



Informe de Competencias

Pepe Fernández Fernández

Febrero 2008

COMPETENCIAS ANALIZADAS

ÁREA ESTRATÉGICA

Habilidad de Gestión: Capacidad para utilizar los recursos y medios de que dispone del modo más eficiente para conseguir los resultados previstos

Habilidad Relacional: Capacidad para establecer y desarrollar las relaciones clave para el desempeño de su labor, tanto en la empresa como en el mercado.

Orientación al Cliente: Capacidad para identificar y dar respuesta a las expectativas y necesidades de los clientes, actuando en su beneficio y estableciendo relaciones de confianza con ellos.

ÁREA INTERPERSONAL

Comunicación: Capacidad para interactuar con los demás transmitiendo y recibiendo información de forma efectiva, en el momento oportuno y utilizando los medios y/o sistemas adecuados.

Influencia: Capacidad para incidir y/o cambiar las actitudes y acciones de los colaboradores, consiguiendo su apoyo y compromiso.

Gestión del Conflicto: Capacidad para identificar el conflicto interpersonal, afrontarlo y resolverlo sin dilación, aportando valor a la relación y consiguiendo la colaboración de todos los implicados en el mismo.

Desarrollo del equipo: Capacidad para ayudar a los colaboradores a desarrollar su potencial, mejorando su talento y sus capacidades, orientando su carrera profesional.



Gestión del equipo: Capacidad para obtener resultados a través del adecuado desempeño de los miembros del equipo.

Integración: Capacidad para crear un entorno de colaboración y trabajo en equipo entre todos los colaboradores.

Delegación: Capacidad para traspasar a los colaboradores tareas y funciones tanto rutinarias como importantes, permitiendo que estos asuman la autoridad para su realización y compartan la responsabilidad en su consecución.

ÁREA DE GESTIÓN PERSONAL

Gestión de la Información: Capacidad para adquirir, discriminar y utilizar adecuadamente la información necesaria para la consecución de los resultados deseados.

Toma de decisiones: Capacidad para obtener la información necesaria, analizarla y tomar decisiones en el momento y lugar oportuno, teniendo en mente los objetivos que se pretenden alcanzar.

ÁREA INTRAPERSONAL

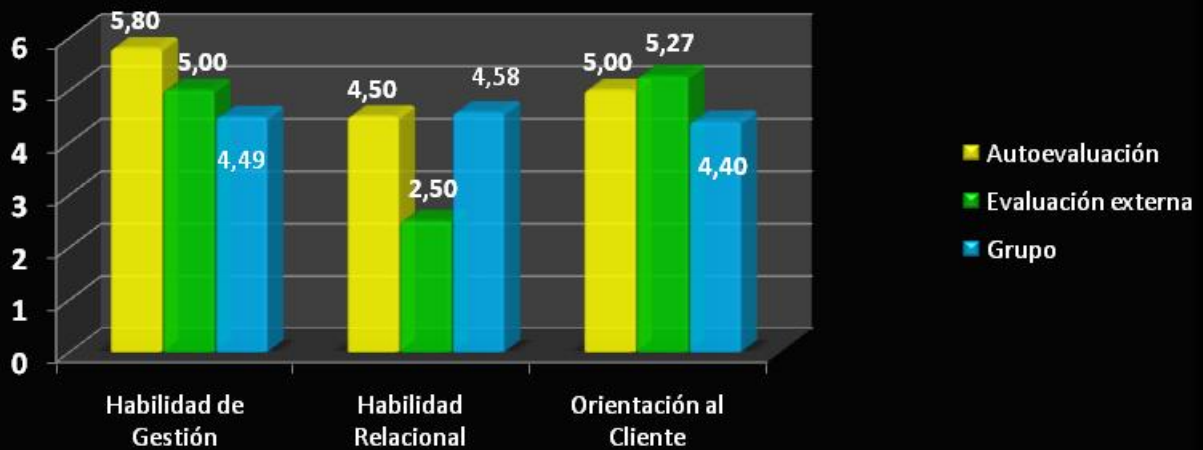
Iniciativa: Capacidad para actuar proactivamente con entusiasmo y responsabilidad, para la consecución de los resultados esperados.

Superación: Capacidad para identificar qué es lo que se quiere y trabajar activamente y persistentemente hasta su consecución.

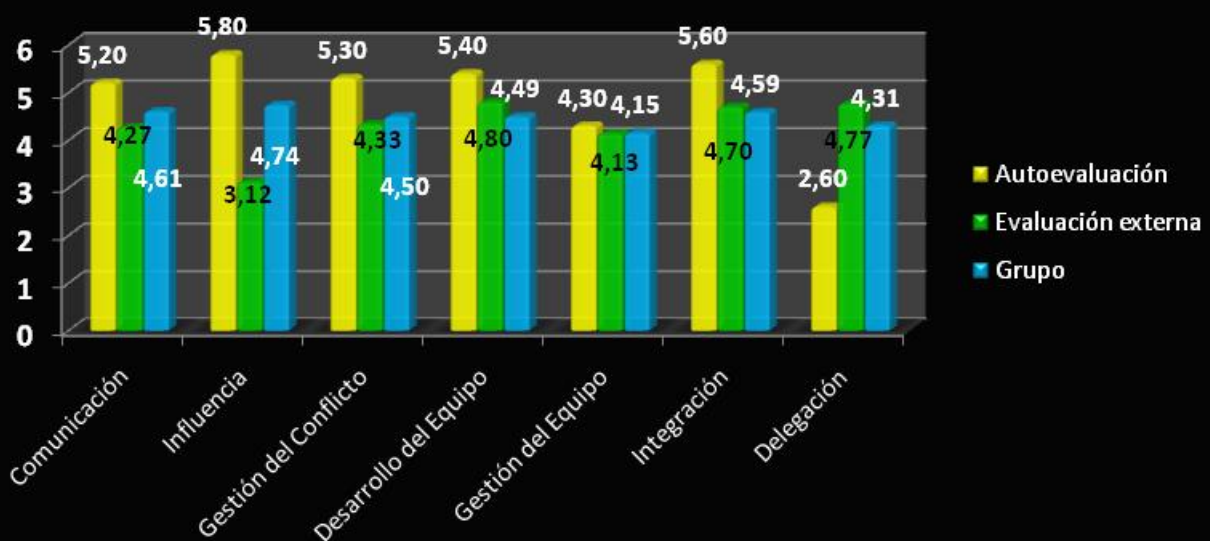
Autocrítica: Capacidad para detectar, aceptar y asumir las propias limitaciones y errores.

ANÁLISIS COMPETENCIAS

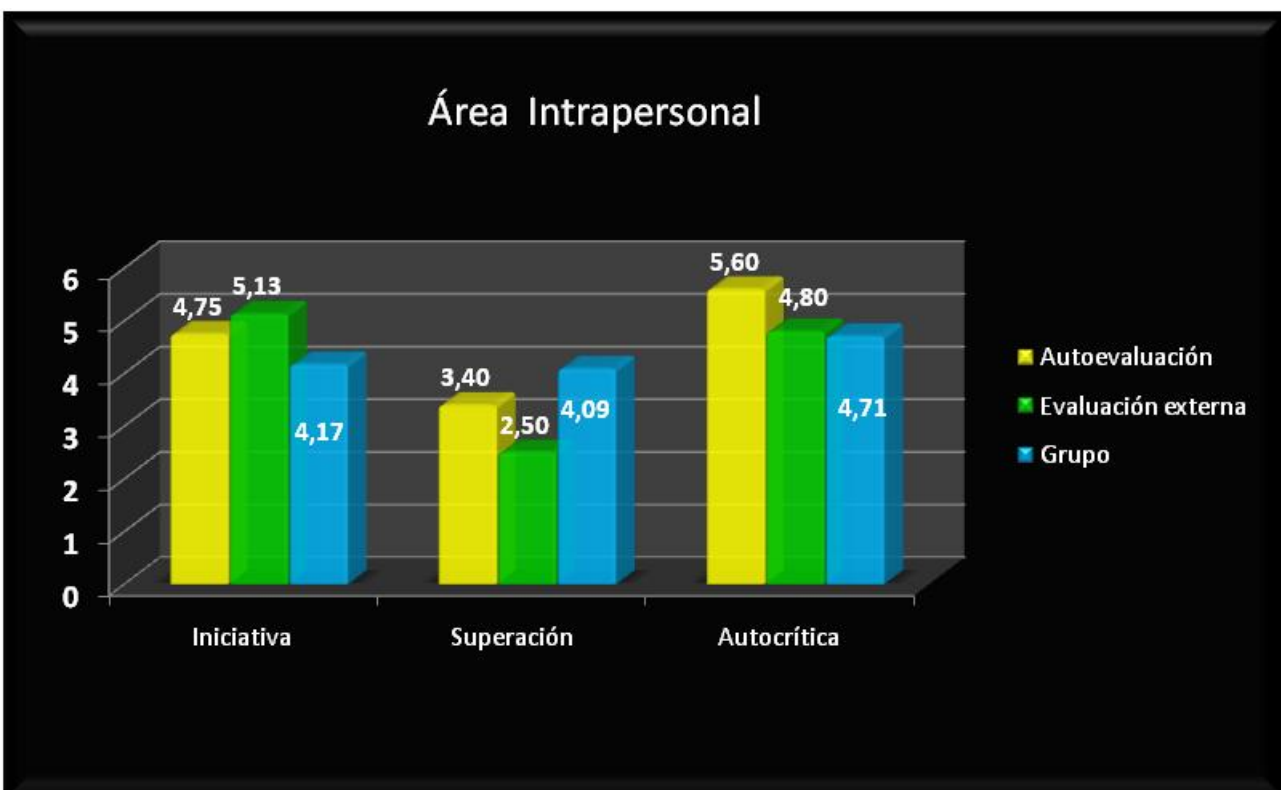
Área Estratégica



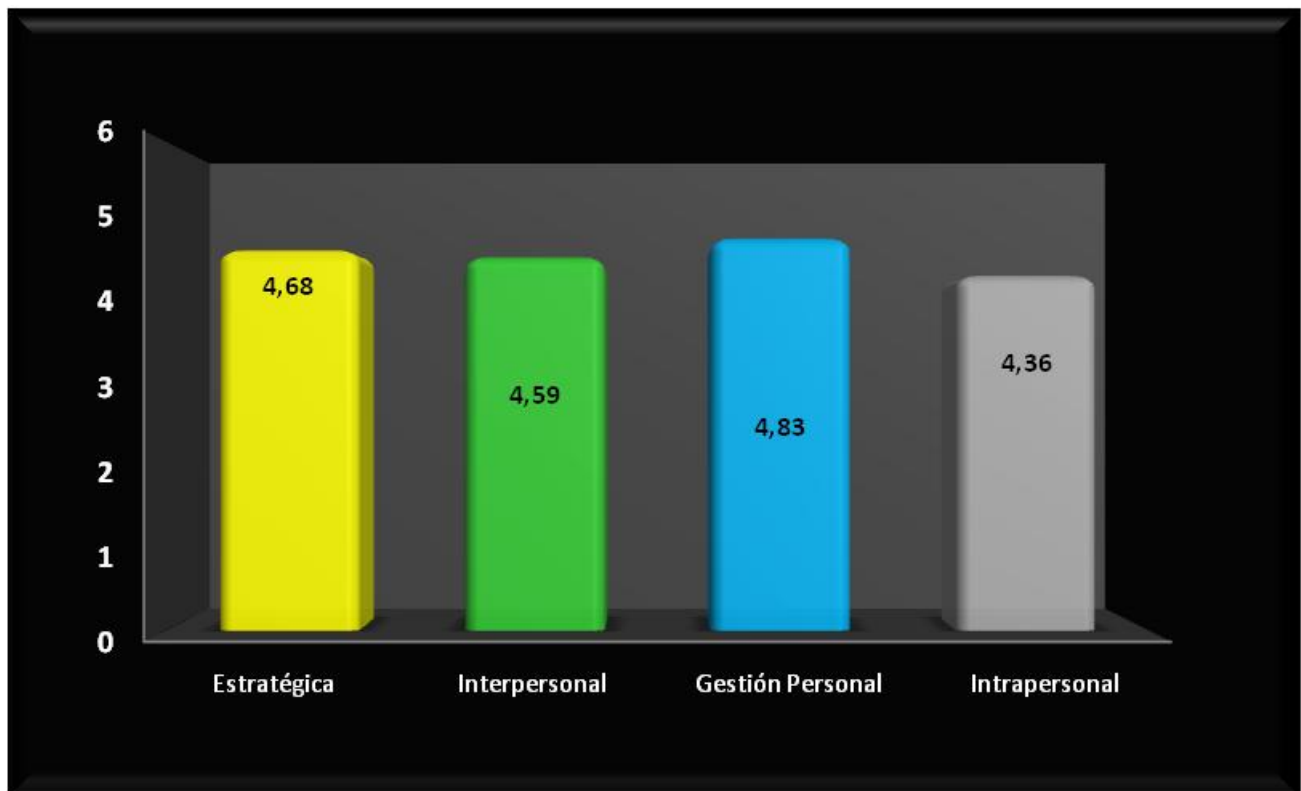
Área Interpersonal



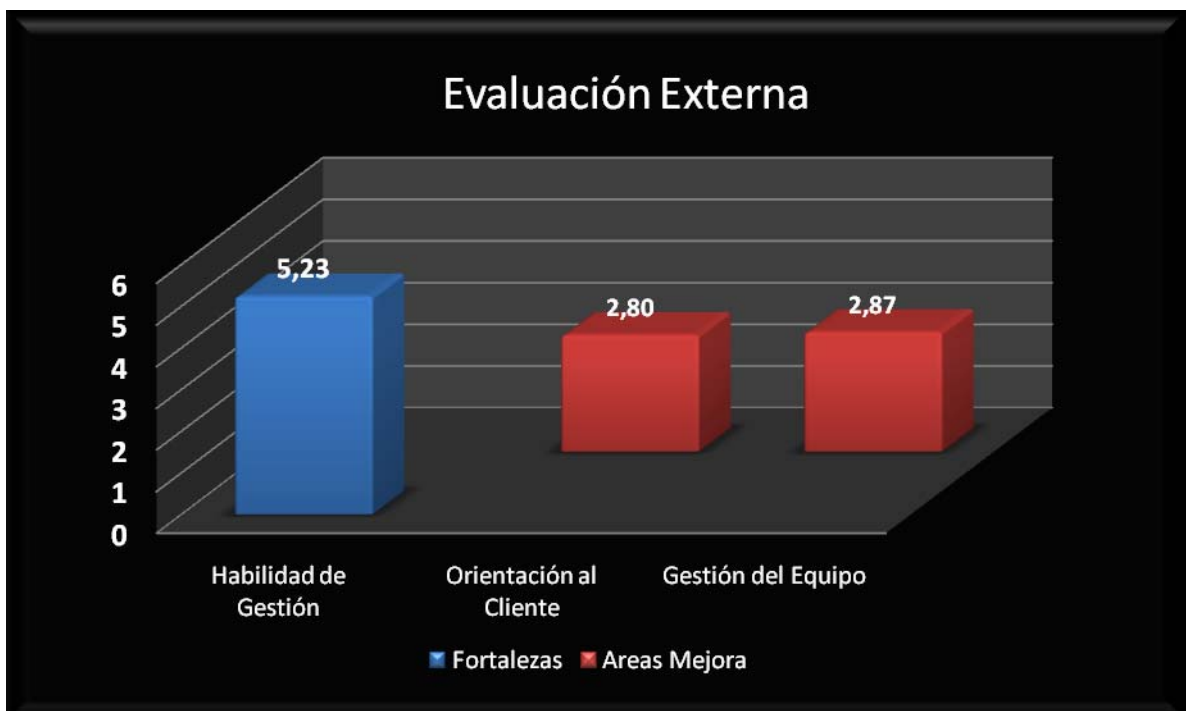
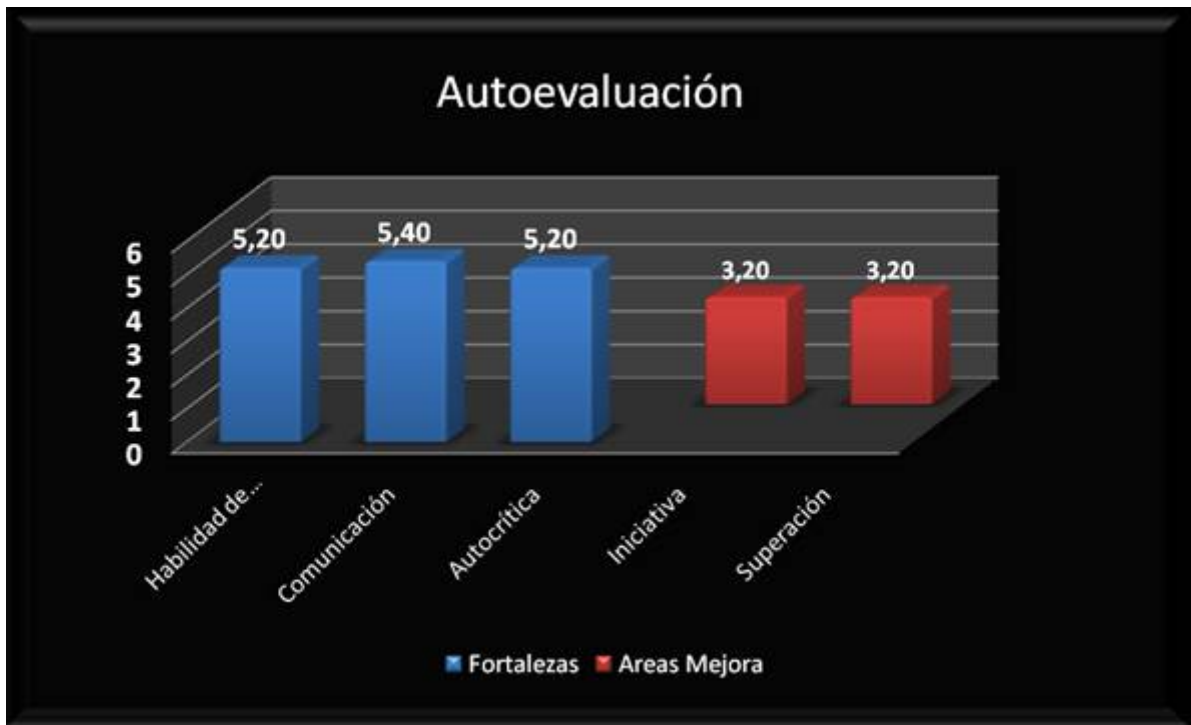
ANÁLISIS COMPETENCIAS



ANÁLISIS DE ÁREAS (Valores Promedios)



ANÁLISIS FORTALEZAS Y ÁREAS DE MEJORA



ANÁLISIS COMPORTAMIENTOS

Comportamientos que representan fortalezas (Criterio: Media Evaluación Externa)

		Auto- evaluación	MEDIA EXTERNA
21	Lo que dice coincide con lo que hace	5,00	5,33
25	Cumple con las promesas y los compromisos que adquiere	4,00	5,33
34	Presta apoyo a sus colaboradores en el establecimiento de objetivos de desarrollo y los planes de trabajo para su consecución	5,00	5,33
35	Comunica constructivamente a sus colaboradores lo que deben mejorar, basándose en comportamientos observables, para favorecer su desarrollo	2,00	5,33
43	Felicita y celebra los éxitos y esfuerzos de los miembros del equipo	4,00	5,33
2	Utiliza eficientemente los recursos de que dispone para conseguir los objetivos que se persiguen	5,00	5,00
17	Presenta sus ideas de forma clara, concreta y precisa, eliminando la información innecesaria, y verifica que le han comprendido	5,00	5,00
26	Anima a los que poseen puntos de vista diferentes a exponer sus preocupaciones e intereses, facilitando así la discusión	5,00	5,00
37	Comunica clara, proactiva y abiertamente todo lo que afecta y/o puede afectar al equipo	4,00	5,00
40	Presta apoyo al equipo, asegurándose de que tienen lo que necesitan para poder hacer su trabajo	5,00	5,00
44	Establece, comunica e impulsa los valores y normas comunes del equipo	4,00	5,00
45	Impulsa el apoyo y la confianza mutua entre los miembros del equipo	4,00	5,00
51	Organiza la información de forma ágil y útil	5,00	5,00
57	Identifica y recoge la información (datos, hechos, opiniones...), más importante para poder tomar una decisión o resolver una situación	4,00	5,00
61	Da y aporta más de lo que se le pide y se espera de su trabajo	4,00	5,00
73	Le interesa la opinión de los demás y está abierto/a y acepta las críticas que puedan hacerle	6,00	5,00
74	Analiza las críticas que recibe para averiguar que hay de cierto y qué puede aprender de ello	5,00	5,00
75	Asume la responsabilidad de todo lo que hace y/o dice, sin buscar culpables cuando las cosas no responden a sus expectativas	6,00	5,00

ANÁLISIS COMPORTAMIENTOS

Comportamientos que representan áreas de mejora (Criterio: Media Evaluación Externa)

		Auto- evaluación	MEDIA EXTERNA
60	Busca diferentes puntos de vista y contrasta sus decisiones antes de ponerlas en práctica	5,00	3,00
46	Dedica tiempo a identificar qué tareas, funciones y/o responsabilidades puede delegar y cuáles no y delega todo aquello que puede	4,00	2,50
38	Analiza anualmente con sus colaboradores la consecución de los objetivos y cómo se ha trabajado	4,00	1,00

APORTACIONES REALIZADAS POR LOS DEMÁS

¿Qué deberías hacer, o hacer más, para ser más efectivo/a en tu desempeño profesional?

- Ser más comunicativo y directo con la Dirección de la Empresa. Dejar claro qué quiere y qué papel quiere desempeñar en la organización.
- Creo que debería implicarse un poco más con el cliente, tomar decisiones con él y establecer un buen canal de comunicación.

¿Qué deberías no hacer, o hacer menos, para ser más efectivo/a en tu desempeño profesional?

- Trabajar. Aunque suene a broma, pienso que le afecta el cúmulo de horas de trabajo. Es algo descomunal.
- Antes de dar una charla debería definir claramente un guión a seguir para no "irse por las ramas".

Otras sugerencias/Comentarios realizados

- Muy buen sentido común y de la organización.
- Muy buen emisor. Transmite muy claramente las cosas.
- Él siempre ha ayudado a compañeros nuevos, pero sin considerarlos como súbditos.

DESGLOSE DE COMPORTAMIENTOS POR COMPETENCIA

	Auto-evaluación	EVALUACIÓN EXTERNA			
		MEDIA	P1	P2	P3
HABILIDAD DE GESTIÓN					
Identifica y establece los procesos y sistemas de trabajo que permiten obtener mejores resultados a la Compañía	6,00	5,33	6,00	6,00	4,00
Utiliza eficientemente los recursos de que dispone para conseguir los objetivos que se persiguen	6,00	5,00	6,00	6,00	3,00
Puede organizar muchas actividades simultáneamente para conseguir los objetivos	6,00	5,00	6,00	4,00	5,00
Consigue que las cosas se hagan bien y a tiempo, utilizando los canales formales así como los informales	5,00	4,67	5,00	5,00	4,00
Determina con precisión el alcance y dificultad de las tareas y/o proyectos para la obtención de resultados	6,00	5,00	6,00	6,00	3,00
HABILIDAD RELACIONAL					
Identifica las personas clave dentro de la Compañía y establece y mantiene una buena relación con ellas	5,00	5,00	5,00		5,00
Se ocupa de establecer y mantener buenas relaciones profesionales con todos los miembros de su equipo	6,00	5,67	6,00	6,00	5,00
Se ocupa de establecer y mantener buenas relaciones con gente de diferentes departamentos y funciones dentro de la organización	6,00	5,00		6,00	4,00
Identifica las personas clave dentro del mercado en el que opera y establece y mantiene una buena relación con ellas	5,00				
Conoce a los clientes/proveedores más importantes de la Compañía y se ocupa de establecer una relación de confianza con ellos	4,00	5,00	4,00	6,00	
ORIENTACIÓN AL CLIENTE					
Dedica tiempo a conocer cuáles son las características, necesidades y expectativas de los clientes internos y/o externos	5,00	5,00		6,00	4,00
Establece, mantiene y desarrolla permanentemente los sistemas de atención y servicio al cliente interno y/o externo	3,00	6,00		6,00	
Da respuesta con prontitud a todos los temas y/o compromisos relacionados con los clientes	5,00	5,33	5,00	6,00	5,00
Actúa y/o toma decisiones teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de los clientes	6,00	4,67	4,00	6,00	4,00
Busca maneras de incrementar el valor que se ofrece al cliente	6,00	5,33	5,00	6,00	5,00
COMUNICACIÓN					
Escucha atentamente y sin interrumpir, cuando habla con los demás, y resume o pregunta para verificar que ha comprendido lo que le dicen	6,00	4,33	4,00	6,00	3,00
Presenta sus ideas de forma clara, concreta y precisa, eliminando la información innecesaria, y verifica que le han comprendido	6,00	5,00	6,00	5,00	4,00
Adapta los mensajes a las características y circunstancias de las personas con las que habla	6,00	4,33	3,00	5,00	5,00
Cuando habla con otra/s persona/s establece los objetivos que persigue y selecciona el momento y la forma más adecuada	6,00	4,00	5,00	5,00	2,00
Cuando habla con los demás, los anima a que le den su opinión y punto de vista	5,00	3,67	3,00	5,00	3,00
INFLUENCIA					
Lo que dice coincide con lo que hace	6,00	5,00	5,00	6,00	4,00
Genera y transmite entusiasmos y energía	5,00	4,67	5,00	6,00	3,00
Tiene en cuenta las emociones de los demás y actúa en consecuencia	6,00	4,00	5,00	3,00	4,00
Ajusta su comportamiento a los valores y creencias de la Compañía e impulsa el cumplimiento por parte de los demás	6,00	5,00	4,00	6,00	5,00
Cumple con las promesas y los compromisos que adquiere	6,00	5,33	6,00	5,00	5,00