

[LOGO DE TU EMPRESA]

Evaluación de 360 Grados

Fecha:

Datos del evaluado:

Nombre: _____
Departamento: _____
Puesto: _____

Datos del evaluador

Nombre: _____
Relación con el evaluado _____

COMPETENCIAS A EVALUAR

CALIFICACIÓN

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
1	2	3	4	5

Comunicación

1	Comparte información de manera efectiva y asertiva.
2	Escucha activamente y es receptivo a las opiniones de los demás.
3	Presta atención en las conversaciones.
4	Se comunica de manera escrita con claridad.
5	Expresa sus ideas con claridad y respeto a la otra persona.
6	Fomenta el diálogo de manera abierta y directa.

Trabajo en equipo

7	Se desempeña como un miembro activo del equipo.
8	Inspira, motiva y guía al equipo para el logro de las metas.
9	Comparte su conocimiento, habilidades y experiencia.
10	Comparte el reconocimiento de logros con el resto del equipo.

Resolución de problemas

11	Recauda información de diferentes fuentes antes de tomar una decisión.
----	--

--	--	--	--	--

12	Se enfoca en los asuntos clave para resolver el problema.
13	Tiene flexibilidad y disposición de cambio ante las situaciones.
14	Considera las implicaciones antes de llevar a cabo una acción.
15	Conserva la calma en situaciones complicadas.

Mejora continua

16	Se adapta a trabajar con nuevos procesos y tareas.
17	No muestra resistencia a las ideas de las demás personas.
18	Busca activamente nuevas maneras de realizar las actividades.
19	Se esfuerza por innovar y aportar ideas.
20	Busca reforzar sus habilidades y trabajar en sus áreas de oportunidad

Organización y administración del tiempo

21	Es capaz de establecer prioridades en sus tareas laborales.
22	Completa de manera efectiva en tiempo y forma los proyectos asignados
23	Utiliza eficientemente los recursos asignados para llevar a cabo sus actividades.

Enfoque en el cliente

24	Establece y mantiene relación a largo plazo con los clientes al ganar su confianza.
25	Procura la satisfacción del cliente al brindar un servicio de excelencia.
26	Busca nuevas maneras de brindar valor agregado a los clientes.
27	Entiende las necesidades del cliente y busca exceder sus expectativas.
28	Es percibido por el cliente como una persona confiable que representa a la empresa.

Pensamiento estratégico

29	Comprende las implicaciones de sus decisiones en el negocio a corto y largo plazo.
30	Determina objetivos y establece prioridades para lograrlos.
31	Tiene visión a largo plazo y busca oportunidades para llevar a la organización al crecimiento.
32	Basa sus decisiones y acciones estratégicas en la misión, visión y valores de la organización.

Enfoque a resultados

33	Reconoce y aprovecha las oportunidades.
34	Mantiene altos niveles de estándares de desempeño
35	Demuestra interés por el logro de metas individuales y organizacionales con compromiso.

Indica algunas fortalezas y áreas de oportunidad particulares que identifiques en el evaluado	
FORTALEZAS	
ÁREAS DE OPORTUNIDAD	
¿Qué le sugerirías al evaluado para mejorar su desempeño profesional y personal?	

