



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA

GRUPASA - JEFE DE POST VENTA

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 **2020-03-02 08:30:15** hasta el **2020-03-04 08:49:44**



Datos Personales



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

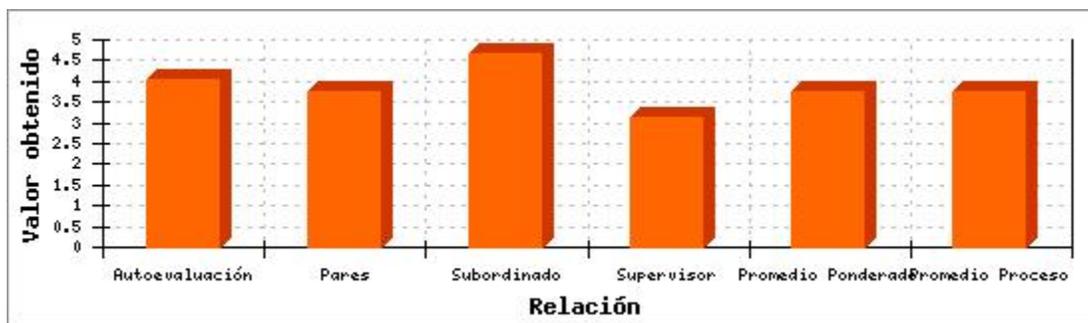
No. Identificación :	1200628434
Nombres :	JULIO
Apellidos :	VIZUETE
Dirección :	SAMANES 2 MZ 229 #29
Teléfono :	2211506
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	MATRIZ
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE POST VENTA
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	ROBERTO AROSEMENA
Área de Estudio :	ING. INDUSTRIAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1958-04-30

Peso de las Evaluaciones:

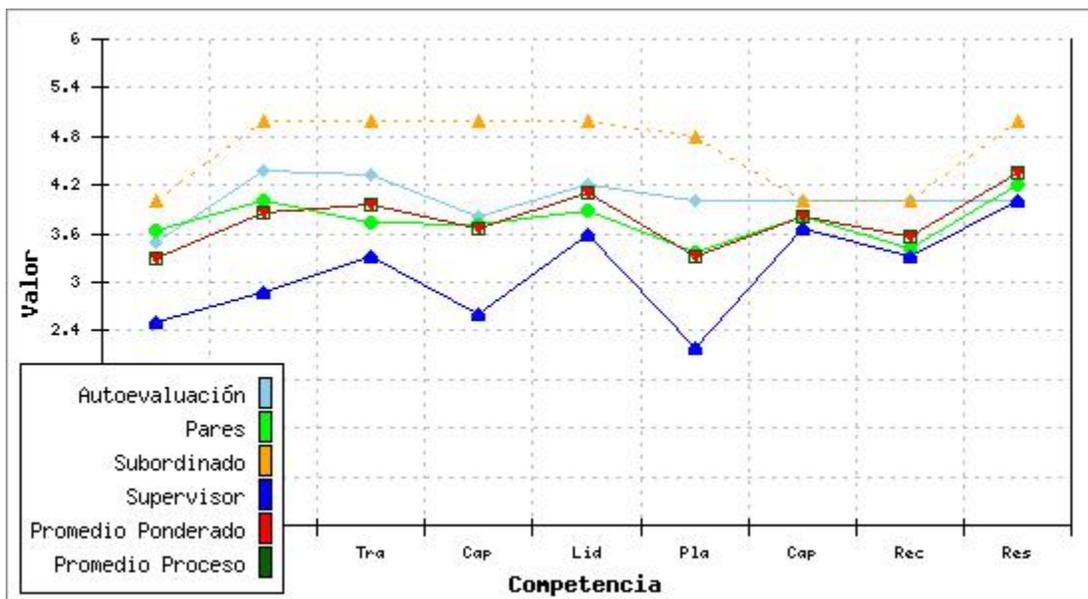
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Pares	30.00%	5	5
Subordinado	30.00%	1	1
Supervisor	40.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.02
Pares	3.75
Subordinado	4.64
Supervisor	3.12
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



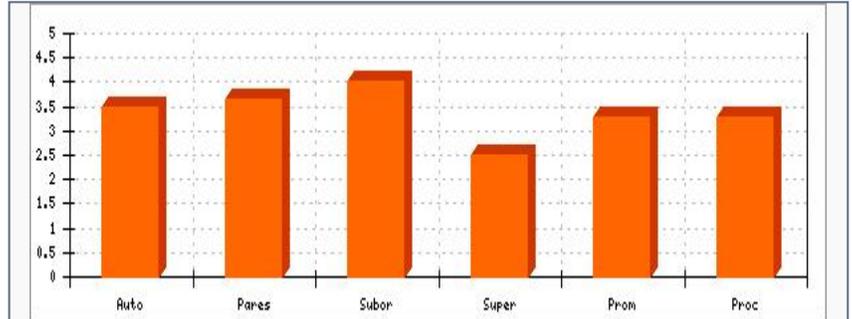
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación a Resultados	3.50	3.63	4.00	2.50	3.29	3.29
2 Orientación al Cliente	4.38	4.00	5.00	2.88	3.85	3.85
3 Trabajo en equipo	4.33	3.73	5.00	3.33	3.95	3.95
4 Capacidad de Ejecución	3.80	3.72	5.00	2.60	3.66	3.66
5 Liderazgo	4.20	3.88	5.00	3.60	4.10	4.10
6 Planificación y Organización	4.00	3.36	4.80	2.20	3.33	3.33
7 Capacidad de Análisis	4.00	3.80	4.00	3.67	3.81	3.81
8 Recursividad	4.00	3.43	4.00	3.33	3.56	3.56
9 Resolución de problemas	4.00	4.20	5.00	4.00	4.36	4.36



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

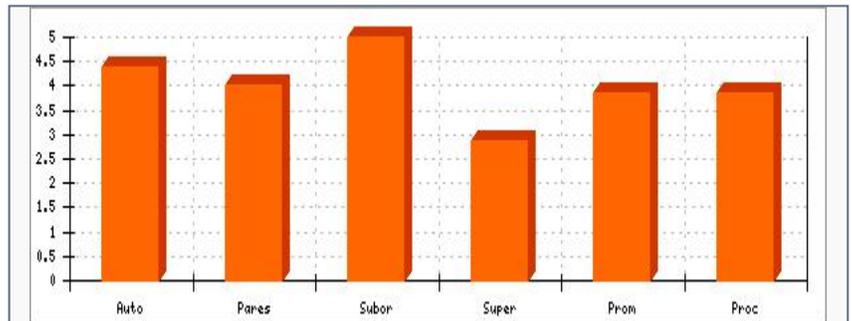
Orientación a Resultados (3.29)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.63
Subordinado	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.29
Promedio Proceso	3.29



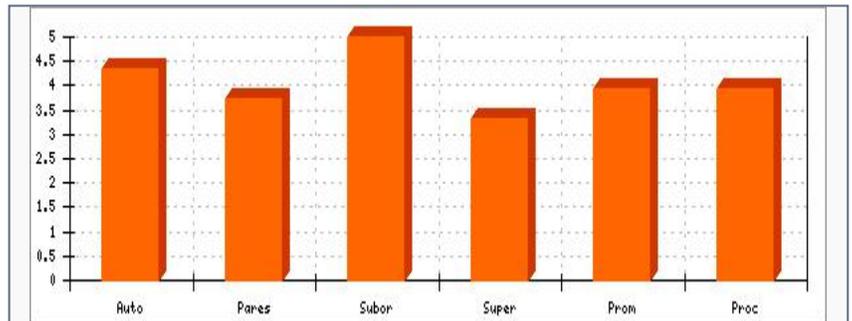
Orientación al Cliente (3.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.38
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	2.88
Promedio Ponderado	3.85
Promedio Proceso	3.85



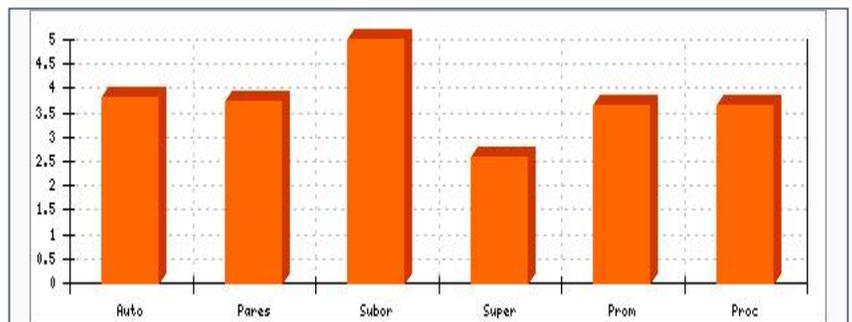
Trabajo en equipo (3.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Pares	3.73
Subordinado	5.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.95
Promedio Proceso	3.95



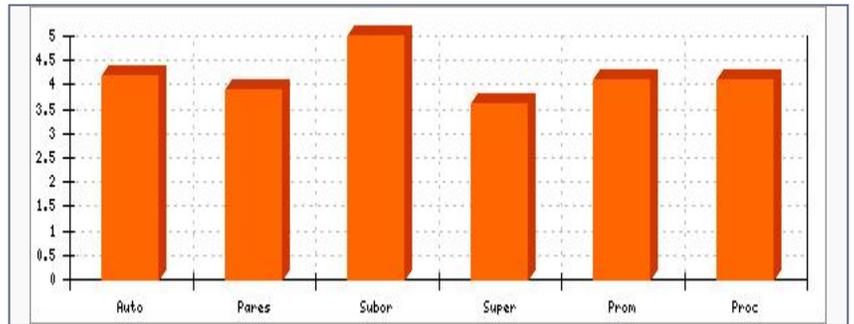
Capacidad de Ejecución (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.80
Pares	3.72
Subordinado	5.00
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.66



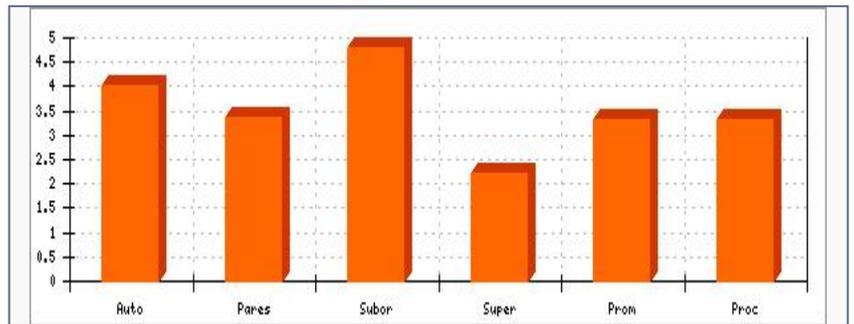
Liderazgo (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.20
Pares	3.88
Subordinado	5.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.10



Planificación y Organización (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.36
Subordinado	4.80
Supervisor	2.20
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.33



Capacidad de Análisis (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.81



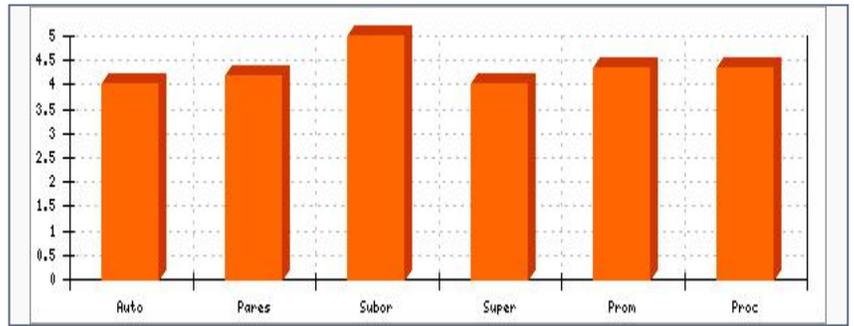
Recursividad (3.56)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.43
Subordinado	4.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.56
Promedio Proceso	3.56



Resolución de problemas (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.20
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



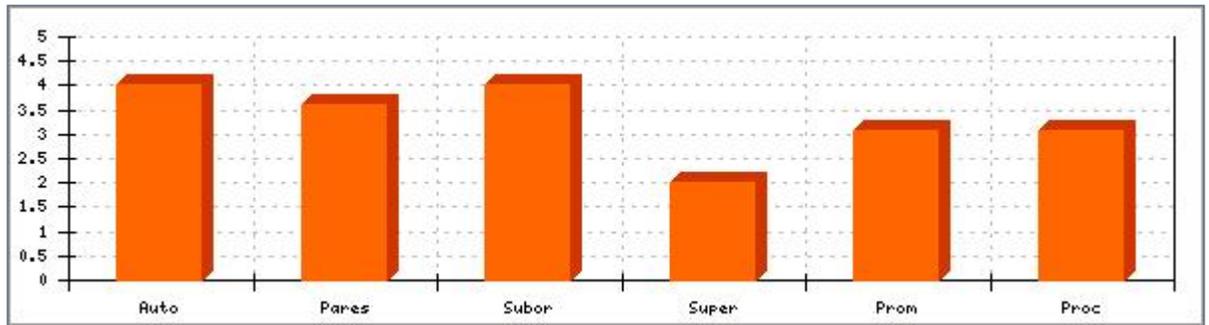
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación a Resultados

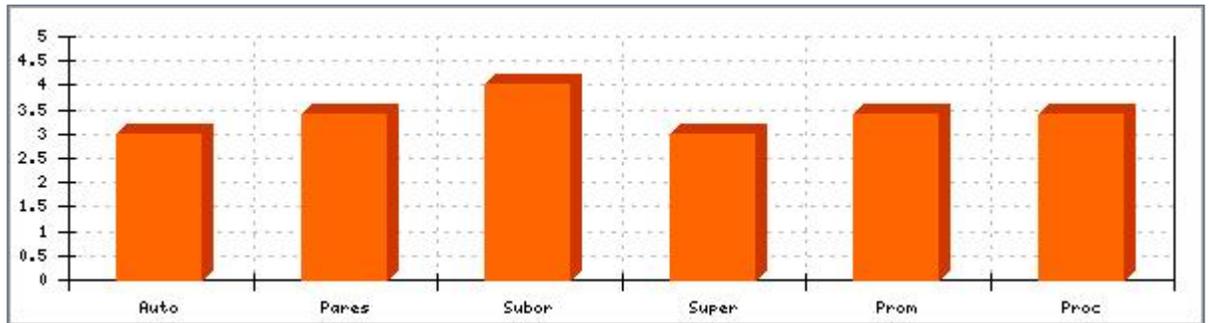
1.- Establece claramente el desempeño esperado. (3.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.60
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.08



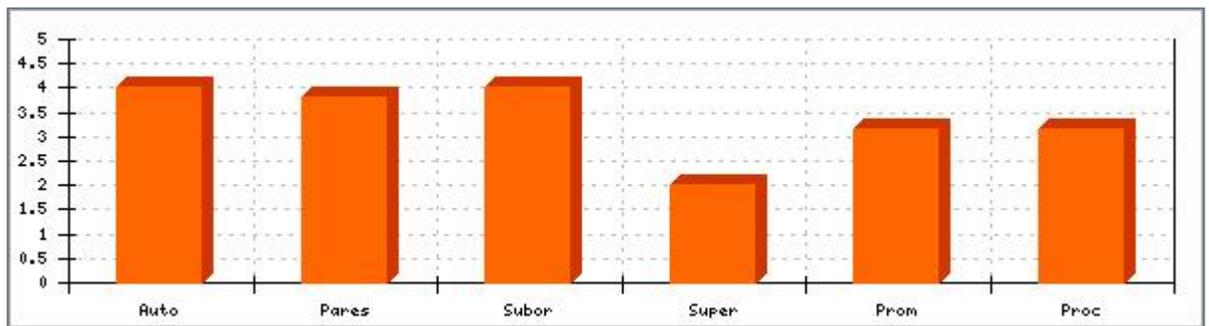
2.- Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



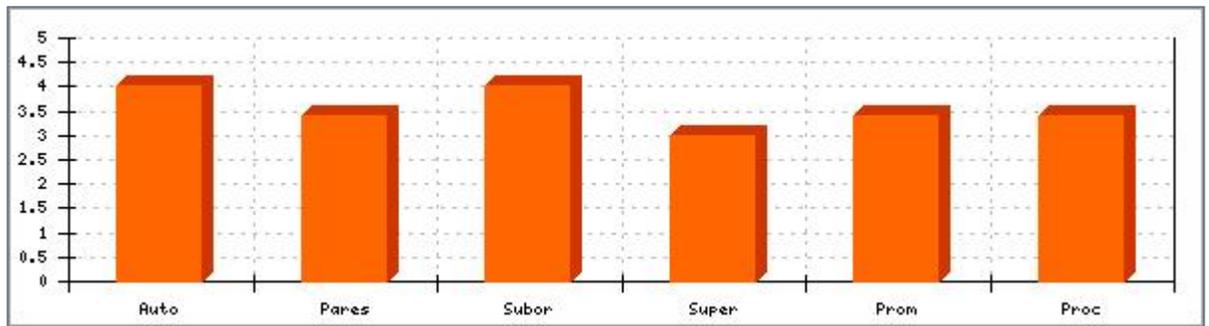
3.- Da retroalimentación relacionada con el desempeño. No deja de decir lo que es necesario decir. (3.14)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.14
Promedio Proceso	3.14



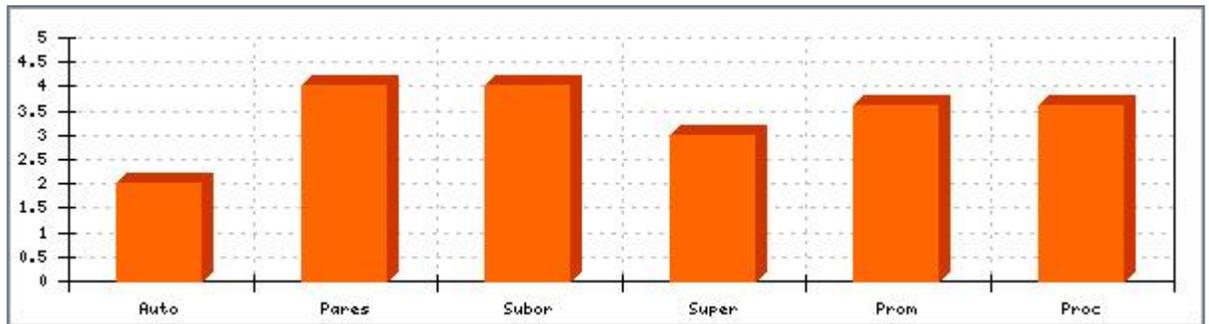
4.- Recompensa por el logro de los objetivos. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



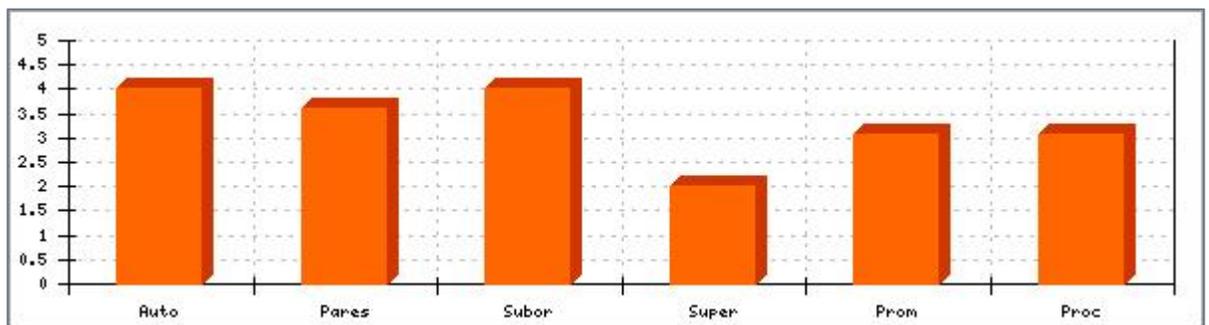
5.- Reconoce la iniciativa de los demás y su contribución a los logros. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



6.- Confronta los problemas de desempeño y toma acciones correctivas directa y rápidamente. (3.08)

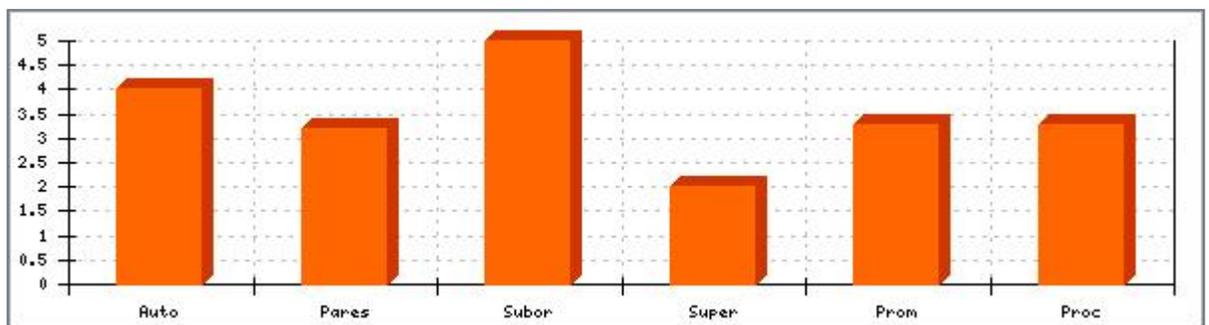
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.60
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.08
Promedio Proceso	3.08



Orientación al Cliente

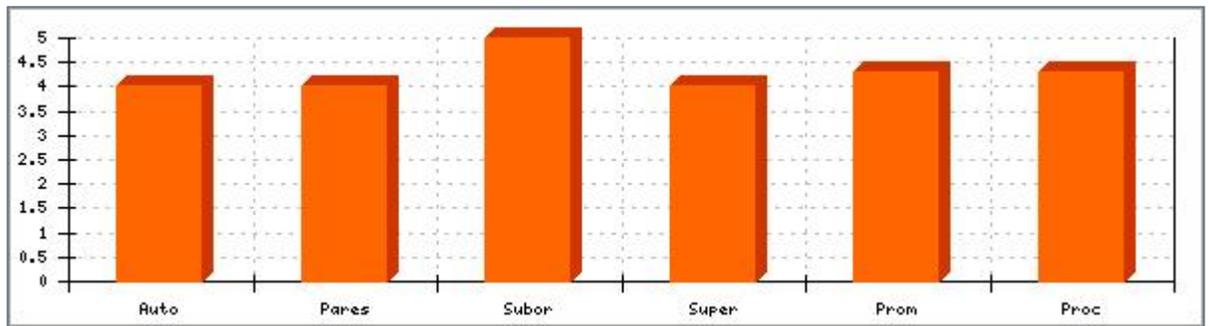
7.- Se anticipa a las expectativas y requerimientos de los clientes internos y externos. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.26



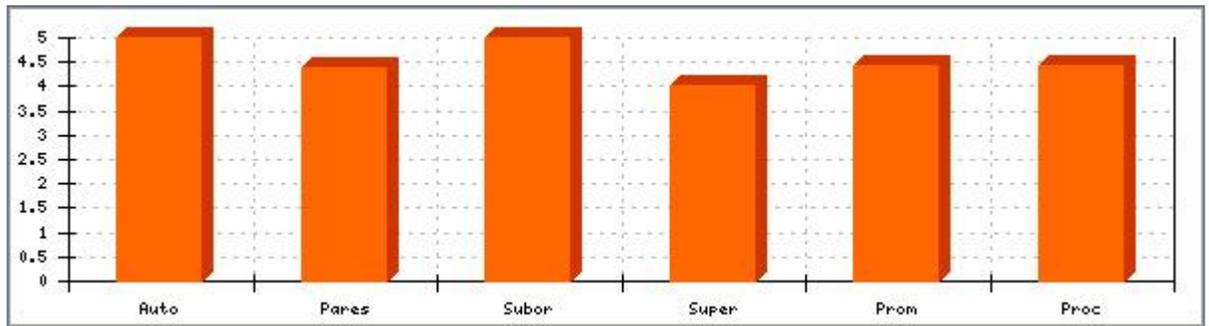
8.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



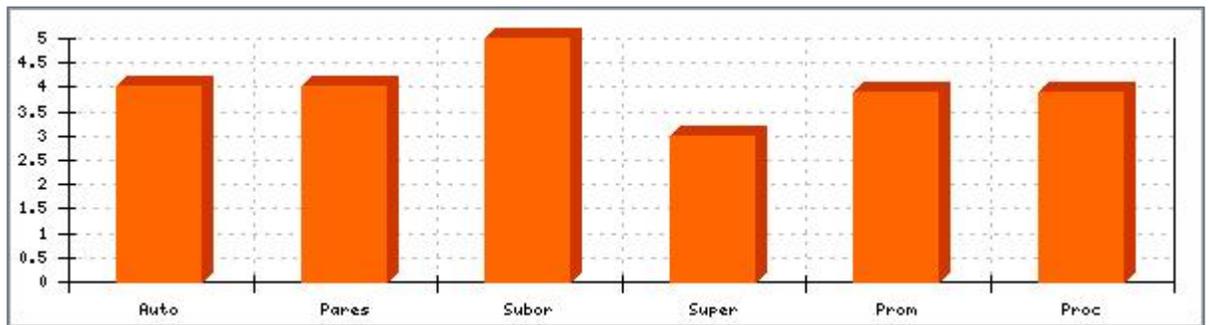
9.- Obtiene información de primera mano de los clientes y la usa para mejorar los productos y servicios. (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.40
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



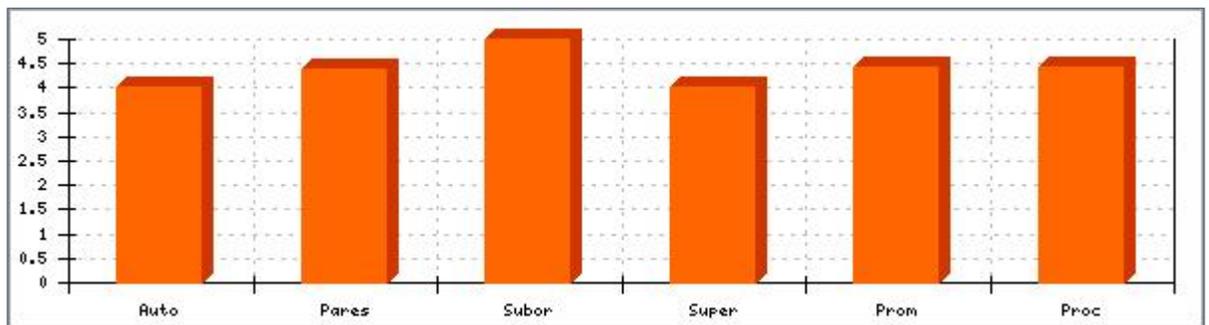
10.- Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes. (3.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



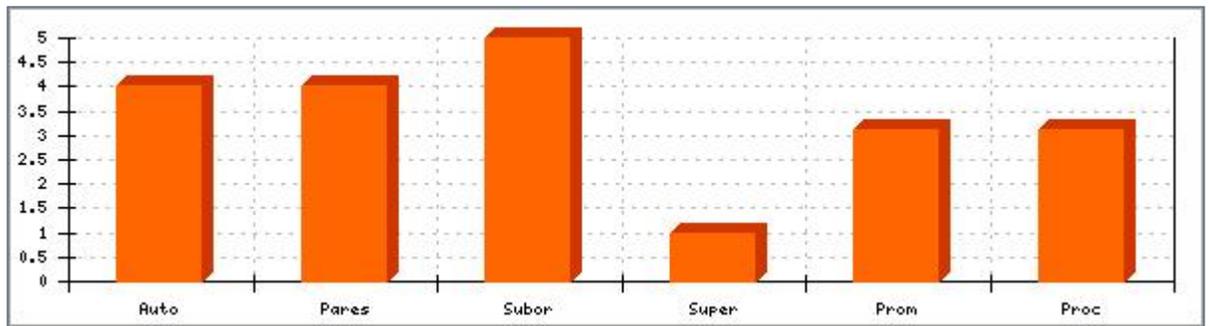
11.- Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas. (4.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.40
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.42
Promedio Proceso	4.42



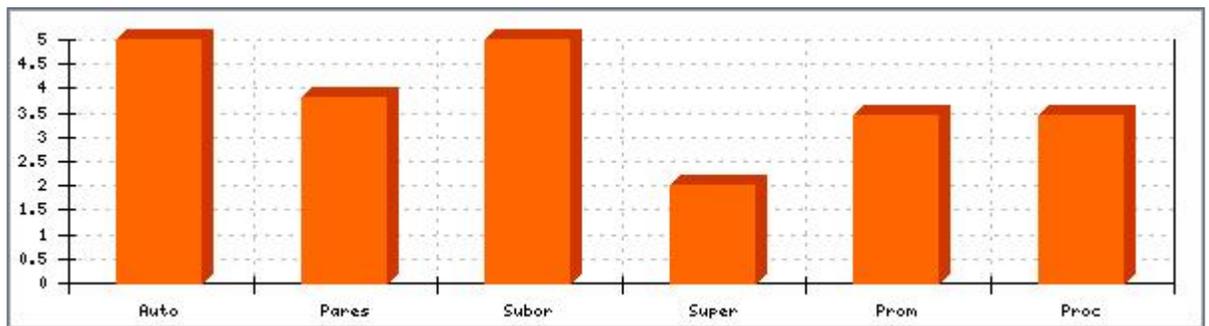
12.- Responde prontamente los requerimientos de los clientes. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



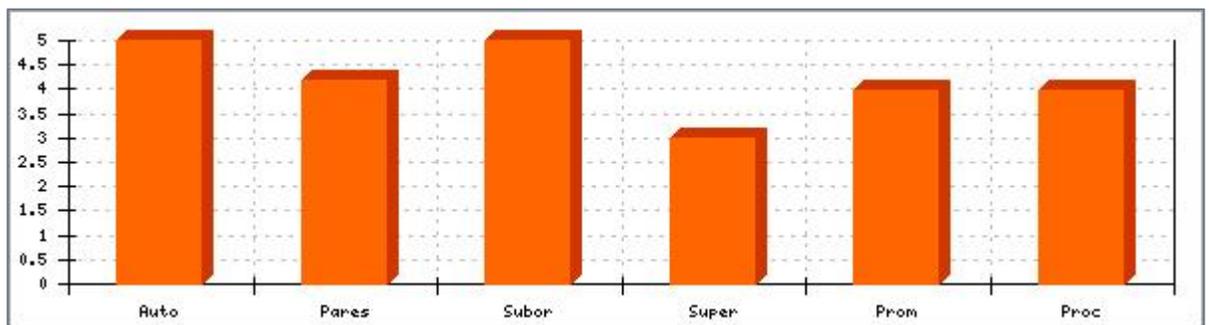
13.- Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades (3.44)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.44
Promedio Proceso	3.44



14.- Busca satisfacer las necesidades especiales de los clientes dándoles más de lo que esperan. (3.96)

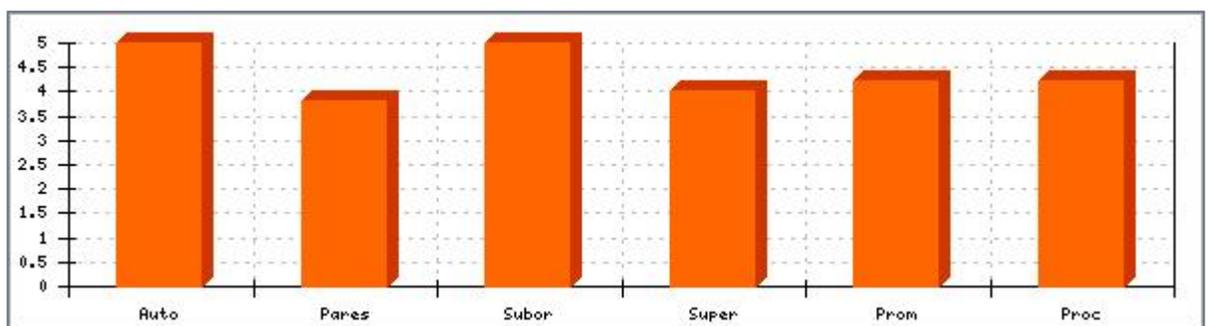
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	4.20
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



Trabajo en equipo

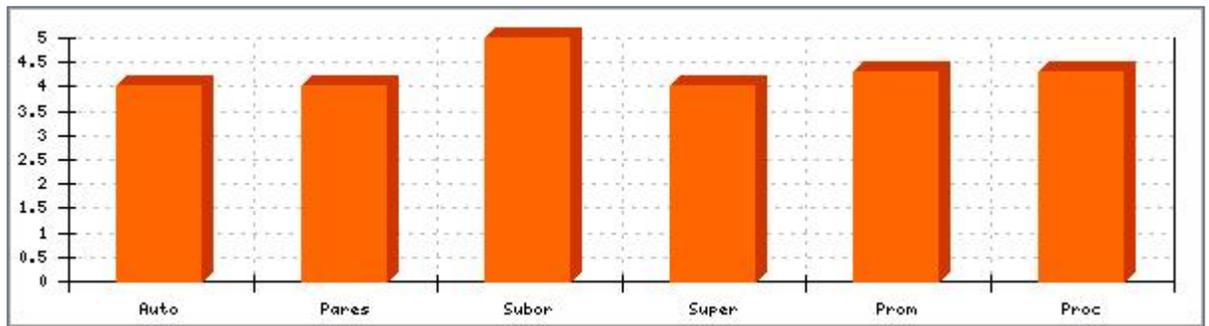
15.- Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo. (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



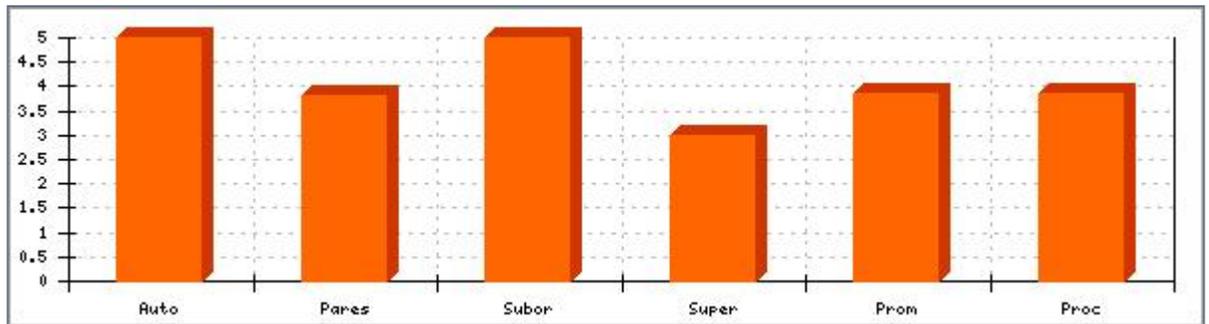
16.- Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



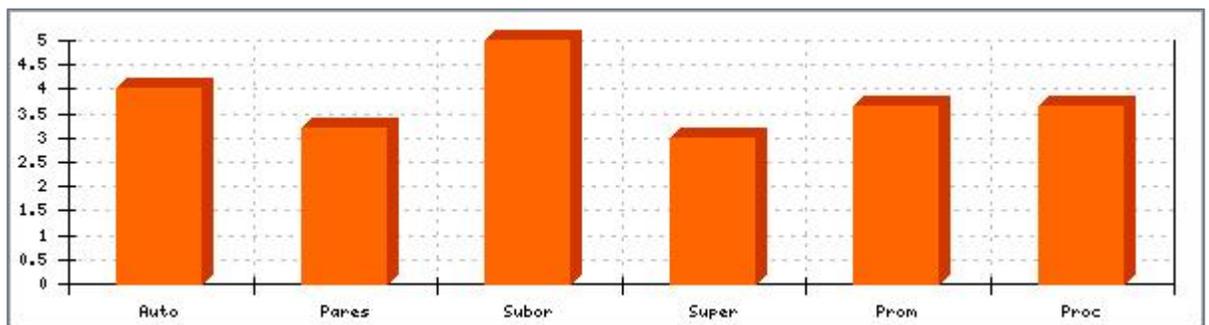
17.- Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo. (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	3.84



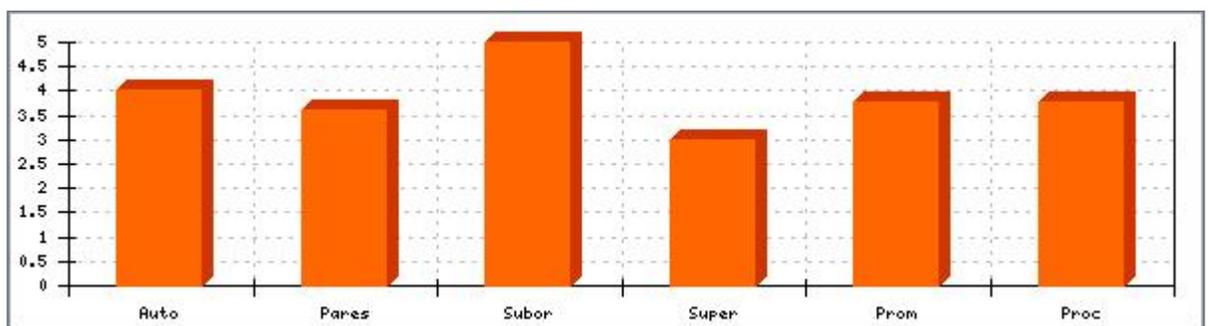
18.- Alaba públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo. (3.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.66
Promedio Proceso	3.66



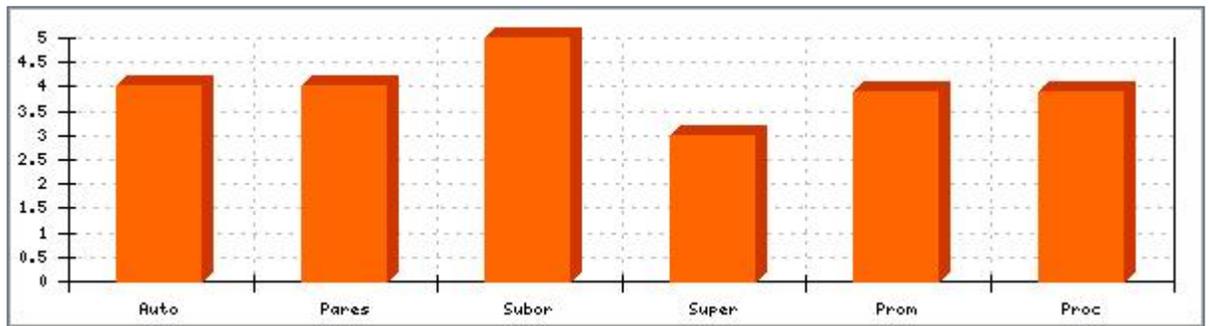
19.- Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo. (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.60
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



20.- Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás. (3.90)

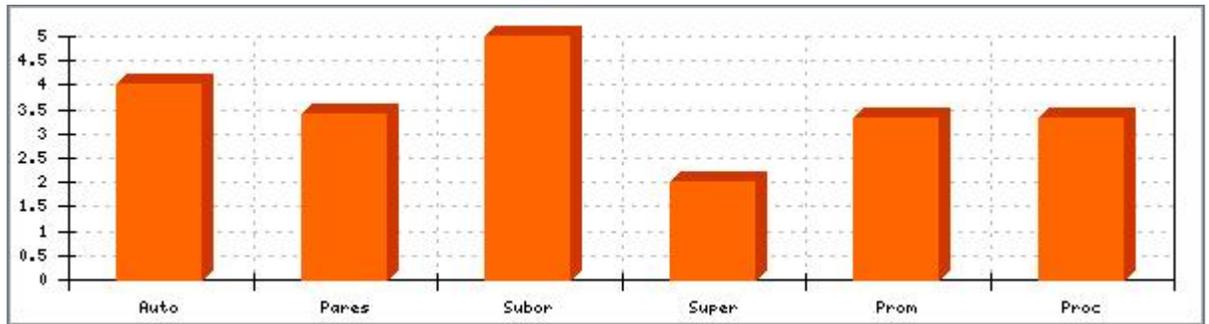
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.90
Promedio Proceso	3.90



Capacidad de Ejecución

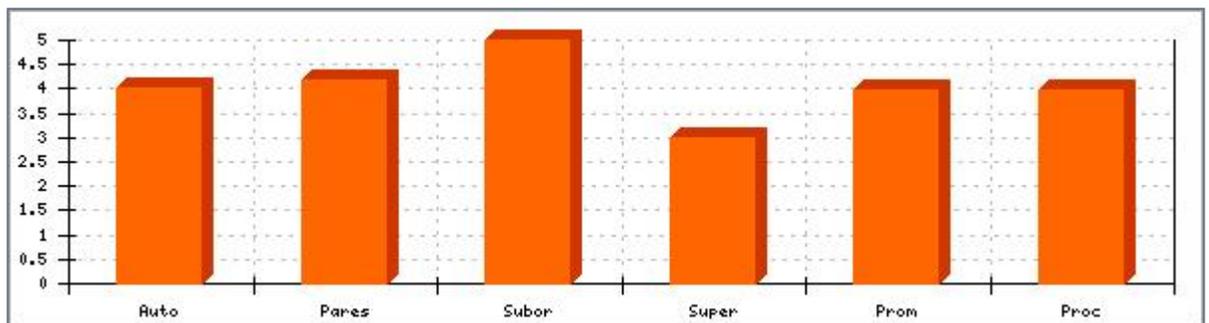
21.- Establece prioridades en las tareas y determina rangos críticos de las mismas en función de los objetivos. (3.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.32
Promedio Proceso	3.32



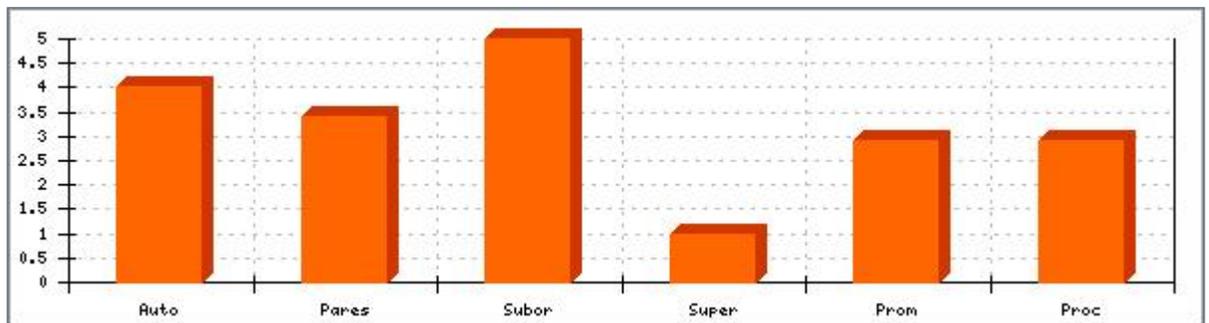
22.- Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados. (3.96)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.20
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.96
Promedio Proceso	3.96



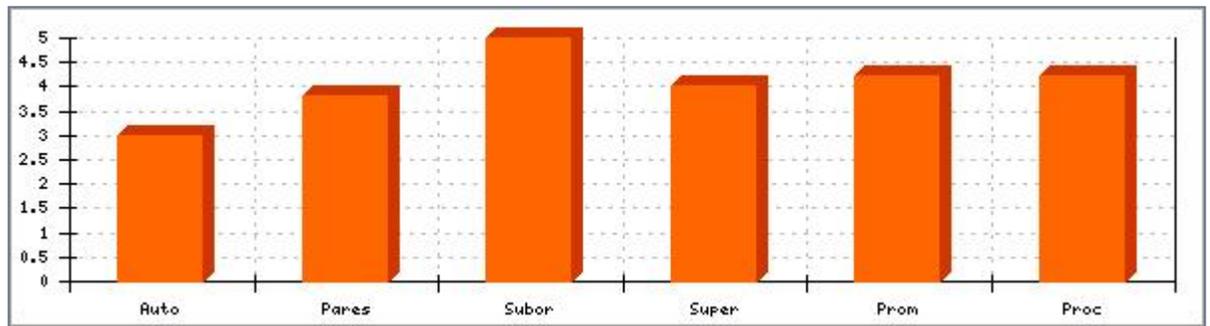
23.- Asegura la calidad de su trabajo mediante técnicas de control de sus actividades. (2.92)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	5.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92



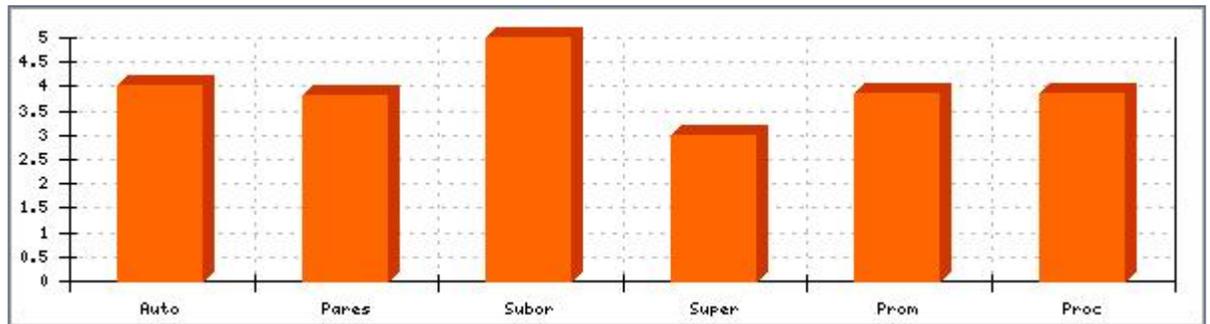
24.- Es capaz de presupuestar y llevar a cabo una actividad compleja (4.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



25.- Administra en forma eficaz los recursos disponibles, tanto materiales como humanos (3.84)

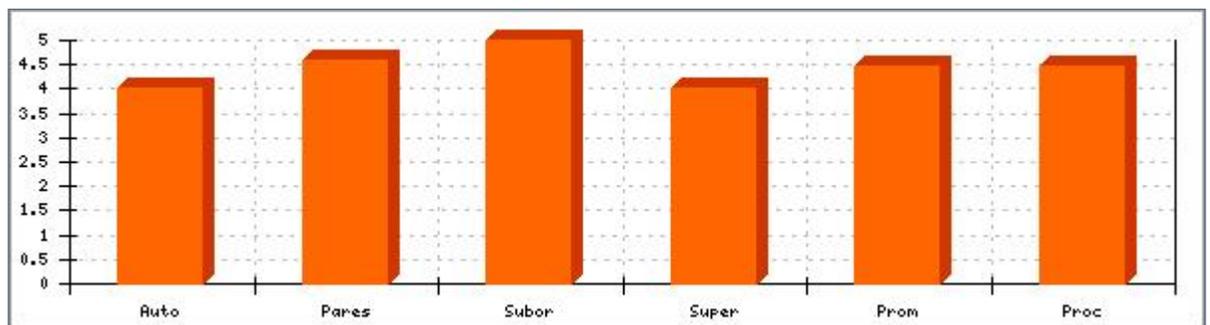
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	3.84



Liderazgo

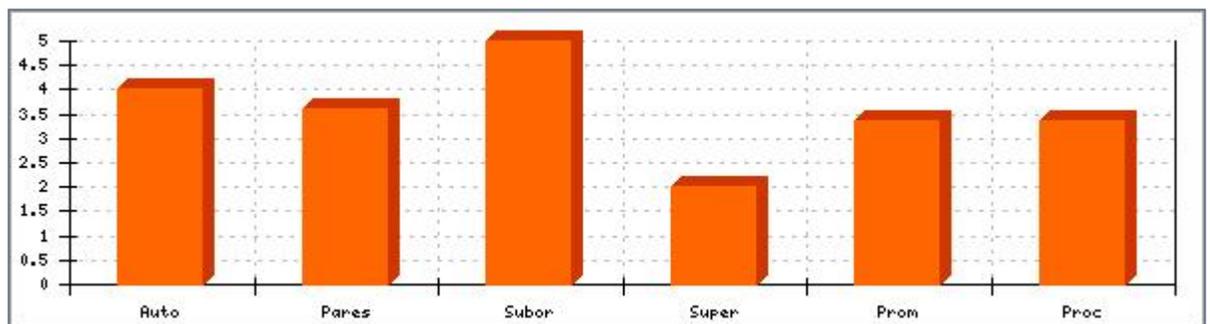
26.- Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo. (4.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.60
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.48
Promedio Proceso	4.48



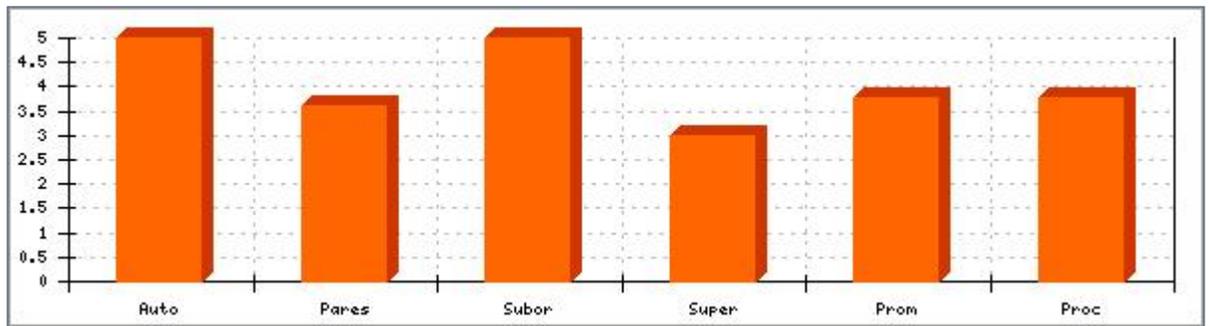
27.- Demuestra una fuerte orientación al éxito. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.60
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



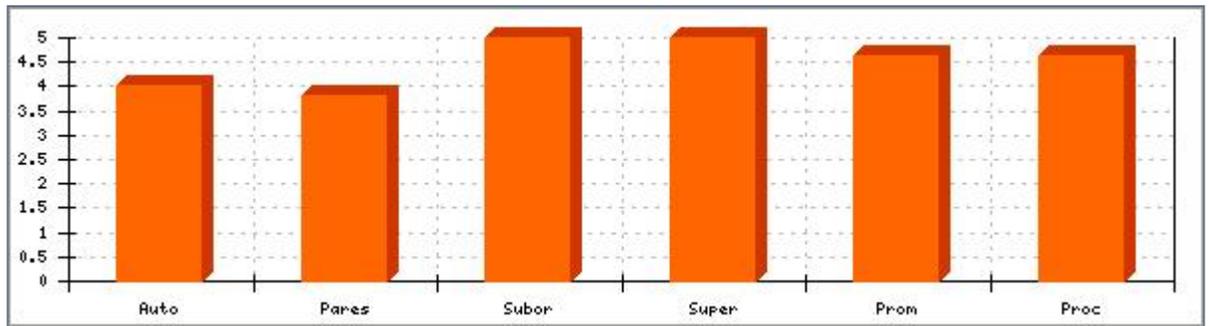
28.- Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones (3.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.60
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.78
Promedio Proceso	3.78



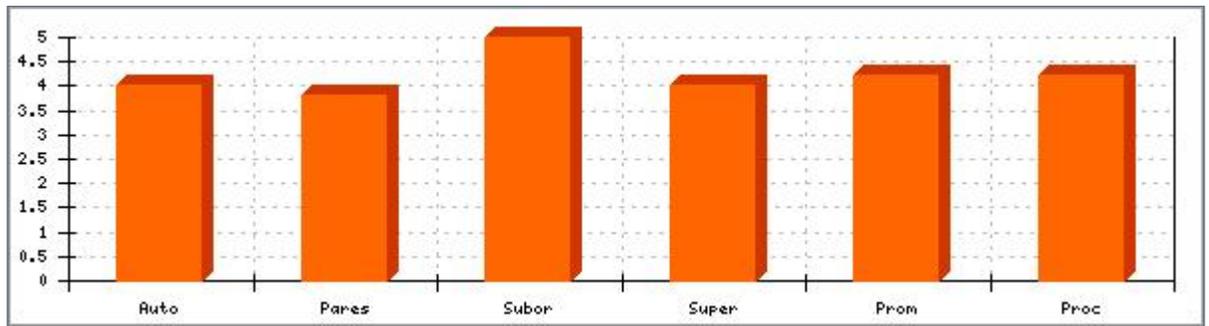
29.- Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones. (4.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.64
Promedio Proceso	4.64



30.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (4.24)

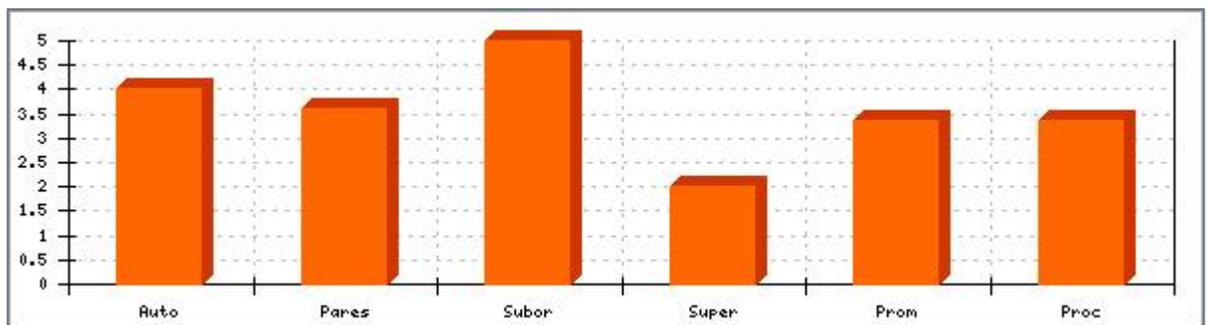
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.24
Promedio Proceso	4.24



Planificación y Organización

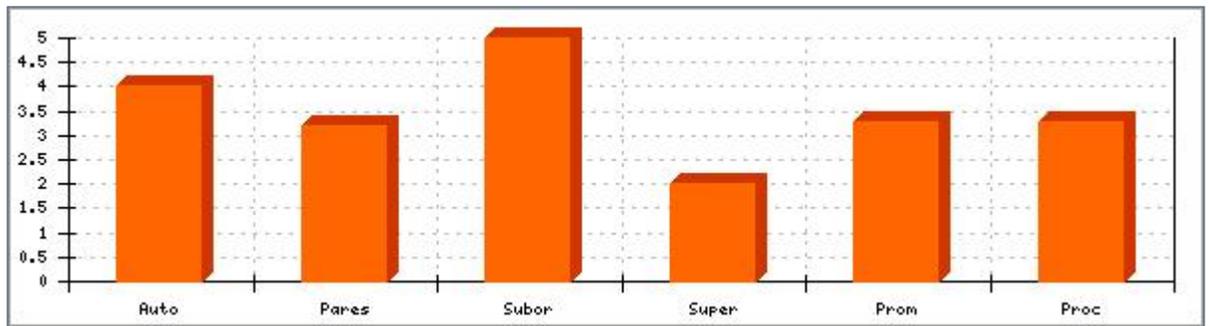
31.- Crea planes que priorizan y establecen los cursos de acción. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.60
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



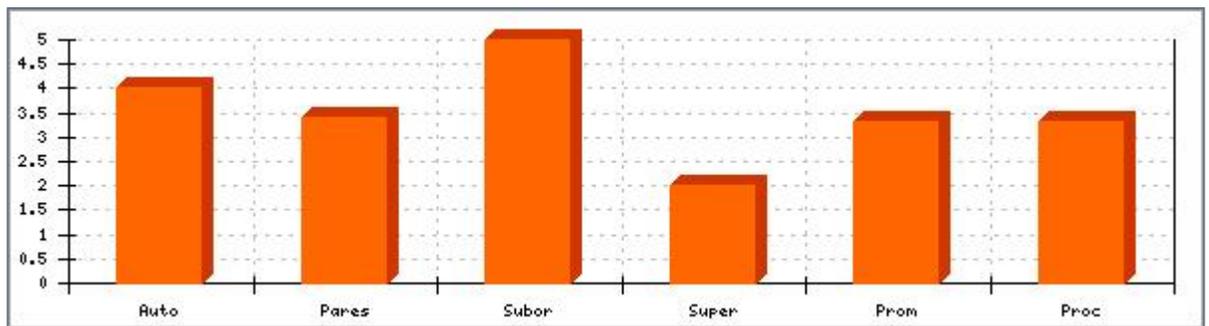
32.- Crea y maneja presupuestos y destina los recursos necesarios de manera efectiva. (3.26)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.20
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.26
Promedio Proceso	3.26



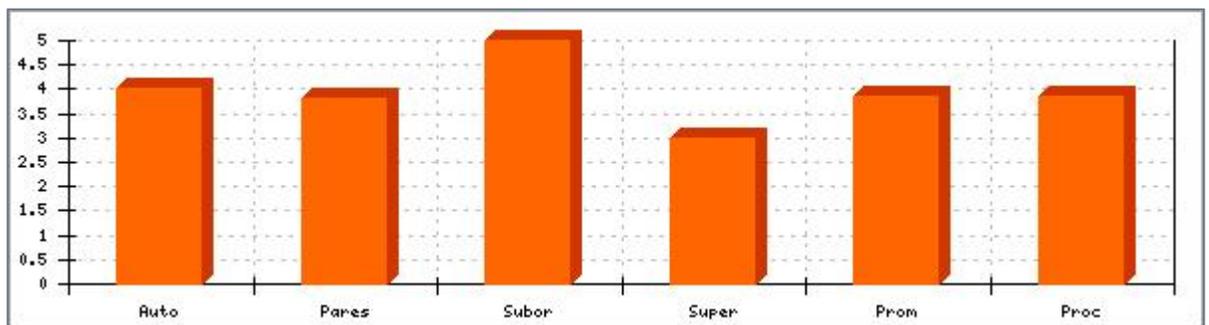
33.- Organiza de forma efectiva las prioridades, los sistemas y las estructuras organizacionales hacia la generación de resultados. (3.32)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.32
Promedio Proceso	3.32



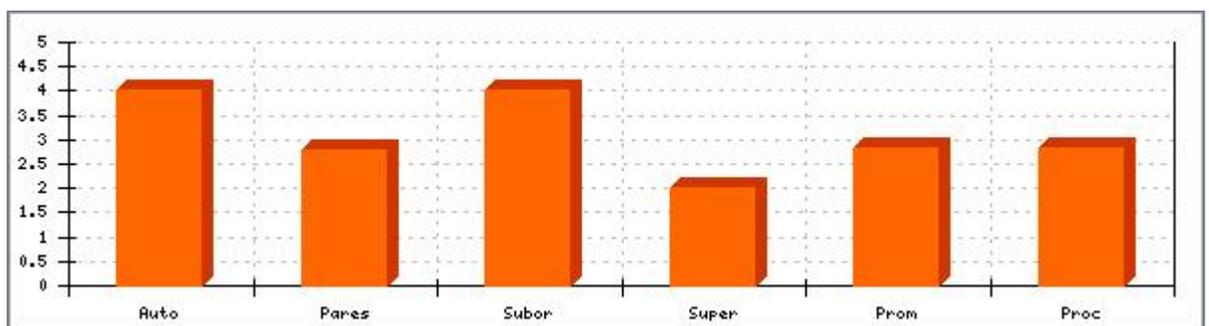
34.- Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la organización del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso. (3.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.84
Promedio Proceso	3.84



35.- Elimina las barreras y los obstáculos organizacionales que están impidiendo el lograr resultados. (2.84)

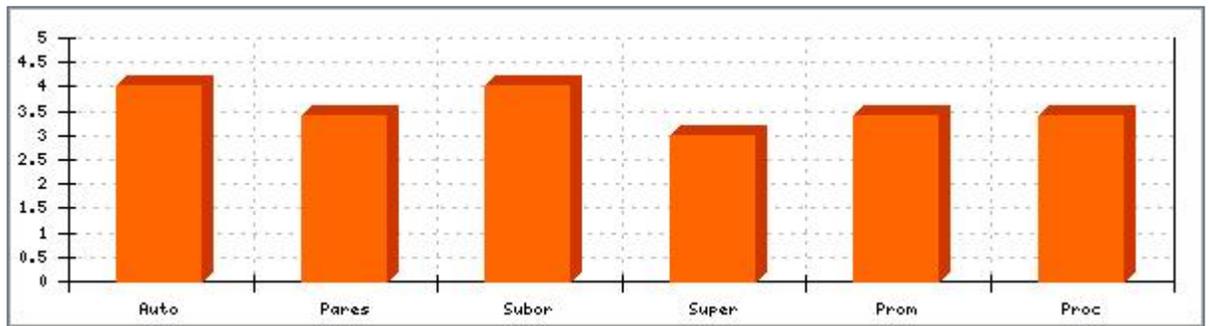
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.80
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.84
Promedio Proceso	2.84



Capacidad de Análisis

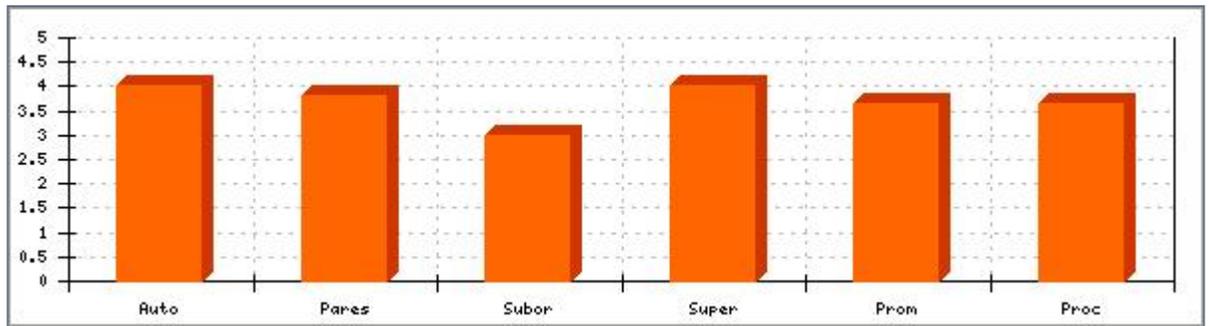
36.- Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



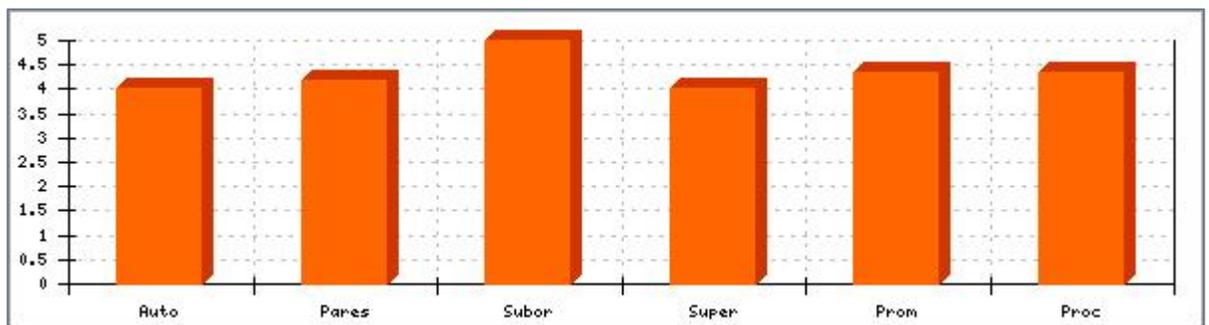
37.- Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados. (3.64)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.64
Promedio Proceso	3.64



38.- Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos. (4.36)

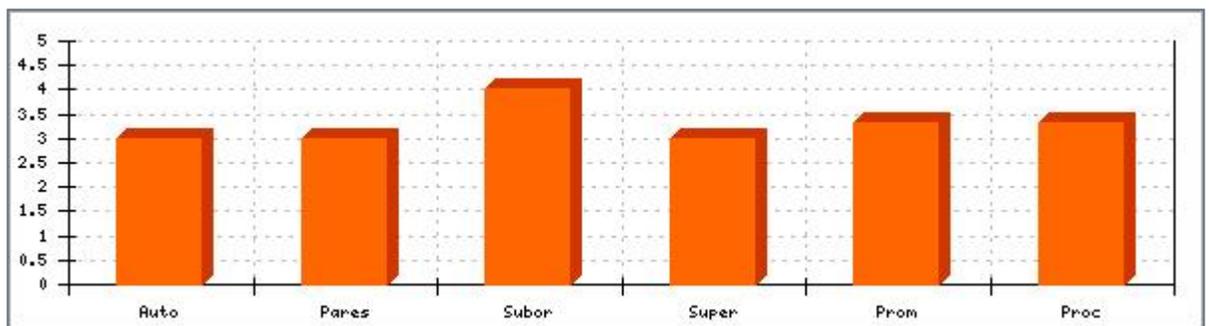
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.20
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



Recursividad

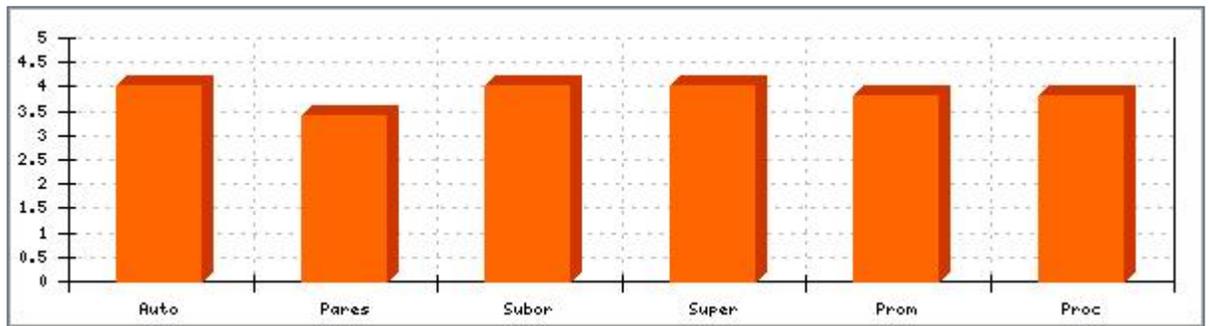
39.- Reta al Status Quo, continuamente busca mejorar la forma como se hacen las cosas. (3.30)

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



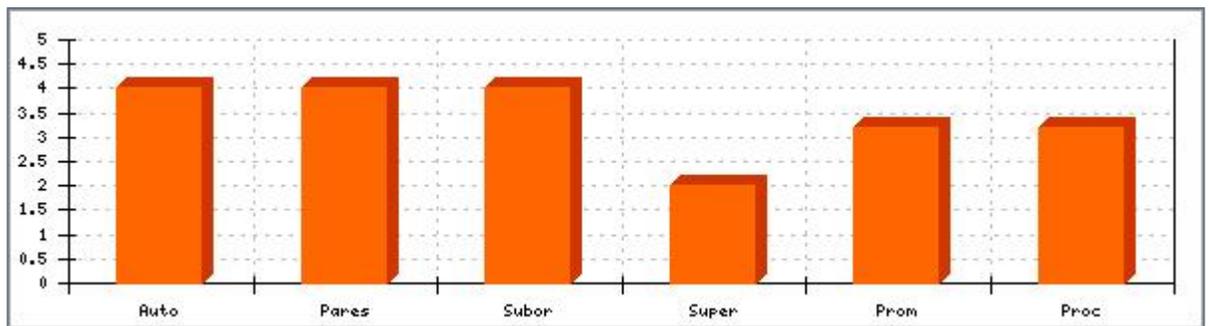
40.- Genera constantemente ideas diferentes y creativas. (3.82)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.82
Promedio Proceso	3.82



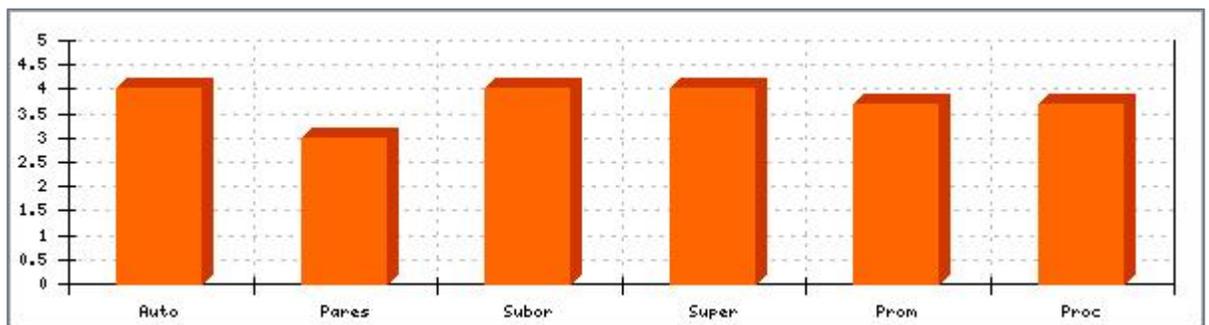
41.- Demuestra habilidades para la ejecución. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



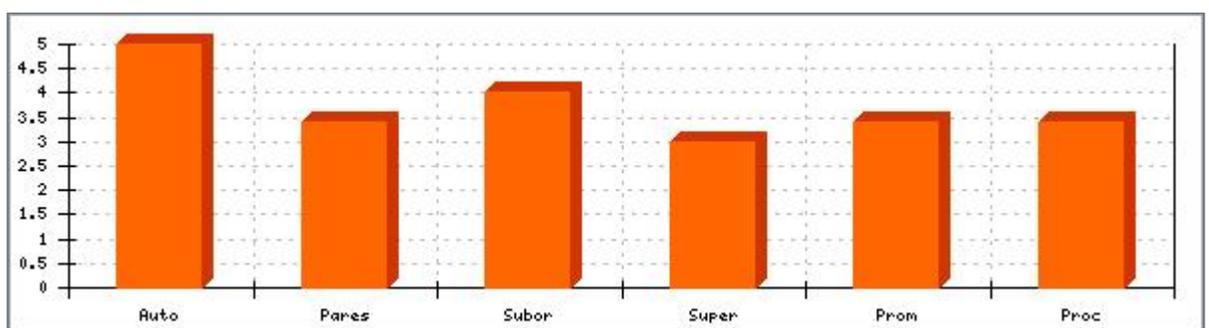
42.- Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas. (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



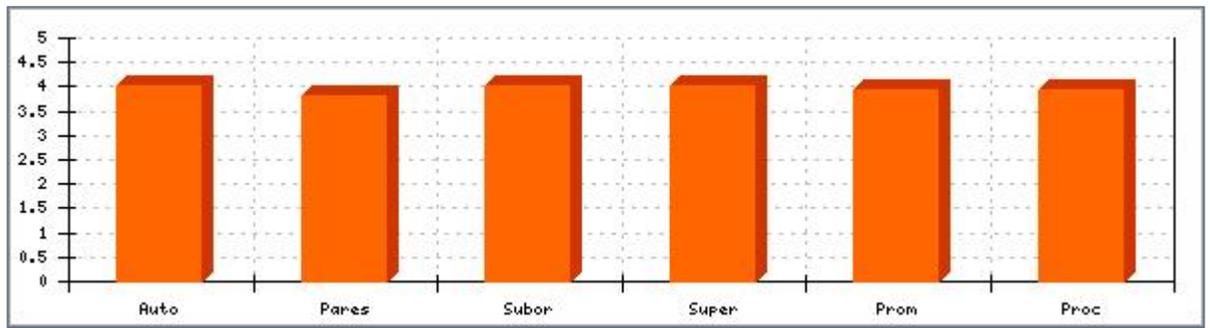
43.- Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen. (3.42)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Pares	3.40
Subordinado	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.42
Promedio Proceso	3.42



44.- Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización. (3.94)

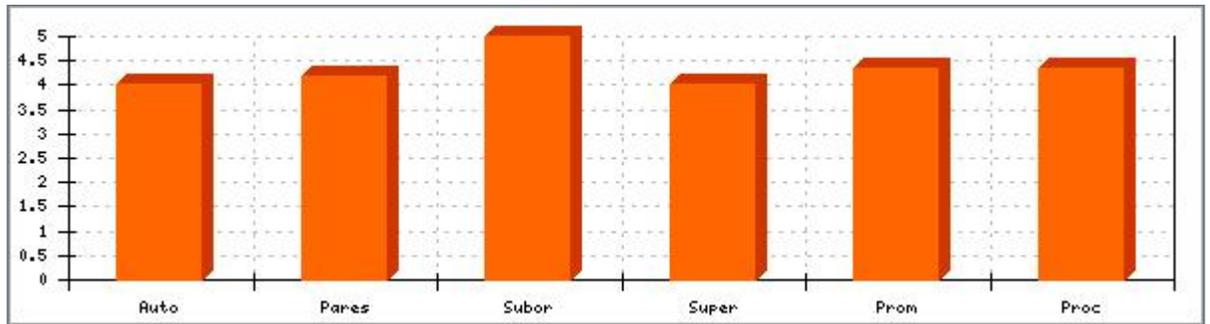
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.80
Subordinado	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.94



Resolución de problemas

45.- ¿Tiene la destreza para identificar problemas, establecer prioridades y encontrar la mejor alternativa de solución? (4.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.20
Subordinado	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.36



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación a Resultados

El desempeño basándose en los resultados de la gestión. No sirve de nada tener la visión sino se ha puesto en práctica.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.63	0.13
Subordinado	4.00	0.50
Supervisor	2.50	-1.00

Orientación al Cliente

Un indicador de la gestión de la Dirección es el resultado con los clientes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.38	--
Pares	4.00	-0.38
Subordinado	5.00	0.62
Supervisor	2.88	-1.50

Trabajo en equipo

La capacidad de participar activamente con las demás personas para buscar y trabajar por metas comunes sobre los objetivos individuales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Pares	3.73	-0.60
Subordinado	5.00	0.67
Supervisor	3.33	-1.00

Capacidad de Ejecución

Es la habilidad de ejecutar trabajos siguiendo normas y secuencias planificadas de acciones; actuar de acuerdo a un plan establecido; administrar en forma eficaz y eficiente de los recursos disponibles; aplicar técnicas de planificación y control de procesos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.80	--
Pares	3.72	-0.08
Subordinado	5.00	1.20
Supervisor	2.60	-1.20

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.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.20	--
Pares	3.88	-0.32
Subordinado	5.00	0.80
Supervisor	3.60	-0.60

Planificación y Organización

Los líderes efectivos entienden cómo las partes de un sistema trabajan en conjunto. Entregan resultados en base a la planificación y entrega de los recursos necesarios para la creación y mejoramiento de los sistemas y estructuras organizacionales.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.36	-0.64
Subordinado	4.80	0.80
Supervisor	2.20	-1.80

Capacidad de Análisis

Capacidad de comprender las situaciones y resolver los problemas a base de separar sus partes constituyentes y reflexionar sobre ellas de una forma lógica y sistemática.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.80	-0.20
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	3.67	-0.33

Recursividad

La capacidad de crear soluciones nuevas para problemas desconocidos, contando con elementos inexistentes o inventados. Comprende la capacidad de crear nuevas necesidades, propuestas y metas estratégicas que definan el rumbo a seguir.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.43	-0.57
Subordinado	4.00	0.00
Supervisor	3.33	-0.67

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	4.00	--
Pares	4.20	0.20
Subordinado	5.00	1.00
Supervisor	4.00	0.00

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Liderazgo) Genera buenas ideas, explora nuevos caminos para solucionar problemas, es innovador en las soluciones.	91.00%
•(Liderazgo) Demuestra confianza en sí mismo y en sus habilidades, es seguro de sí mismo.	87.00%
•(Orientación al Cliente) Obtiene información de primera mano de los clientes y la usa para mejorar los productos y servicios.	85.50%
•(Orientación al Cliente) Gana la confianza y el respeto de los clientes a través de mantener con ellos relaciones efectivas.	85.50%
•(Capacidad de Análisis) Recopila información relevante, la organiza de forma sistemática y establece relaciones entre los datos.	84.00%
•(Resolución de problemas) ¿Tiene la destreza para identificar problemas, establecer prioridades y encontrar la mejor alternativa de solución?	84.00%
•(Orientación al Cliente) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes.	82.50%
•(Trabajo en equipo) Comparte abiertamente la información que posee e incentiva el diálogo.	82.50%
•(Trabajo en equipo) Se compromete personalmente para lograr el cumplimiento de los objetivos del equipo.	81.00%
•(Capacidad de Ejecución) Es capaz de presupuestar y llevar a cabo una actividad compleja	81.00%
•(Liderazgo) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	81.00%
•(Orientación al Cliente) Busca satisfacer las necesidades especiales de los clientes dándoles más de lo que esperan.	74.00%
•(Capacidad de Ejecución) Sus actividades son realizadas a base de procedimientos ordenados.	74.00%
•(Recursividad) Aplica las mejores prácticas tanto dentro como fuera de la organización.	73.50%
•(Orientación al Cliente) Piensa y actúa teniendo siempre en su mente a los clientes.	72.50%
•(Trabajo en equipo) Logra resultados a través de construir relaciones positivas con los demás.	72.50%
•(Trabajo en equipo) Comparte el compromiso y el entusiasmo con el equipo.	71.00%
•(Capacidad de Ejecución) Administra en forma eficaz los recursos disponibles, tanto materiales como humanos	71.00%
•(Planificación y Organización) Rastrea los cambios críticos que se necesitan en la organización del trabajo, hace los ajustes necesarios y monitorea su progreso.	71.00%
•(Recursividad) Genera constantemente ideas diferentes y creativas.	70.50%
•(Trabajo en equipo) Identifica y resuelve los puntos de conflicto dentro del equipo.	69.50%
•(Liderazgo) Toma riesgos calculando, investigando y evaluando diferentes objetivos y toma sus decisiones	69.50%
•(Recursividad) Toma riesgos para apoyar las ideas nuevas y creativas.	67.50%
•(Trabajo en equipo) Alaba públicamente los logros y talentos de los miembros del equipo.	66.50%
•(Capacidad de Análisis) Clasifica las ideas usando gráficos y/o tablas que explican los temas analizados.	66.00%
•(Orientación a Resultados) Reconoce la iniciativa de los demás y su contribución a los logros.	65.00%
•(Orientación al Cliente) Hace seguimiento con los clientes para asegurar que los productos y servicios satisfacen sus necesidades	61.00%
•(Recursividad) Se esfuerza para que los demás busquen innovación en lo que hacen.	60.50%
•(Orientación a Resultados) Provee de los recursos necesarios y delega autoridad para que se tomen decisiones	60.50%
•(Orientación a Resultados) Recompensa por el logro de los objetivos.	60.50%
•(Capacidad de Análisis) Detecta a tiempo problemas relacionados con su área y cualquier otra área de la empresa.	60.50%

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO GRUPASA JEFE DE POST VENTA
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

