

EVALUACIÓN DE POTENCIAL

Dimensión	Mantenimiento		Crecimiento		Pasaje	
Efectividad Personal	Tiene la capacidad para aplicar los conocimientos y habilidades que posee y para actualizarlos continuamente.		Posee capacidad para anticiparse a soluciones aplicables orientadas a la mejora continua,		Posee capacidad para originar ideas novedosas y soluciones aplicables orientadas a la mejora continua.	
Administración Efectiva	Administra adecuadamente los recursos de los que dispone para el logro de los resultados.		Establece prioridades de plazos. Puede administrar correctamente su tiempo ponderando temas críticos para cumplir con los plazos establecidos		Puede monitorear el avance de los proyectos / tareas que tiene a su cargo, identificando logros y áreas de mejora y actuando en relación a ello	
Orientación a resultados	Centrado en los objetivos de la tarea. Realiza controles de calidad, tiempos y productos. Se autoevalúa.		Puede proponer acciones y lograr su implementación, priorizando impactos relevantes y gestionando el impacto en las relaciones de los equipos que integra.		Puede integrar objetivos de la tarea, relaciones y sinergias, evaluando el impacto de los cambios. Puede proponer acciones y realizar seguimiento de sus acciones contribuyendo a la mejora continua de los procesos de negocio.	
Compromiso con el equipo	Actúa para colaborar con la generación de un clima agradable y de alta cooperación. Estimula la diversidad de los aportes de sus pares para el logro de los objetivos		Actúa para colaborar con la generación de un clima agradable y de alta cooperación. Estimula la diversidad de los aportes de otros sectores para el logro de los objetivos		Actúa para colaborar con la generación de un clima agradable y de alta cooperación. Estimula la diversidad de los aportes de la gerencia a la cual pertenece. Es un referente en su gerencia.	
Satisfacción del Cliente	Responde a las necesidades y problemas del cliente en tiempo y forma		Analiza indicadores que miden su gestión en términos de satisfacción del cliente (interno y externo), actúa en consecuencia e implementa propuestas de mejora.		Analiza indicadores que miden su gestión en términos de satisfacción del cliente. Se anticipa a las necesidades del mismo. Es un referente para sus clientes.	
Relaciones Interpersonales	Tiene tacto y se maneja con cortesía. Provee y recibe información.		Tiene capacidad de escuchar, preguntar, pedir y expresar conceptos e ideas en forma eficaz.		Tiene habilidad para lograr compromisos beneficiosos que fortalecen la relación entre las partes.	
	0%		0%		0%	

MANTENCIÓN