desea transmitir haya sido comprendido correctamente.	32.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Actúa con diplomacia y tacto.	32.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Pide opiniones e incentiva la participación en discusiones grupales.	32.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Demuestra un interés genuino por escuchar y desarrollar a su equipo.	30.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Enseña y comparte con su equipo lo que sabe o lo que ha aprendido.	30.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Hace uso de su autoridad en forma justa e igual con todos.	30.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando una solución rápida al 80% será suficiente.	30.00%
•(RECURSIVIDAD) Disfruta hacer múltiples tareas (multi-tasking) y aplica su conocimiento de la organización para lograr objetivos múltiples.	30.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Entiende que diferentes situaciones pueden requerir diferentes enfoques.	30.00%
•(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.	30.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Enseña y brinda guía sobre las preguntas que se deben hacer a los clientes (internos y externos) y promueve la escucha activa.	30.00%
•(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.	30.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Fomenta el pensamiento diverso para promover y alentar la innovación.	30.00%
•(COLABORACIÓN) Actúa para facilitar el logro de las metas de su equipo de trabajo.	30.00%
•(COLABORACIÓN) Tiene presentes sus intereses propios mientras es justo con los demás y sus áreas.	30.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cumple con los compromisos pactados con su equipo.	28.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Genera credibilidad técnica y funcional.	28.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Toma decisiones acertadas incluso en ausencia de información completa.	28.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Se basa en una mezcla de análisis, conocimiento, experiencia y juicio al tomar decisiones.	28.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Considera todos los factores relevantes y utiliza criterios y principios apropiados para la toma de decisiones.	28.00%
•(CALIDAD EN TOMA DE DECISIONES) Reconoce cuando está equivocado sin pretender tener siempre la razón.	28.00%
•(RECURSIVIDAD) Se interesa en aprender nuevas cosas para mejorar el desempeño en su trabajo y las comparte con su equipo.	28.00%
•(RECURSIVIDAD) Se asegura que su equipo tenga todas las herramientas de trabajo e información pertinente para cumplir las metas del negocio.	28.00%
•(ADAPTABILIDAD SITUACIONAL) Mantiene la calma y la objetividad aún cuando se encuentra en medio de una discusión (entre compañeros o con un cliente).	28.00%
•(VALENTÍA CORPORATIVA) Resuelve fácilmente las tareas difíciles.	28.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Fácilmente toma acción en los desafíos que se le presentan, sin planificar cosas innecesarias.	28.00%
•(ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es metódico(a), sistemático(a) y organizado(a).	28.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Propone ideas útiles que son nuevas, mejores o únicas.	28.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Introduce nuevas maneras de resolver los problemas.	28.00%
•(CULTIVA LA INNOVACIÓN) Puede tomar una idea creativa y ponerla en práctica.	28.00%
•(RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Considera los pro y contra así como las consecuencias de lo que expresa.	26.00%
•(GESTIÓN DEL LIDERAZGO) Cuando sucede algo, se preocupa por entender los hechos y las emociones en su equipo.	26.00%
•(RECURSIVIDAD) Organiza los recursos necesarios (personas, costos, materiales, apoyo) para hacer que las cosas pasen.	26.00%

- (VALENTÍA CORPORATIVA) Muestra capacidad para convencer e influir en los demás. 26.00%
- (VALENTÍA CORPORATIVA) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 26.00%
- (ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Es una persona tenaz, constante y perseverante. 26.00%
- (ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Identifica y aprovecha nuevas oportunidades. 26.00%
- (ORIENTACIÓN A LA ACCIÓN) Da un paso adelante para manejar los problemas difíciles. 26.00%
- (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Lleva relaciones constructivas con personas similares y diferentes a si mismo(a). 26.00%
- (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Trabaja en equipo e influye de manera positiva con quienes se relaciona. 26.00%
- (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Tiene tino para decir las cosas de manera que no se quebranten las relaciones en el equipo o con clientes. 24.00%
- (COLABORACIÓN) Da crédito a otros por sus aportes y logros. 24.00%
- (RELACIONAMIENTO Y COMUNICACIÓN) Solicita opinión y participación de su equipo y valora las ideas/aportes de todos. 24.00%

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

PARES

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

Maneja muy los sistemas utilitarios. Buen criterio de Análisis muy Observador y crítico en aspecto positivo en producción.

Organizaci[on Comunicaci[on

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

Una oportunidad de mejora ser carismático. la Humildad es una actitud que todos debemos de seguir seria oportuno en el también. Las comparaciones con otros individuos positiva mente es bueno siempre y cuando use la forma contenta.

Empatia

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

Escuchar mas, ser y parecer. Manejar con mucho tacto los clientes externos e internos.

NA

REPORTE

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

- Sabe liderar y Fomenta el trabajo en equipo. - Analítico y pragmatico a la vez - sincero y confiable

carismático compromiso responsabilidad

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

- ajustar mas los horarios de reuniones para que los demas lleguen a tiempo. - No exigirse demaciado el mismo. - programar mas charlas de capacitacion de nuestro equipó.

premura favoritismos

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

- Ayudar a su equipo cuando se haya caído una prueba. tal vez capacitarlos el mismo, dales pautas mas acertadas, proponer soluciones que esteen dentro de la realidad.

*Confiar mas en su equipo y ver desde diferentes puntos de vistas a su equipo de trabajo y explotar las fortalezas de cada uno. *Enseñar mostrar todos sus conocimientos y habilidades para que el equipo siga un mismo foco.

EVALUADO

EVALUADOR

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO FAUSTO PAZOS 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

