

Empresa:

Nombre:

Nivel jerárquico: Perfil 360 liderazgo Mando medio

Fecha: 17 de abril de 2023



Tipo	Competencia	Individual	Grupal
Funcional	Manejo de conflictos	86.00%	79.08%
	Negociación	84.50%	78.78%
	Enfoque a resultados	83.50%	75.09%
	Trabajo en equipo	81.50%	76.81%
	Resiliencia	81.00%	76.70%
	Toma de decisiones	80.62%	74.50%
	Pensamiento estratégico	79.50%	70.36%
	Liderazgo	79.12%	73.15%
	Análisis de problemas	79.00%	74.21%
	Disposición al servicio	78.00%	72.73%
	Organización	77.62%	70.60%
	Comunicación	74.50%	72.74%

Evaluación individual	80.41%
-----------------------	--------

Porcentaje	Grado de adecuación	Recomendación
0 a 40 %	Bajo	Considerar estrategias de desarrollo, compensación o movilidad.
>40 a 80%	Medio	Establecer una alianza para el desempeño.
>80 a 100%	Alto	Considerar estrategias de promoción o desarrollo transversal.

Empresa:

Nombre:

Nivel jerárquico: Perfil 360 liderazgo Mando medio

Fecha: 17 de abril de 2023

Competencia	Comportamiento	Rol ponderación	Resultado por competencia
Manejo de conflictos	Escucha a los involucrados en un conflicto y les hace saber que entiende su postura y sus sentimientos. Hace observaciones o sugerencias enfocadas a posibles soluciones de un conflicto y logra que se vayan minimizando las emociones negativas. Valora el nivel de gravedad de un conflicto, así como las emociones negativas que se han puesto de manifiesto.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 86.00%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 79.08%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Negociación	Obtiene la mayor cantidad de información posible sobre los objetivos y situación de la contraparte en una negociación. Plantea soluciones o alternativas que integran las necesidades u objetivos de todas las partes en una negociación. Señala los beneficios y ventajas que representan para todas las partes las soluciones que plantea en una negociación.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 84.50%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 78.78%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Enfoque a resultados	Analiza las dificultades en la obtención de resultados y propone nuevas acciones, procesos, políticas o estrategias, que impedirán que vuelvan a aparecer. Identifica con oportunidad los obstáculos y problemas para la obtención de resultados y los resuelve de inmediato. Participa activamente en la definición de las metas y objetivos que debe alcanzar su área y la organización. Establece puntos críticos de seguimiento para evaluar el avance hacia la obtención de resultados, sobre los planes que definió previamente.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 83.50%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 75.09%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Trabajo en Equipo	Reconoce explícitamente las capacidades y habilidades de cada miembro de su equipo (compañeros y colaboradores) y su contribución a la obtención de resultados. Alienta al equipo para compartir, identificar los intereses, motivaciones, hábitos, etc. que tienen en común y reconocer y respetar las diferencias entre los miembros de este. Establece relaciones de confianza y comunicación abierta con todos sus compañeros y colaboradores.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 81.50%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 76.81%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Resiliencia	Aprovecha el uso de sus fortalezas en el trabajo, cuando se encuentra en situaciones de presión y urgencia, para minimizar el impacto de sus debilidades. Mantiene en buen nivel sus estándares de desempeño y sus resultados aun en situaciones críticas, gracias al dominio personal de emociones e impulsos. Aplica los consejos positivos que recibe a través de la retroalimentación.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 81.00%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 76.70%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Toma de decisiones	Elige la alternativa más viable después de haber analizado las ventajas, desventajas y los riesgos implícitos. Genera e implementa la solución de situaciones críticas y sin precedentes. Diseña alternativas de solución para problemas que impactan a más de un área o un proceso. Sustenta sus decisiones en el análisis sistemático previo de los problemas.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 80.62%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 74.50%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	

Empresa:

Nombre:

Nivel jerárquico: Perfil 360 liderazgo Mando medio

Fecha: 17 de abril de 2023

Competencia	Comportamiento	Rol ponderación	Resultado por competencia
Pensamiento estratégico	Analiza con detalle la información clave de la organización, lo que le permite tener una visión integral de la misma, tal como posición financiera, optimización de recursos, expansión y crecimiento de la participación de mercado, satisfacción del cliente, etc. Investiga y analiza las tendencias y cambios del entorno para prever y diseñar los posibles escenarios y estrategias de desarrollo que se han de realizar en su área en el mediano y largo plazo, tales como cambios de estructura, nuevas tecnologías, nuevas competencias, nuevos servicios, nuevos mercados, etc.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 79.50%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 70.36%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Liderazgo	Adapta su estilo de gestión y retroalimentación con base en las necesidades y características de cada persona a su cargo o coordinación. Persuade a las personas utilizando los argumentos más adecuados para cada uno. Comunica a cada colaborador lo que se espera específicamente de él y acuerda estrategias para apoyarlo en su desempeño y en su desarrollo. Convince a sus colaboradores e iguales sobre los beneficios comunes que pueden obtener al alcanzar las metas y objetivos de la organización.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 79.12%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 73.15%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Análisis de problemas	Analiza sistemáticamente cualquier problema, aun cuando no hay ningún precedente relacionado con el mismo. Establece y pondera múltiples escenarios para la solución de un problema. Establece las conexiones lógicas y críticas que existen entre todas las partes de un problema. Enuncia algunos efectos de uno o varios problemas y los clasifica de acuerdo con su impacto y a su naturaleza. Explica y prioriza las causas principales del problema, distinguiendo la causa raíz de este.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 79.00%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 74.21%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Disposición al servicio	Elige estrategias para tratar a cada cliente/usuario de manera diferenciada de acuerdo con su carácter, su forma de comunicarse, sus necesidades, etc. Solicita retroalimentación del cliente/usuario para identificar su grado de satisfacción e implementa las medidas preventivas y correctivas necesarias para asegurar su mantenimiento o mejora. Da seguimiento sobre el avance de las acciones para cubrir oportunamente el servicio o producto ofrecido al cliente o usuario y lo mantiene informado al respecto.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 78.00%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 72.73%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Organización	Mantiene el control de los avances de planes y proyectos, monitoreando datos y puntos críticos. Identifica oportunamente los obstáculos y desviaciones de los planes y proyectos, generando los reportes correspondientes. Diseña estrategias y procesos para la verificación del grado de avance de cada etapa de los planes y proyectos. Establece las medidas preventivas para evitar desviaciones en los planes y proyectos establecidos.	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 77.62%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 70.60%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	
Comunicación	Utiliza frases y comentarios específicos para demostrarle a su(s) interlocutor(es) que comprende sus ideas y las emociones que le está(n) transmitiendo. Utiliza el lenguaje no verbal para enfatizar que está escuchando activamente a su(s) interlocutor(es). En el contexto de los mensajes escritos, responde en forma concreta y pertinente a lo que se le plantea (lo que demuestra que ha leído y comprendido el mensaje de texto).	Supervisor Inmediato (30%)	Resultado individual 74.50%
		Cliente (25%)	
		Colaborador (25%)	Resultado grupal 72.74%
		Colega (10%)	
		Autoevaluador (10%)	

