



Reporte de Resultados

Datos Personales

Nombre del Evaluado:
Puesto Considerado:
Fecha de Aplicación:
Lugar de Aplicación: México, Distrito Federal

El contenido del presente es estrictamente confidencial

Se extiende para uso exclusivo de

Prohibido su reproducción total o parcial

Enero, 2015

Introducción

El propósito del presente reporte, es presentar el nivel de desempeño que obtuvo el Sr. durante la sesión de evaluación en la cual participó.

Para obtener información en cuanto al Grado de Desarrollo de las Competencias Gerenciales Evaluadas, se utilizó la **Técnica de Centros de Evaluación (Assessment Center)**, la cual ha sido diseñada para identificar el potencial actual de las personas a través de simulaciones de trabajo vía el método de casos y es complementada por una valoración psicométrica.

Contenido del Reporte	
	Pág.
1.- Modelo de Competencias	3
2.-Escala de Evaluación de Resultados Definición de grado	5
3.-Comparativo vs Perfil Ideal Análisis de Brecha	6
4.- Interpretación de Resultados Descripción por Grado de Dominio	7
5.-Resumen de Resultados Agrupación de Competencias por Nivel	12
6.-Resumen General Conclusiones y Recomendaciones	13

Modelo de Competencias

Las simulaciones de trabajo que sirvieron de base para la elaboración del presente reporte, fueron las contempladas en los diferentes ejercicios en los que participó, mismos que muestran diversas situaciones cotidianas en la vida de una organización; a continuación se describen operacionalmente dichas competencias:

Análisis y Solución de Problemas

Resolver problemas difíciles a través de un análisis cuidadoso de la información de manera objetiva y oportuna, logrando una solución a fondo de los mismos y minimizando el impacto y/o trascendencia que pudieran tener para el negocio.

Comunicación Efectiva

Capacidad para transmitir adecuadamente los mensajes llegando a acuerdos con sus interlocutores. Escuchar de manera activa la información que se le proporciona, resumiendo los aspectos más importantes de una conversación.

Enfoque a Resultados

Retar y motivar a su equipo de trabajo y a sí mismo, a cumplir y rebasar los resultados de negocio contribuyendo a su crecimiento.

Inteligencia Emocional

Manejar de manera efectiva, profesional y positiva los problemas relacionados con el trabajo, las presiones y el estrés.

Liderazgo en el Equipo

Dirigir y liderar eficazmente las actividades de los representantes a cargo para lograr los objetivos de negocio establecidos y promover el óptimo desempeño de su equipo.

Negociar y Búsqueda de Acuerdos

Capacidad para buscar acuerdo entre las partes a partir de argumentos sólidos y expuestos correctamente con el propósito de convencer a sus interlocutores y concluir con sus propuestas.

Planeación y Seguimiento en el Trabajo

Planear y organizar eficazmente el trabajo, según las necesidades de la empresa, definiendo los objetivos, anticipando requerimientos y prioridades y supervisando la ejecución adecuada del plan de trabajo, para alcanzar los objetivos de resultados.

Toma de Decisiones y Ponderación de Riesgos

Capacidad para emitir acciones y generar situaciones directas de respuesta ante eventos. Habilidad para presentar juicios, involucrarse personalmente y responsabilizarse de los posibles resultados de las acciones dispuestas.

Visión Integral de Negocio

Establecer un criterio innovador y congruente con el contexto de la empresa para desarrollar estrategias y planes de acción que permitan la generación de beneficios tanto para la empresa como para su unidad de negocio.
















Escala de Evaluación de Resultados
















<i>Nivel de Dominio</i>	Definición de Grado
I	<p>Básico</p> <p>Una persona que se desempeña en este nivel, típicamente está en un papel de nivel de aprendizaje y posee poca o nula experiencia en Gerencia.</p>
II	<p>En Desarrollo</p> <p>Capaz de desempeñar trabajos relativos a la Gerencia y tiene un nivel intermedio de comprensión y conocimientos. Generalmente necesita supervisión en actividades más complejas.</p>
III	<p>Consolidado</p> <p>Desempeña las actividades asociadas al proceso Gerencial de manera suficiente y capaz. Mantiene un adecuado desempeño, mismo que es requerido por las responsabilidades del puesto que desempeña. Su cumplimiento es suficiente para aportar los resultados de él esperados.</p>
IV	<p>Avanzado</p> <p>Capaz de desempeñar todo tipo de trabajo relativo a Gerencia. Completamente informado sobre los aspectos técnicos y procedimientos de la disciplina. Puede participar en el entrenamiento y la enseñanza de otros.</p>
V	<p>Experto</p> <p>Significativamente más informado y hábil en cuanto a competencia técnica específica. Experto en el tema/materia, capaz de desempeñar el trabajo más complejo y técnicamente demandante, referente a la Gerencia. Tiene un impacto en la organización entablando una relación de entrenamiento y enseñanza con otros.</p>

Análisis de Brecha Comparativo vs. Perfil de


Atributo Evaluado	Nivel de Desarrollo					Brecha	
	I	II	III	IV	V		
Análisis de Problemas						- 40%	
Comunicación Efectiva						0%	
Enfoque a Resultados						- 20%	
Inteligencia Emocional						- 60%	
Liderazgo en el Equipo						- 40%	
Negociar y Acuerdos						- 20%	
Planeación y Seguimiento						- 40%	
Toma de Decisiones						0%	
Visión Integral de Negocio						- 20%	
Ideal del Puesto						Cobertura	69%
Resultado Obtenido							

Interpretación de los Resultados de acuerdo al grado de Dominio

Análisis y Solución de Problemas											
<p style="text-align: center; margin-bottom: 5px;">Resultado Obtenido</p> <table style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">I</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">II</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">III</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">IV</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">V</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	I	II	III	IV	V						<p style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center; font-size: 1.2em;">En Desarrollo</p>
I	II	III	IV	V							
											
<p style="text-align: center; margin-bottom: 5px;">Descriptor</p> <p>La persona evaluada muestra poca capacidad para solucionar problemas, no analiza el origen para buscar posibles opciones y se muestra insegura. Por lo que se sugiere tome iniciativa para examinar, evaluar resultados y consultar las alternativas con personas de mayor experiencia..</p>											

Comunicación Efectiva											
<p style="text-align: center; margin-bottom: 5px;">Resultado Obtenido</p> <table style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">I</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">II</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">III</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">IV</td> <td style="border-bottom: 1px solid black; width: 20%;">V</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	I	II	III	IV	V						<p style="text-align: center; margin-bottom: 10px;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center; font-size: 1.2em;">Avanzado</p>
I	II	III	IV	V							
											
<p style="text-align: center; margin-bottom: 5px;">Descriptor</p> <p>Reconoce la importancia de las relaciones y su reflejo en los negocios futuros de la organización basándose en ellas. Se muestra empático y honesto en su actuar, mismas características que le han valido el reconocimiento tanto del personal de la empresa y ha trascendido a entornos asociados con los clientes externos y ámbitos relacionados con los negocios de la organización.</p>											


Enfoque a Resultados

Resultado Obtenido	Grado de Dominio
<p>I II III IV V</p> 	<p>Avanzado</p>

Descriptor

El evaluado claramente distingue las prioridades de sus labores enfocando la mayoría de sus esfuerzos para la obtención de metas tangibles y de una manera planeada y organizada. Sobresale por su autodisciplina y control al administrar su tiempo y el de los demás; ello denota que a través de la experiencia, se ha habituado a priorizar actividades personales y organizacionales, tiene conciencia del costo que implica el desaprovechar este recurso en actividades que correspondan a otros; a la vez, ha aprendido a moderar interrupciones sin valor cuya prioridad no sea la propia.


Inteligencia Emocional

Resultado Obtenido	Grado de Dominio
<p>I II III IV V</p> 	<p>En Desarrollo</p>


Descriptor

La persona evaluada, al realizar ejercicios y actividades que le requieren la emisión de opiniones objetivas con respecto a vivencias de tipo social que se pueden presentar, se deja llevar por su propio sentir. No da lugar al análisis imparcial de las mismas y puede reaccionar con cierta frecuencia de forma impulsiva.


Liderazgo en el Equipo

<p style="text-align: center;">Resultado Obtenido</p> <p style="text-align: center;">I II III IV V</p> 	<p style="text-align: center;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center;">En Desarrollo</p>
<p style="text-align: center;">Descriptor</p> <p>Aun cuando conoce e identifica las cualidades relevantes del liderazgo positivo, no necesariamente proporciona a sus colaboradores los aspectos de mayor interés para que se logren los resultados de la organización y en cada uno de los puestos. El tomar acciones correctivas cuando se presentan patrones de conducta inaceptables en su personal, implica un valor entendido dentro de la función que desempeña; sin embargo habrá de poner atención cuando se presente algún caso en particular, al definir en forma clara y objetiva los estándares de actuación a observar, retroalimentar en forma positiva lo conducente, así como dejar en claro las consecuencias en caso de volverse a presentar conductas inaceptables.</p>	


Negociar y Búsqueda de Acuerdos

<p style="text-align: center;">Resultado Obtenido</p> <p style="text-align: center;">I II III IV V</p> 	<p style="text-align: center;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center;">Avanzado</p>
<p style="text-align: center;">Descriptor</p> <p>Tiene conciencia de la importancia que tiene el ser hábil para influenciar los pensamientos y acciones de los demás, a través de proporcionar a otros información clara, precisa y ante todo convincente; para ello se esmera en proporcionar lo conducente bajo un clima de mutuo respeto y beneficio, ha aprendido a la vez a utilizar la persuasión de manera efectiva, así como ejercer influencia cuando lo considera necesario.</p>	






Planeación y Seguimiento

<p style="text-align: center;">Resultado Obtenido</p> <p style="text-align: center;">I II III IV V</p> 	<p style="text-align: center;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center;">En Desarrollo</p>
<p style="text-align: center;">Descriptor</p> <p>En alguna forma es evidente su dificultad para planear y programar sus labores, por lo que deberá de acrecentar su capacidad al seleccionar los recursos (económicos, humanos y materiales) más apropiados para cada encomienda, optimizar el uso de sistemas, políticas y procedimientos puestos a su disposición para optimizar sus actividades, así como desmenuzar tareas complejas y trabajar con ellas en unidades más administrables.</p>	

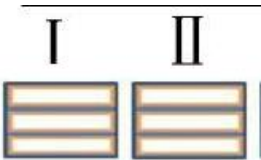
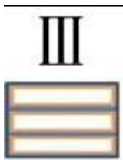
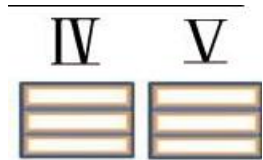
Toma de Decisiones

<p style="text-align: center;">Resultado Obtenido</p> <p style="text-align: center;">I II III IV V</p> 	<p style="text-align: center;">Grado de Dominio</p> <p style="text-align: center;">Avanzado</p>
<p style="text-align: center;">Descriptor</p> <p>Evidencia sobresaliente capacidad para tomar decisiones, por lo que cuenta con habilidad para explorar todas las opciones posibles y apropiadas, identifica los límites deseables y riesgos que deben ser considerados, establece los pasos apropiados trabajando eventualmente con matrices de decisión y elige su mejor determinación, no sin antes analizar sus posibles impactos desde un punto de vista sistémico.</p>	

Visión Integral de Negocio

Resultado Obtenido <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin: 5px 0;"/> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> I II III IV V </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center; margin-top: 5px;">      </div>	Grado de Dominio Consolidado
<p style="text-align: center;">Descriptor</p> <p>El evaluado tiende a alinear los recursos puestos a su disposición por la empresa en función a los objetivos estratégicos. Al desarrollar estrategias y planes de acción, se centra en el mediano plazo, mismas que ocasionalmente contribuyen al fortalecimiento de la Organización. Cuando enfrenta situaciones contingentes e imprevistas, tiende más a improvisar las acciones que a planear estrategias.</p>	

Resumen de Resultados

Agrupación de Competencias por Nivel de Desarrollo		
Áreas de Oportunidad	Promedio	Fortalezas
		
<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis de Problemas ● Inteligencia Emocional ● Liderazgo en el Equipo ● Planeación y Seguimiento 	<ul style="list-style-type: none"> ● Visión Integral de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> ● Comunicación Efectiva ● Enfoque a Resultados ● Negociar y Búsqueda de Acuerdos ● Toma de Decisiones