

Introducción

DEMO MODELOS DE INFORME 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 **2021-04-12 08:11:12** hasta el **2021-04-13 09:40:37**

Datos Personales

DEMO MODELOS DE INFORME EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

No. Identificación :	1716753288
Nombres :	GABRIELA
Apellidos :	RODRIGUEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	CIUDAD DE MEXICO
Departamento :	RECURSOS HUMANOS
Cargo :	COORDINADOR
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR
Jefe Inmediato :	ZULY RUIZ VELASCO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

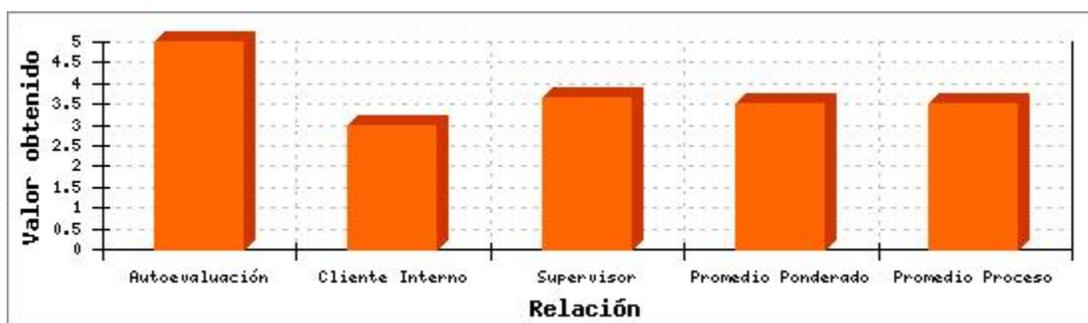
Peso de las Evaluaciones:

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

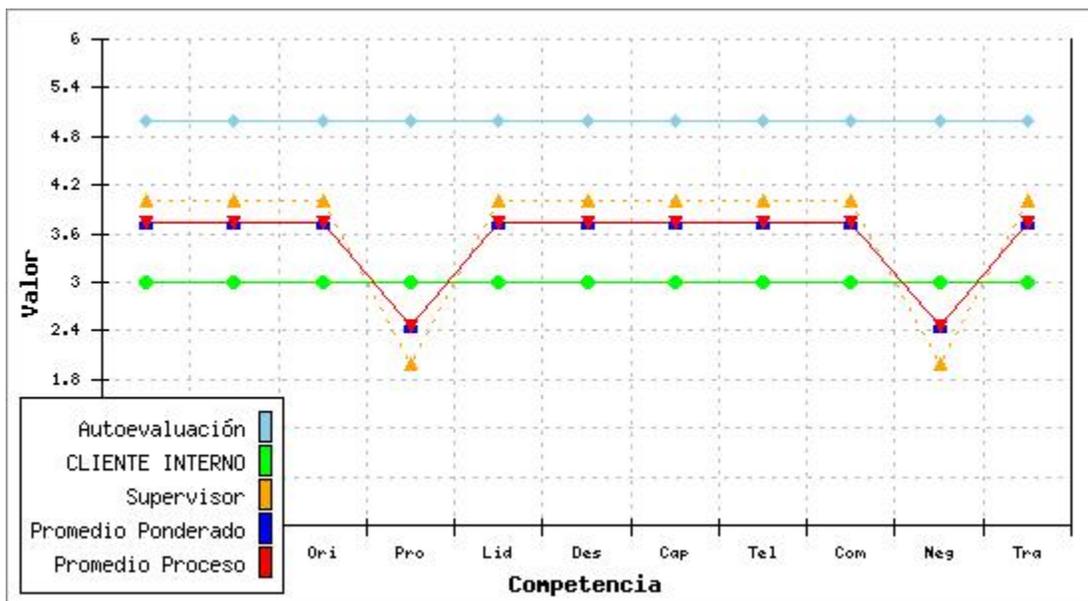
Resumen General

DEMO MODELOS DE INFORME EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	3.64
Promedio Ponderado	3.51
Promedio Proceso	3.51



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación al logro	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
2 Flexibilidad y Adaptabilidad	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
3 Orientación al cliente (interno)	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
4 Proactividad	5.00	3.00	2.00	2.45	2.45
5 Liderazgo Transformacional	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
6 Desarrollo Equipo	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
7 Capacidad de Planificación	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
8 Teletrabajo/ trabajo a Distancia	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
9 Comunicación efectiva	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75
10 Negociación Estratégica	5.00	3.00	2.00	2.45	2.45
11 Trabajo en Equipo por objetivos	5.00	3.00	4.00	3.75	3.75



Análisis por Competencia

DEMO MODELOS DE INFORME

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

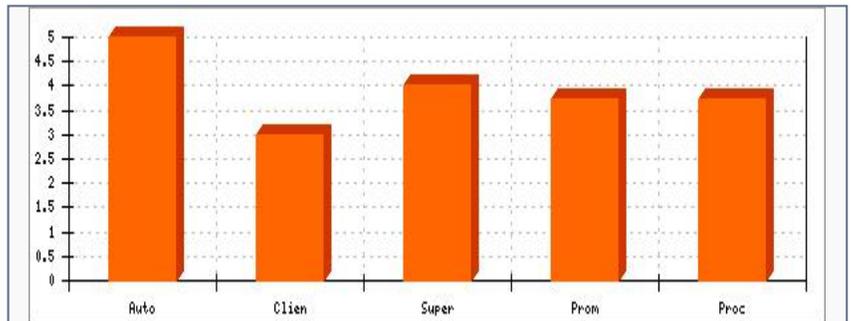
Orientación al logro (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



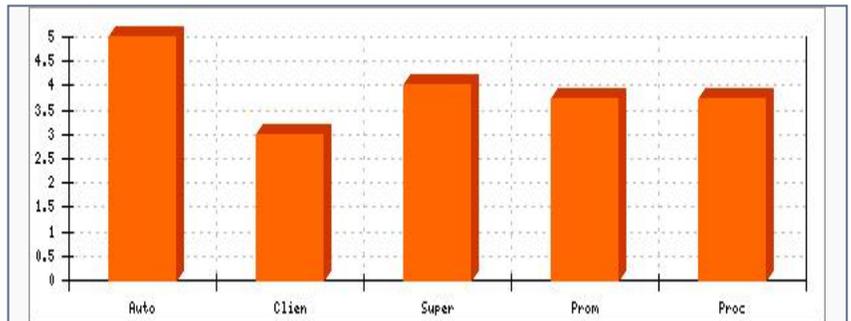
Flexibilidad y Adaptabilidad (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Orientación al cliente (interno) (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



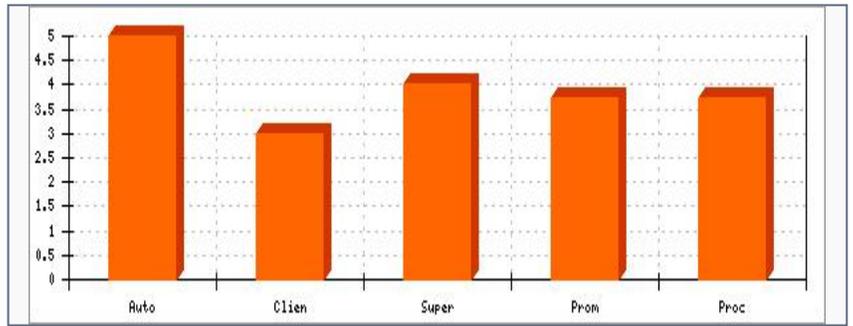
Proactividad (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



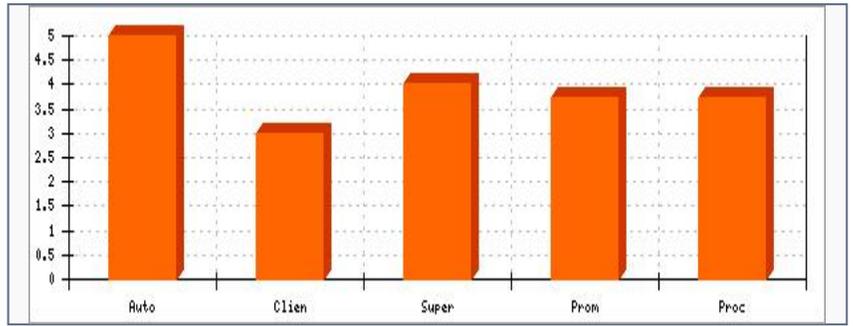
Liderazgo Transformacional (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



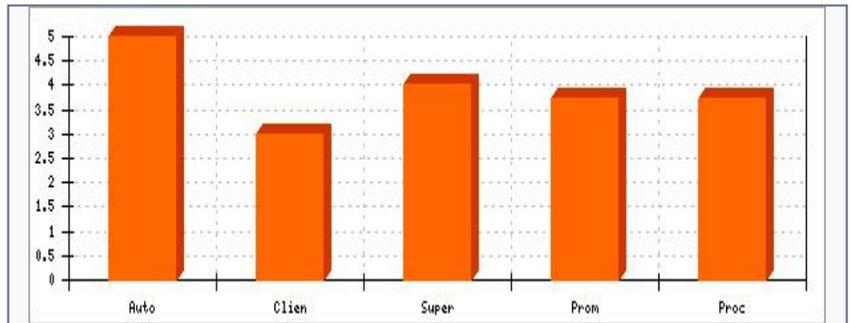
Desarrollo Equipo (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



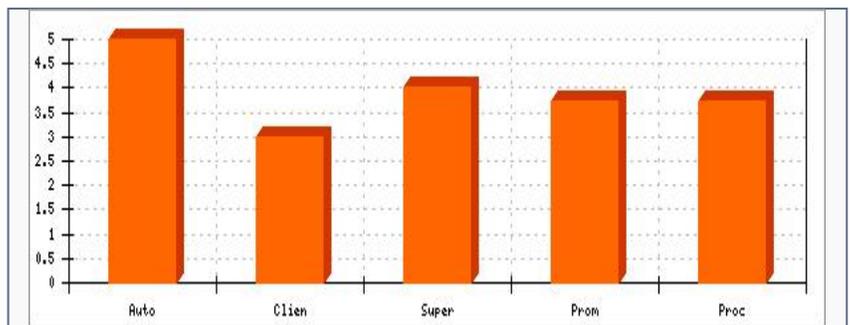
Capacidad de Planificación (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



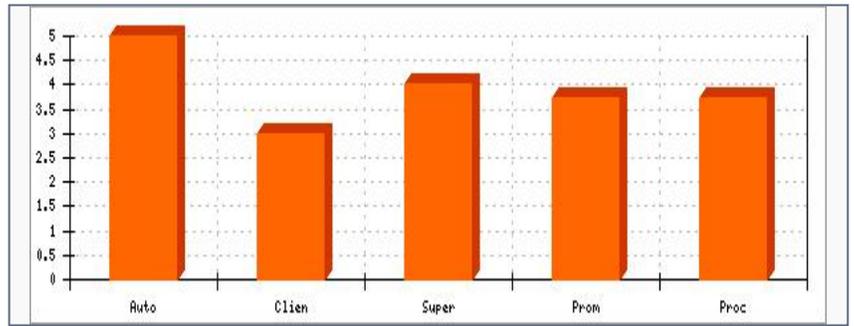
Teletrabajo/ trabajo a Distancia (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



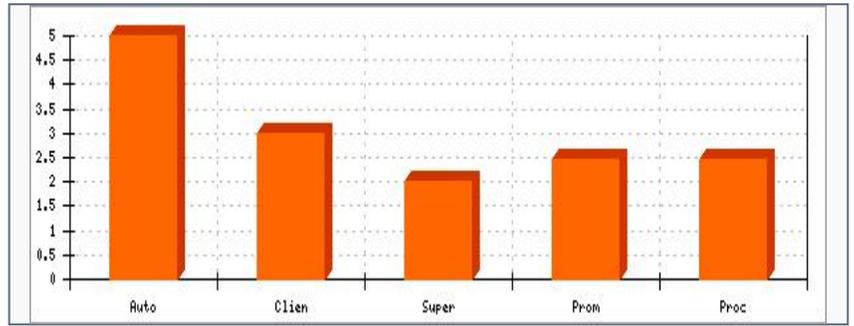
Comunicación efectiva (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



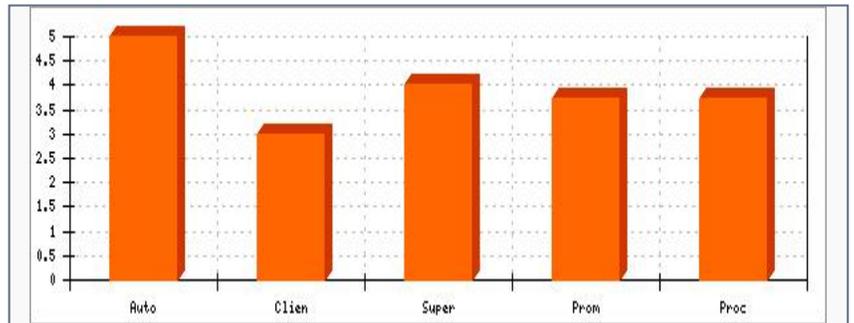
Negociación Estratégica (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



Trabajo en Equipo por objetivos (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Análisis por Pregunta

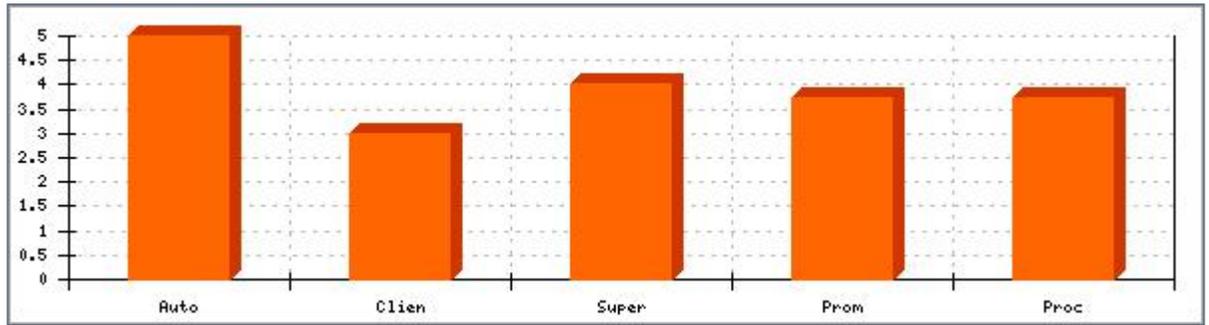
DEMO MODELOS DE INFORME

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación al logro

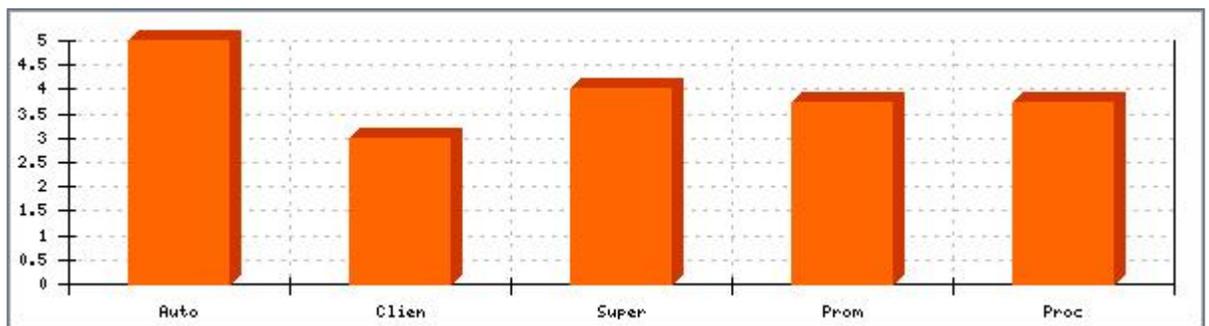
1.- Establece objetivos desafiantes que promueven el alto rendimiento del equipo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



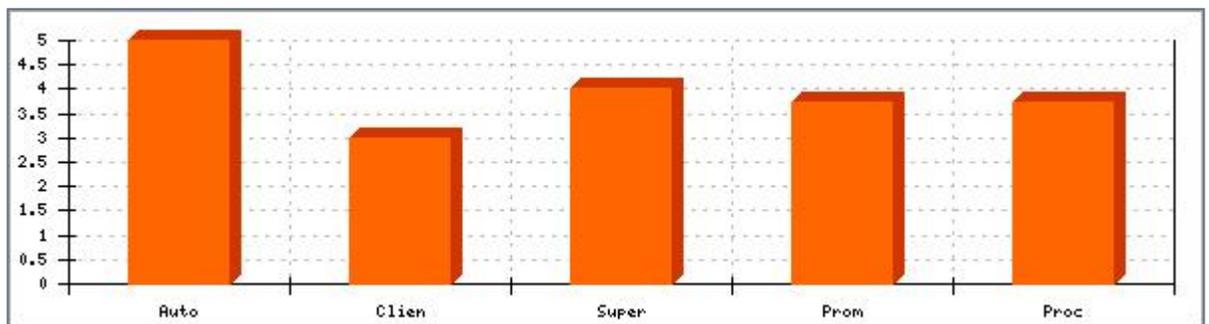
2.- Elabora planes operativos que permitan el logro de los objetivos organizacionales. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



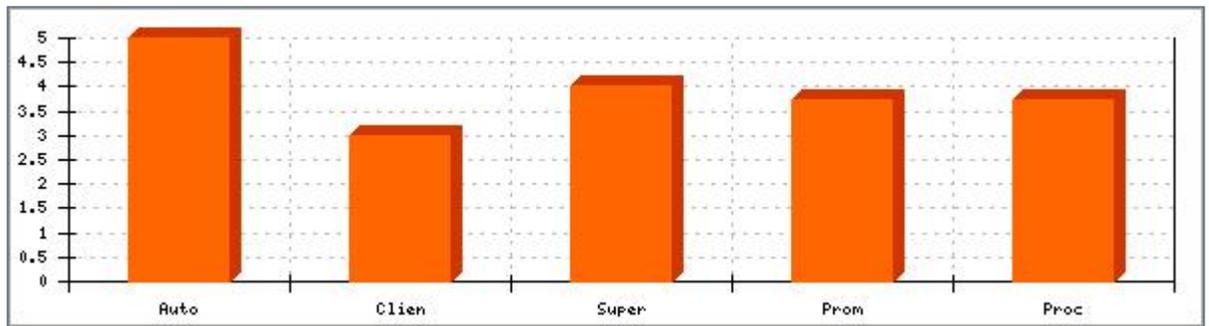
3.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



4.- Demuestra capacidad para cumplir los objetivos propios y del equipo aún en situaciones de presión. (3.75)

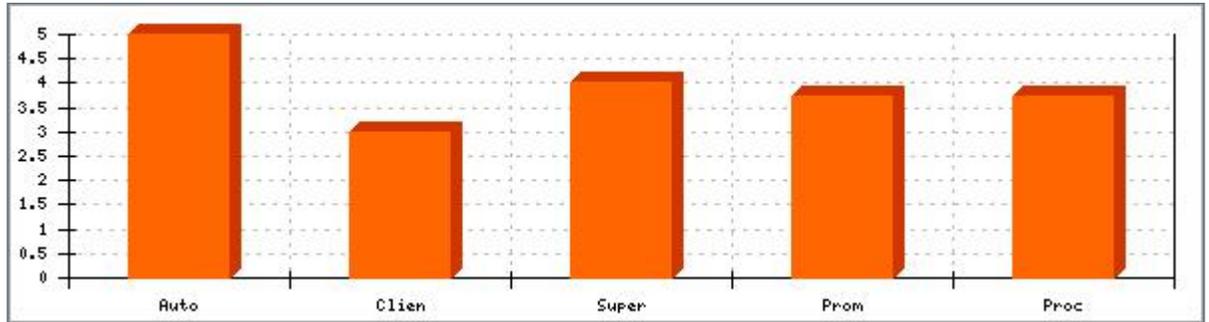
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Flexibilidad y Adaptabilidad

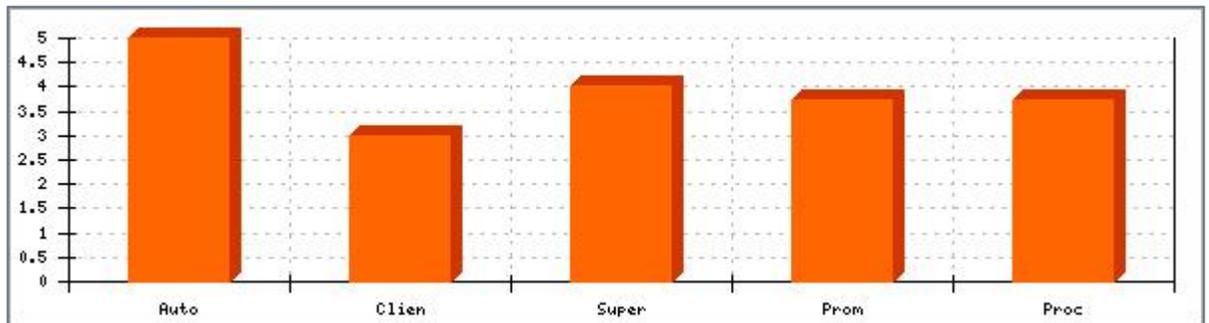
5.- Muestra apertura para comprender la posición de los demás. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



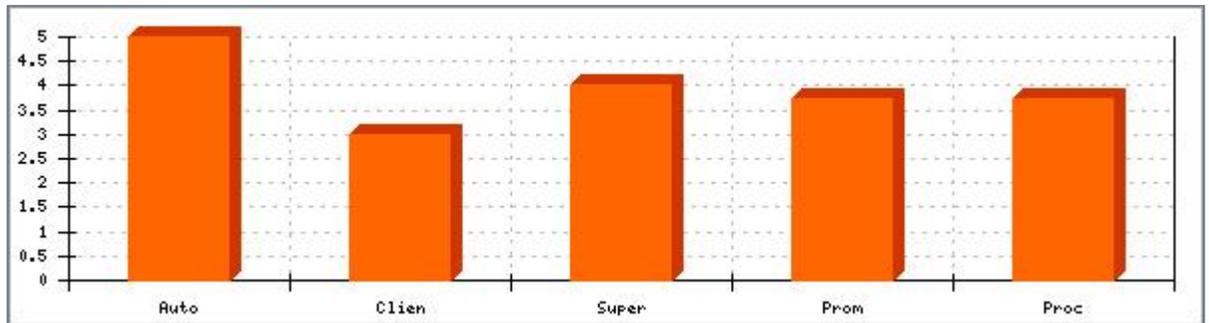
6.- Modifica su criterio si aparecen nuevas ideas con sustentos válidos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



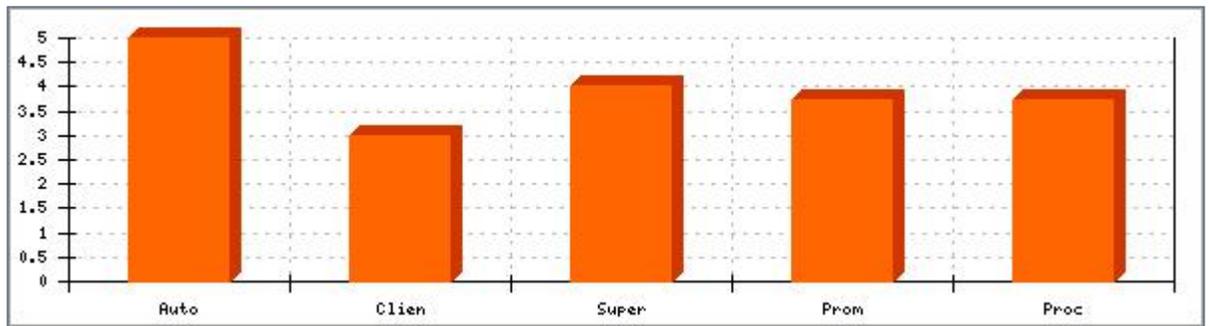
7.- Acepta los comentarios y sugerencias que se le realice sobre sus actividades y responsabilidades. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



8.- Demuestra capacidad para adaptarse a los cambios organizacionales del último período. (3.75)

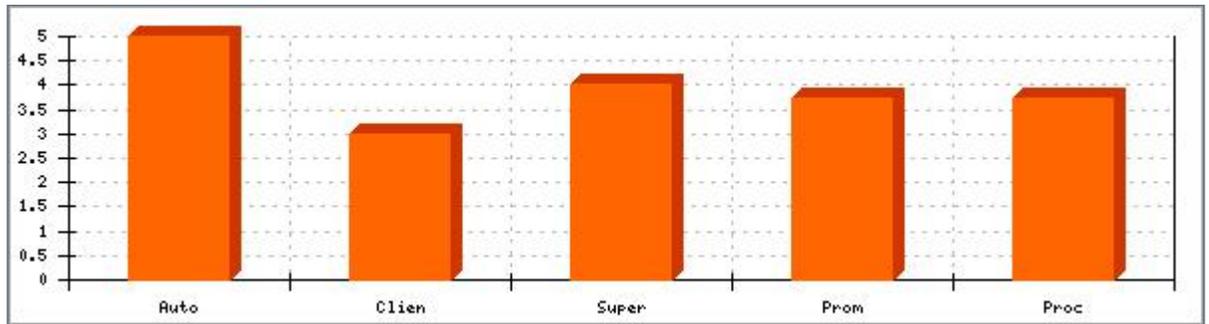
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Orientación al cliente (interno)

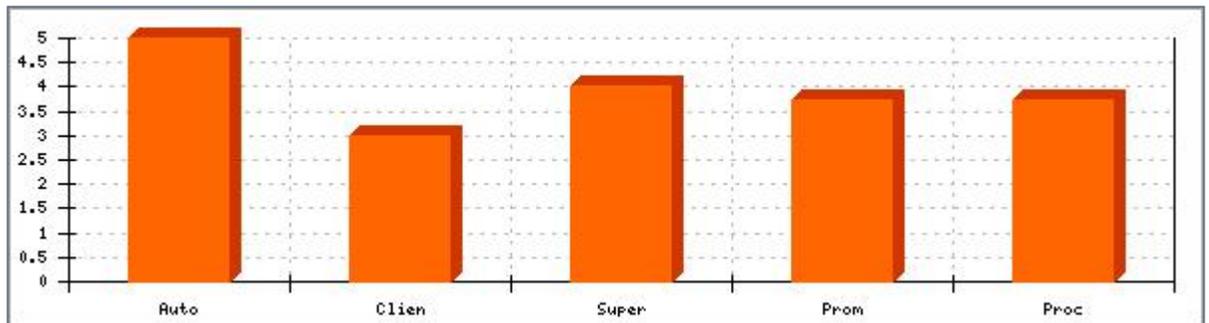
9.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



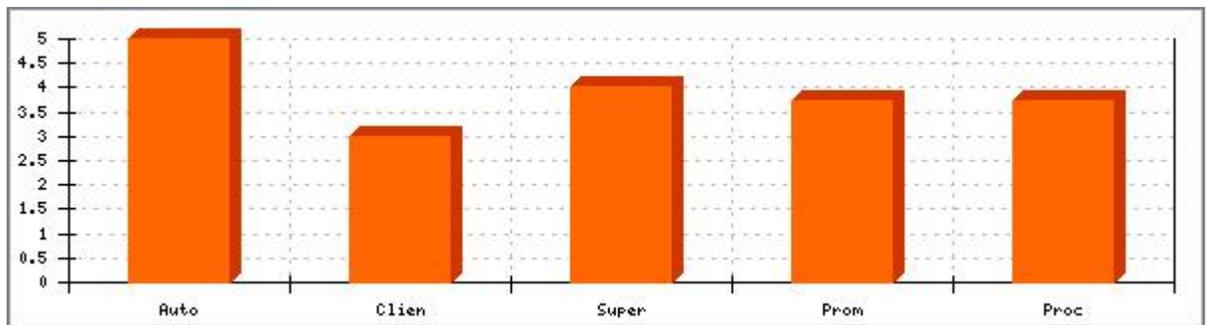
10.- Diseña políticas y procedimientos que brinden soluciones de efectivas para todos los clientes. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



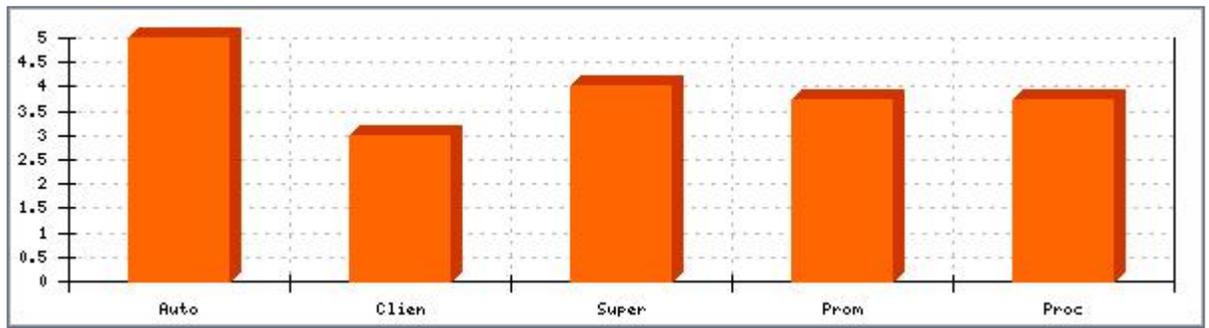
11.- Crea un ambiente adecuado que asegure que todos los miembros de su equipo trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



12.- Fomenta en su equipo el trabajo orientado a la satisfacción de nuestros clientes. (3.75)

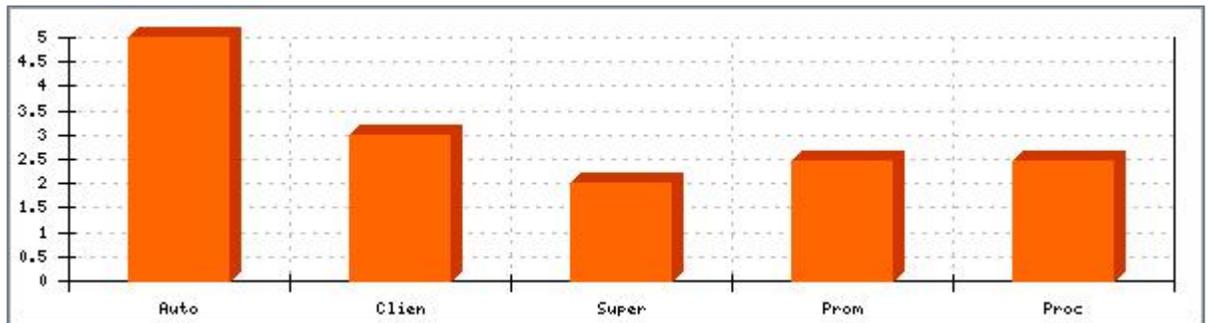
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Proactividad

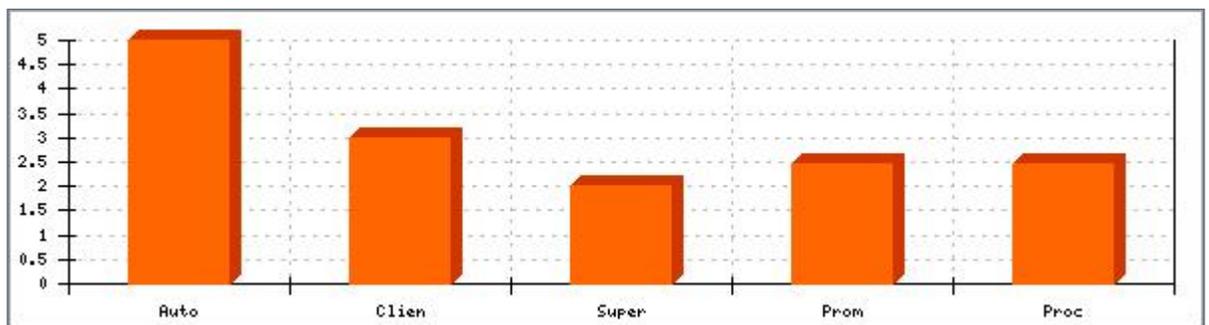
13.- Promueve una actitud de innovación en su equipo directo de trabajo. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



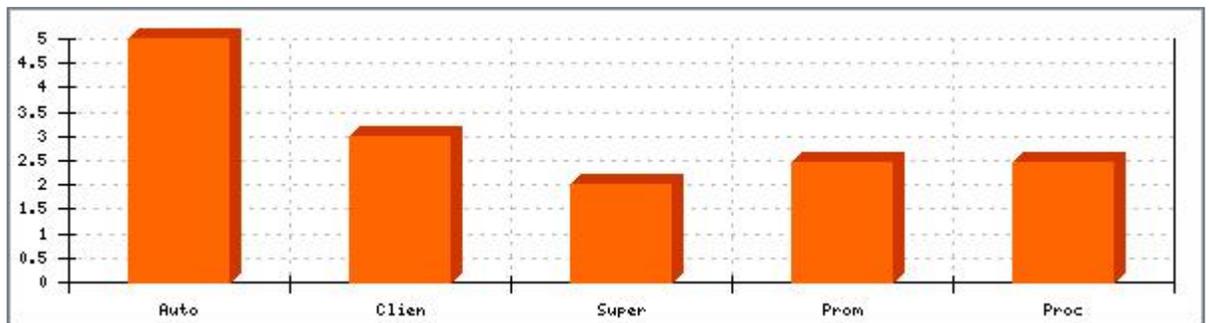
14.- identifica los procesos o tareas en su área que necesitan mejorar. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



15.- Diseña planes de trabajo que impacten en los resultados de manera positiva considerando mejoras evidentes en los procesos de su área. (2.45)

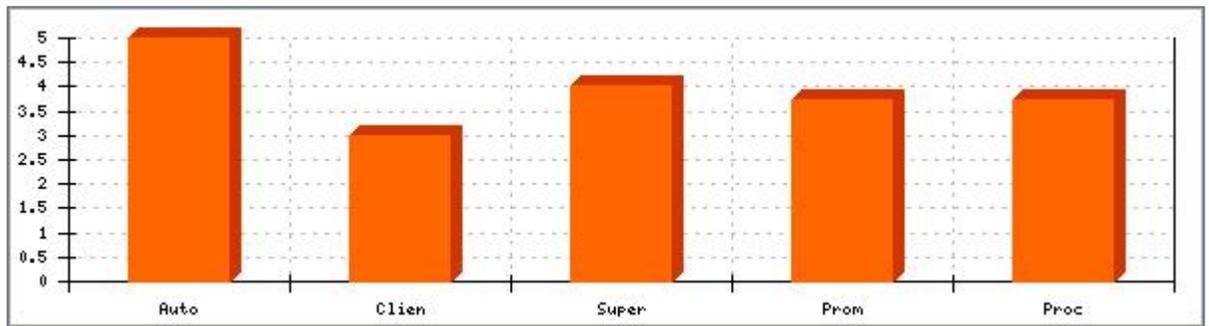
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



Liderazgo Transformacional

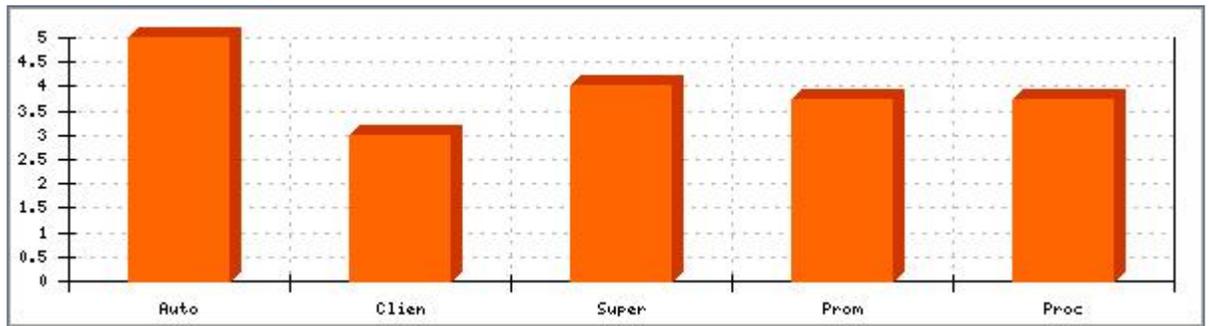
16.- Es un líder abierto al cambio. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



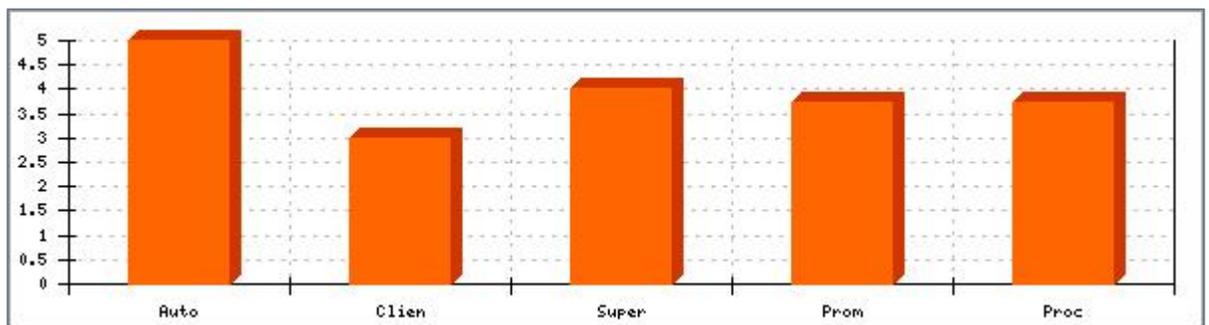
17.- Demuestra ser un líder que promueve la agilidad propia y de su equipo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



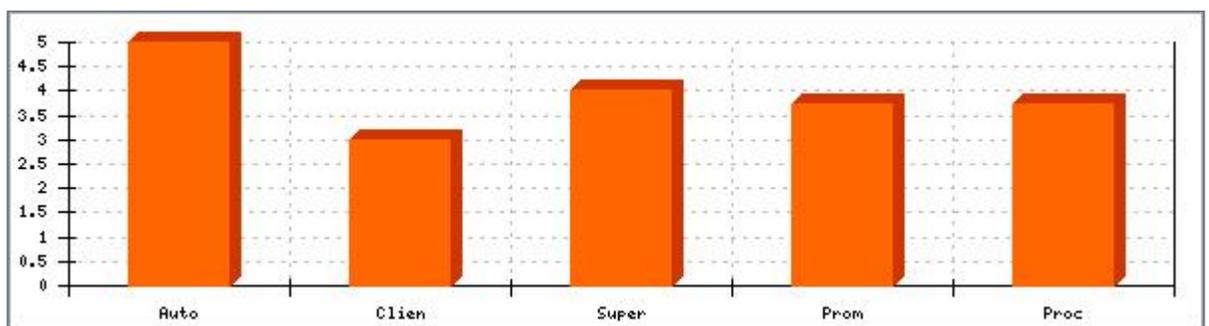
18.- Está orientado al cumplimiento de los objetivos, metas, tareas y actividades de toda la empresa, no solo de su área. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



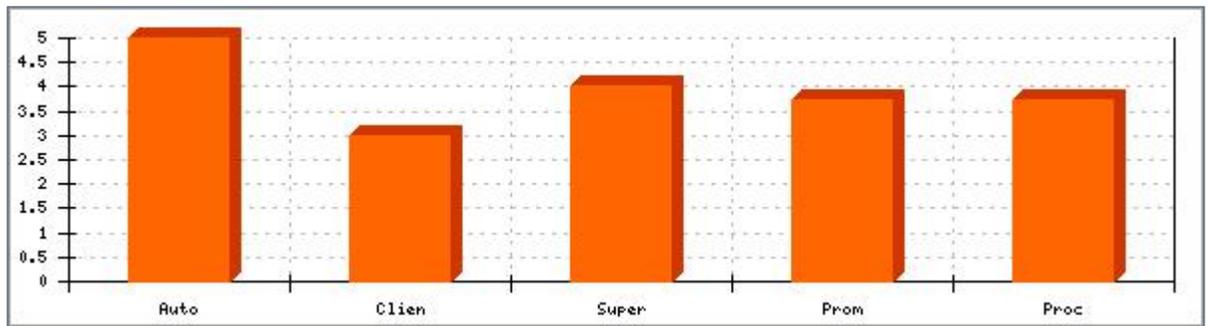
19.- Es capaz de implementar cambios de mediano y alto impacto en su área de manera rápida. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



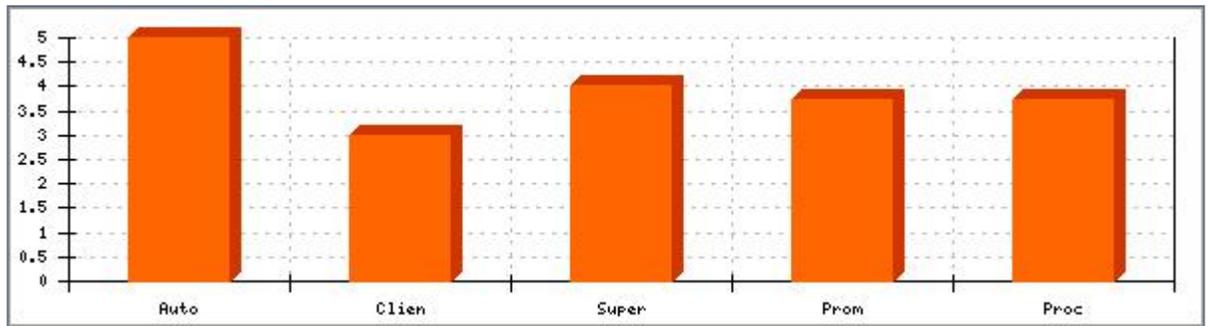
20.- Es un líder empático con su equipo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



21.- Es un líder empático con otras áreas. (3.75)

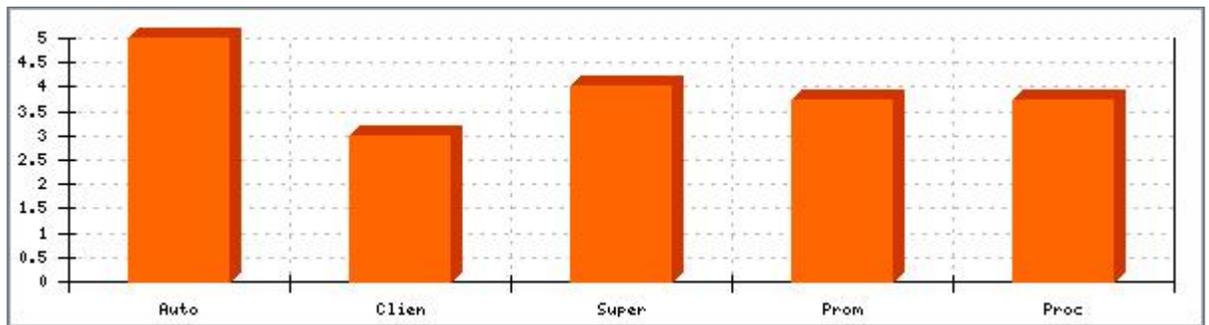
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Desarrollo Equipo

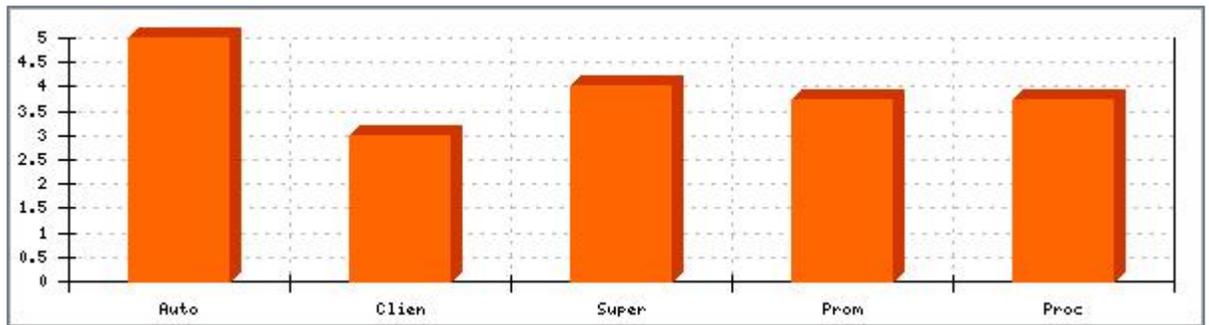
22.- Logra que cada colaborador contribuya, aprenda, crezca y avance en función de sus méritos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



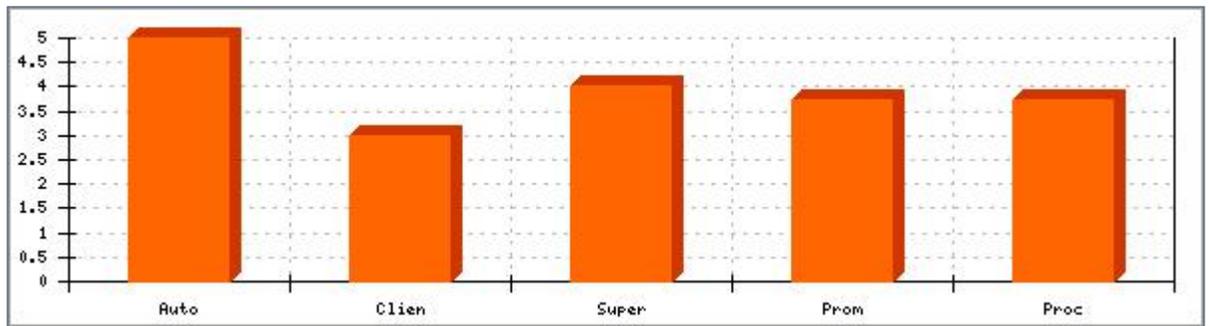
23.- Promueve las comunicaciones abiertas y la expresión de puntos de vista diferentes. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



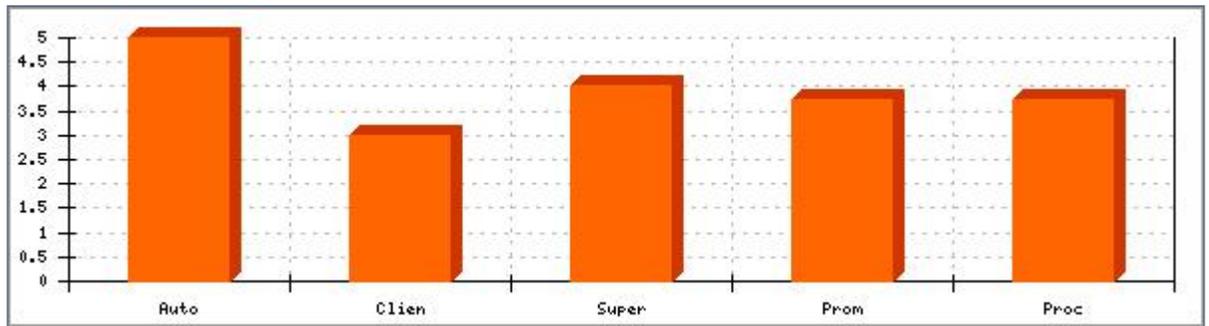
24.- Identifica y maneja adecuadamente situaciones de presión, contigencia y/o conflicto. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



25.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su gente. (3.75)

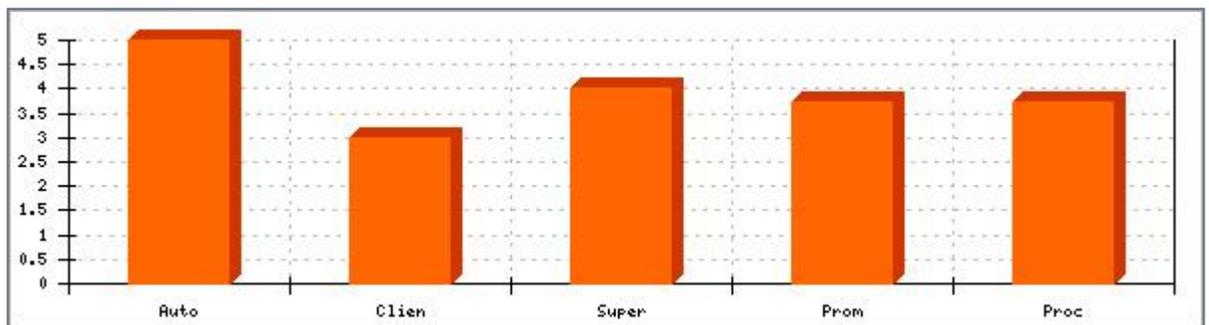
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Capacidad de Planificación

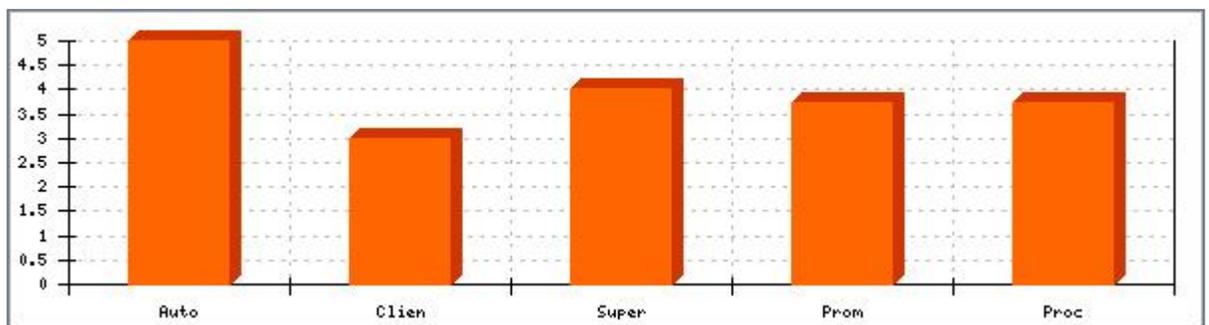
26.- Determina eficazmente metas y prioridades para su área. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



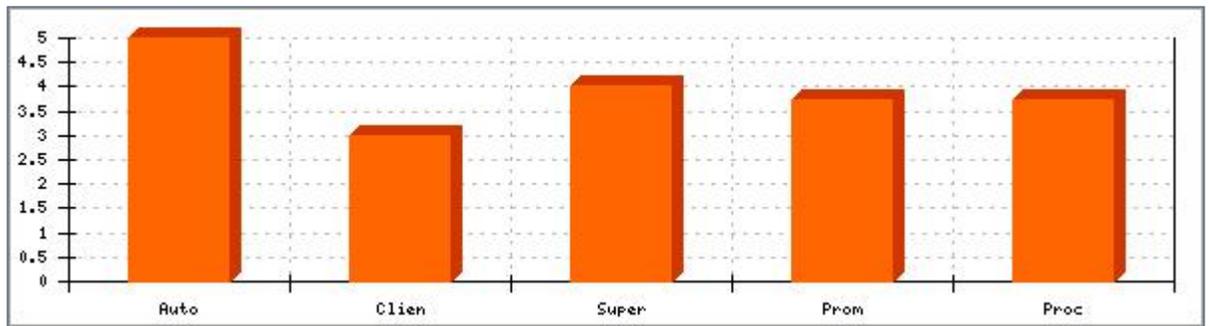
27.- Define las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos fijados para su departamento. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



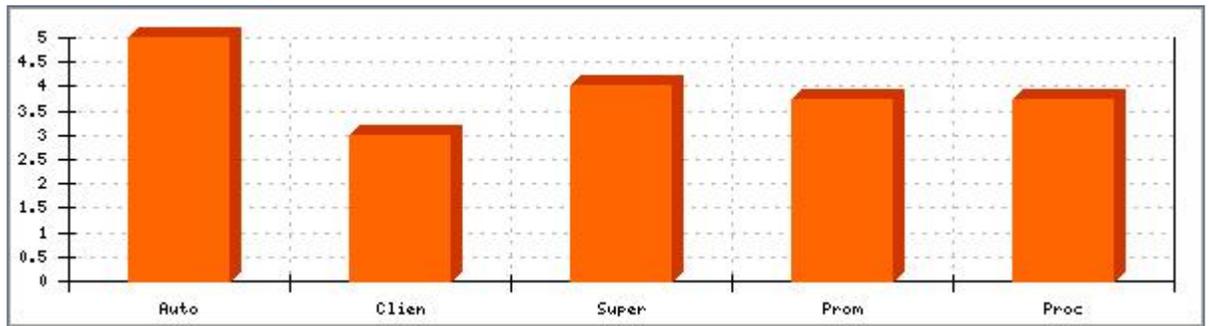
28.- Mantiene el control de los proyectos o procesos y aplica las medidas correctivas que se revelan necesarias. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



29.- Se anticipa a posibles obstáculos que puedan interferir en la obtención de las metas y prioridades de su área. (3.75)

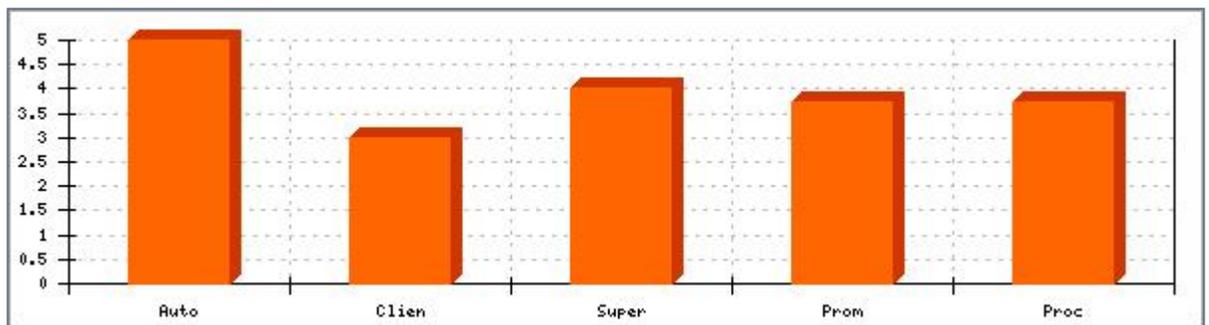
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Teletrabajo/ trabajo a Distancia

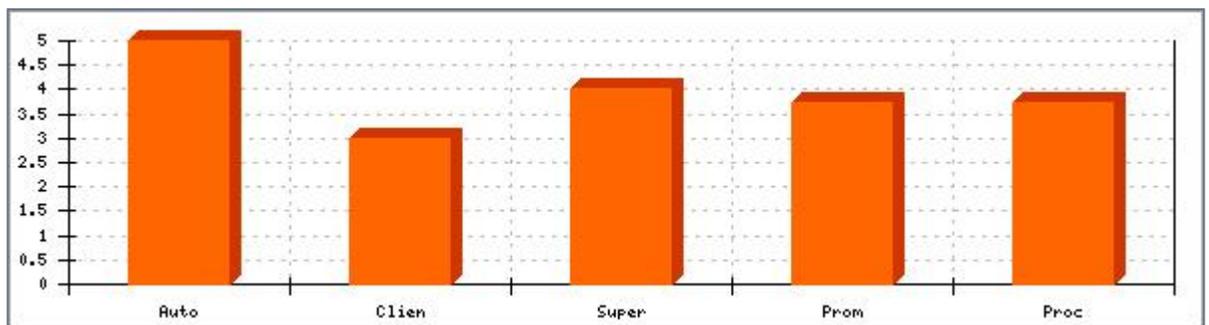
30.- Demuestra habilidad para liderar a su equipo durante el trabajo remoto, garantizando el cumplimiento de las metas. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



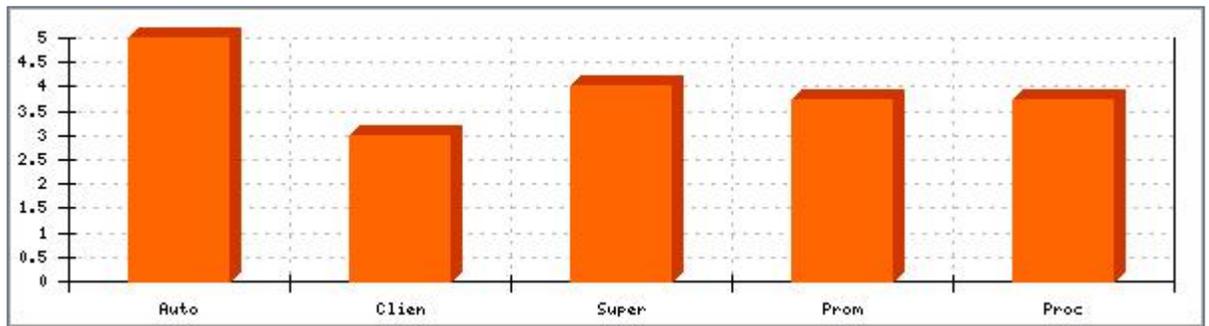
31.- Ha fortalecido sus habilidades digitales, generando nuevos procesos de trabajo y comunicación apegados a la tecnología durante el tiempo de trabajo a distancia. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



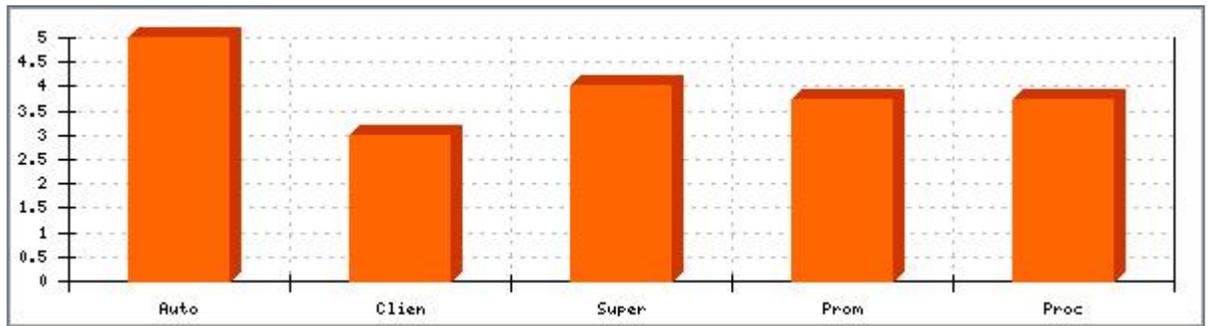
32.- Garantiza que su equipo esté informado y mantenga una comunicación clara durante el trabajo a distancia o home office. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



33.- Respetar los horarios de trabajo de su equipo según la jornada laboral, garantizando la disponibilidad. (3.75)

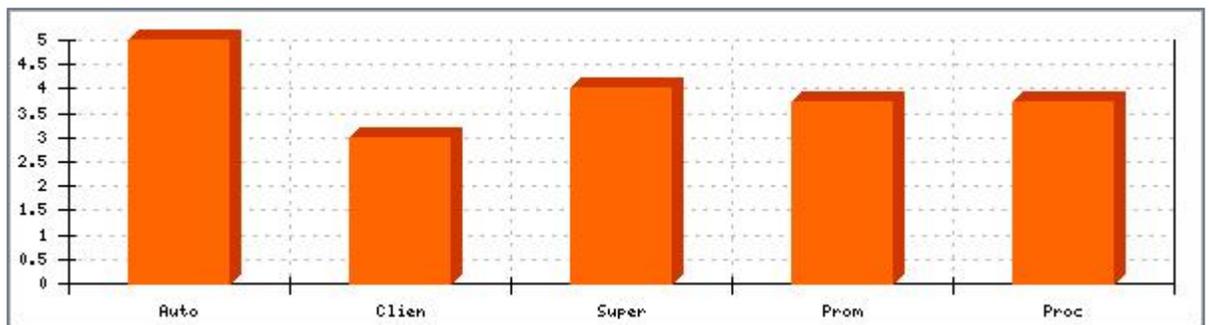
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Comunicación efectiva

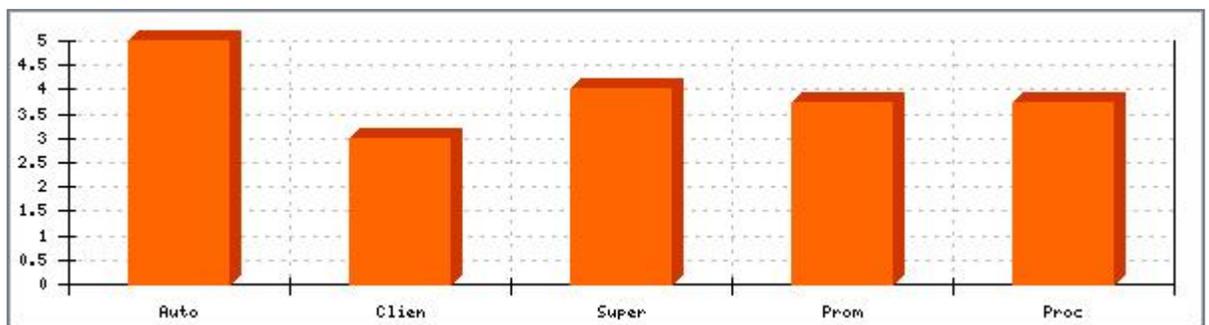
34.- Transmite en forma clara y oportuna la información requerida, manteniendo canales de comunicación abiertos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



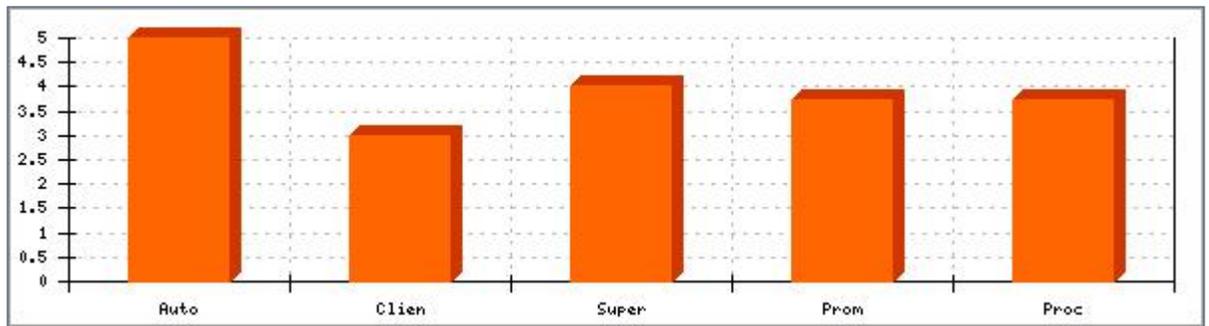
35.- Demuestra capacidad para escuchar y entender a su equipo de trabajo y demás interlocutores (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



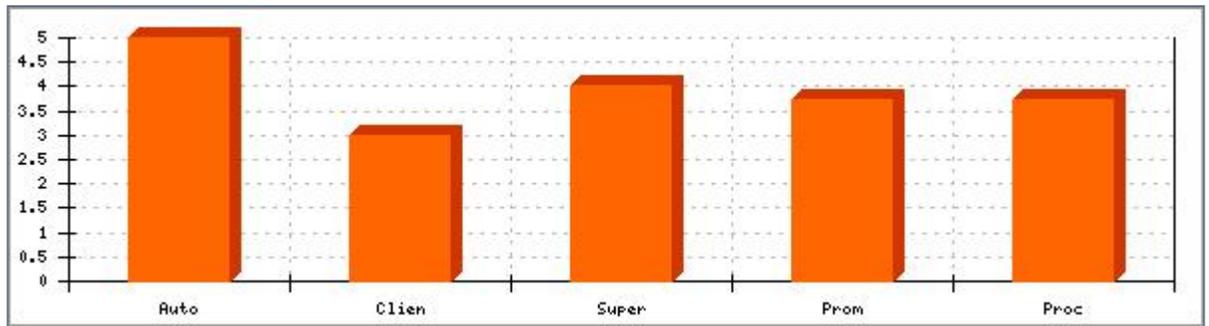
36.- Expresa claramente a sus colaboradores los objetivos y lo que se espera de ellos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



37.- Evidencia disposición para dialogar (3.75)

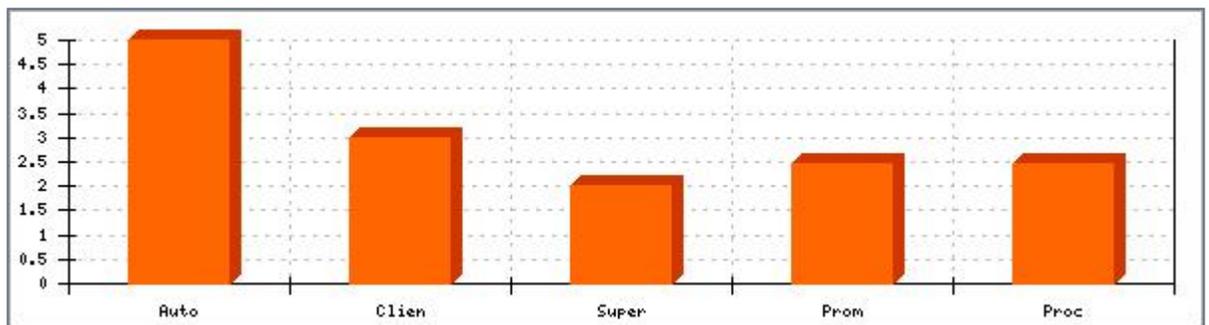
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Negociación Estratégica

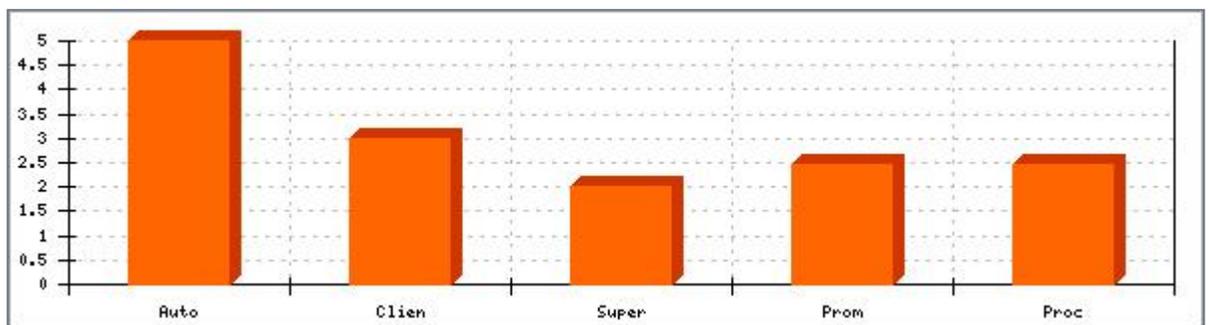
38.- Conoce las fortalezas y debilidades del negocio. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



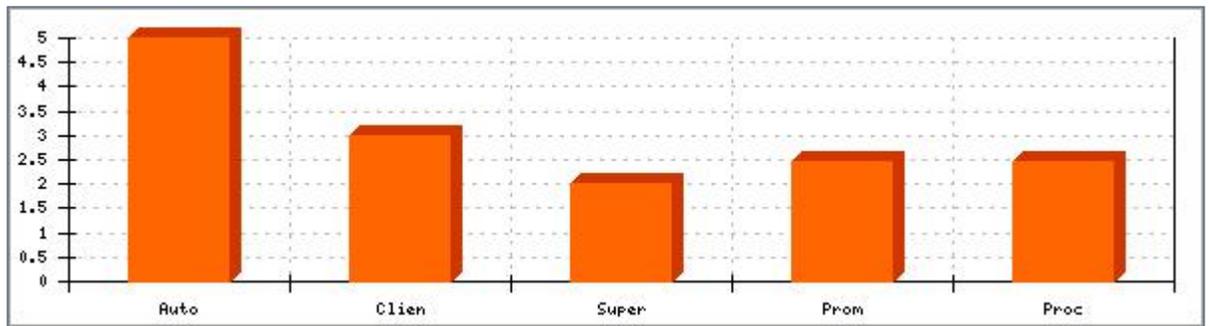
39.- Elabora estrategias y planes de negocios acorde a los objetivos organizacionales. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



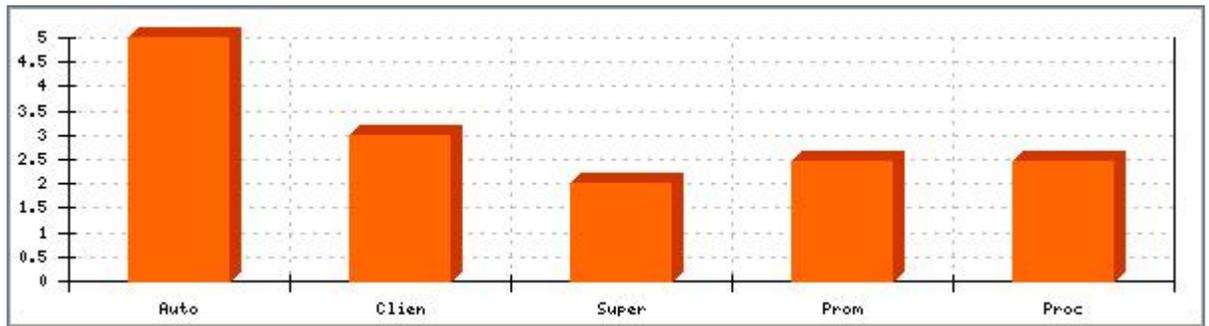
40.- Diseña productos que fortalecen la comercialización de los productos o servicios de GANABET. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



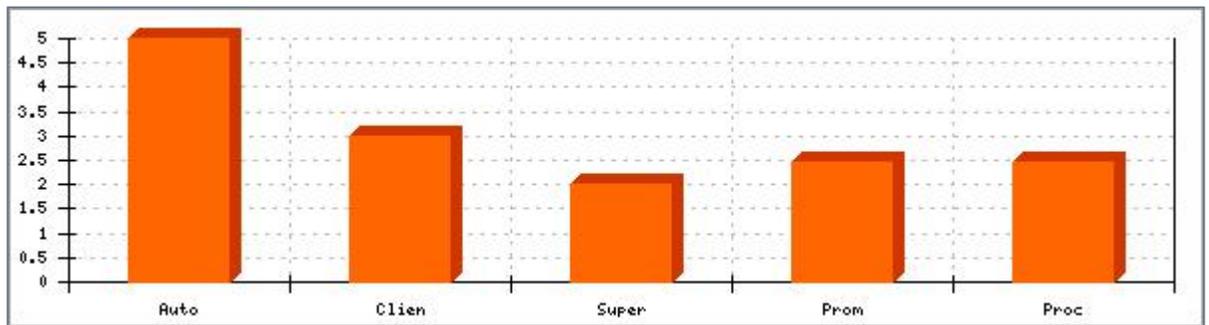
41.- Identifica puntos claves del negocio que afectan a la rentabilidad y al crecimiento de una empresa. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



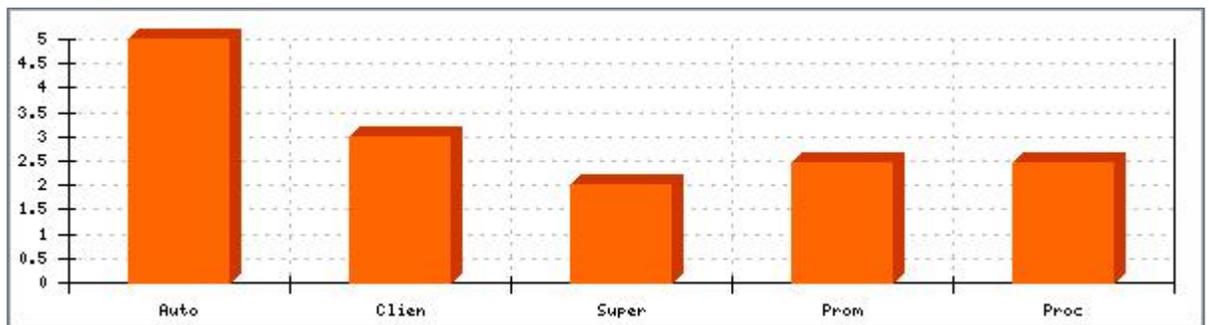
42.- Orienta o capacita a su equipo sobre la forma de comercializar los productos o servicios diseñados. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



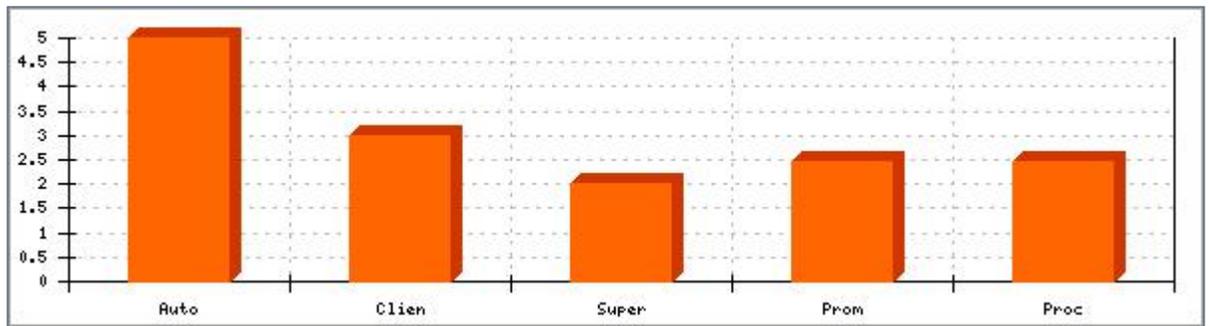
43.- Reconoce la información relevante y encuentra la mejor forma de gestionar las estrategias comerciales. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



44.- Demuestra tener una capacidad crítica o habilidad para la evaluación de datos e información relacionados con el negocio. (2.45)

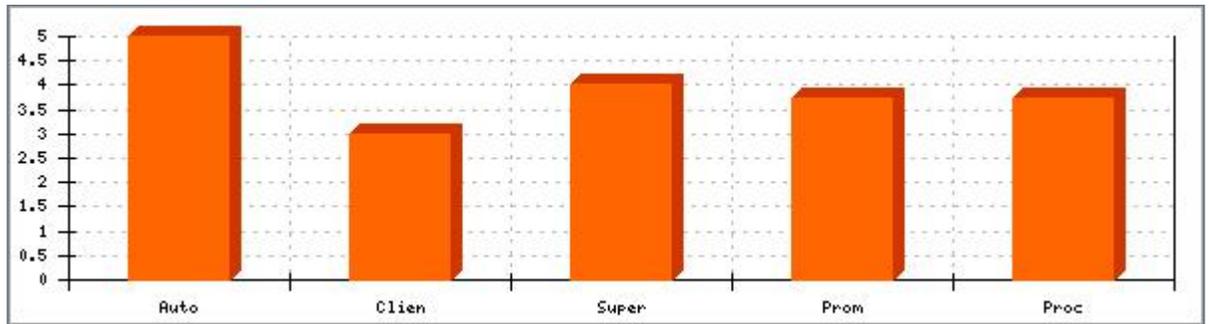
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.45



Trabajo en Equipo por objetivos

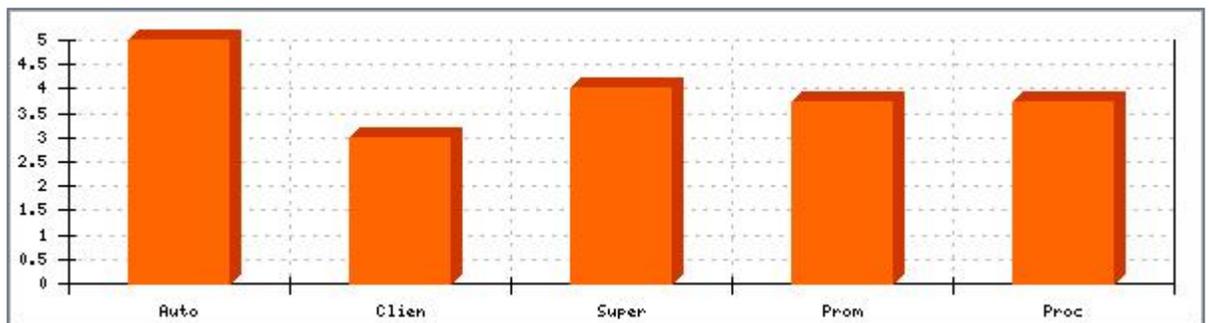
45.- Fomenta el espíritu de colaboración en su área para facilitar el cumplimiento de los objetivos. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



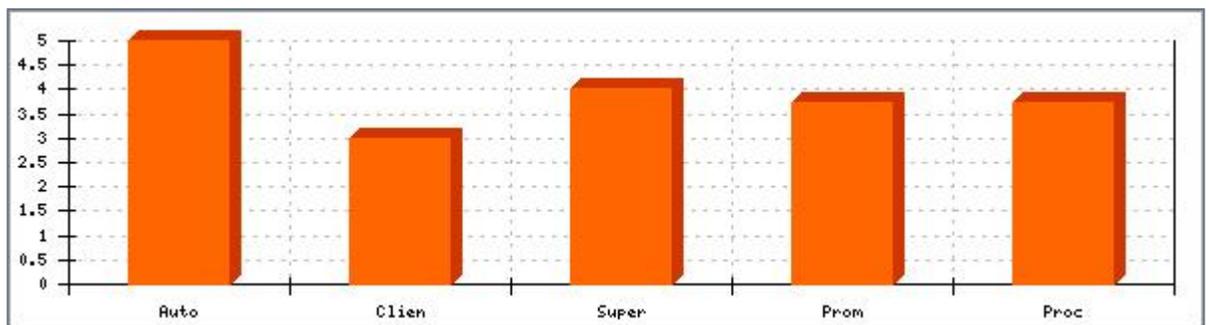
46.- Promueve el intercambio entre áreas y orienta el trabajo de pares y colaboradores a la consecución de los objetivos organizacionales. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



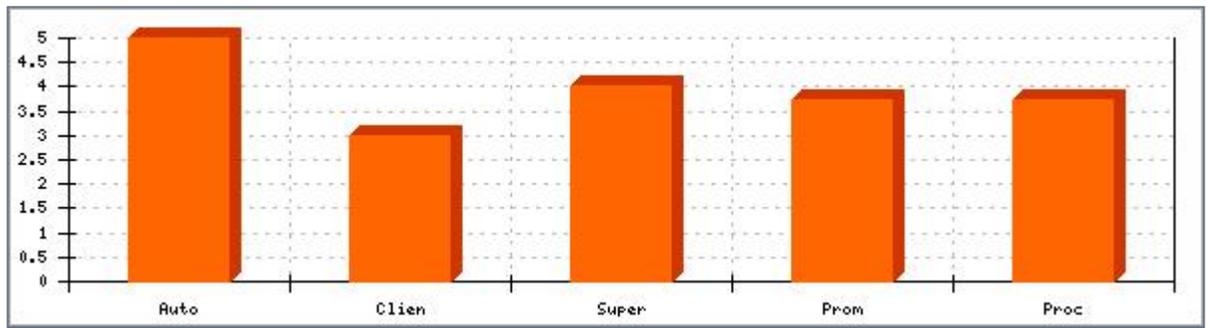
47.- Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo y alienta a todos a obrar del mismo modo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



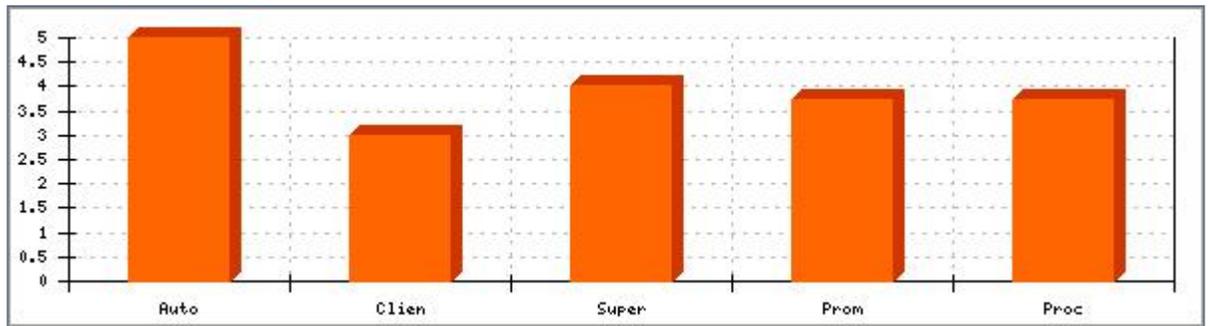
48.- Subordina los intereses personales a los objetivos del equipo, para alcanzar las metas organizacionales de corto, mediano y largo plazo. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



49.- Apoya el trabajo de todas las áreas de la organización. (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



Análisis GAP

DEMO MODELOS DE INFORME EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Orientación al logro

Evidencia en una fuerte motivación por alcanzar los objetivos planteados, orientando sus esfuerzos a obtener los resultados esperados, demostrando compromiso y sentido de urgencia respecto a las decisiones que permiten el avance de los procesos. Implica establecer indicadores de logro y hacer seguimiento permanente, además de tener la habilidad para reaccionar con predisposición y voluntad para sacar adelante el trabajo aún en situaciones de mucha exigencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Flexibilidad y Adaptabilidad

Es la facilidad para adaptarse rápida y eficazmente a los cambios, sin perjudicar su desempeño, entender las posiciones de los demás, y modificar la suya cuando sea necesario. Capacidad para trabajar dentro de cualquier contexto con el mismo nivel de efectividad.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Orientación al cliente (interno)

Es la predisposición al servicio, la genuina intención de comprender e identificar las necesidades del cliente (ya sea interno o externo) con la finalidad de satisfacerlas efectivamente y establecer con ellos una relación a largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Proactividad

Es la capacidad de anticiparse a los problemas, ofreciendo soluciones de manera preventiva o tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces orientadas a generar mejoras.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	2.00	-3.00

Liderazgo Transformacional

Estilo de liderazgo abierto al cambio, líder que evidencia afinidad con la tecnología, también se muestra como un líder que rechaza las tareas operativas, es ágil, orientado a la innovación, mejora continua, así como al cumplimiento colectivo. Es un líder capaz de implementar cambios de mediano y alto impacto rápidamente, con una visión más estratégica. Empático con su equipo y otras áreas, promueve el consenso.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Desarrollo Equipo

Capacidad de identificar y reconocer el aporte específico de cada miembro del equipo, con la finalidad de desarrollarlo desde adentro, según su potencial, alineado con los objetivos establecidos por la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Capacidad de Planificación

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Teletrabajo/ trabajo a Distancia

Habilidad de trabajar efectivamente de forma remota, es decir, sin supervisión constante, sino en función del cumplimiento de metas. Involucra un fuerte sentido de responsabilidad, auto-motivación y perseverancia. Además, requiere una alta capacidad verbal para comunicarse de manera clara con sus supervisores y miembros de equipo sin que estén presentes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Comunicación efectiva

Capacidad para comunicarse con los demás con claridad centrándose en los objetivos del mensaje, presentando información de manera objetiva, precisa y organizada. También implica la habilidad para convencer a otras personas de sus ideas ya sea verbalmente o de forma escrita.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Negociación Estratégica

Demuestra tener una capacidad crítica o habilidad para la evaluación de datos e información relacionados con sus clientes y prospectos, reconocer la información relevante y encontrar la mejor forma de trabajar un cliente, la negociación estratégica comprometerse hasta conseguir el objetivo de manera exitosa, por el rubro de negocio de GANABET implica también ser creativo así como innovación o capacidad para identificar alternativas con enfoques diferentes, un Negociador Estratégico entiende puntos claves del negocio que afectan a la rentabilidad y al crecimiento de una empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	2.00	-3.00

Trabajo en Equipo por objetivos

Capacidad para colaborar con los demás, formar parte de un equipo y trabajar con otras áreas de la organización con el propósito de alcanzar, en conjunto, las metas organizacionales, requiere subordinar los intereses personales a los del equipo. Implica tener expectativas positivas respecto de los demás así como también comprender a los otros, generar y mantener un buen clima de trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Cliente Interno	3.00	-2.00
Supervisor	4.00	-1.00

Comentarios

DEMO MODELOS DE INFORME EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

AUTOEVALUACIÓN

Menciona fortalezas del Evaluado

Comunicacion y capacidad de aprender

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

Planificación

CLIENTE INTERNO

Menciona fortalezas del Evaluado

REPOSABLE DISCIPLINADO

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

ORGANIZADO ATENCIÓN AL DETALLE

SUPERVISOR

Menciona fortalezas del Evaluado

ATENCION A CLLIENTE

Menciona oportunidades de mejora del evaluado

MEJOR PRODUCTIVIDAD EN LEADS

EVALUADO

EVALUADOR

