

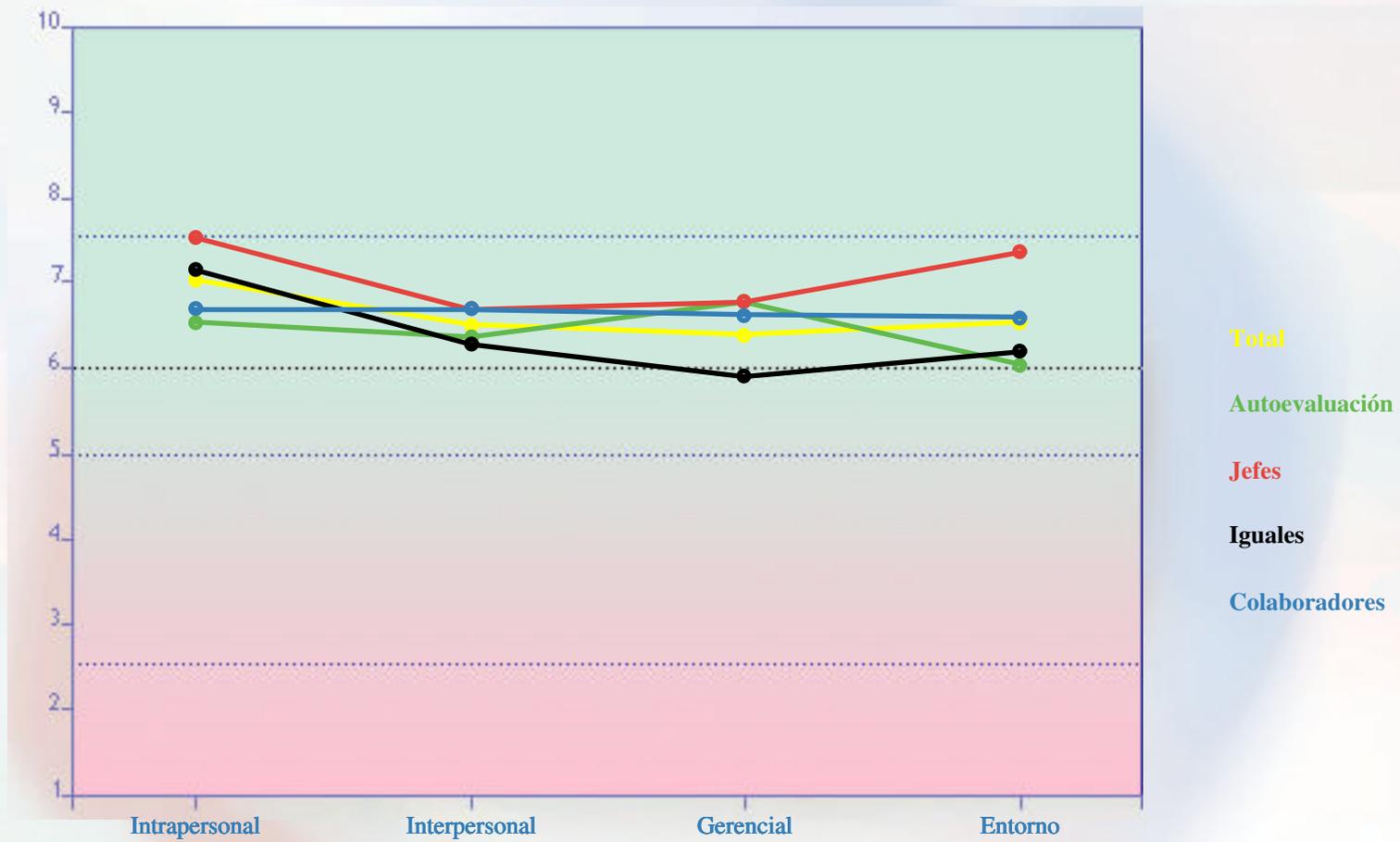
FB 360 °

Desarrollo de habilidades gerenciales
Informe individual

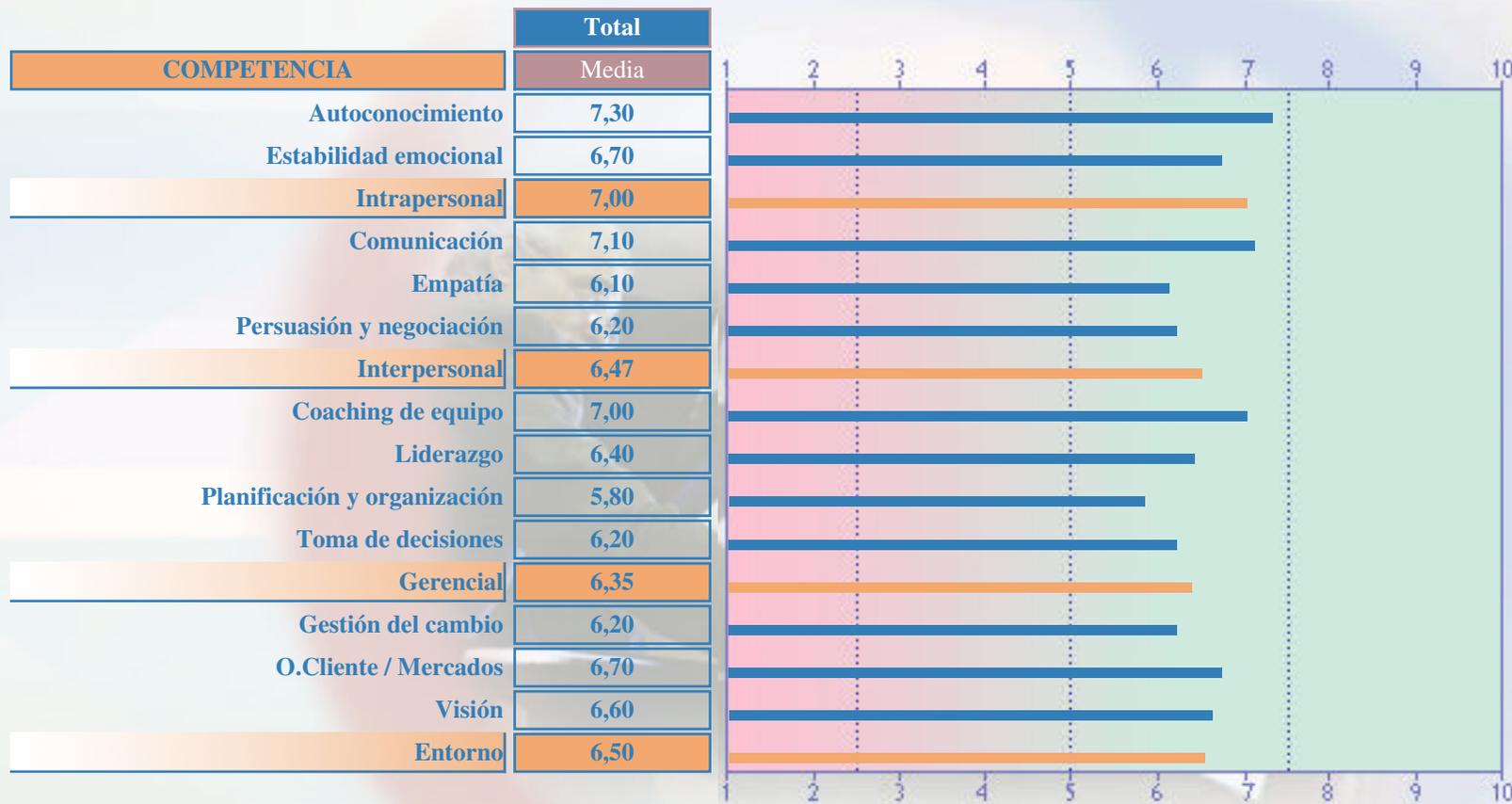
Resumen de las puntuaciones

COMPETENCIA	Total				Autoevaluación				Jefes				Iguales				Colaboradores			
	N	Media	Min	Máx	N	Media	Min	Máx	N	Media	Min	Máx	N	Media	Min	Máx	N	Media	Min	Máx
Autoconocimiento	10	7,30	6	10	1	8,00	8	8	2	7,50	7	8	4	7,50	6	10	3	6,67	6	8
Estabilidad emocional	10	6,70	5	8	1	5,00	5	5	2	7,50	7	8	4	6,75	6	7	3	6,67	6	8
Intrapersonal	10	7,00	6	8	1	6,50			2	7,50			4	7,13			3	6,67		
Comunicación	10	7,10	6	10	1	8,00	8	8	2	8,00	6	10	4	6,50	6	7	3	7,00	6	9
Empatía	10	6,10	5	8	1	6,00	6	6	2	6,50	5	8	4	5,75	5	8	3	6,33	6	7
Persuasión y negociación	10	6,20	3	9	1	5,00	5	5	2	5,50	5	6	4	6,50	3	9	3	6,67	6	7
Interpersonal	10	6,47	4	7	1	6,33			2	6,67			4	6,25			3	6,67		
Coaching de equipo	10	7,00	5	9	1	8,00	8	8	2	6,00	6	6	4	7,75	6	9	3	6,33	5	8
Liderazgo	10	6,40	3	9	1	7,00	7	7	2	7,50	7	8	4	5,25	3	8	3	7,00	6	9
Planificación y organización	10	5,80	3	8	1	7,00	7	7	2	6,00	5	7	4	4,75	3	6	3	6,67	6	8
Toma de decisiones	10	6,20	5	8	1	5,00	5	5	2	7,50	7	8	4	5,75	5	7	3	6,33	5	8
Gerencial	10	6,35	5	8	1	6,75			2	6,75			4	5,88			3	6,58		
Gestión del cambio	10	6,20	4	8	1	6,00	6	6	2	7,00	6	8	4	5,75	4	7	3	6,33	5	8
O.Cliente / Mercados	10	6,70	5	8	1	7,00	7	7	2	8,00	8	8	4	6,25	5	8	3	6,33	6	7
Visión	10	6,60	5	9	1	5,00	5	5	2	7,00	5	9	4	6,50	6	8	3	7,00	6	8
Entorno	10	6,50	5	8	1	6,00			2	7,33			4	6,17			3	6,56		

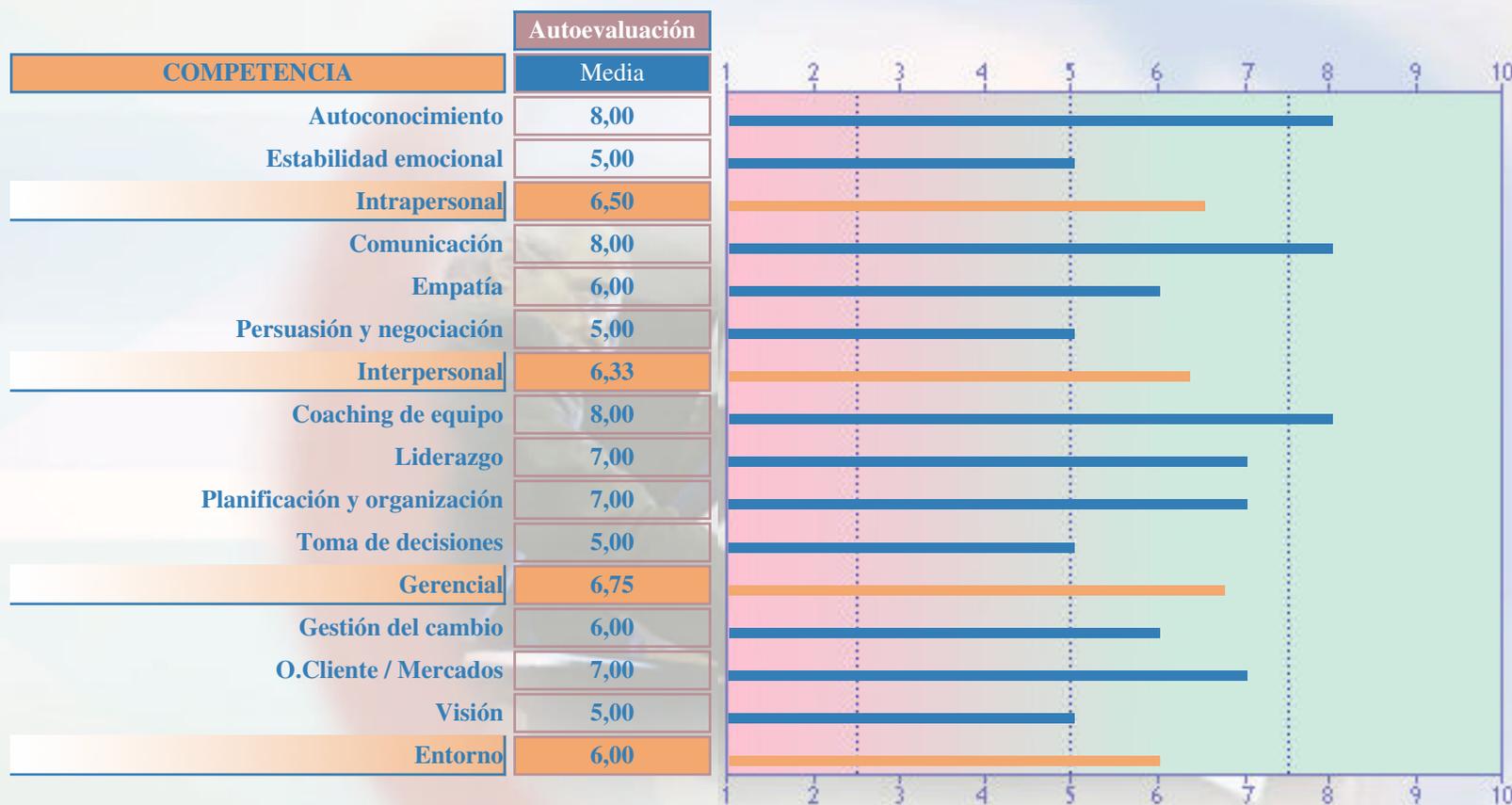
Resultados por área y grupo evaluador



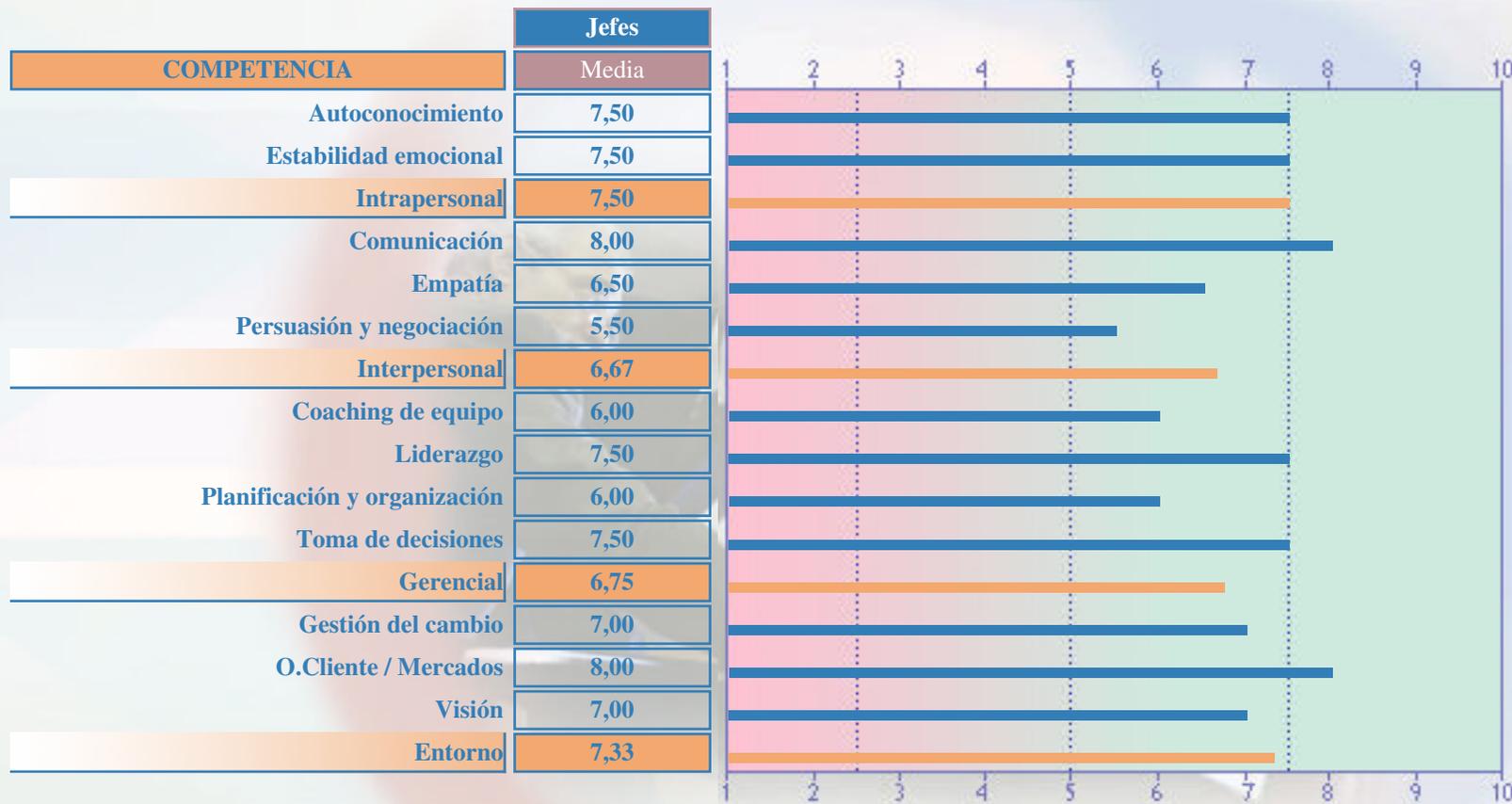
Resultados por competencia y grupo evaluador



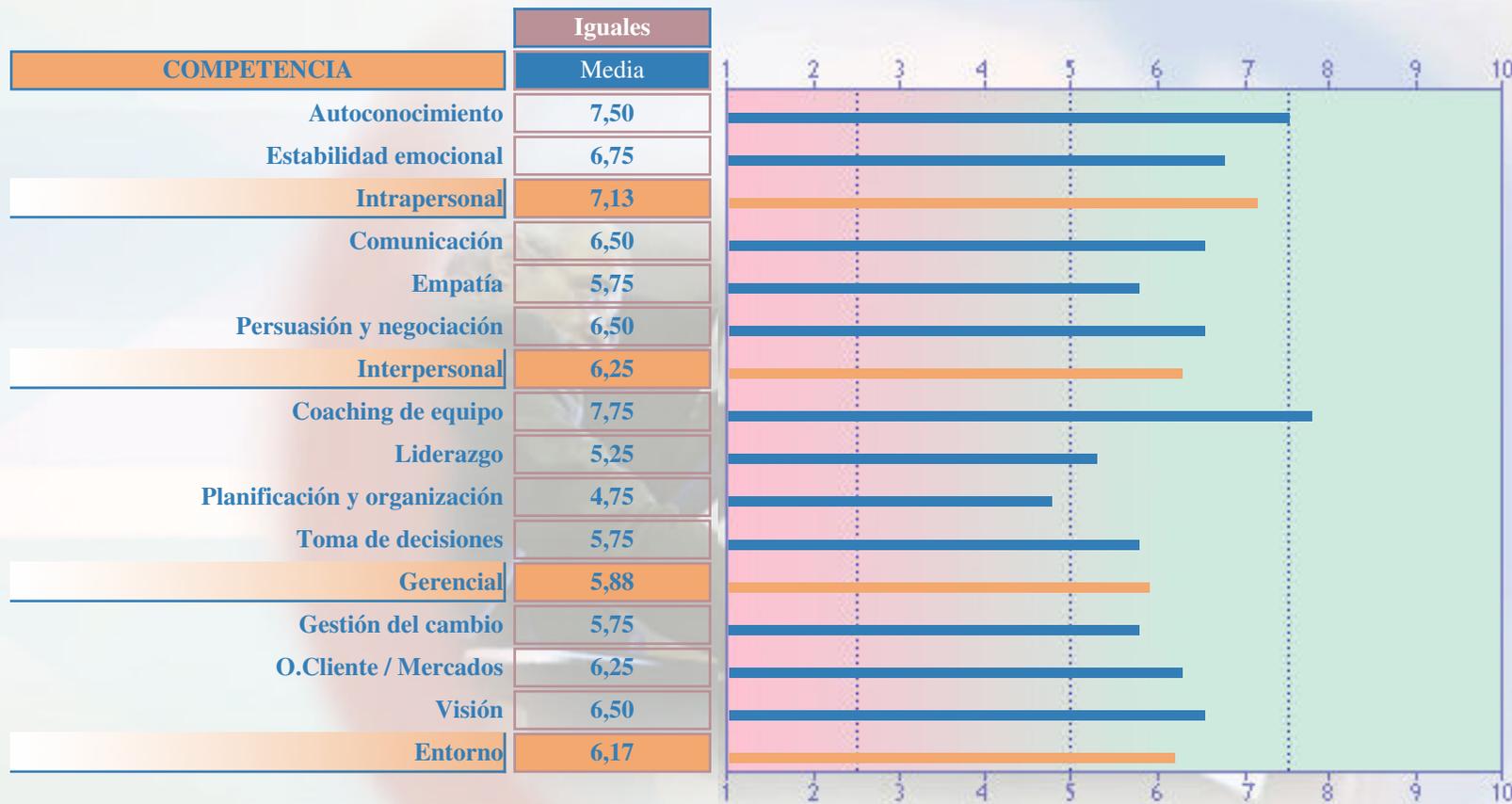
Resultados por competencia y grupo evaluador



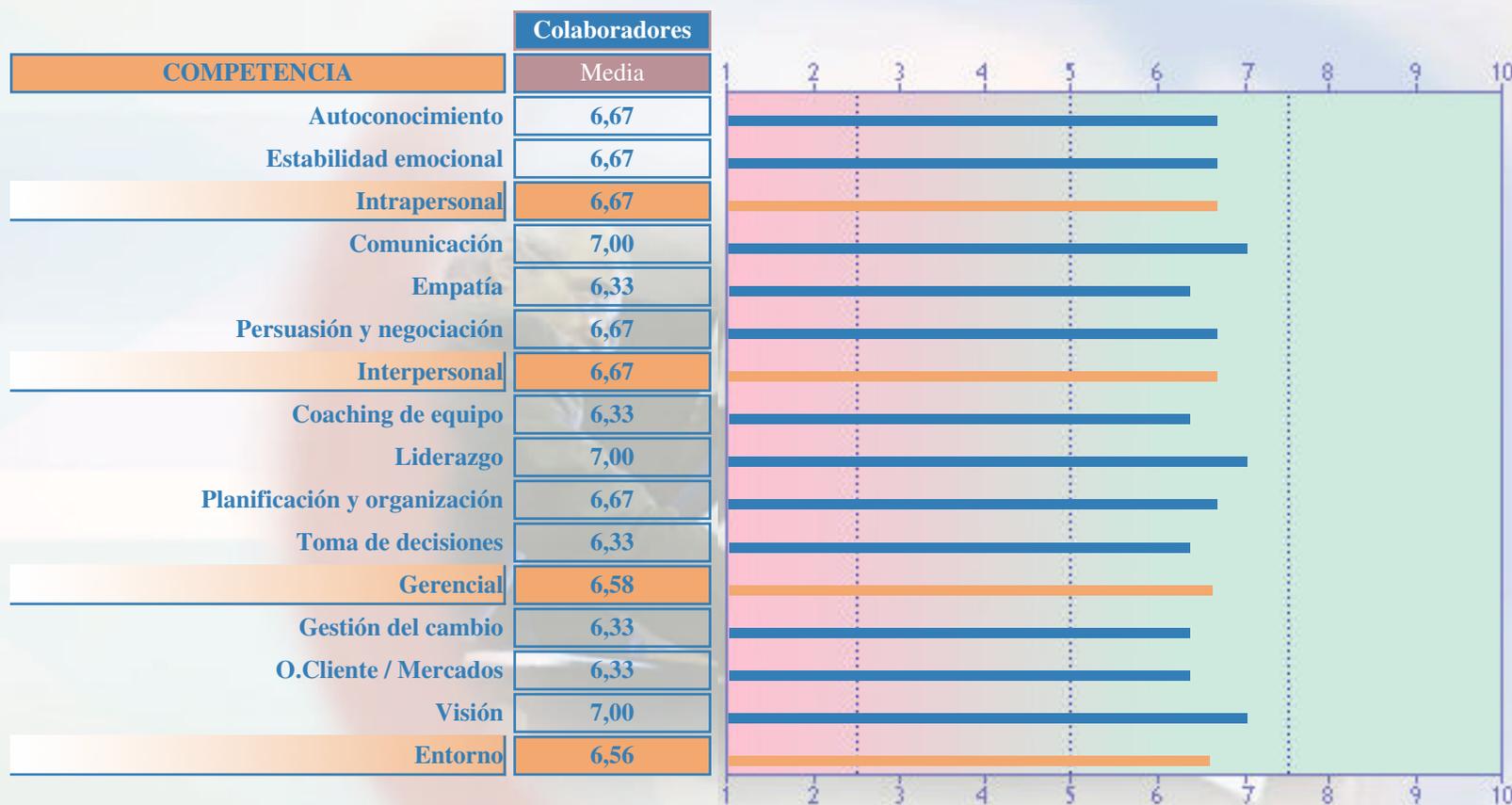
Resultados por competencia y grupo evaluador



Resultados por competencia y grupo evaluador



Resultados por competencia y grupo evaluador



Comportamientos menos valorados

Iguales

- [-] Mantiene el interés de su interlocutor cuando expresa sus ideas.
- [-] Identifica las principales oportunidades y barreras que facilitan o dificultan los cambios.



Comportamientos más valorados

Jefes

- [+] Se preocupa por conocer los argumentos de su interlocutor para favorecer el acuerdo.
- [+] Mantiene el interés de su interlocutor cuando expresa sus ideas.
- [+] Crea relaciones con los clientes basadas en la confianza y el mutuo compromiso.
- [+] Mantiene una posición de credibilidad en la organización.
- [+] Tiene un conocimiento apropiado de sí mismo.
- [+] Mantiene la calma ante situaciones adversas.
- [+] Es capaz de gestionar adecuadamente sus emociones.
- [+] Planifica y gestiona simultáneamente varios proyectos optimizando los resultados.
- [+] Demuestra compromiso con las decisiones que adopta.
- [+] Expresa con claridad y precisión sus ideas y opiniones.
- [+] Comprende fácilmente las ideas y puntos de vista de otros.
- [+] Asume riesgos razonables a la hora de tomar las decisiones.
- [+] Sus análisis y estimaciones permiten a la empresa anticiparse a los retos futuros.
- [+] Adapta su estilo y su forma de comunicar al contexto.
- [+] Ofrece soluciones innovadoras para superar las expectativas de los clientes.
- [+] Identifica las principales oportunidades y barreras que facilitan o dificultan los cambios.
- [+] Desarrolla un entorno que favorece el aprendizaje y el progreso de la organización.
- [+] Establece relaciones duraderas con los clientes.
- [+] Se preocupa por desarrollar sus áreas de mejora personal.
- [+] Toma decisiones difíciles dejando a un lado los intereses personales.
- [+] Escucha atentamente antes de exponer su punto de vista.
- [+] Induce al cambio mediante una comunicación efectiva.

Comportamientos más valorados

Iguales

- [+] Induce al cambio mediante una comunicación efectiva.
- [+] Tiene un conocimiento apropiado de sí mismo.
- [+] Mantiene la calma ante situaciones adversas.
- [+] Demuestra compromiso con las decisiones que adopta.
- [+] Refuerza la progresiva autonomía de sus colaboradores.
- [+] Muestra interés y sensibilidad por entender a las personas.
- [+] Adapta su estilo y su forma de comunicar al contexto.
- [+] Influye de forma positiva en otros cuando transmite sus ideas.
- [+] Escucha a su interlocutor y demuestra que lo hace.
- [+] Consigue acuerdos beneficiosos para ambas partes en caso de diferencia de intereses.
- [+] Escucha atentamente antes de exponer su punto de vista.
- [+] Reconoce sus motivaciones y valores más profundos.
- [+] Reflexiona y aprende de sus propias experiencias.
- [+] Hace que su equipo identifique oportunidades de desarrollo personal.
- [+] Se compromete personal y activamente con la política de orientación y servicio al cliente.
- [+] Se compromete y genera compromiso con el cambio.
- [+] Estimula al equipo para que alcance metas y objetivos.
- [+] Es capaz de gestionar adecuadamente sus emociones.

Comportamientos más valorados

Colaboradores

- [+] Es capaz de gestionar adecuadamente sus emociones.
- [+] Planifica y gestiona simultáneamente varios proyectos optimizando los resultados.
- [+] Reconoce sus motivaciones y valores más profundos.
- [+] Influye de forma positiva en otros cuando transmite sus ideas.
- [+] Anticipa tendencias y escenarios futuros de su área de negocio.
- [+] Motiva a la acción mediante la comunicación.



Discrepancias significativas

AUTOEVALUACIÓN

La puntuación media de la **autoevaluación** es significativamente **mayor** a la de los Jefes en *Coaching de equipo*. Igualmente ocurre en comparación con el grupo de los Iguales en las competencias *Planificación y organización*. Por último, también es significativamente mayor en contraste con el grupo de los **Jefes** en las competencias *Toma de decisiones, Estabilidad emocional y Visión*.

La puntuación media de la **autoevaluación** es significativamente **menor** a la de los Colaboradores en *Visión*.

ENTRE LOS GRUPOS

Existen diferencias significativas en la valoración de los siguientes grupos evaluadores:

Jefes y Iguales: Los **Jefes** han calificado más positivamente que los **Iguales** las competencias *Liderazgo y O.Cliente / Mercados*.