

Introducción

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACION GERENTES OPERACIONES

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

GANABET 2020-2021

ANTECEDENTES

En Ganabet somos expertos en entretenimiento a través de apuestas deportivas en línea y juegos de Casino virtual. Nuestros socios podrán apostar por sus deportes favoritos: desde el popular fútbol, pasando por la NFL, NBA, Tenis, Beisbol, F1, e-sports, deportes virtuales, hasta Rugby o Ajedrez.

Todo con un sinfín de posibilidades: combinaciones de resultados, Parlays, Round Robín o Apuesta en Vivo en cualquier dispositivo móvil, teléfono inteligente o Tablet.

Y, ¿por qué no? lograr un Jackpot en nuestro Casino: tenemos más de 1200 juegos de maquinitas que se mantienen entre los predilectos del mercado.

OBJETIVO GENERAL

Implementar un proceso de evaluación de desempeño formal y estructurado a través de variables establecidas, estandarizadas y por medio de un sistema válido, confiable y objetivo que permita identificar la mejor manera para desarrollar al personal, incrementando sus habilidades y con enfoque en el cumplimiento de los objetivos organizacionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

- Apoyar el proceso de definición de **objetivos de cada colaborador** orientado al logro de las metas organizacionales.
- Realizar evaluaciones de desempeño que permitan **proponer acciones de mejora** oportunamente enfocados en el cumplimiento de indicadores y metas, así como en las competencias y habilidades requeridas.
- Incentiva la correcta comunicación entre líderes y colaboradores al ofrecer una **retroalimentación clara y objetiva** de las fortalezas y áreas de mejora, estandarizada.
- Mejorar la productividad al determinar cuáles son las personas de más **Alto Rendimiento** (High Performance) y también las de más bajo rendimiento en la empresa.
- Apoyar al plan de **compensaciones y bonos** por desempeño.

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 **2021-04-16 01:10:01** hasta el **2021-05-25 12:37:06**

Datos Personales

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	MAVJ9008183E4
Nombres :	JORGE
Apellidos :	MAZARIEGOS VAZQUEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GANABET
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	GERENTE VIP
Nivel Jerárquico :	GERENTE
Jefe Inmediato :	CRIS ALDO MATUS POLANCO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

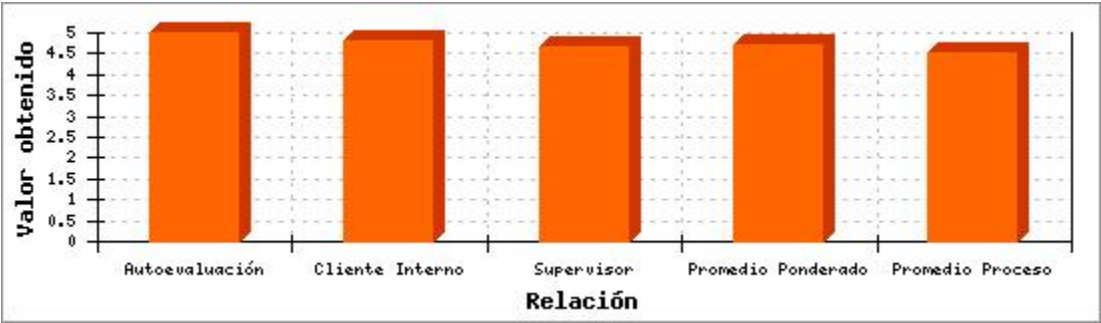
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	5.00%	1	1
Supervisor	65.00%	1	1
Cliente Interno	30.00%	3	3

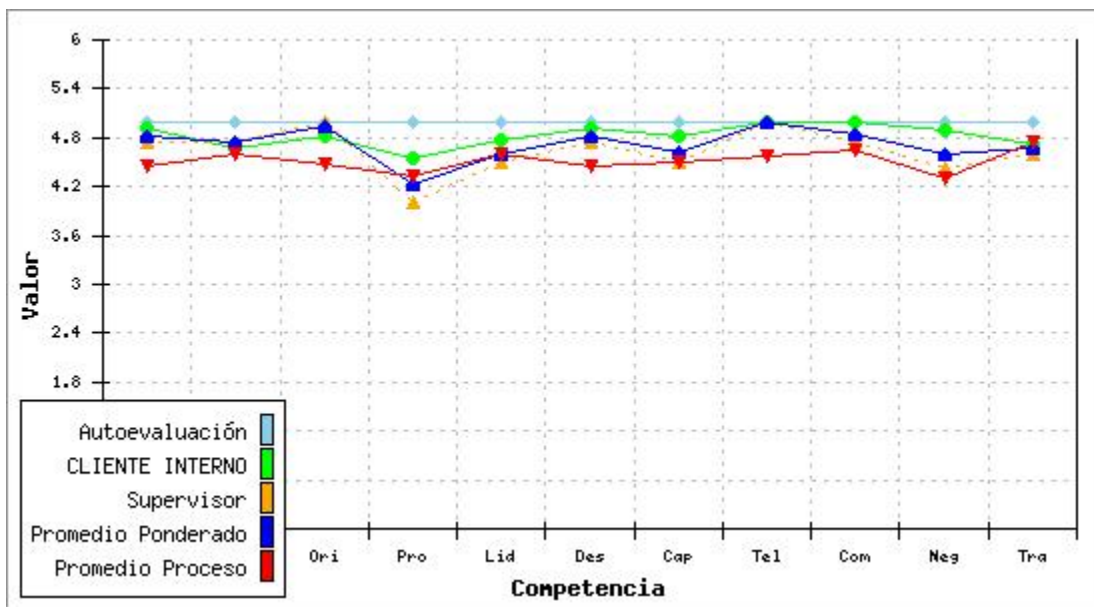
Resumen General

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.83
Supervisor	4.64
Promedio Ponderado	4.71
Promedio Proceso	4.51



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Orientación al logro	5.00	4.92	4.75	4.81	4.45
2	Flexibilidad y Adaptabilidad	5.00	4.67	4.75	4.74	4.59
3	Orientación al cliente (interno)	5.00	4.83	5.00	4.95	4.47
4	Proactividad	5.00	4.56	4.00	4.22	4.32
5	Liderazgo Transformacional	5.00	4.78	4.50	4.61	4.59
6	Desarrollo Equipo	5.00	4.92	4.75	4.81	4.44
7	Capacidad de Planificación	5.00	4.83	4.50	4.63	4.49
8	Teletrabajo/ trabajo a Distancia	5.00	5.00	5.00	5.00	4.58
9	Comunicación efectiva	5.00	5.00	4.75	4.84	4.65
10	Negociación Estratégica	5.00	4.90	4.43	4.60	4.31
11	Trabajo en Equipo por objetivos	5.00	4.73	4.60	4.66	4.74

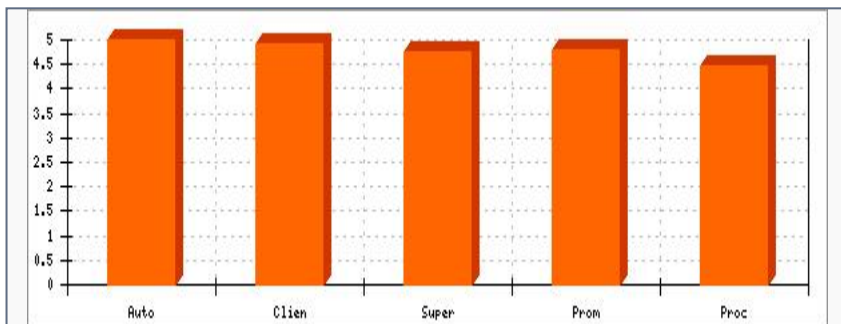


Análisis por Competencia

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

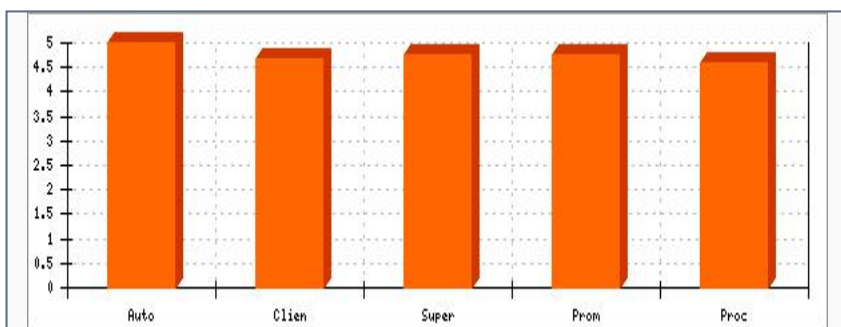
Orientación al logro (4.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.92
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.81
Promedio Proceso	4.45



Flexibilidad y Adaptabilidad (4.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.74
Promedio Proceso	4.59



Orientación al cliente (interno) (4.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.83
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.95
Promedio Proceso	4.47



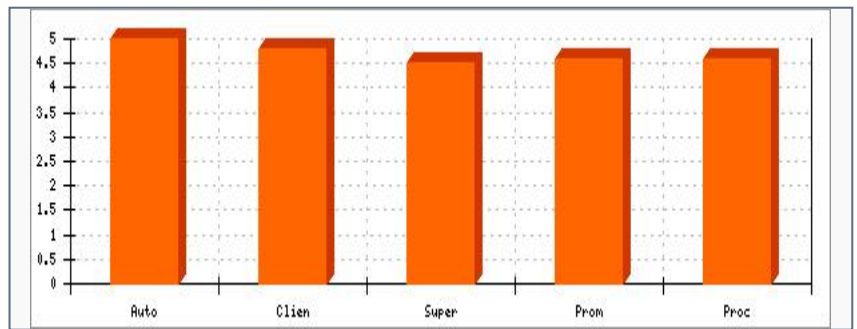
Proactividad (4.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.56
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.22
Promedio Proceso	4.32



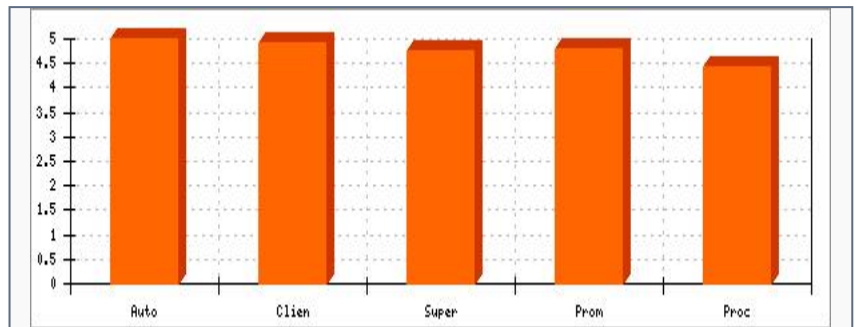
Liderazgo Transformacional (4.61)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.78
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.61
Promedio Proceso	4.59



Desarrollo Equipo (4.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.92
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.81
Promedio Proceso	4.44



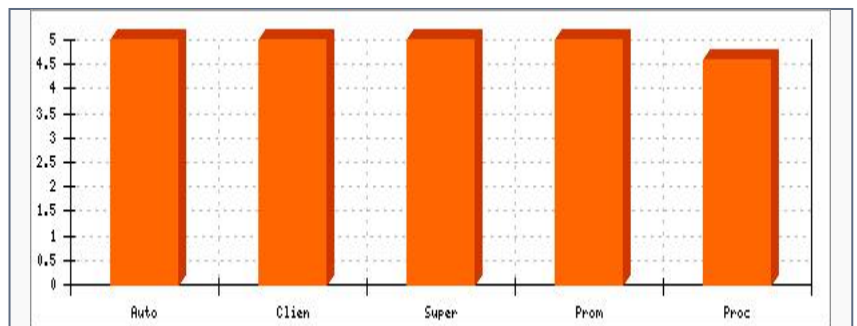
Capacidad de Planificación (4.63)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.83
Supervisor	4.50
Promedio Ponderado	4.63
Promedio Proceso	4.49



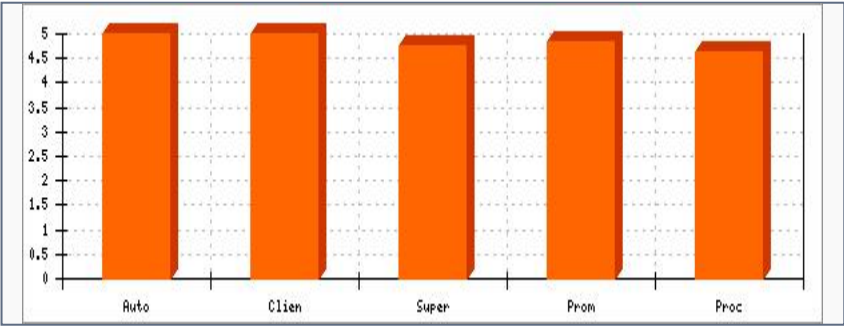
Teletrabajo/ trabajo a Distancia (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.58



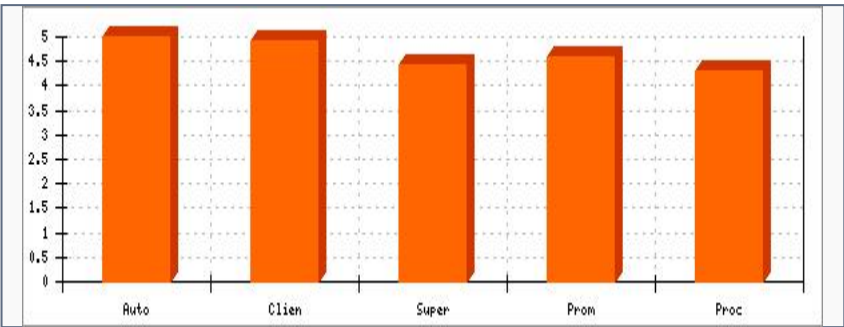
Comunicación efectiva (4.84)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.84
Promedio Proceso	4.65



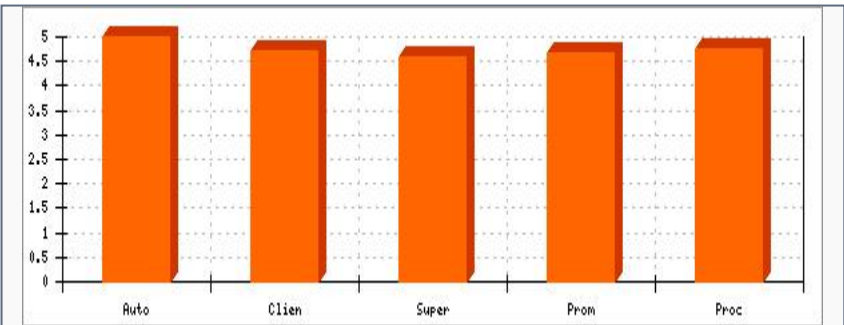
Negociación Estratégica (4.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.90
Supervisor	4.43
Promedio Ponderado	4.60
Promedio Proceso	4.31



Trabajo en Equipo por objetivos (4.66)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.73
Supervisor	4.60
Promedio Ponderado	4.66
Promedio Proceso	4.74



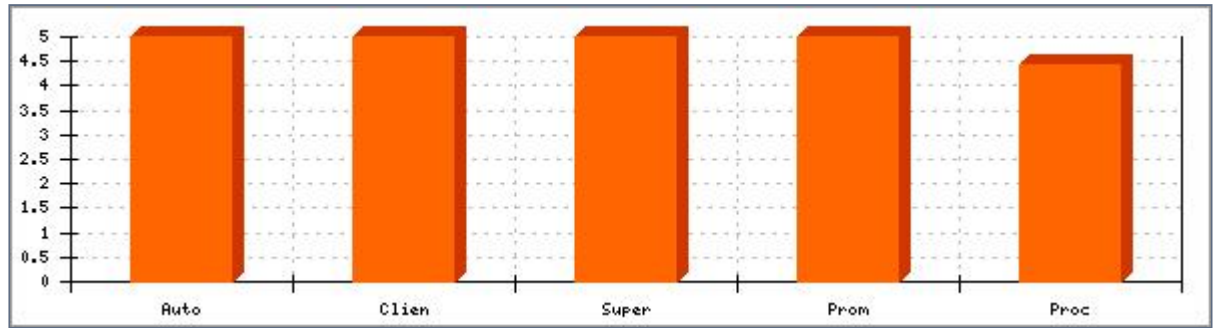
Análisis por Pregunta

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación al logro

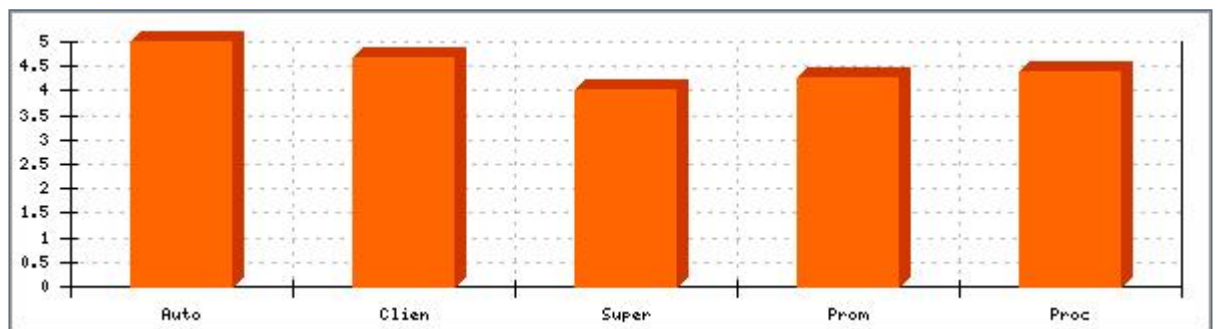
1.- Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.42



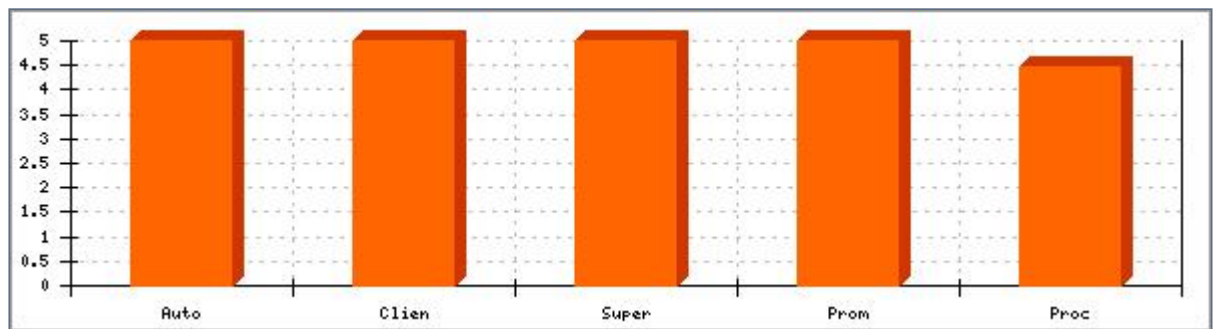
2.- Elabora planes operativos que permitan el logro de los objetivos organizacionales. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.40



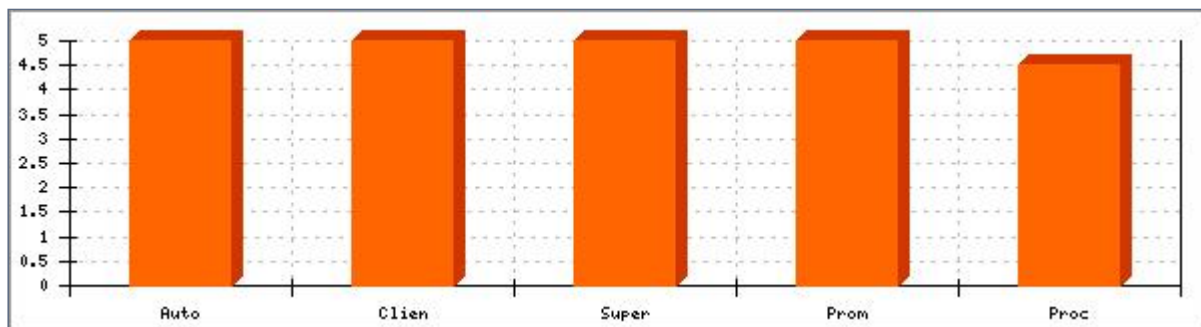
3.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.47



4.- Demuestra capacidad para cumplir los objetivos propios y del equipo aún en situaciones de presión. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.52



Flexibilidad y Adaptabilidad

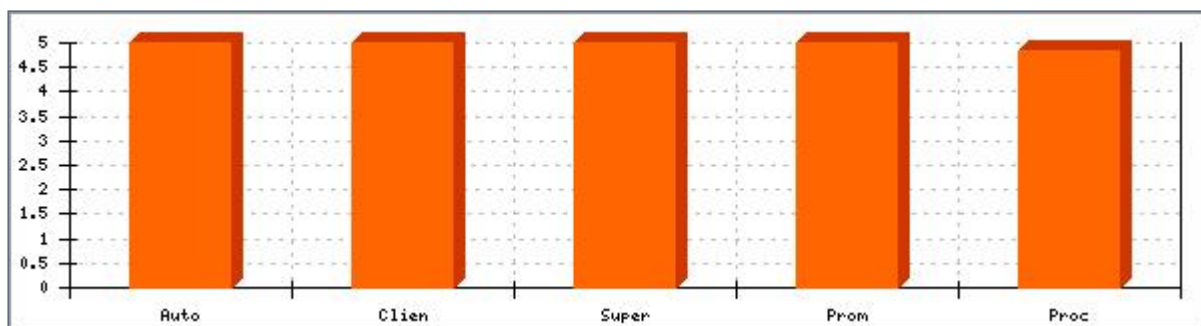
5.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (4.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.80
Promedio Proceso	4.33



6.- Modifica su criterio si aparecen nuevas ideas con sustentos válidos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.85



7.- Acepta los comentarios y sugerencias que se le realice sobre sus actividades y responsabilidades. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.89



8.- Demuestra capacidad para adaptarse a los cambios organizacionales del último período. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.29



Orientación al cliente (interno)

9.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.35



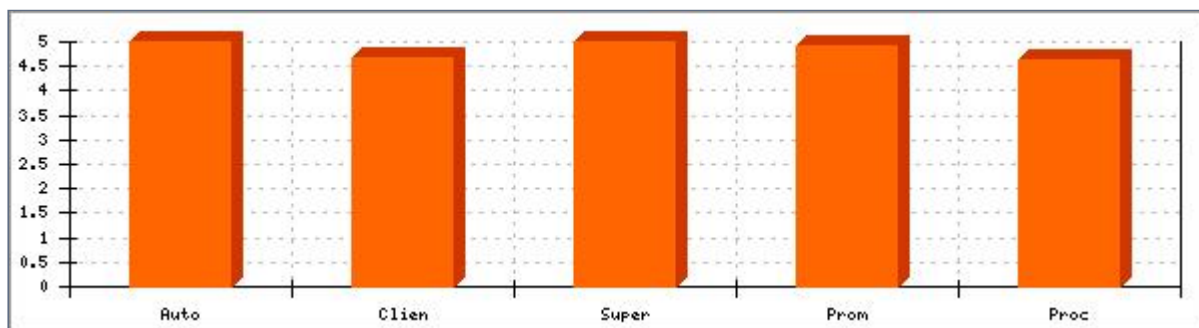
10.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de efectivas para todos los clientes. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.23



11.- Crea un ambiente adecuado que asegure que todos los miembros de su equipo trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.62



12.- Fomenta en sus equipo el trabajo orientado a la satisfacción de nuestros clientes. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.68



Proactividad

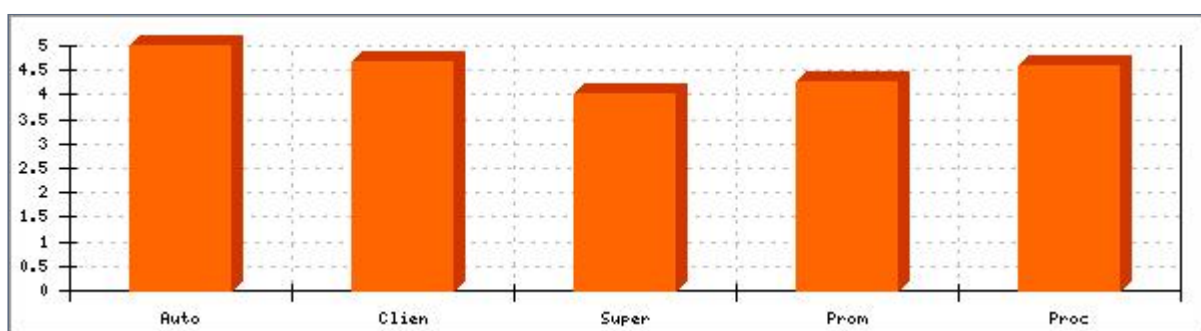
13.- Promueve una actitud de innovación en su equipo directo de trabajo. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.95



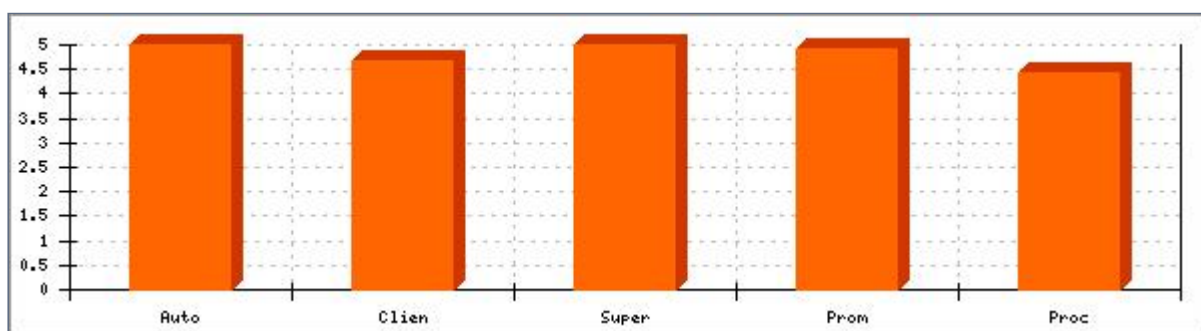
14.- identifica los procesos o tareas en su área que necesitan mejorar. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.58



15.- Diseña planes de trabajo que impacten en los resultados de manera positiva considerando mejoras evidentes en los procesos de su área. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.42

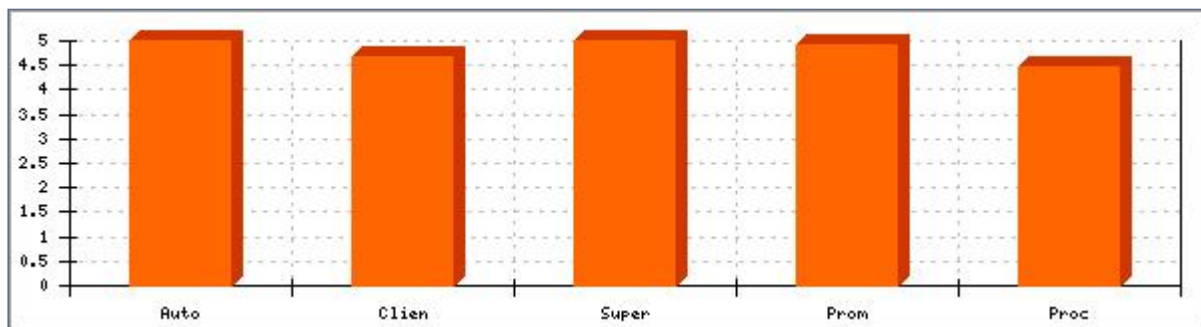


Liderazgo

Transformacional

16.- Es un líder abierto al cambio. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.48



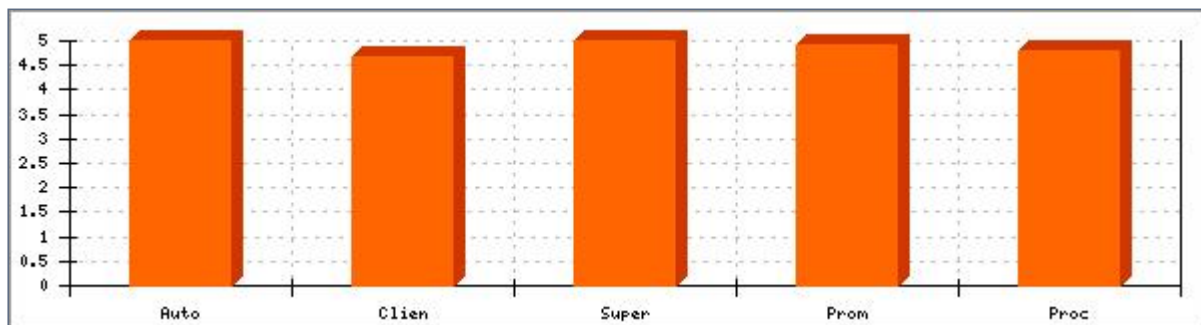
17.- Demuestra ser un líder que promueve la agilidad propia y de su equipo. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.21



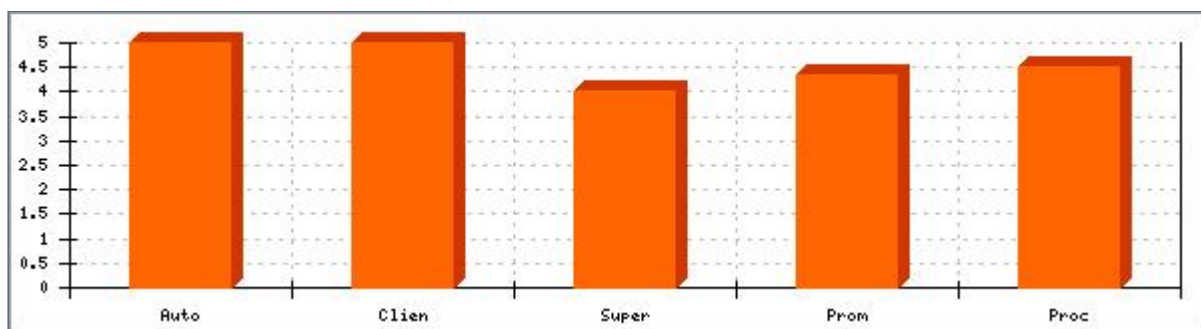
18.- Está orientado al cumplimiento de los objetivos, metas, tareas y actividades de toda la empresa, no solo de su área. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.80



19.- Es capaz de implementar cambios de mediano y alto impacto en su área de manera rápida. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.50



20.- Es un líder empático con su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.91



21.- Es un líder empático con otras áreas. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.64



Desarrollo Equipo

22.- Logra que cada colaborador contribuya, aprenda, crezca y avance en función de sus méritos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.45



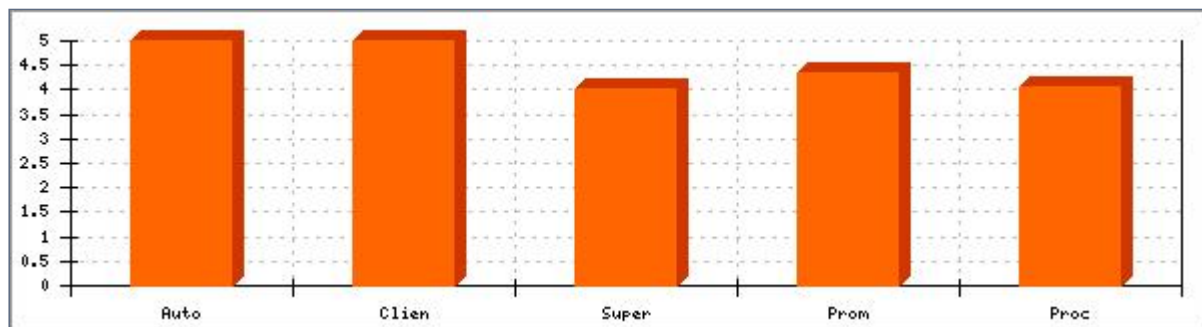
23.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.50



24.- Identifica y maneja adecuadamente situaciones de presión, contingencia y/o conflicto. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.06



25.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (5.00)

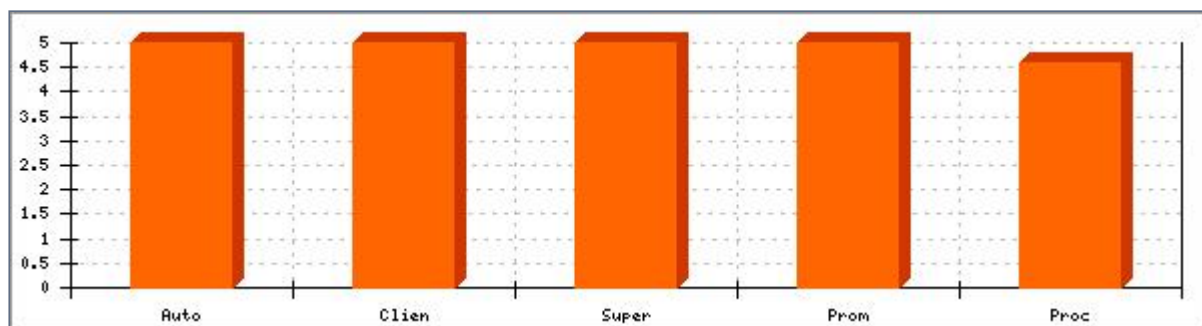
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.73



Capacidad de Planificación

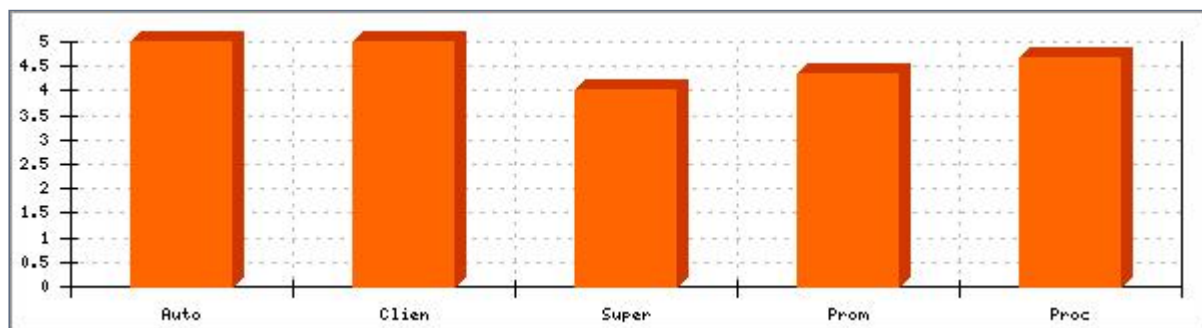
26.- Determina eficazmente metas y prioridades para su área. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.59



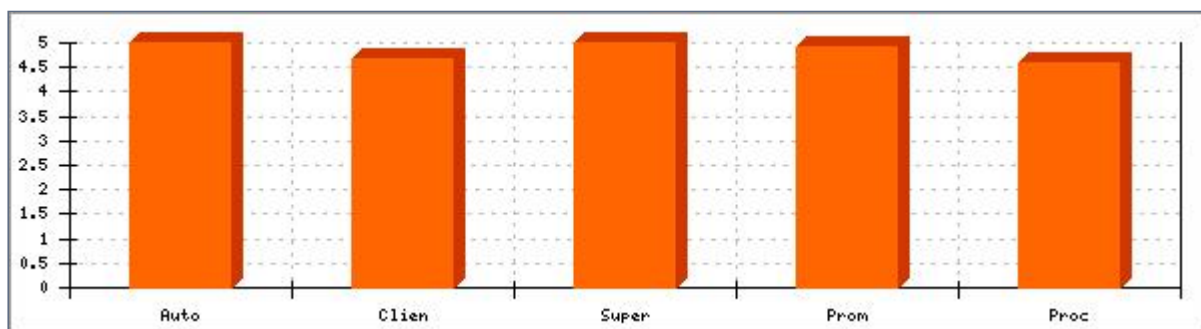
27.- Define las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos fijados para su departamento. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.69



28.- Mantiene el control de los proyectos o procesos y aplica las medidas correctivas que se revelan necesarias. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.60



29.- Se anticipa a posibles obstáculos que puedan interferir en la obtención de las metas y prioridades de su área. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.09



Teletrabajo/ trabajo a Distancia

30.- Demuestra habilidad para liderar a su equipo durante el trabajo remoto, garantizando el cumplimiento de las metas. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.65



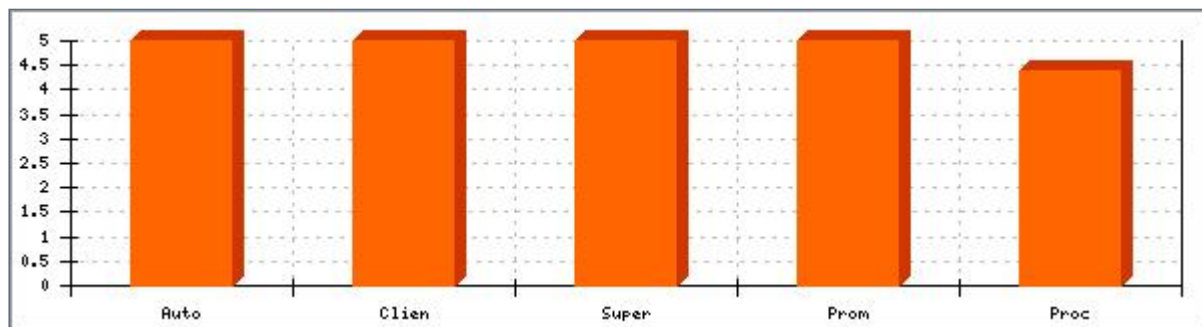
31.- Ha fortalecido sus habilidades digitales, generando nuevos procesos de trabajo y comunicación apegados a la tecnología durante el tiempo de trabajo a distancia. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.66



32.- Garantiza que su equipo esté informado y mantenga una comunicación clara durante el trabajo a distancia o home office. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.37



33.- Respeta los horarios de trabajo de su equipo según la jornada laboral, garantizando la disponibilidad. (5.00)

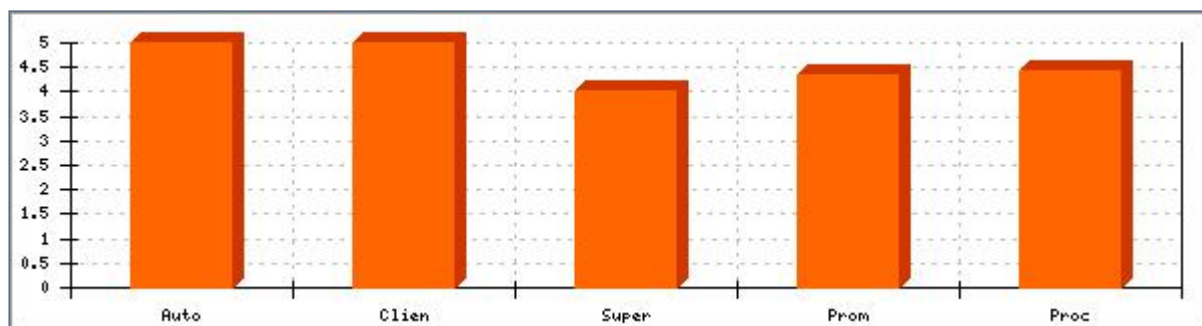
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.64



Comunicación efectiva

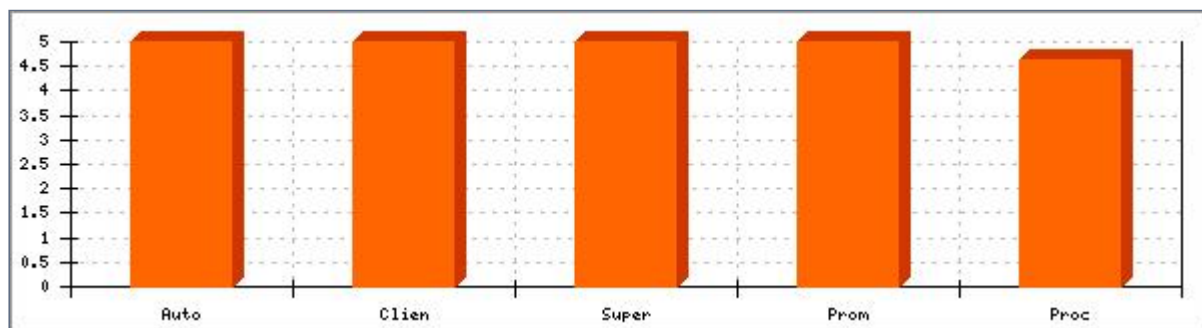
34.- Transmite en forma clara y oportuna la información requerida, manteniendo canales de comunicación abiertos. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.42



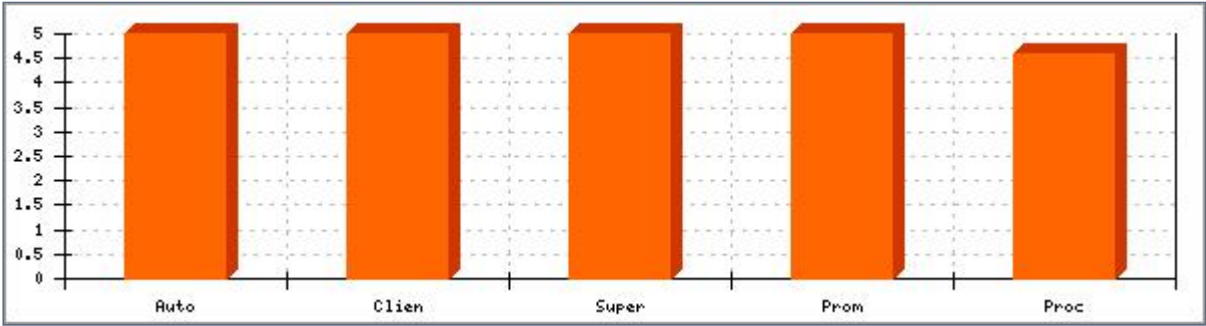
35.- Demuestra capacidad para escuchar y entender a su equipo de trabajo y demás interlocutores (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.63



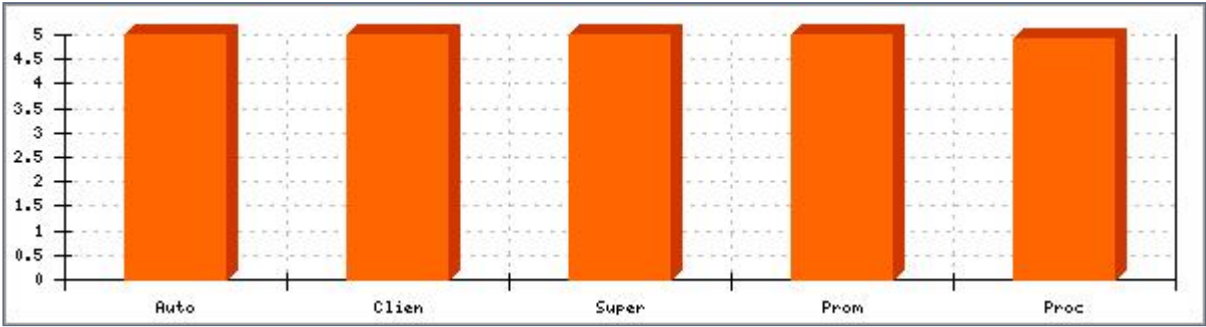
36.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y lo que se espera de ellos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.61



37.- Evidencia disposición para dialogar (5.00)

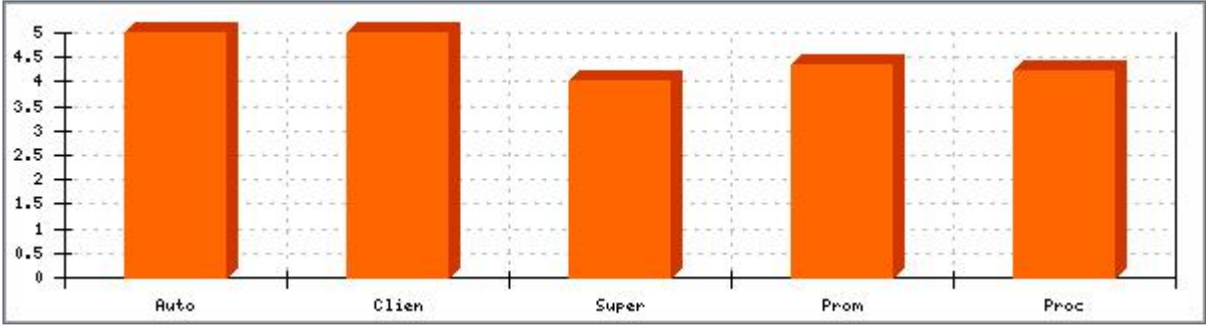
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.93



Negociación
Estratégica

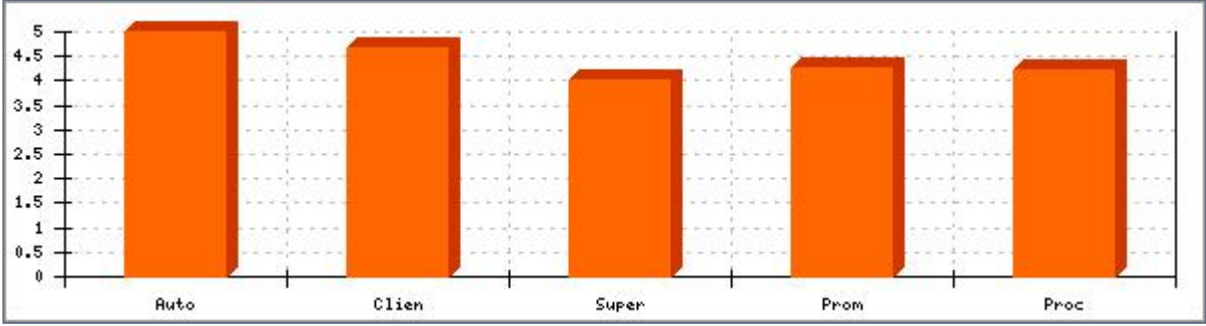
38.- Conoce las fortalezas y debilidades del negocio. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.23



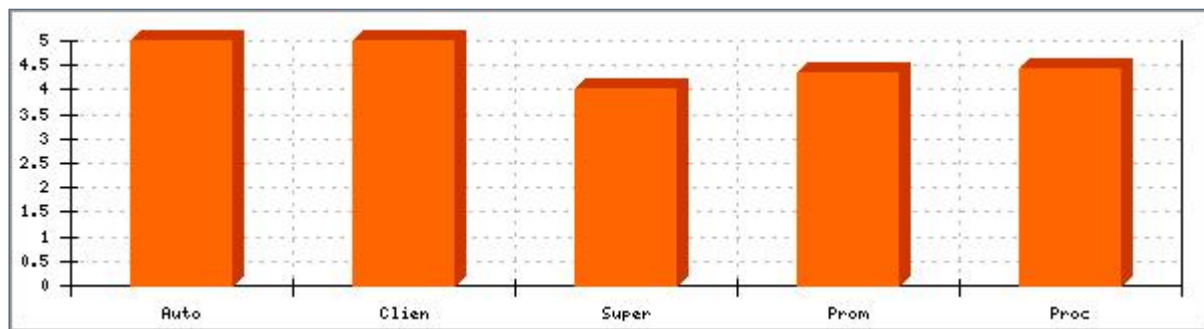
39.- Elabora estrategias y planes de negocios acorde a los objetivos organizacionales. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.21



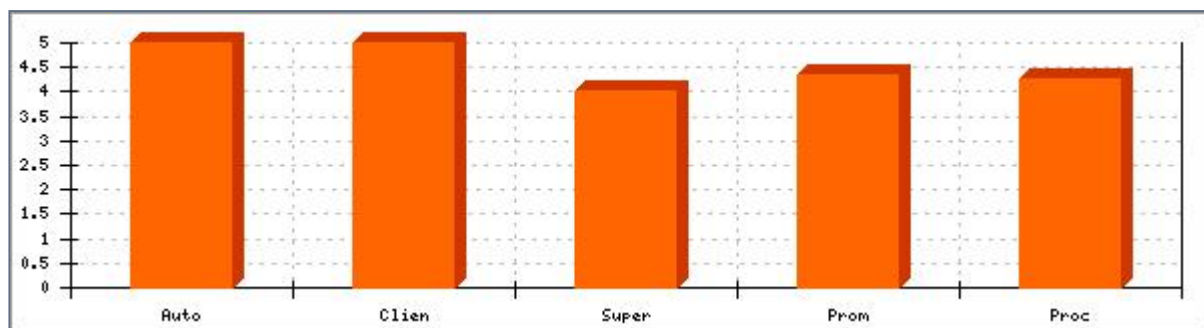
40.- Diseña productos que fortalecen la comercialización de los productos o servicios de GANABET. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.42



41.- Identifica puntos claves del negocio que afectan a la rentabilidad y al crecimiento de una empresa. (4.35)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.35
Promedio Proceso	4.28



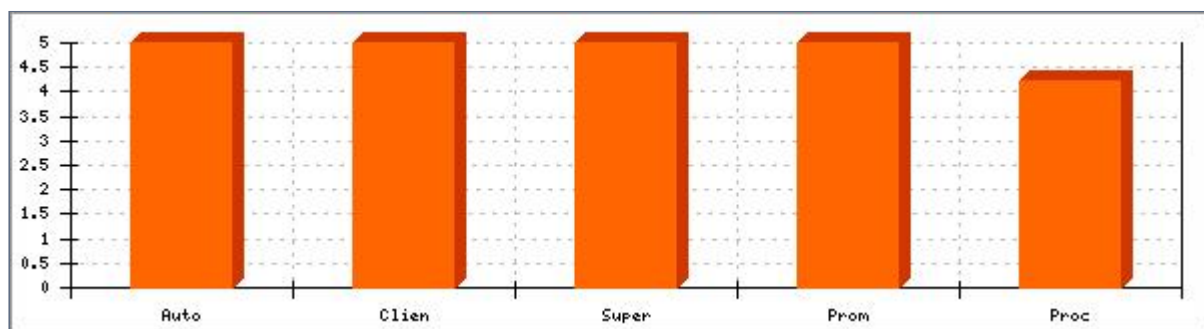
42.- Orienta o capacita a su equipo sobre la forma de comercializar los productos o servicios diseñados. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.45



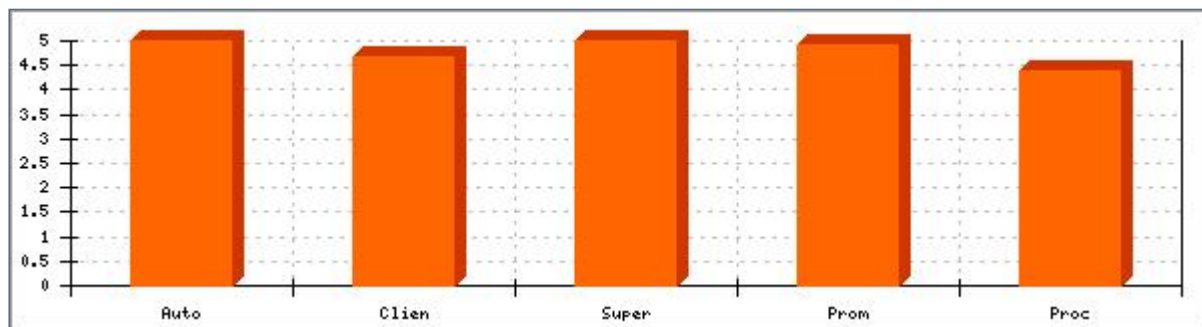
43.- Reconoce la información relevante y encuentra la mejor forma de gestionar las estrategias comerciales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.23



44.- Demuestra tener una capacidad crítica o habilidad para la evaluación de datos e información relacionados con el negocio. (4.90)

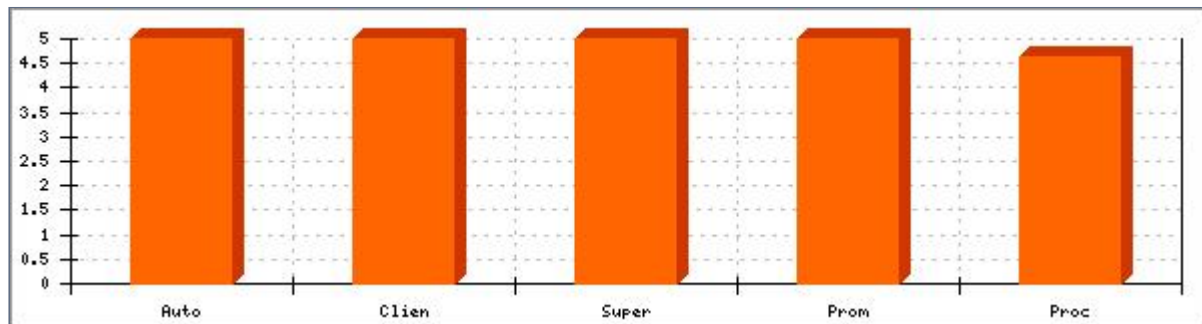
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.38



Trabajo en Equipo por objetivos

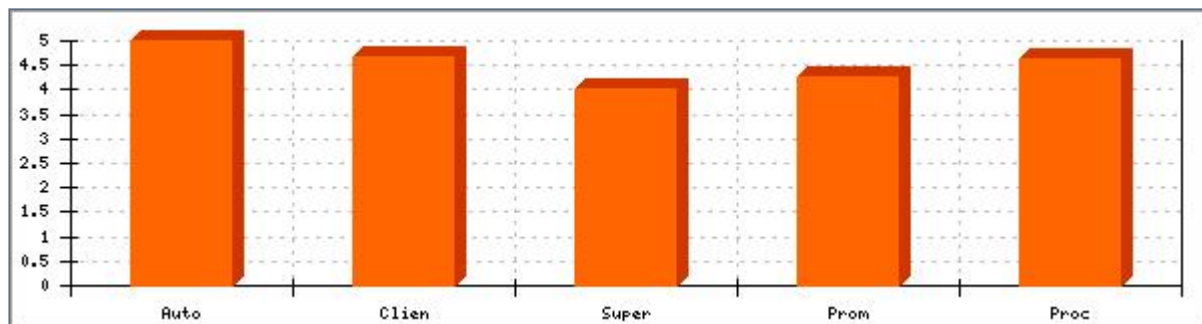
45.- Fomenta el espíritu de colaboración en su área para facilitar el cumplimiento de los objetivos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.65



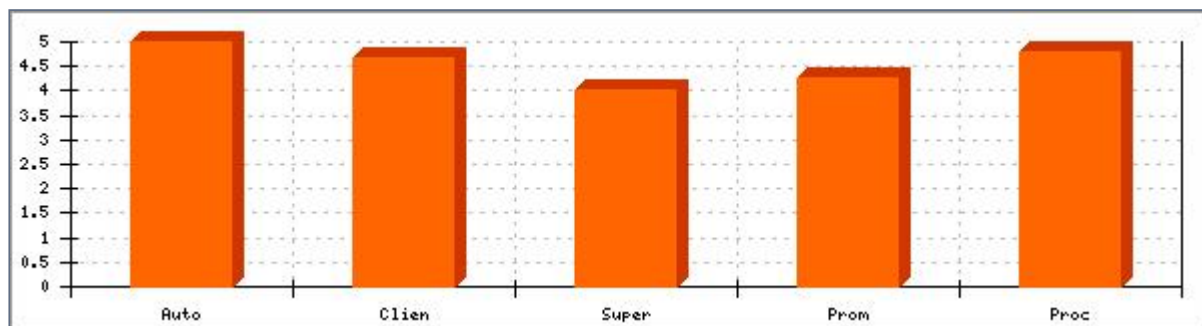
46.- Promueve el intercambio entre áreas y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos organizacionales. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.64



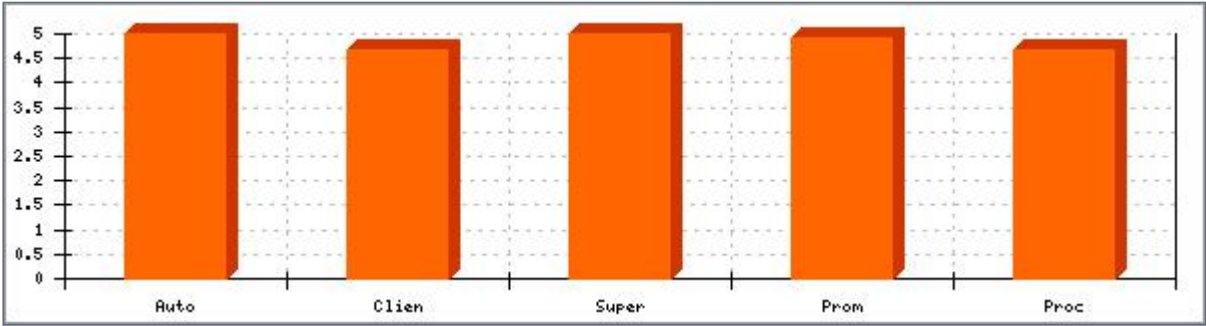
47.- Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo y alienta a todos a obrar del mismo modo. (4.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.25
Promedio Proceso	4.78



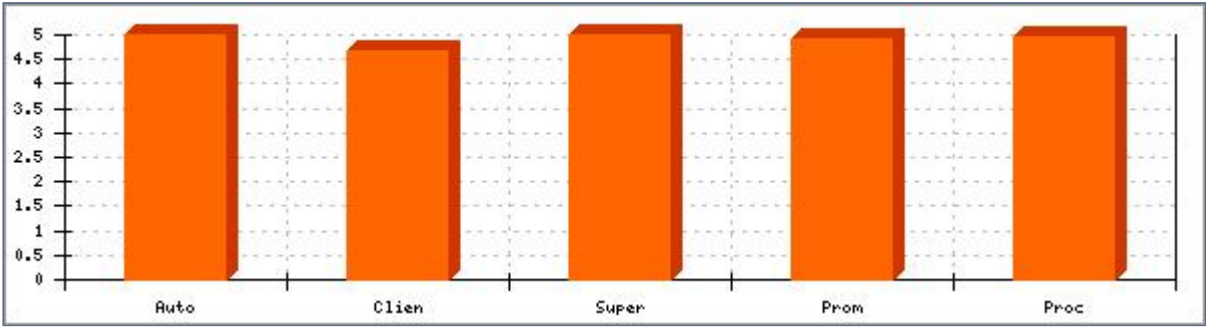
48.- Subordina los intereses personales a los objetivos del equipo, para alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.69



49.- Apoya el trabajo de todas las áreas de la organización. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.94



Comentarios

PROGRAMA GESTION TALENTO GERENTE OPERACIONES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

Menciona fortalezas del Evaluado

Comprometido, capaz , con conocimiento en el medio y con la capacidad de adaptarme a cualquier circunstancia.

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

ser mas paciente con algunas areas de trabajo

CLIENTE INTERNO

Menciona fortalezas del Evaluado

Su conocimiento y experiencia sobre el giro, proactivo, trabajo en equipo, resolutivo.

Buena planeación y ejecución en estrategias comerciales. Conocimiento del negocio global. Buena Comunicación efectiva y trabajo bajo presión.

Conocimiento y experiencia, capacidad de solucionar problemas. gestión de metas en el departamento, trabajo en equipo.

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

Conocer mas a fondo todos los departamentos.

Ser más leal y fiel, escala de valores. (ética) Ser más empático con el departamento de servicio al cliente. Tener mejor disposición con todo el equipo y no solo con alguno cuantos.

Conocer los departamentos y como nos pueden apoyar en nuestra área.

SUPERVISOR

Menciona fortalezas del Evaluado

Trabajador incansable, know how especializado, propositivo, colaborador en equipo

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

Mejorar dominio idioma inglés y comunicación en general.

EVALUADO

EVALUADOR

