



# Evaluación 360°

Candidato de Prueba



## Grupo Evaluador

- 1 Jefe
- 3 Colega
- 3 Colaborador
- 3 Clientes y proveedores

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

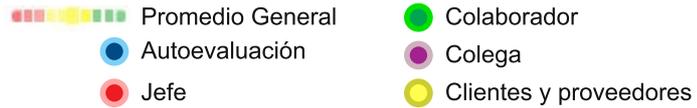
GERENTE



88.1%

AJUSTE A PERFIL

## Resultados Generales



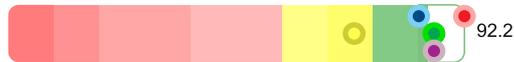
### COMPETENCIA

### PORCENTAJE

10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

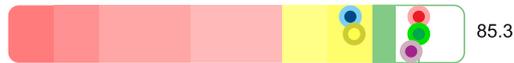
### DESCRIPCIÓN

DESARROLLO DEL TALENTO



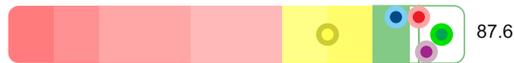
Impulsar y orientar el crecimiento de las personas a cargo, para maximizar su potencial, con el fin de que alcancen resultados positivos a nivel organizacional, profesional y personal

TOMA DE DECISIONES



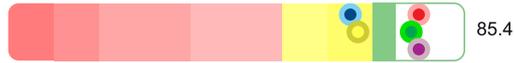
Analizar la información disponible, identificar diversas alternativas, elegir la más adecuada y emprender acciones para resolver las diversas situaciones que se presentan en su gestión.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



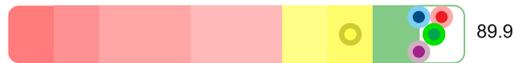
Determinar eficazmente las metas y prioridades, definiendo acciones, plazos y los recursos necesarias para alcanzarlas.

HABILIDADES DE NEGOCIACION



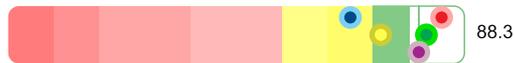
Identificar y evaluar diversas opciones (propias y de otros) de la negociación, tener en cuenta diferentes puntos de vista para alcanzar acuerdos satisfactorios basados en una filosofía gana-gana. Crear un ambiente propicio para la colaboración y lograr compromisos duraderos que fortalezcan la relación.

ORIENTACIÓN A RESULTADOS



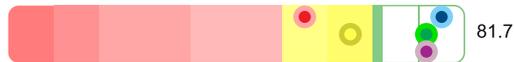
Alcanzar los objetivos propuestos dentro de estándares de calidad y oportunidad esperados. Asumir desafíos que superen las expectativas de desempeño definidos.

TRABAJO EN EQUIPO



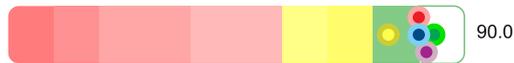
Trabajar en forma coordinada con otros para lograr los objetivos comunes, priorizando los intereses de la organización y del área por encima de los individuales

APRENDIZAJE CONTINUO



Mantener una postura abierta frente a nuevos conocimientos, tecnologías y cambios, incorporando e implementando aquellos que agreguen valor a su gestión y a la organización.

COMUNICACION



Expresar ideas y opiniones de forma clara y precisa a través del lenguaje verbal y no verbal, para asegurar que sus mensajes sean entendidos por los otros. Escuchar activamente, indagar y conocer el punto de vista del otro para asegurar una comprensión completa del mensaje.

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

GERENTE



88.1%

AJUSTE A PERFIL

### Tabla de resultados

COMPETENCIA	Autoevaluación	Jefe	Colaborador	Colega	Clientes y proveedores	Todos
DESARROLLO DEL TALENTO	90.0	100.0	93.3	93.3	75.8	92.2 <b>SP</b>
TOMA DE DECISIONES	75.0	90.0	90.0	88.3	75.8	85.3 <b>SP</b>
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	85.0	90.0	95.0	91.7	70.0	87.6 <b>SP</b>
HABILIDADES DE NEGOCIACION	75.0	90.0	88.3	90.0	76.7	85.4 <b>SP</b>
ORIENTACIÓN A RESULTADOS	90.0	95.0	93.3	90.0	75.0	89.9 <b>SP</b>
TRABAJO EN EQUIPO	75.0	95.0	91.7	90.0	81.7	88.3 <b>SP</b>
APRENDIZAJE CONTINUO	95.0	65.0	91.7	91.7	75.0	81.7 <b>SP</b>
COMUNICACION	90.0	90.0	93.3	91.7	83.3	90.0 <b>SP</b>

**SP**  
Satisface Plenamente

Los indicadores evaluados concuerdan totalmente con la conducta observada. El evaluado exhibe todos los indicadores de las competencias evaluadas e incluso supera las expectativas.

**S**  
Satisface

Se encuentran algunas áreas susceptibles de mejora y de ajuste a las competencias evaluadas para alcanzar un desempeño destacado.

**CP**  
Cumple parcialmente

Presenta diferencias significativas en algunas competencias que deben ser desarrolladas hasta alcanzar el ajuste deseado.

**I**  
Insatisfactorio

Presenta diferencias evidentes o absolutas en algunas competencias evaluadas, que requieren atención inmediata hasta lograr el nivel esperado.

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

GERENTE

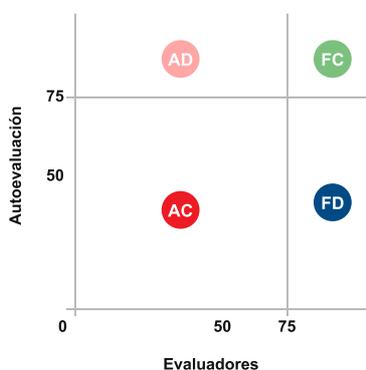
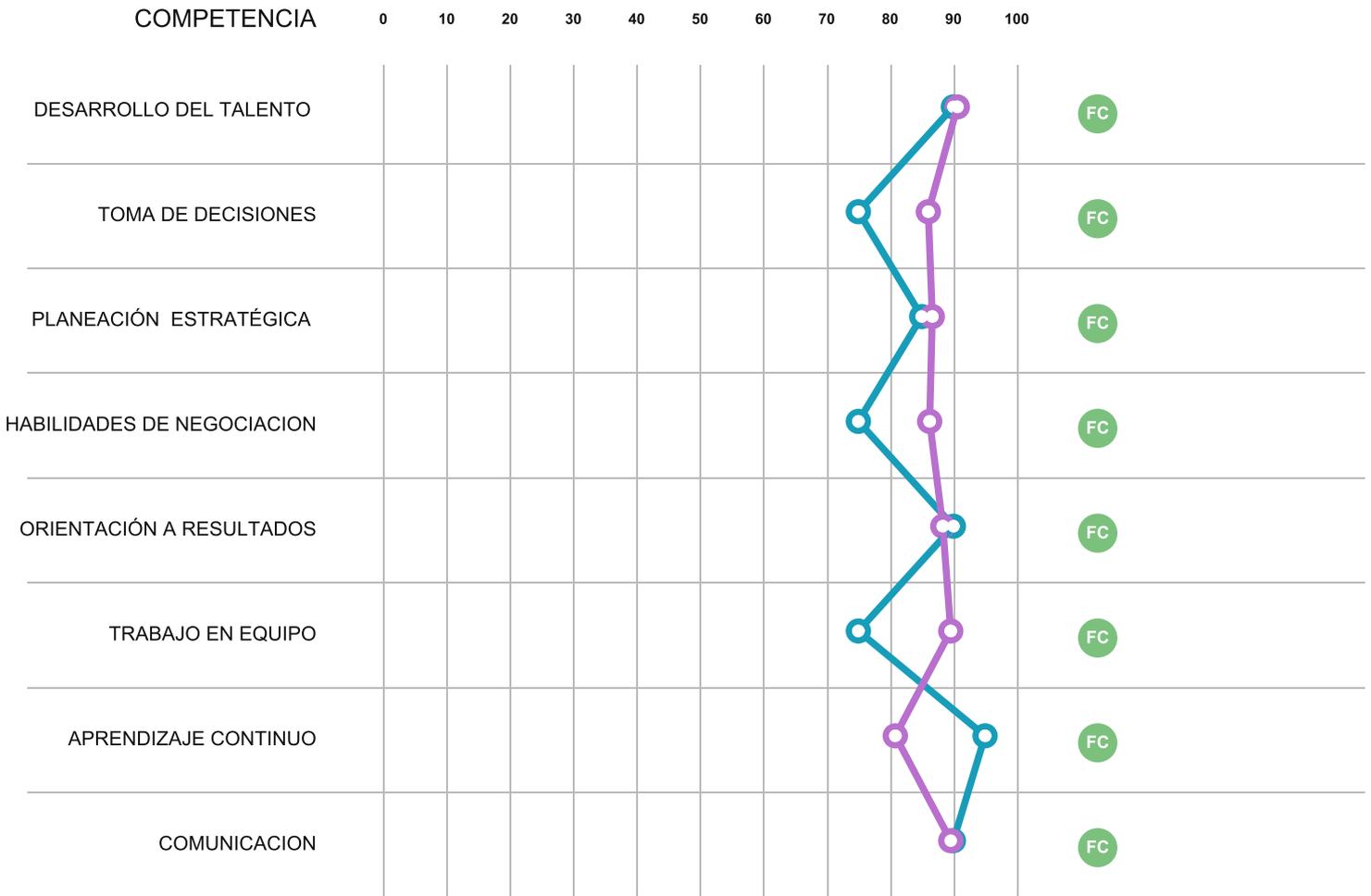


88.1%

AJUSTE A PERFIL

### Comparación autoevaluación

Autoevaluación  
Todos los evaluadores



- FC Fortaleza Confirmada:** Son competencias en la cuales la autoevaluación y la apreciación de los evaluadores están por encima de los valores esperados, es decir son fortalezas reconocidas por el individuo y sus evaluadores.
- FD Fortaleza Desconocida:** Son competencias en la cuales los evaluadores califican por encima de los valores esperados y la autoevaluación lo hace por debajo, son fortalezas reconocidas por los evaluadores pero no reconocidas por el individuo.
- AD Área de mejora Desconocida:** Son competencias donde los evaluadores califican por debajo de los valores esperados y la autoevaluación califica por encima. Son áreas donde los evaluadores reconocen un área por mejorar y el individuo no.
- AC Área de mejora Confirmada:** Aquellas competencias donde los evaluadores y el individuo califican por debajo del valor esperado, por lo tanto todos reconocen un área a mejorar.
- Variación significativa:** Aquellas competencias donde existe una diferencia marcada entre los valores calificados por los evaluadores y la autoevaluación.

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

GERENTE



88.1%

AJUSTE A PERFIL

## Resultados por indicadores

- 0 No apto para calificar   
 1 Insuficiente   
 2 Cumple parcialmente   
 3 Satisface   
 4 Satisface plenamente

INDICADOR	COMPETENCIA	RESULTADO
Promueve en su equipo de trabajo un ambiente de mejoramiento continuo y calidad total	DESARROLLO DEL TALENTO	3.7
Expresa sus ideas de manera persuasiva (clara, directa, específica) para influir en otros con argumentos sin imponer.	HABILIDADES DE NEGOCIACION	3.7
Orienta y permite a su equipo tomar las decisiones relativas a su gestión con autonomía.	TOMA DE DECISIONES	3.7
Permite a los miembros de su equipo participar en la toma de decisiones que permitan mejorar el desempeño de su área.	DESARROLLO DEL TALENTO	3.7
Integra los diversos estilos y habilidades del equipo para lograr óptimos resultados..	TRABAJO EN EQUIPO	3.6
Expresa sus ideas en forma clara, precisa y firme, generando credibilidad en su interlocutor.	COMUNICACION	3.6
Es consciente y tiene en cuenta el impacto que su lenguaje verbal y no verbal tiene en su interlocutor, para construir relaciones efectivas con diferentes auditorios.	COMUNICACION	3.6
Establece objetivos a largo plazo relevantes para la organización, considerando que sean medibles y realistas	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3.6
Se mantiene enfocado en el resultado ( conserva su estado de ánimo estable) a pesar de las dificultades y de enfrentarse a situaciones cambiantes	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	3.6
Escucha activamente, indaga y profundiza en los puntos de vista de los demás, los toma en cuenta y los incorpora a su proceso de argumentación, para crear condiciones de empatía con su interlocutor.	COMUNICACION	3.6
Es un ejemplo a seguir en la ejecución del trabajo y con ello influye positivamente en el comportamiento de su equipo.	DESARROLLO DEL TALENTO	3.5
Tiene claros los objetivos y las metas de su cargo de su área y de la organización y desarrolla las actividades necesarias para alcanzarlas.	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	3.5
Comunica sus puntos de vista contrarios de manera asertiva ( firme y a la vez empática ) y empoderada.	COMUNICACION	3.5
Identifica posibles conflictos entre las distintas áreas, interviene, se incluye y expresa sus opiniones de manera clara , oportuna y respetuosa, generando opciones de solución efectivas para las partes.	TRABAJO EN EQUIPO	3.5
Se apoya de manera efectiva en las competencias personales y técnicas de los miembros de su equipo para orientar la toma de decisiones.	TOMA DE DECISIONES	3.5
Lidera la implementación de los cambios que mejoran los procesos y productos existentes y que aportan valor al negocio.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3.5
Comparte y promueve con su equipo la importancia de lograr los objetivos y clarifica el nivel de contribución de cada uno en este proceso.	DESARROLLO DEL TALENTO	3.5
Asigna a su equipo tareas retadoras y diversas que le permita usar su talento en su trabajo.	DESARROLLO DEL TALENTO	3.5
Empatía: Entiende y comprende el punto de vista del otro y acepta opiniones diferentes a las suyas.	COMUNICACION	3.5
Aborda las actividades propias de su cargo, con agilidad y enfocándose en lo prioritario. Mantiene altos niveles de productividad aún en situaciones cambiantes o adversas.	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	3.5
Busca, dentro de los argumentos que le son favorables, ventajas que benefician a la contraparte para propiciar el acuerdo	HABILIDADES DE NEGOCIACION	3.5
Identifica factores internos y externos que impactan el Negocio. Esta actualizado sobre lo que ocurre en el entorno y considera dicha información para estructurar soluciones que agreguen valor a su área y a la organización.	APRENDIZAJE CONTINUO	3.5

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

GERENTE



88.1%

AJUSTE A PERFIL

## Resultados por indicadores

- 0 No apto para calificar  
 1 Insuficiente  
 2 Cumple parcialmente  
 3 Satisface  
 4 Satisface plenamente

INDICADOR	COMPETENCIA	RESULTADO
Asume una postura crítica ante los acontecimientos (internos y externos a la organización), expresando su opinión de manera respetuosa aun cuando difiera de otros planteamientos.	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	3.5
Ajusta su estilo personal con el fin de adaptarse a las nuevas situaciones del equipo. Influye en los demás miembros del equipo por su estilo personal persuasivo (abierto, claro y recursivo para que los demás acepten sus ideas / no impone).	TRABAJO EN EQUIPO	3.5
Separa el problema de las personas, mantiene una postura objetiva e imparcial en la negociación ( no se involucra emocionalmente) para llegar a acuerdos mutuamente satisfactorios.	HABILIDADES DE NEGOCIACION	3.5
Muestra flexibilidad para considerar opciones diferentes a las propias, las toma en cuenta para proponer soluciones de calidad.	APRENDIZAJE CONTINUO	3.5
Se muestra dispuesto y activo a la hora de incorporar nuevas formas y maneras de hacer las cosas	APRENDIZAJE CONTINUO	3.5
Trasciende intereses personales o de su grupo en beneficio de los objetivos de la organización.	TRABAJO EN EQUIPO	3.5
Anticipa y Programa las actividades propias de su rol que inciden en el logro de objetivos, se apoya en un método organizado de trabajo y administra en forma eficiente los recursos disponibles (tiempo, información, tecnología).	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3.4
Verifica que las estrategias del equipo permanezcan alineadas con las necesidades de los clientes y las metas.	TRABAJO EN EQUIPO	3.4
Evalúa el impacto que sus decisiones tienen para la Organización y asume las consecuencias de sus acciones	TOMA DE DECISIONES	3.4
Se muestra resolutivo frente a su equipo de trabajo en pro de los resultados y metas establecidas	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	3.4
Cuenta con visión integral del negocio la cual pone a disposición de la empresa para lograr los objetivos organizacionales	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3.4
Analiza información compleja proveniente de fuentes diversas para apoyar la toma de decisiones de impacto en la organización.	TOMA DE DECISIONES	3.4
Propone e implementa métodos y acciones orientadas a mejorar el desempeño de la organización en línea con los principios, valores, planes estratégicos y políticas de la organización.	PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	3.4
Activa su red de contactos para obtener mayor información y ampliar su punto de vista	APRENDIZAJE CONTINUO	3.4
Expresa oportunamente sus puntos de vista contrarios, los mantiene ante una determinada situación y reconoce cuando resulta razonable no insistir en ellos.	HABILIDADES DE NEGOCIACION	3.3
Puede innovar en las soluciones y abordar los problemas desde perspectivas distintas a las que habitualmente utiliza.	APRENDIZAJE CONTINUO	3.3
Muestra un enfoque innovador al evaluar situaciones nuevas y prevee y toma en cuenta las consecuencias y los riesgos inherentes a las mismas.	TOMA DE DECISIONES	3.2
Tiene un profundo conocimiento de las situaciones de la contraparte, analiza sus fortalezas y debilidades e investiga y obtiene la mayor cantidad de información posible, tanto al nivel de la situación como de las personas involucradas en la negociación.	HABILIDADES DE NEGOCIACION	3.0

CANDIDATO

Candidato de Prueba

PERFIL

GERENTE



88.1%

AJUSTE A PERFIL

---

## Comentarios al evaluado

Quiero resumir la percepción que tengo de mi jefe inmediato en una frase, " Excelente Líder "