

Introducción

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 SUPERVISORES 360 GARLANS 2020

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 **2020-01-31 03:58:40** hasta el **2020-02-10 11:35:28**

Datos Personales

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	401296520
Nombres :	NANCY DEL PILAR
Apellidos :	BASTIDAS GUAMA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	FRESCO
Cargo :	ASISTENTE DE FRESCO
Nivel Jerárquico :	SUPERVISIÓN
Jefe Inmediato :	
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

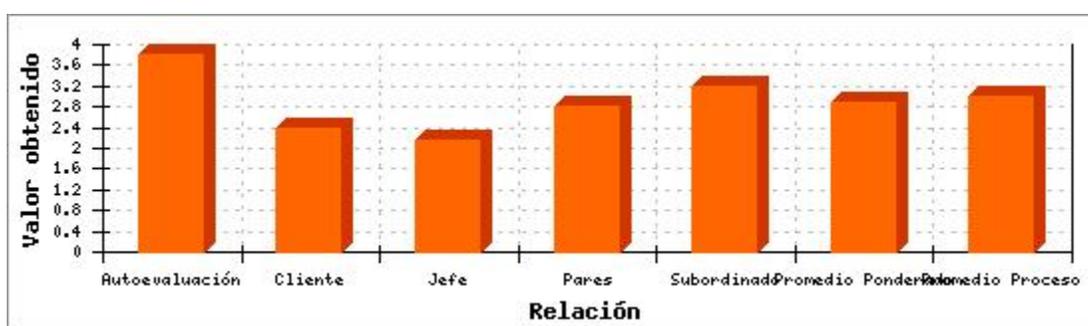
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	15.00%	1	1
Pares	20.00%	4	4
Subordinado	30.00%	4	4
Cliente	15.00%	2	2
Jefe	20.00%	1	1

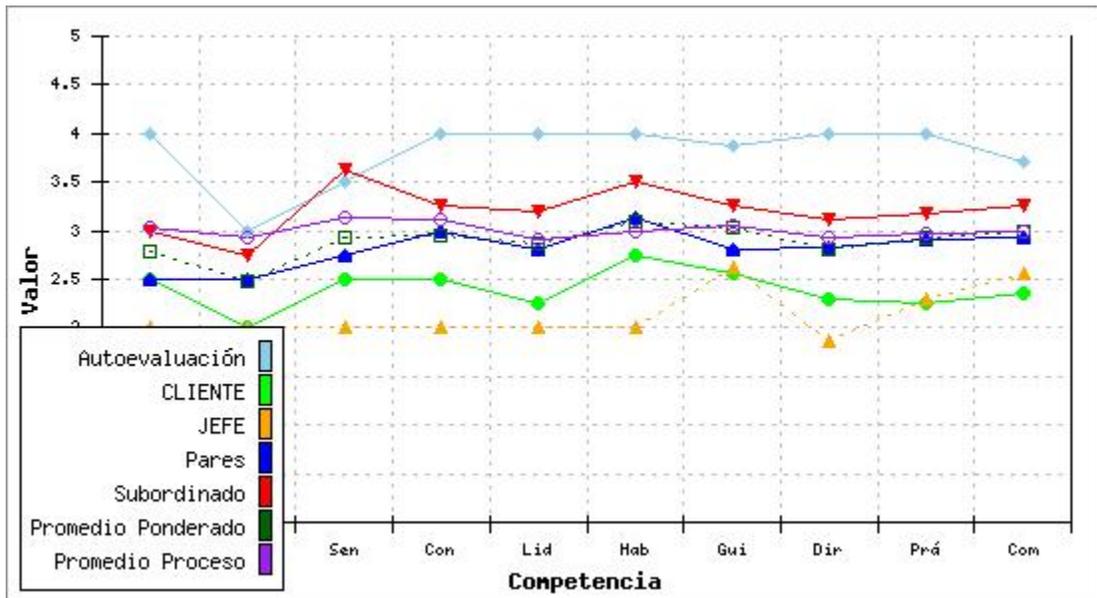
Resumen General

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.81
Cliente	2.40
Jefe	2.14
Pares	2.82
Subordinado	3.21
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	3.01



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente	Valor Jefe	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Calidad de Trabajo	4.00	2.50	2.00	2.50	3.00	2.78	3.04
2 Resolución de problemas	3.00	2.00	2.00	2.50	2.75	2.48	2.93
3 Sentido de costos	3.50	2.50	2.00	2.75	3.63	2.94	3.14
4 Conocimientos para el puesto	4.00	2.50	2.00	3.00	3.25	2.95	3.12
5 Liderazgo	4.00	2.25	2.00	2.81	3.19	2.86	2.92
6 Habilidades de comunicación	4.00	2.75	2.00	3.13	3.50	3.09	2.99
7 Guiar y orientar al personal	3.88	2.56	2.63	2.81	3.25	3.03	3.05
8 Dirigir equipos	4.00	2.29	1.86	2.82	3.11	2.81	2.93
9 Prácticas diferenciadoras	4.00	2.25	2.30	2.92	3.18	2.94	2.98
10 Comprometer al personal para el logro de objetivos	3.71	2.36	2.57	2.93	3.25	2.99	3.00

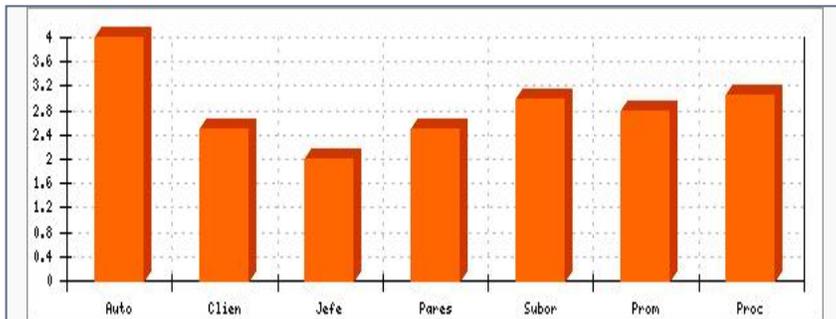


Análisis por Competencia

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

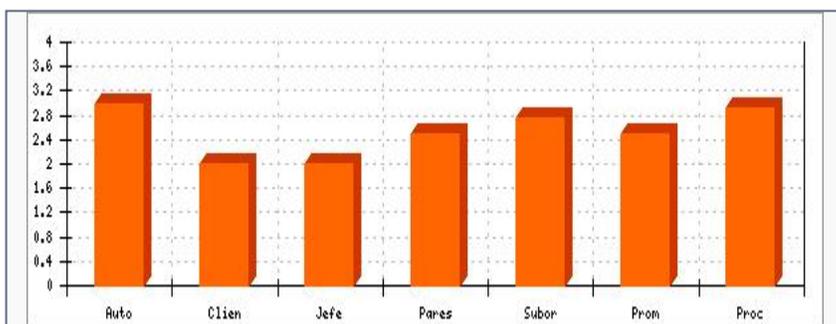
Calidad de Trabajo (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.04



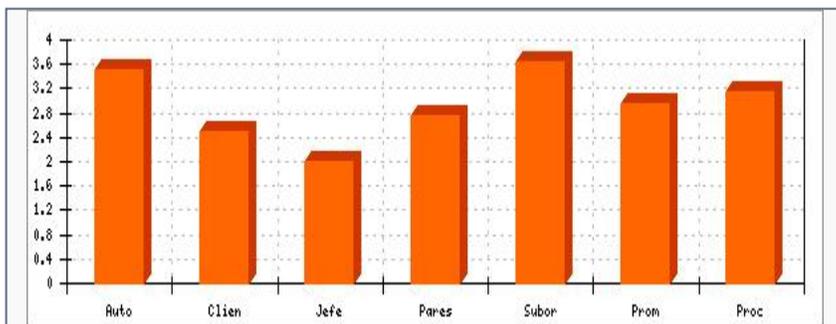
Resolución de problemas (2.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	2.93



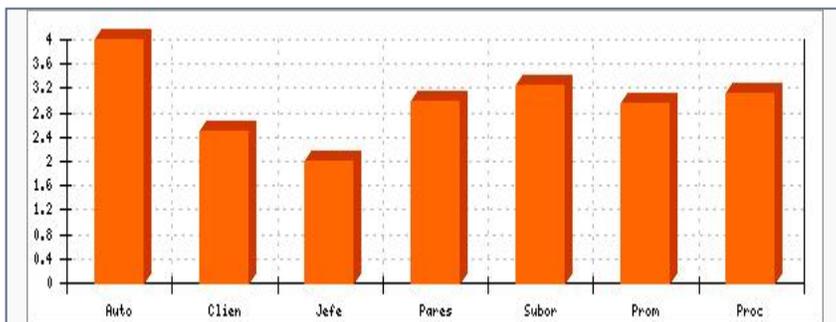
Sentido de costos (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.63
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	3.14



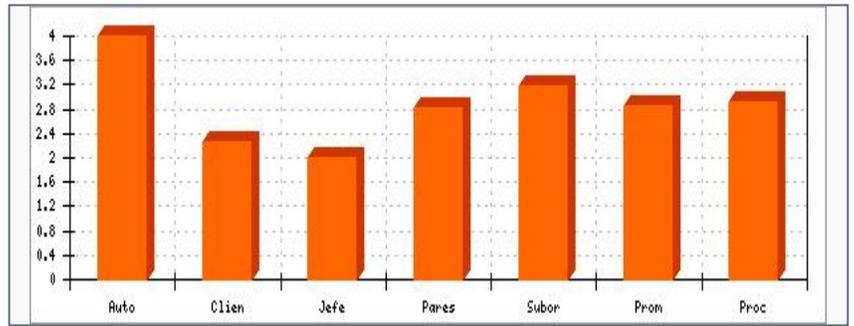
Conocimientos para el puesto (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.12



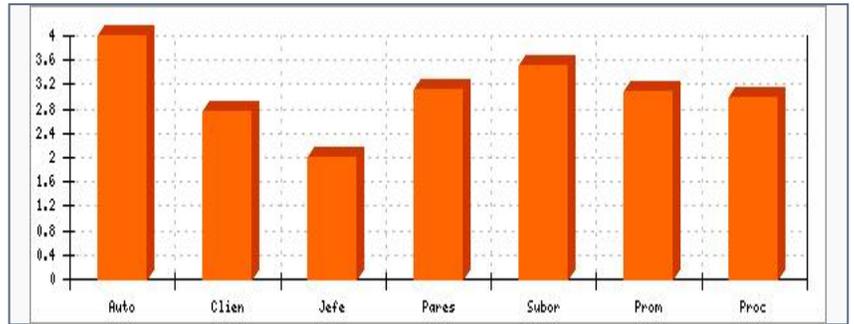
Liderazgo (2.86)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.25
Jefe	2.00
Pares	2.81
Subordinado	3.19
Promedio Ponderado	2.86
Promedio Proceso	2.92



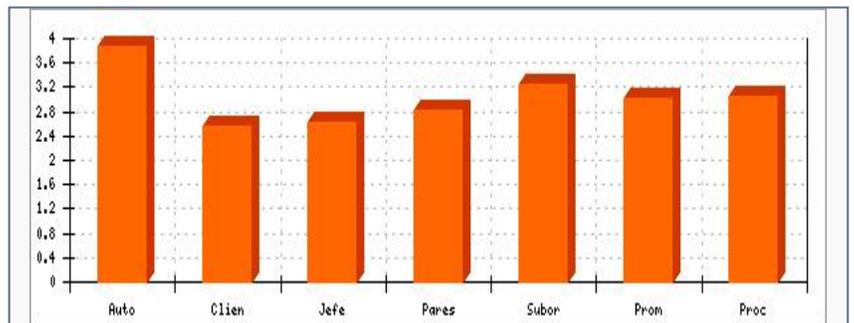
Habilidades de comunicación (3.09)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.75
Jefe	2.00
Pares	3.13
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.09
Promedio Proceso	2.99



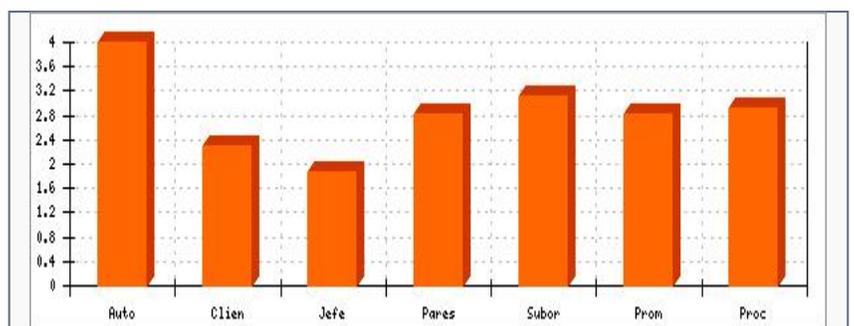
Guiar y orientar al personal (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.88
Cliente	2.56
Jefe	2.63
Pares	2.81
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.05



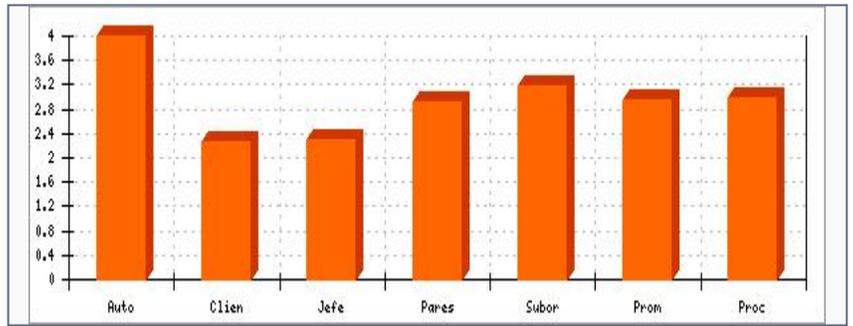
Dirigir equipos (2.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.29
Jefe	1.86
Pares	2.82
Subordinado	3.11
Promedio Ponderado	2.81
Promedio Proceso	2.93



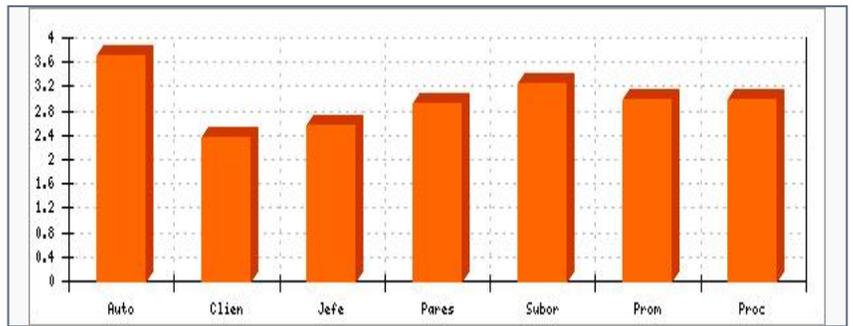
Prácticas diferenciadoras (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.25
Jefe	2.30
Pares	2.92
Subordinado	3.18
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	2.98



Comprometer al personal para el logro de objetivos (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.71
Cliente	2.36
Jefe	2.57
Pares	2.93
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	3.00



Análisis por Pregunta

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Calidad de Trabajo

1.- ¿Ejecuta su trabajo con precisión y exactitud? (2.78)

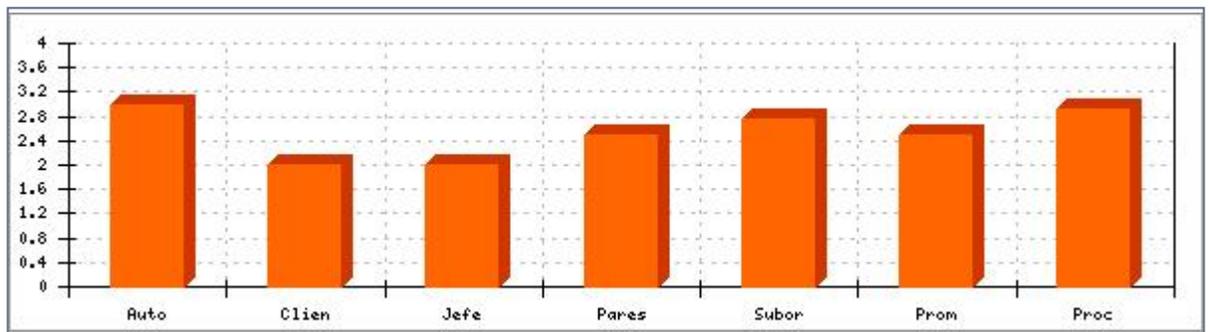
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.04



Resolución de problemas

2.- ¿Tiene la destreza para identificar problemas, establecer prioridades y encontrar la mejor alternativa de solución? (2.48)

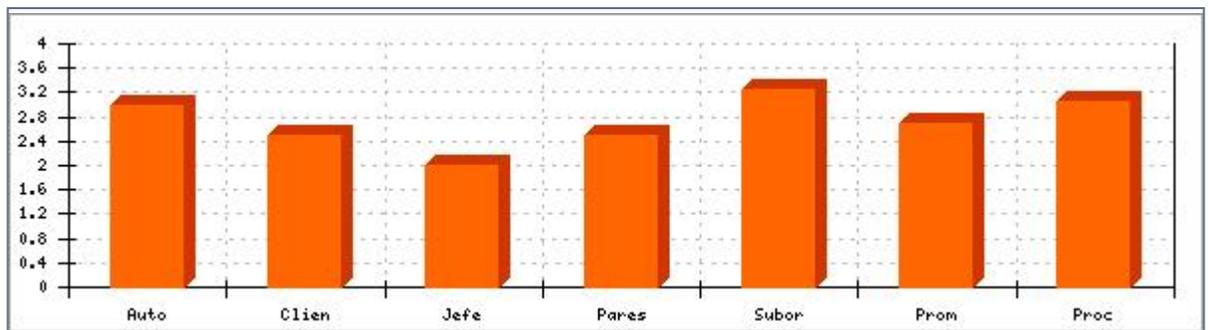
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.48
Promedio Proceso	2.93



Sentido de costos

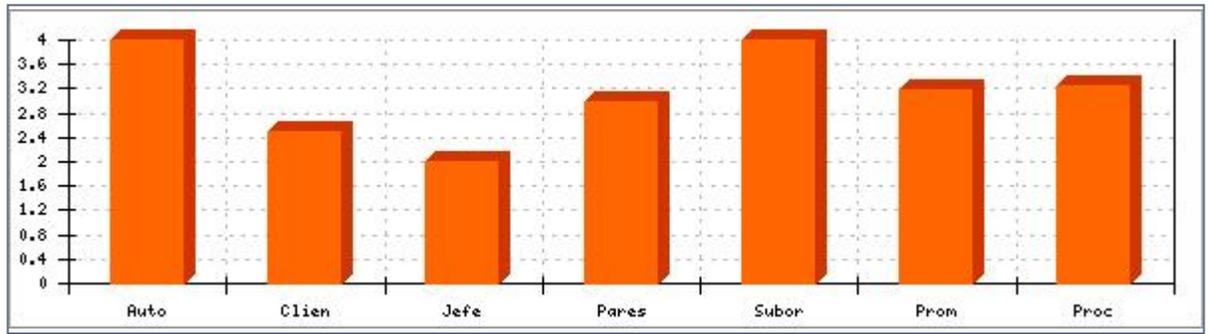
3.- ¿Optimiza su tiempo de trabajo, le saca provecho? (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	3.04



4.- ¿Procura el ahorro de materiales, les da un buen uso? (3.18)

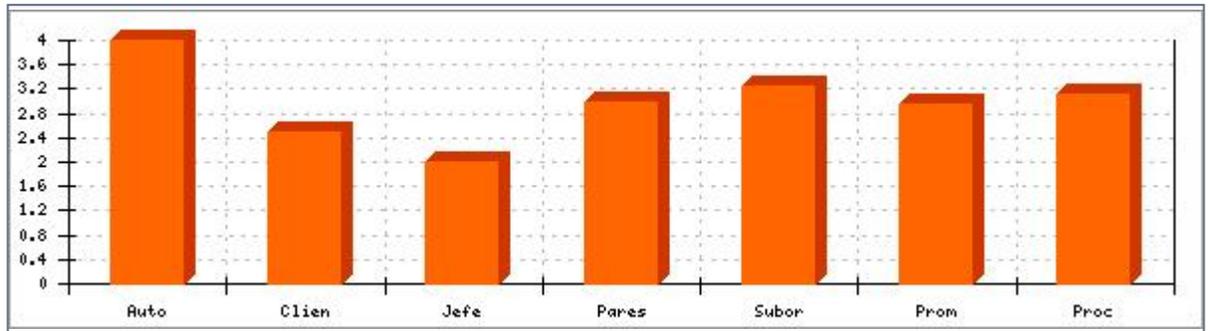
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.23



Conocimientos para el puesto

5.- ¿Domina las técnicas y métodos necesarios para la ejecución de su trabajo? (2.95)

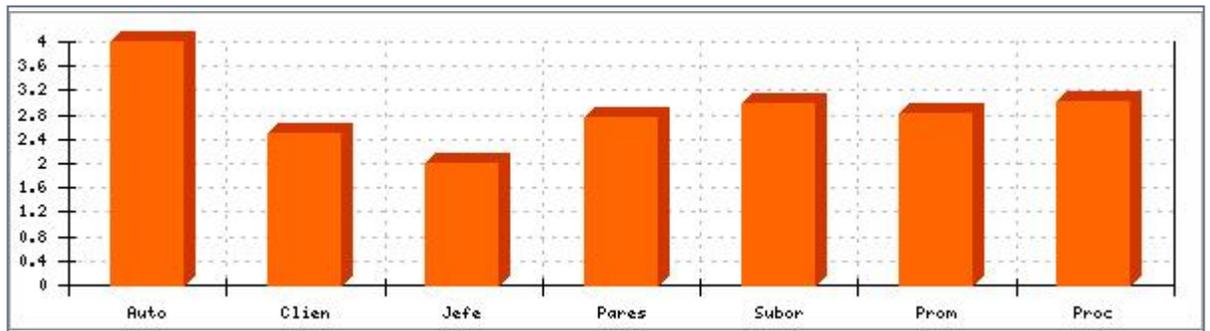
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.12



Liderazgo

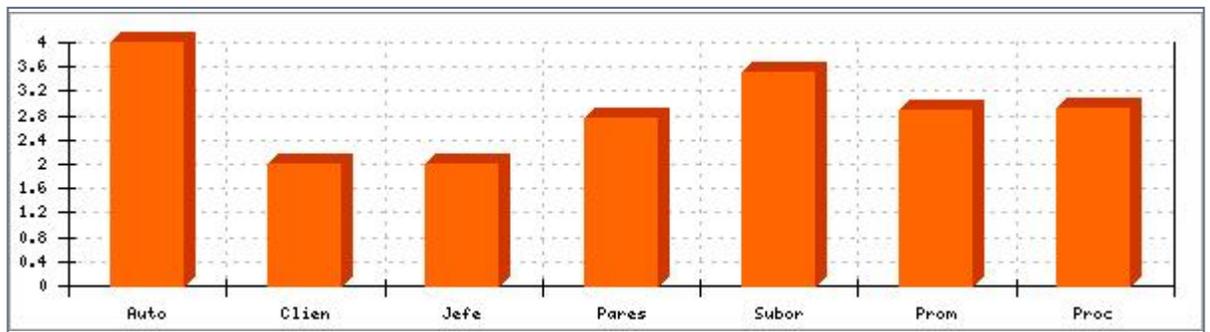
6.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.03



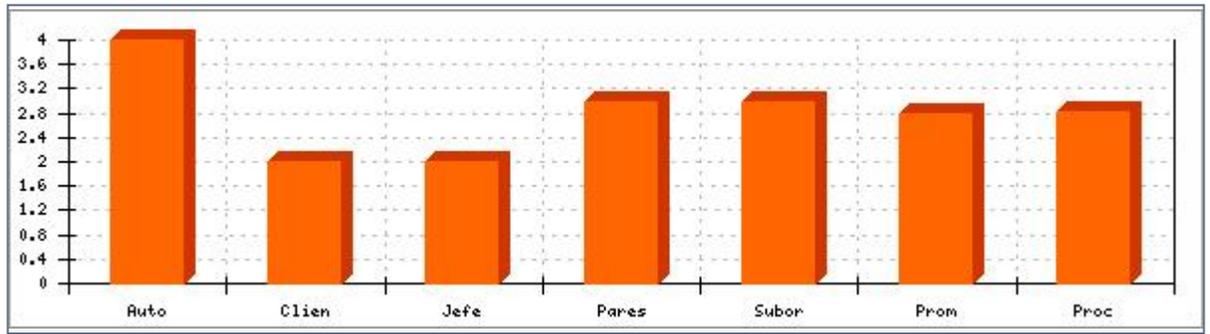
7.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.92



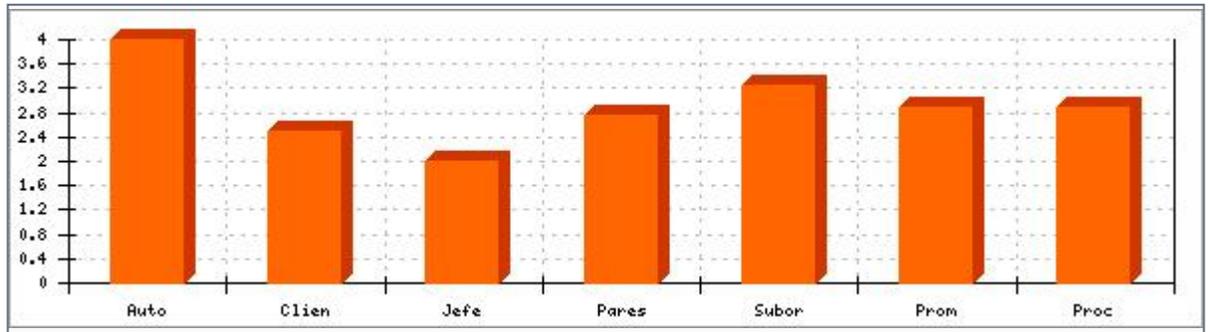
8.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.82



9.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.90)

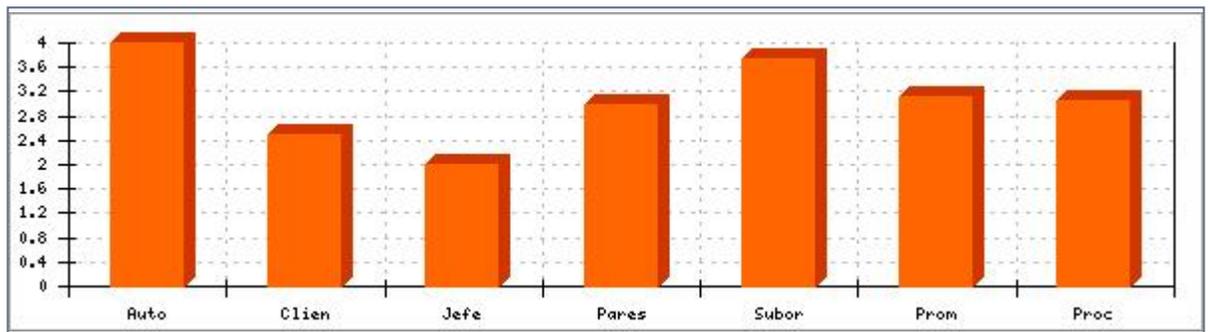
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.89



Habilidades de comunicación

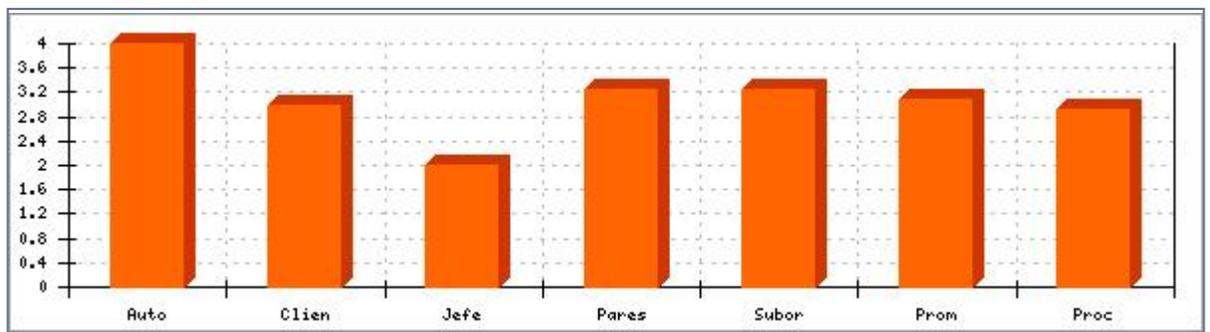
10.- Participa en las reuniones. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.05



11.- Sabe escuchar. (3.08)

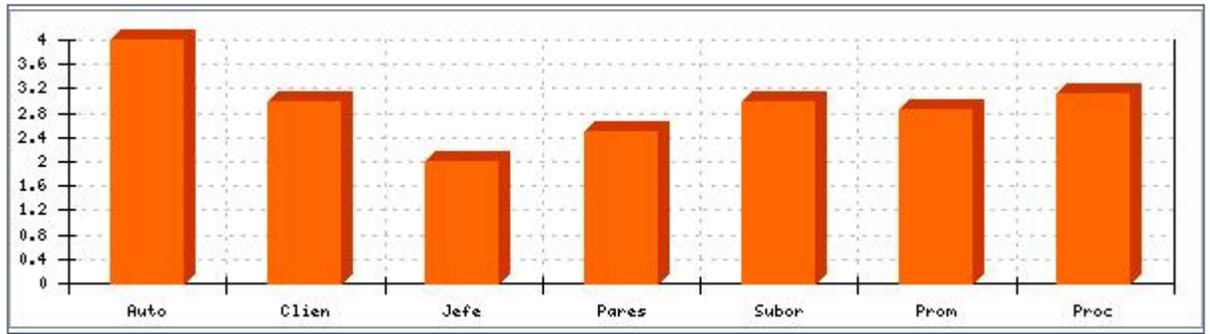
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	3.25
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	2.93



Guiar y orientar al personal

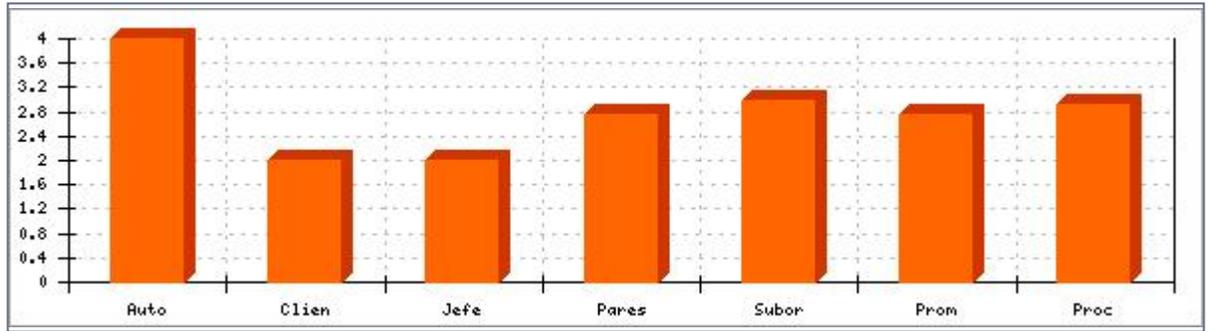
12.- Ayuda, orienta y entrena a los miembros del equipo para que puedan mejorar su desempeño. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.11



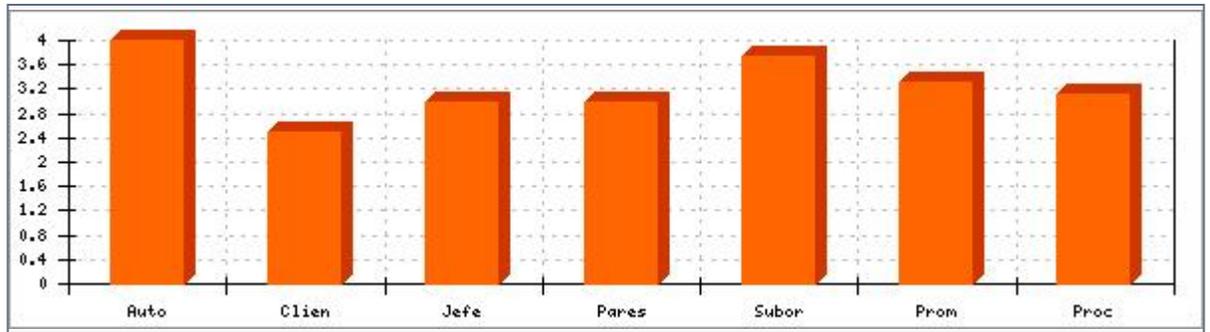
13.- Toma decisiones claras y oportunas. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.91



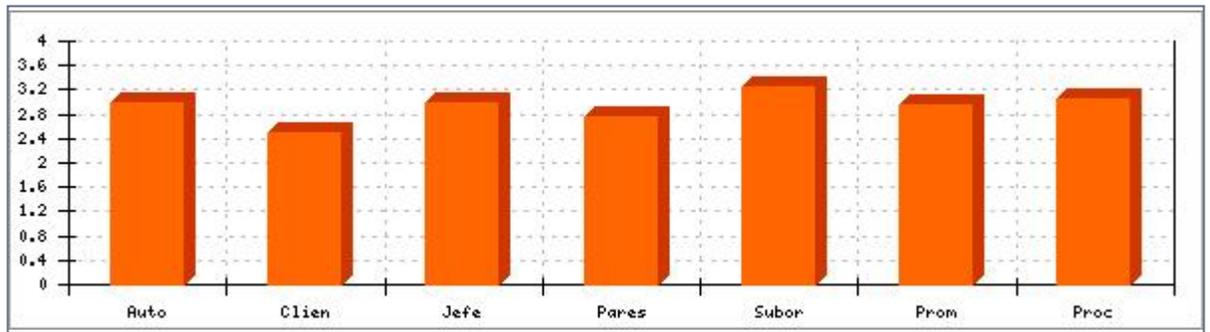
14.- Al asignar responsabilidades, lo hace en base a los conocimientos y habilidades que cada uno tiene, porque las conoce. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.11



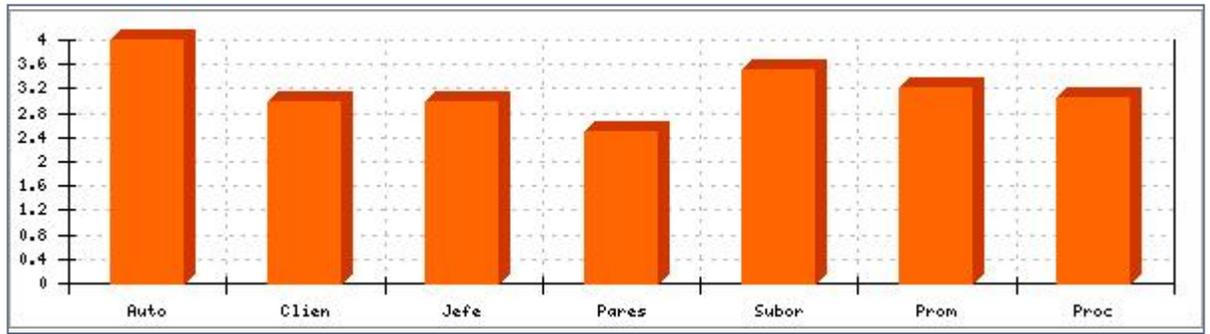
15.- Respalda a los miembros de su equipo cuando cree que ellos tienen la razón. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.06



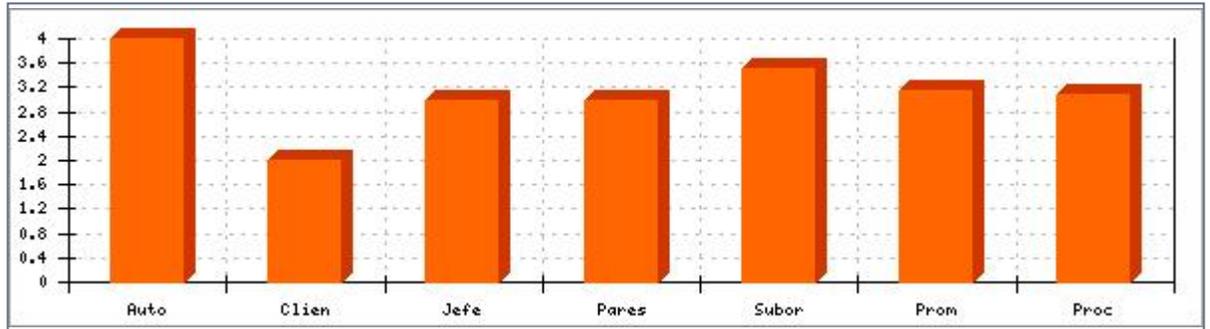
16.- Escucha atentamente. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Jefe	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.04



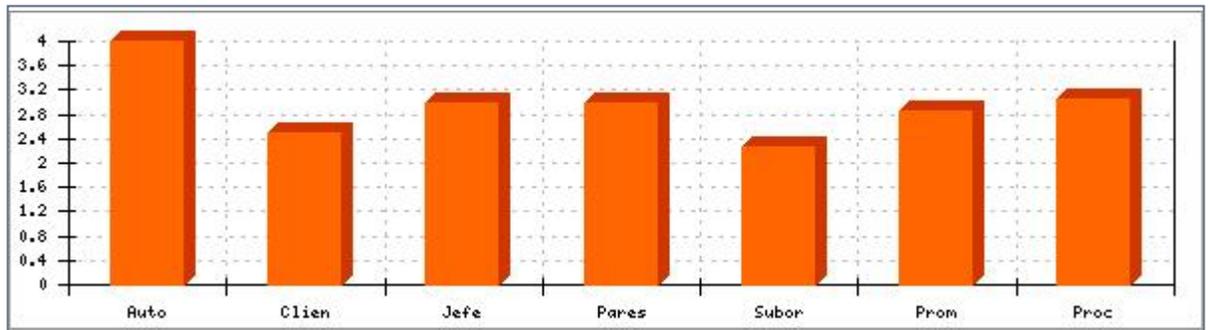
17.- Analiza con los miembros del grupo las causas de los errores y aprenden de los mismos. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.09



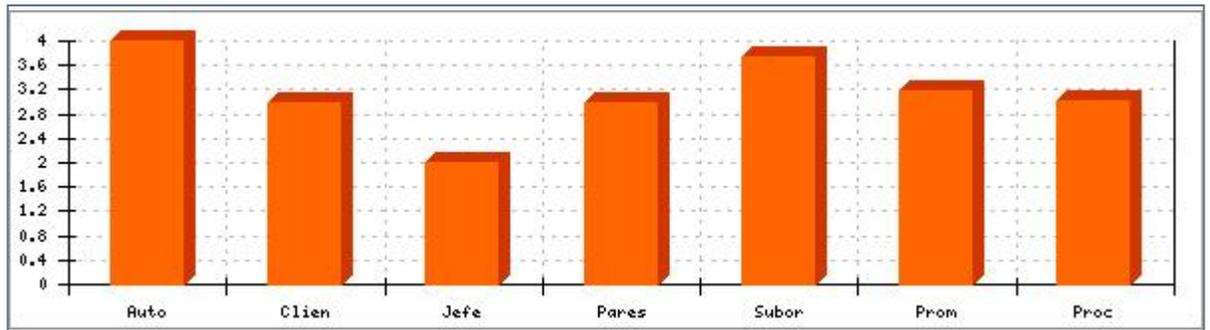
18.- Da oportunidad para que los miembros de su equipo, puedan conocer el trabajo que hacen los demás y permite reemplazarse unos a otros. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.25
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.06



19.- Crea con su equipo un ambiente de relaciones abiertas y amistosas. (3.18)

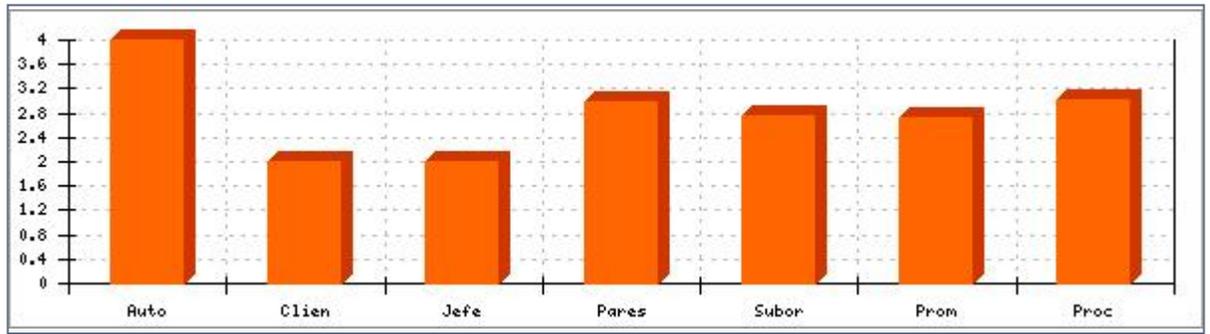
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	3.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.01



Dirigir equipos

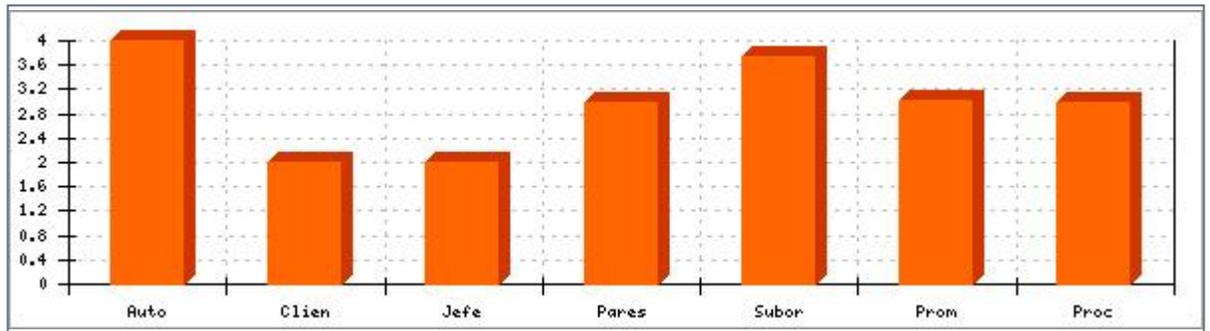
20.- Establece metas claras, las comunica adecuadamente, las discute con su equipo y revisa si fueron claramente entendidas. (2.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.73
Promedio Proceso	3.02



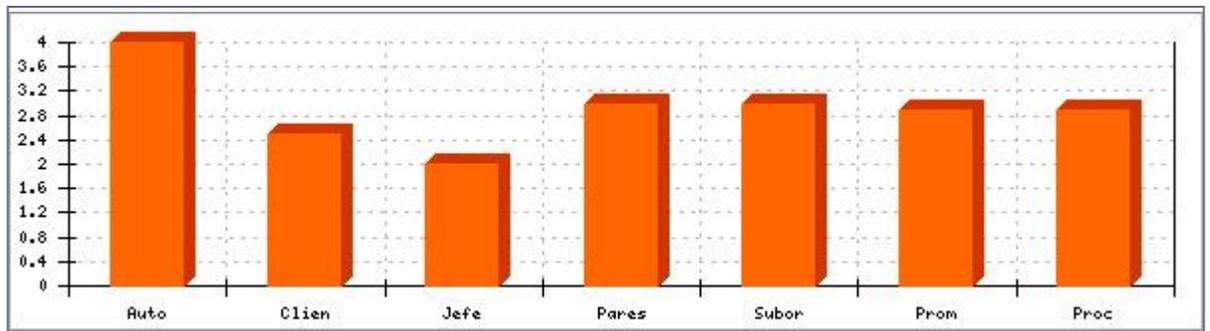
21.- Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.00



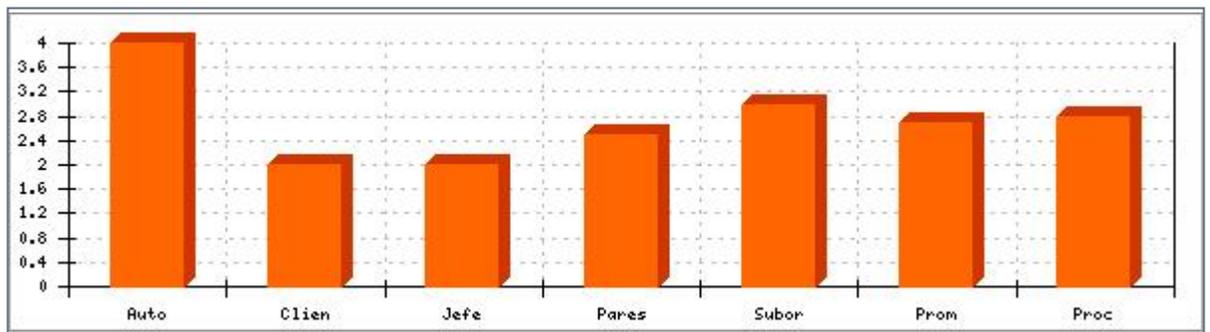
22.- Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.90



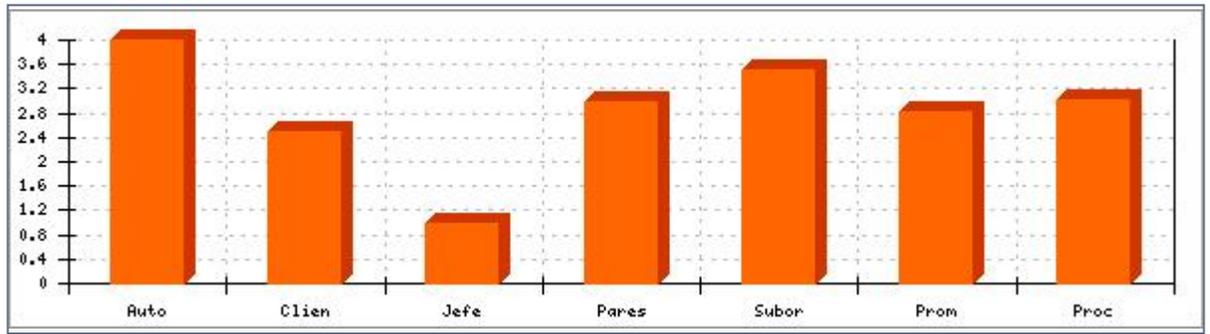
23.- Se asegura de que siempre exista un amplio y franco intercambio de ideas. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	2.80



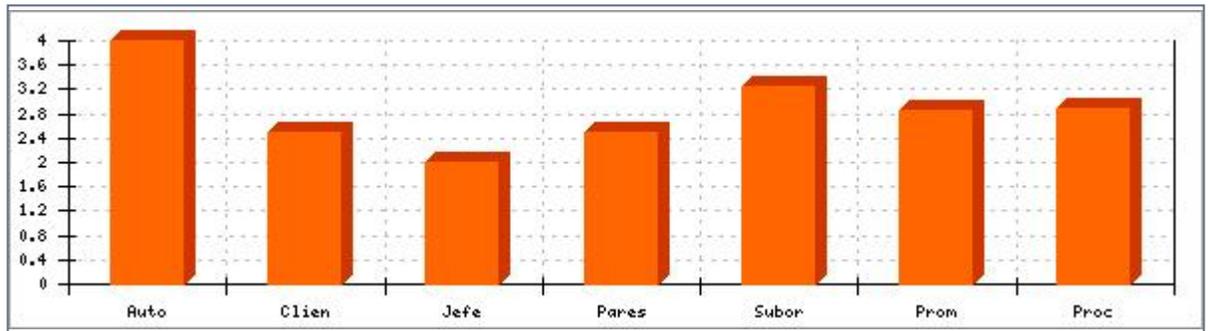
24.- Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas. (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.03



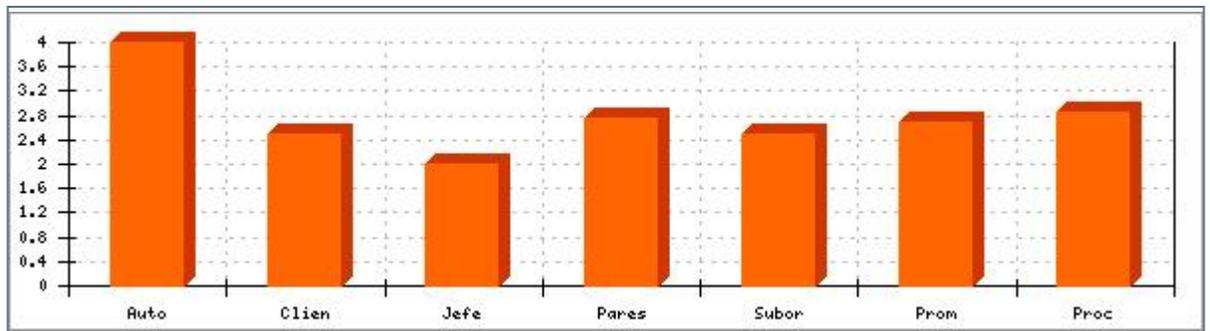
25.- **Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia. (2.85)**

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.90



26.- **Sondea periódicamente la moral del equipo. (2.68)**

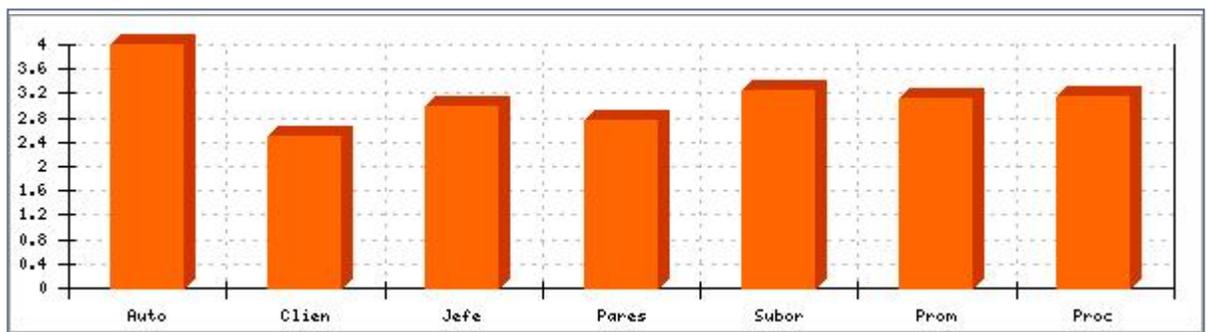
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	2.50
Promedio Ponderado	2.68
Promedio Proceso	2.84



Prácticas diferenciadoras

27.- **espera Comunica a cada persona lo que se de él en el trabajo. (3.10)**

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.16



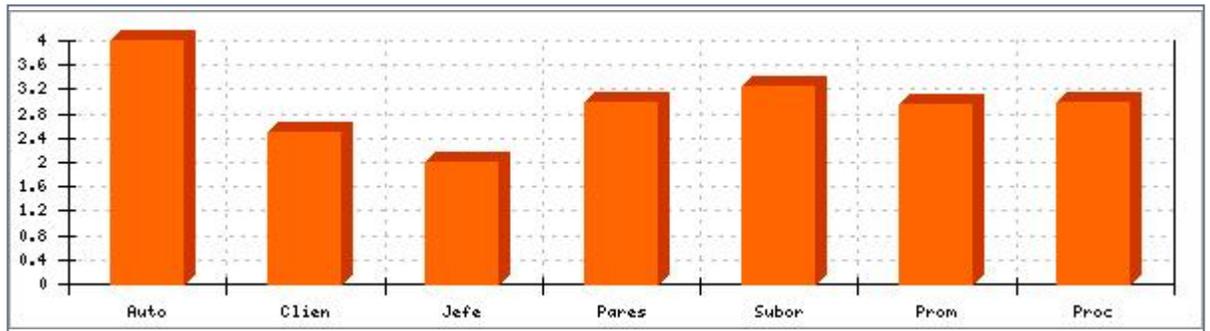
28.- **Proporciona a cada persona los materiales necesarios para hacer su trabajo. (3.03)**

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.18



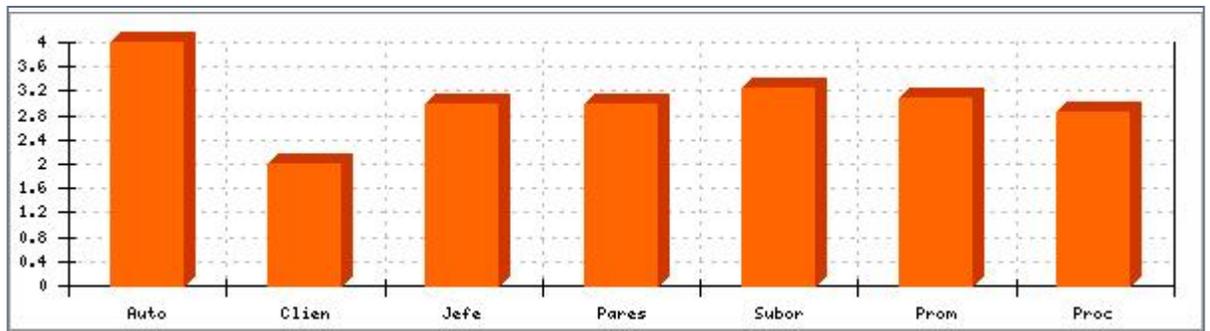
29.- Da oportunidad a cada uno para que pueda hacer cada día, lo que mejor sabe hacer. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.97



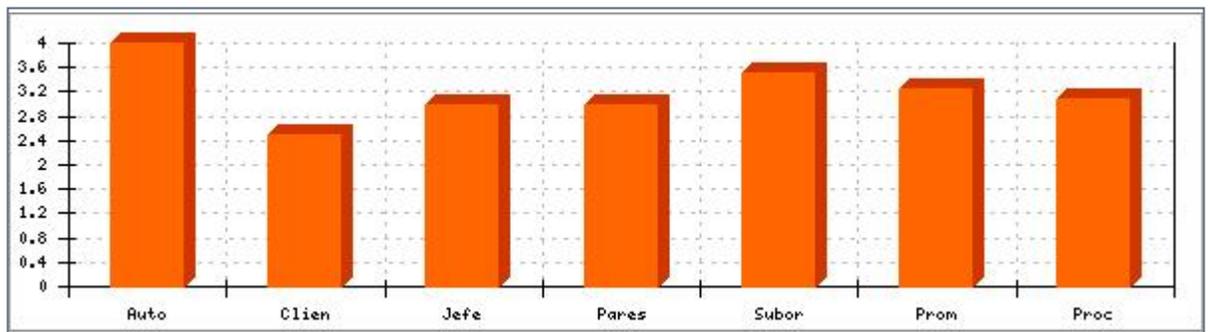
30.- Reconoce y elogia un trabajo bien hecho. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	2.84



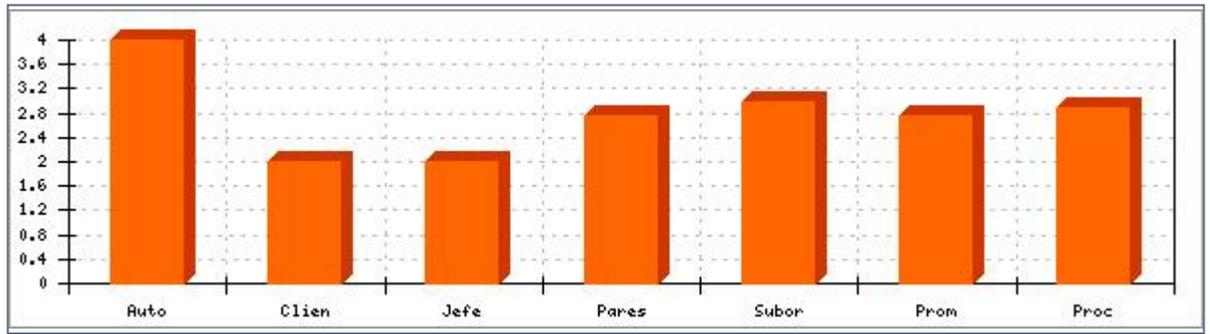
31.- Le interesan, como personas, los miembros de su equipo. (3.23)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.23
Promedio Proceso	3.09



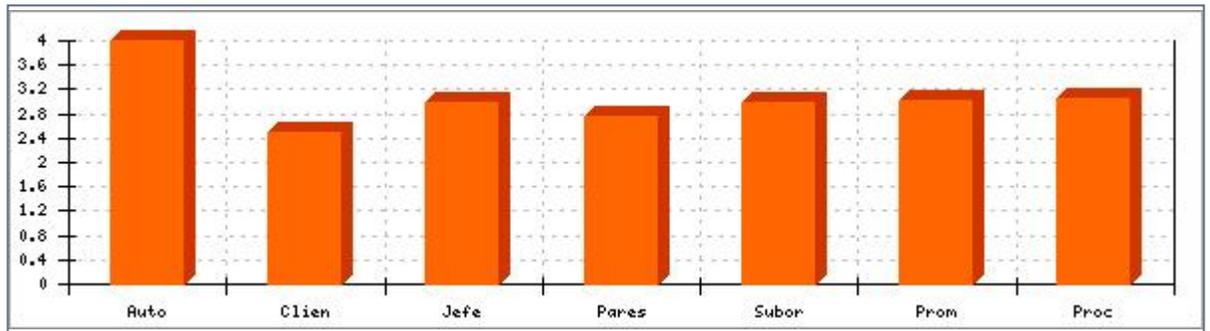
32.- Estimula el desarrollo personal y profesional de cada uno de los miembros de su equipo. (2.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.75
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.75
Promedio Proceso	2.89



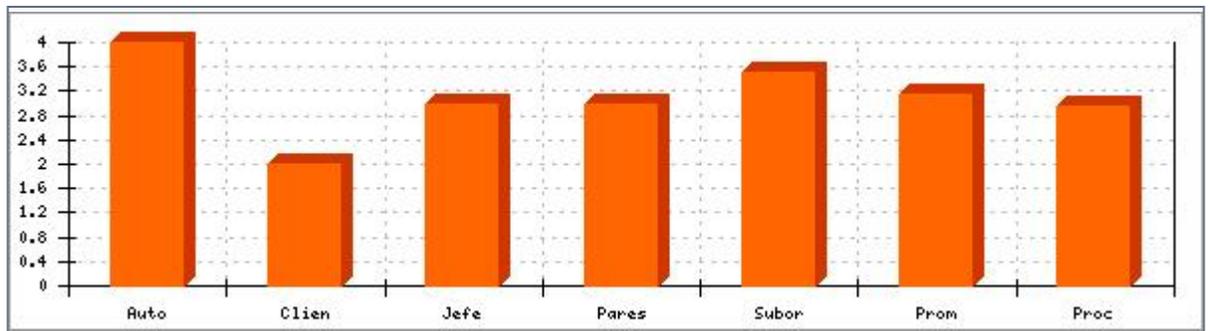
33.- Toma en cuenta las opiniones individuales de los miembros de su equipo. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	2.75
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	3.06



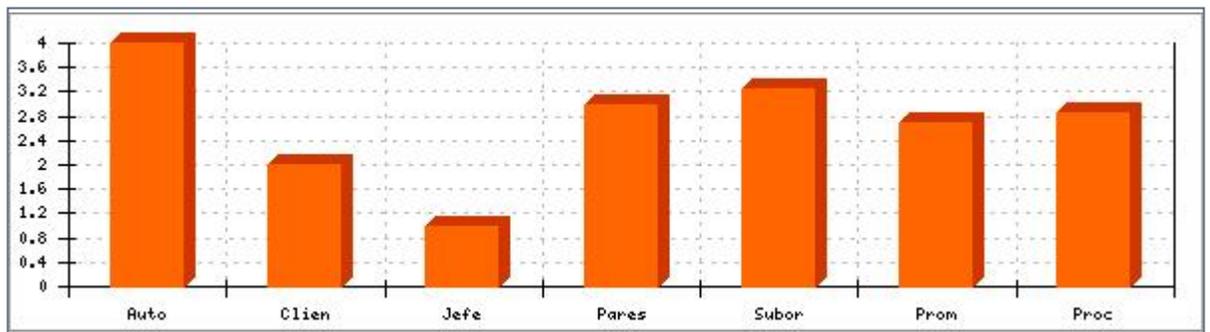
34.- Hace sentir que el trabajo de cada uno es importante para el logro de la misión y propósito del equipo y de la empresa. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	2.95



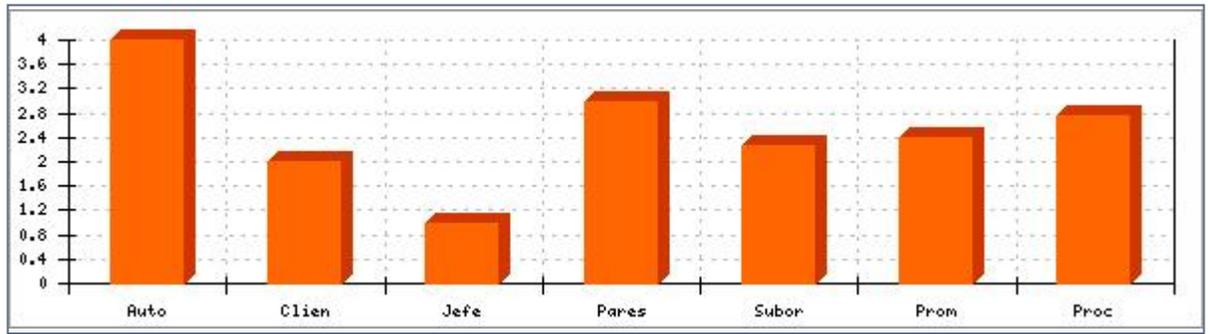
35.- Logra el compromiso de cada uno de los miembros de su equipo para que hagan su trabajo con calidad. (2.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	2.68
Promedio Proceso	2.86



36.- Habla con su personal del progreso profesional de cada uno y de sus oportunidades para aprender y crecer. (2.38)

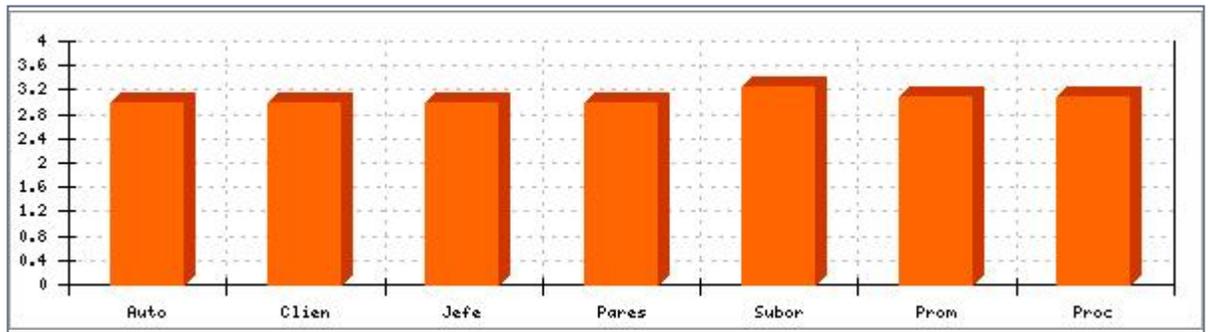
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	1.00
Pares	3.00
Subordinado	2.25
Promedio Ponderado	2.38
Promedio Proceso	2.75



Comprometer al personal para el logro de objetivos

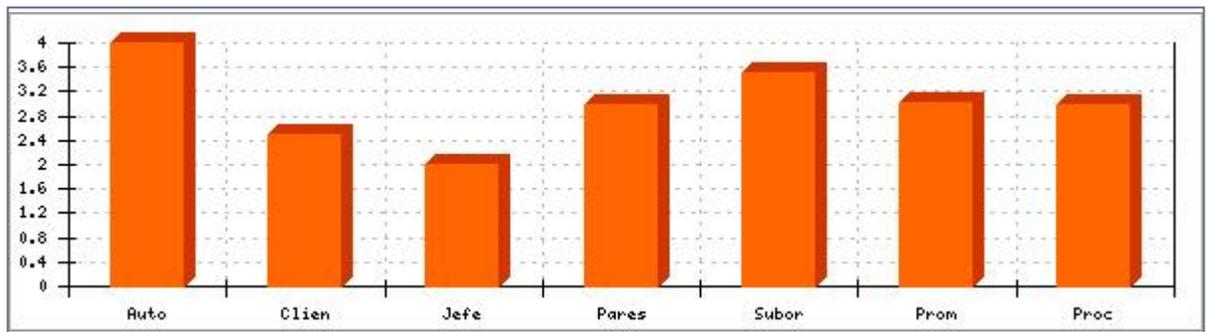
37.- Se compromete de forma personal y persistente a fin de lograr los objetivos del grupo. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	3.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.25
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.07



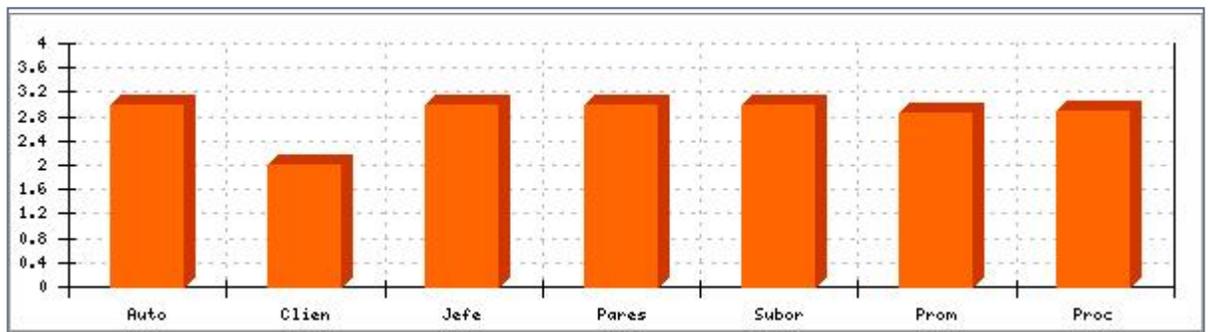
38.- Comunica a su personal la manera cómo el trabajo de cada uno, contribuye a la efectividad del grupo. (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.99



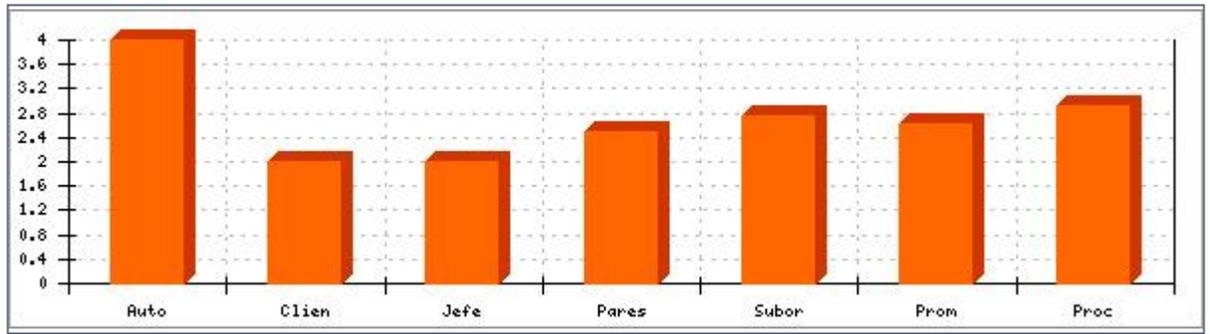
39.- Los miembros de su equipo participan en definir los objetivos más importantes que el equipo debe lograr, así como los plazos para lograrlos. (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Cliente	2.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	2.87



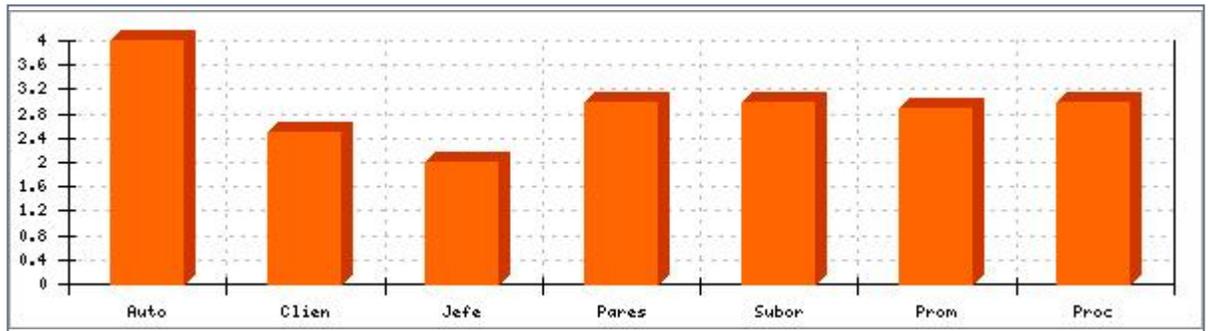
40.- Establece metas y objetivos de forma clara y específica. (2.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	2.00
Pares	2.50
Subordinado	2.75
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	2.91



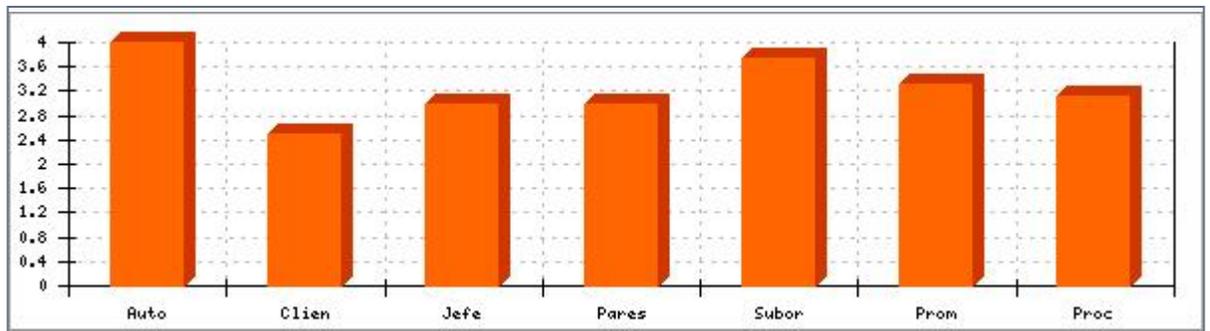
41.- Se asegura que los miembros de su personal, tengan un claro entendimiento de sus obligaciones y responsabilidades. (2.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	2.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Promedio Ponderado	2.88
Promedio Proceso	2.98



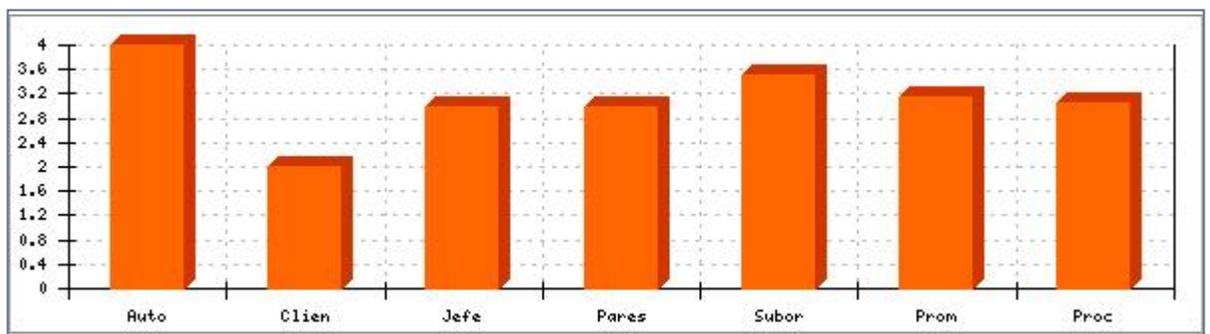
42.- Informa a cada persona lo que se espera de él en su trabajo. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.50
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.75
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.10



43.- Da a los miembros de su personal la oportunidad de influir en las metas del desempeño que se han fijado para su trabajo. (3.15)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Cliente	2.00
Jefe	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.50
Promedio Ponderado	3.15
Promedio Proceso	3.05



Análisis GAP

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Calidad de Trabajo

Evalúa el conjunto de cualidades del trabajo individual, tales como precisión, exactitud, orden y resultado, así como los errores y su repercusión en su área o en otras.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.50	-1.50
Jefe	2.00	-2.00
Pares	2.50	-1.50
Subordinado	3.00	-1.00

Resolución de problemas

Evalúa el sentido común del empleado para adoptar soluciones frente a situaciones nuevas e inusuales, en qué medida puede resolverlas sin necesidad de instrucciones detalladas.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Cliente	2.00	-1.00
Jefe	2.00	-1.00
Pares	2.50	-0.50
Subordinado	2.75	-0.25

Sentido de costos

Evalúa si el empleado da o no un uso adecuado a sus recursos y a los de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Cliente	2.50	-1.00
Jefe	2.00	-1.50
Pares	2.75	-0.75
Subordinado	3.63	0.13

Conocimientos para el puesto

Evalúa si los conocimientos adquiridos académica y laboralmente van en relación a los requerimientos del puesto que desempeña.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.50	-1.50
Jefe	2.00	-2.00
Pares	3.00	-1.00
Subordinado	3.25	-0.75

Liderazgo

Los líderes efectivos comparten características comunes en una comunicación única de conocimientos, destrezas, actitudes y valores. Tienen una imagen realista de sí mismos, demuestran orientación al logro y toman riesgos medidos. Demuestran creatividad.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.25	-1.75
Jefe	2.00	-2.00
Pares	2.81	-1.19
Subordinado	3.19	-0.81

Habilidades de comunicación

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.75	-1.25
Jefe	2.00	-2.00
Pares	3.13	-0.87
Subordinado	3.50	-0.50

Guiar y orientar al personal

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.88	--
Cliente	2.56	-1.32
Jefe	2.63	-1.25
Pares	2.81	-1.07
Subordinado	3.25	-0.63

Dirigir equipos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.29	-1.71
Jefe	1.86	-2.14
Pares	2.82	-1.18
Subordinado	3.11	-0.89

Prácticas diferenciadoras

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Cliente	2.25	-1.75
Jefe	2.30	-1.70
Pares	2.92	-1.08
Subordinado	3.18	-0.82

Comprometer al personal para el logro de objetivos

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.71	--
Cliente	2.36	-1.35
Jefe	2.57	-1.14
Pares	2.93	-0.78
Subordinado	3.25	-0.46

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DEL DESEMPEÑO SUPERVISORES 2020 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Guiar y orientar al personal) Al asignar responsabilidades, lo hace en base a los conocimientos y habilidades que cada uno tiene, porque las conoce.	76.67%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Informa a cada persona lo que se espera de él en su trabajo.	76.67%
•(Prácticas diferenciadoras) Le interesan, como personas, los miembros de su equipo.	74.17%
•(Guiar y orientar al personal) Escucha atentamente.	73.33%
•(Sentido de costos) ¿Procura el ahorro de materiales, les da un buen uso?	72.50%
•(Guiar y orientar al personal) Crea con su equipo un ambiente de relaciones abiertas y amistosas.	72.50%
•(Guiar y orientar al personal) Analiza con los miembros del grupo las causas de los errores y aprenden de los mismos.	71.67%
•(Prácticas diferenciadoras) Hace sentir que el trabajo de cada uno es importante para el logro de la misión y propósito del equipo y de la empresa.	71.67%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Da a los miembros de su personal la oportunidad de influir en las metas del desempeño que se han fijado para su trabajo.	71.67%
•(Habilidades de comunicación) Participa en las reuniones.	70.00%
•(Prácticas diferenciadoras) espera Comunica a cada persona lo que se de él en el trabajo.	70.00%
•(Habilidades de comunicación) Sabe escuchar.	69.17%
•(Prácticas diferenciadoras) Reconoce y elogia un trabajo bien hecho.	69.17%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Se compromete de forma personal y persistente a fin de lograr los objetivos del grupo.	69.17%
•(Dirigir equipos) Organiza adecuadamente las reuniones de trabajo.	67.50%
•(Prácticas diferenciadoras) Proporciona a cada persona los materiales necesarios para hacer su trabajo.	67.50%
•(Prácticas diferenciadoras) Toma en cuenta las opiniones individuales de los miembros de su equipo.	67.50%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Comunica a su personal la manera cómo el trabajo de cada uno, contribuye a la efectividad del grupo.	67.50%
•(Conocimientos para el puesto) ¿Domina las técnicas y métodos necesarios para la ejecución de su trabajo?	65.00%
•(Guiar y orientar al personal) Respalda a los miembros de su equipo cuando cree que ellos tienen la razón.	65.00%
•(Prácticas diferenciadoras) Da oportunidad a cada uno para que pueda hacer cada día, lo que mejor sabe hacer.	65.00%
•(Liderazgo) Demuestra una fuerte orientación al éxito.	63.33%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	63.33%
•(Dirigir equipos) Dirige las reuniones de tal forma que contribuyan a aumentar la confianza y el respeto mutuo entre los miembros del grupo.	62.50%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Se asegura que los miembros de su personal, tengan un claro entendimiento de sus obligaciones y responsabilidades.	62.50%
•(Guiar y orientar al personal) Ayuda, orienta y entrena a los miembros del equipo para que puedan mejorar su desempeño.	61.67%
•(Guiar y orientar al personal) Da oportunidad para que los miembros de su equipo, puedan conocer el trabajo que hacen los demás y permite reemplazarse unos a otros.	61.67%
•(Dirigir equipos) Pone énfasis en la cooperación más que en la competencia.	61.67%
•(Comprometer al personal para el logro de objetivos) Los miembros de su equipo participan en definir los objetivos más importantes que el equipo debe lograr, así como los plazos para lograrlos.	61.67%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	60.83%

•(Dirigir equipos) Cuando surgen conflictos y problemas en su equipo, busca solucionarlos con las personas implicadas.

60.83%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

