

Reporte de Resultados Evaluación 360 grados

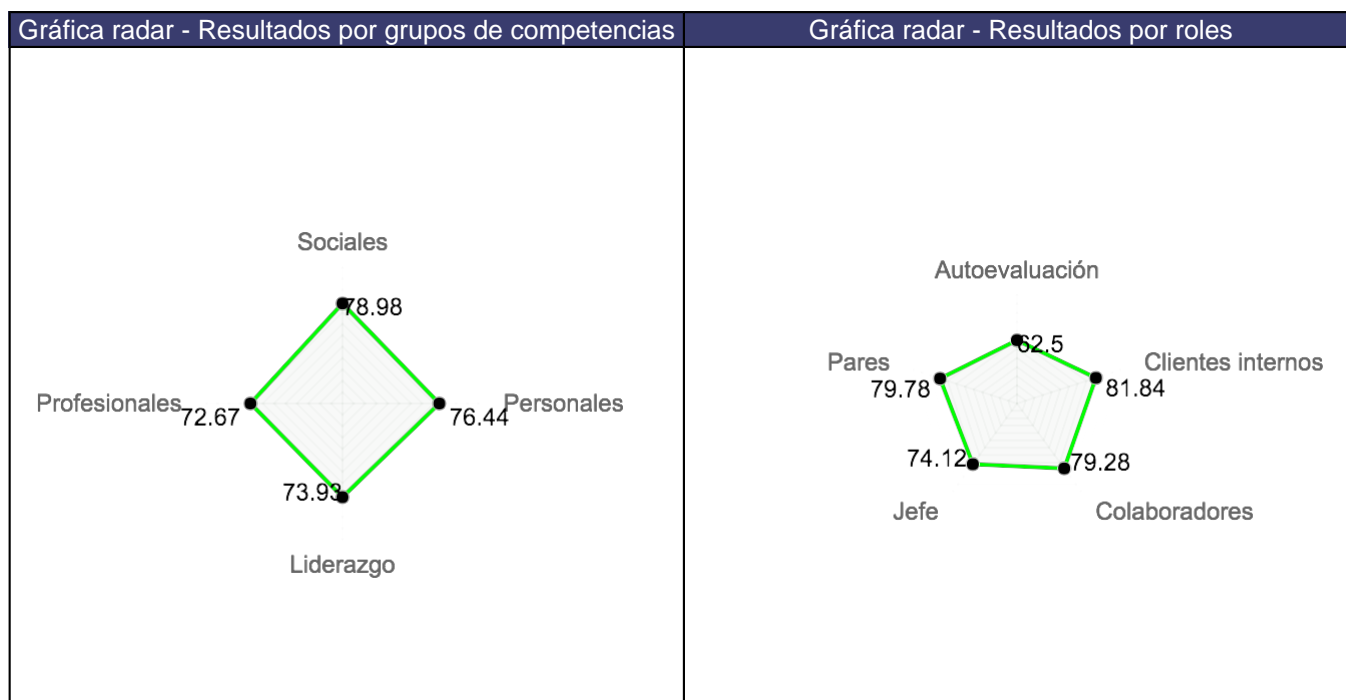
Nombre del evaluado	Nombre del evaluado
---------------------	---------------------

Categorías para rangos y resultados

Rango de evaluaciones	Resultado	Color
0-39.99	Deficiente	rojo
40-59.99	Necesita Mejorar	anaranjado
60-79.99	Bueno	amarillo
80-94.99	Muy Bueno	azul
95-100	Sobresaliente	verde

Promedios por rol y grupo de competencias

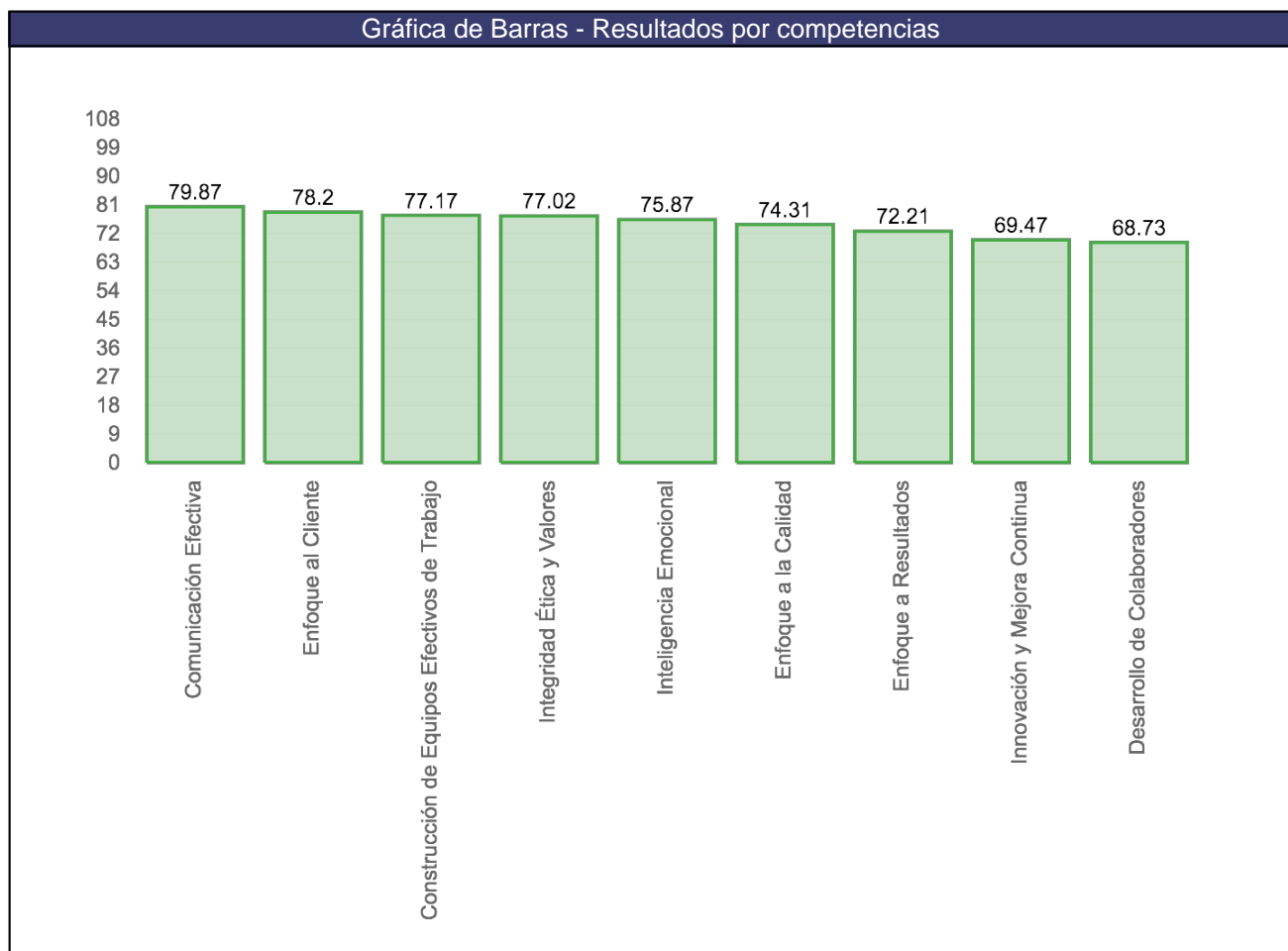
Grupos de competencias	Autoevaluación	Clientes internos	Colaboradores	Jefe	Pares	Promedio
Sociales (Competencias Orientadas a las Relaciones)	69.00	86.00	81.67	76.00	82.22	78.98
Personales (Competencias Orientadas a Sí Mismo)	61.00	83.00	79.33	80.00	78.89	76.44
Liderazgo (Competencias de Supervisión)	60.00	81.54	76.41	67.69	84.00	73.93
Profesionales (Competencias Administrativas e Intelectuales)	60.00	76.80	79.73	72.80	74.00	72.67
Promedio	62.50	81.84	79.28	74.12	79.78	



Promedios de competencias agrupadas por rol

Competencias evaluadas	Autoevaluación	Clientes internos	Colaboradores	Jefe	Pares	Promedio
Comunicación Efectiva	70.00	88.00	83.33	78.00	80.00	79.87
Enfoque al Cliente	68.00	84.00	80.00	74.00	85.00	78.20
Construcción de Equipos Efectivos de Trabajo	62.50	90.00	80.00	70.00	83.33	77.17
Integridad Ética y Valores	62.00	82.00	78.67	78.00	84.44	77.02
Inteligencia Emocional	60.00	84.00	80.00	82.00	73.33	75.87

Enfoque a la Calidad	58.00	80.00	79.33	72.00	82.22	74.31
Enfoque a Resultados	64.00	74.00	81.33	76.00	65.71	72.21
Innovación y Mejora Continua	56.00	76.00	77.33	68.00	70.00	69.47
Desarrollo de Colaboradores	56.00	68.00	70.67	64.00	85.00	68.73
Promedio	61.83	80.67	78.96	73.56	78.78	



Promedios de preguntas agrupadas por rol

Conductas evaluadas	Autoevaluación	Clientes internos	Colaboradores	Jefe	Pares	Promedio
Mantiene una relación armoniosa con sus clientes internos o externos.	80.00	80.00	80.00	100.00	100.00	88.00
Se enfoca en el objetivo de la comunicación sin desviarse del tema central.	80.00	100.00	80.00	80.00	100.00	88.00
Canaliza de manera efectiva y oportuna a los clientes cuya necesidad escapa del alcance de sus responsabilidades.	80.00	80.00	86.67	80.00	100.00	85.33
Se comunica constantemente con su equipo de trabajo con el fin de establecer las reglas de juego y dar revisión a los avances de actividades.	60.00	100.00	86.67	80.00	100.00	85.33
Tiene sensibilidad para comprender los requerimientos de los clientes a profundidad.	80.00	100.00	86.67	80.00	80.00	85.33

Escucha con atención y respeto las ideas de su interlocutor aunque estas sean contrarias a las suyas.	80.00	100.00	80.00	80.00	80.00	84.00
Expresa sus ideas y puntos de vistas sin agredir a los demás, controlando su lenguaje corporal, tono de voz y el contenido del mensaje.	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	84.00
Privilegia las acciones que atienden los intereses colectivos más que los particulares.	60.00	100.00	80.00	80.00	100.00	84.00
Sabe como repercuten sus funciones en la satisfacción de los clientes.	80.00	80.00	80.00	80.00	100.00	84.00
Contiene y canaliza positivamente sus emociones hacía la solución de problemas y conflictos.	60.00	100.00	86.67	100.00	60.00	81.33
Evalúa de manera periódica la dinámica del equipo y su capacidad de alcanzar resultados.	60.00	100.00	86.67	80.00	80.00	81.33
Motiva a su equipo de trabajo al cumplimiento de objetivos con altos estándares de calidad.	60.00	80.00	86.67	80.00	100.00	81.33
Muestra claridad y congruencia en las ideas o conceptos que comunica o trasmite a la gente que está en su entorno cercano.	60.00	80.00	86.67	80.00	100.00	81.33
Muestra comprensión de los estados de ánimo de sus contrapartes.	60.00	80.00	86.67	80.00	100.00	81.33
Adapta su canal de comunicación al del interlocutor.	60.00	100.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Define métricos de desempeño a sus colaboradores con el fin de lograr altos estándares de calidad.	60.00	80.00	80.00	100.00	N/A	80.00
Documenta los procesos clave de su operación que contribuyen para la calidad.	60.00	80.00	80.00	80.00	100.00	80.00
Identifica y elimina las barreras de comunicación que existen entre su equipo de trabajo.	60.00	100.00	80.00	60.00	100.00	80.00
Indaga en los requerimientos hechos por sus clientes internos o externos con el fin de clarificar dudas y entregar un producto o servicio de calidad.	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Muestra capacidad de analizar las situaciones, sin reaccionar anticipadamente.	60.00	100.00	80.00	100.00	60.00	80.00
Promedio	62.56	81.54	79.57	74.62	79.09	75.48

Comentarios hechos por los evaluadores

Competencia	Comentarios
Inteligencia Emocional	En ocasiones cede ante la presión de los clientes, para tomar decisiones, en lugar de dejar un espacio para dar una respuesta final posteriormente (que puede ser minutos después). // Puede estresarse con la presión, y parece que esto le llega a afectar incluso físicamente.
Integridad Ética y Valores	Cuando Jonathan trabajo con nosotros, me comento que veía a Julio perdiendo el tiempo en asuntos personales, cambiaba la pantalla de su computadora cuando iban a buscarlo. Recientemente no he oído eso.
Innovación y Mejora Continua	Necesita darle mas tiempo a las mejoras de su área, esta muy involucrado en la operación del día a día.
Enfoque al Cliente	Creo que necesita mejorar, la urgencia de respuesta a los clientes.
Enfoque a la Calidad	Tanto él como el área de Capacitación, vamos mejorando en esta parte: Indaga en los requerimientos hechos por sus clientes. // Le falta mejorar sus tiempos de respuesta a los clientes, he visto algunas veces que los clientes le llaman por no enviar cotizaciones o información a tiempo. // Algunas veces no cumple los tiempos que da a los clientes de envíos de cotizaciones o información. // Creo que a mejorado mucho en este punto: indagar en los requerimientos de los clientes. // A veces su gente comete los mismos errores de manera recurrente y el debe de asegurarse que no pase más, debe de hacer procesos que eviten los errores.
Desarrollo de Colaboradores	Creo que es muy bueno para identificar las fortalezas y debilidades de los miembros del equipo, pero no sé si genere planes al respecto. // Le falta hacer un plan de capacitación para su personal. No dar capacitación reactiva, es decir capacitar cuando algo sale mal, sino hacer un plan. // Falta un plan de capacitación.
Construcción de Equipos Efectivos de Trabajo	Si noto que evalúa y se reúne con su equipo, pero desconozco la efectividad de las juntas o evaluaciones. // Si se comunica con su equipo, sin embargo creo que debe de hacerlo en un proceso establecido, no cuando haya algún problema o queja
Comunicación Efectiva	En este ítem: Tiene una comunicación escrita y oral ordenada y coherente; la situación está en los correos, en general solo copia lo que envía a los clientes y no comunica específicamente la información solicitada o entregable, más bien tenemos que asumir que está allí y buscarla por nuestra cuenta, en ocasiones en correos previos de los clientes, y esto a veces no es tan claro. // Es buen comunicador // Algunas veces se le olvida comunicar a su gente los cambios en procesos.