



Informe de Feedback del 360°

21 January 2011

Thomas Muestra

Cuestionario de Ventas

Privado y Confidencial

Contenido

[Introducción](#)

[Cómo entender su Informe de Feedback del 360°](#)

[Medias de competencias](#)

[Gráfico de las cinco medias más altas y más bajas](#)

[Resumen del nivel de importancia de cada una de las competencias para el puesto](#)

[Áreas de desarrollo para hacerlo más eficiente en el puesto](#)

[Puntos fuertes esenciales y cómo han sido observados en el local de trabajo](#)

[Plan de Desarrollo Personal](#)

[Observaciones](#)

[Apéndice](#)

[Clasificaciones de las 9 categorías de competencias](#)

[Más informaciones](#)

Introducción

Este informe de feedback ha sido proyectado para proveer análisis detallada de la información recibida de varios individuos y ha sido organizado por Thomas 360°.

Relación	Determinado	Concluido
Autoevaluación	1	1
Gerente	1	1
Par	2	2
Equipo	2	2
Cliente	2	2

En el caso de que el número de respuestas enviadas sea menor que lo mínimo esperado, la validez del informe puede estar comprometida y recomendamos más feedback.

Este informe ofrece un resumen con base en la puntuación media aplicada por los evaluadores que han respondido al cuestionario online del Thomas 360°. La puntuación está resumida para cada una de las 9 categorías de competencias:

- Excelencia Profesional
- Conocimiento Estratégico
- Organización
- Iniciativa
- Trabajo en Equipo
- Influencia
- Comunicación
- Impacto
- Enfoque en el Cliente

El análisis de las 45 declaraciones identifican la clasificación media de cada una de las categorías de competencia (con o sin la autoevaluación) y demuestra la variación de la puntuación que le han dado.

Además, la información es presentada gráficamente y muestra las cinco mejores y peores declaraciones para identificar puntos fuertes y áreas de desarrollo, respectivamente.

Usted también puede comparar la variación de la importancia de las categorías de competencias con sus compañeros.

Cómo entender su Informe de Feedback del 360°

Objetivos Principales del Informe

Feedback resultante de una única fuente normalmente no es suficientemente abarcador para que tenga validez o consistencia. Una vez que los funcionarios tengan autorización para hacer su propio trabajo y se relacionar efectivamente con los demás, los gerentes son considerados "entrenadores" que los ayudan y direccionan el equipo para que obtengan niveles de desempeño óptimos.

El feedback del 360° se está haciendo cada vez más conocido por correlacionar un feedback de buena calidad con el mantenimiento y la mejora del desempeño, como parte esencial del desarrollo personal. El objetivo del informe es perfeccionar el proceso de feedback y involucrar una variedad de personas en el procedimiento.

Objetivo del feedback del 360°:

- Desarrollar la conciencia de su comportamiento perceptible en el local de trabajo.
- Enfocar los cambios que necesitan ocurrir para su mejora.
- Proveer informaciones que le permitan desarrollarse a partir de lo que ya hace bien.
- Darle oportunidad para examinar las razones de la puntuación.
- Prepararle el camino para que cambie la actitud.
- Darle oportunidad de asumir responsabilidad por su propio desarrollo.

Este informe es una recopilación de todos los cuestionarios que usted ha distribuido entre las personas con las cuales trabaja.

Medias de competencias

La tabla resume la puntuación de su feedback en cada un de las 9 categorías. Cuánto más alta la puntuación, más usted demuestra la competencia. Las competencias están ordenadas de modo que la puntuación más alta esté a lo alto.

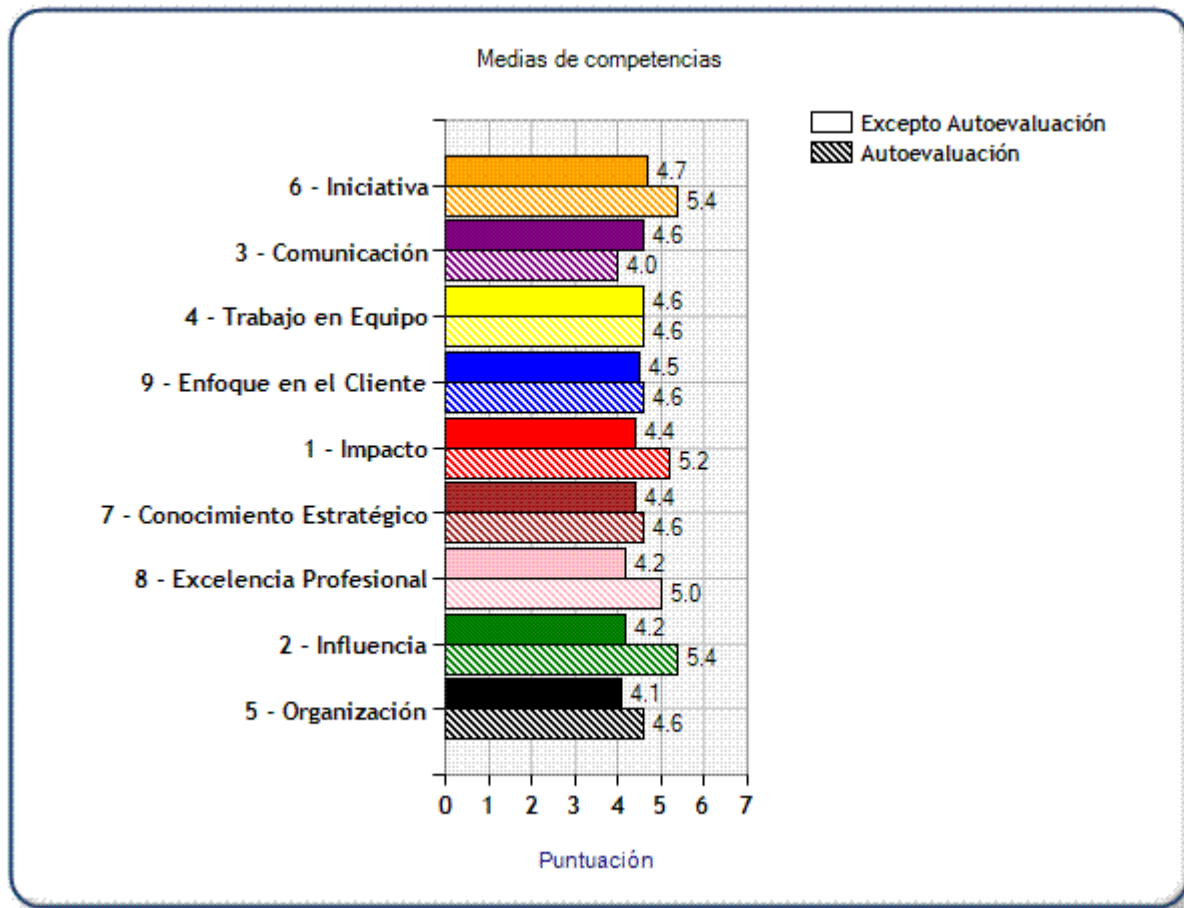
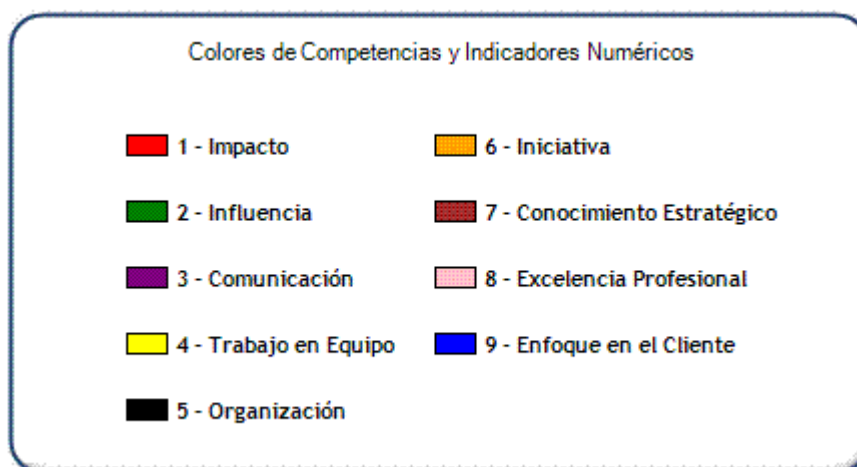
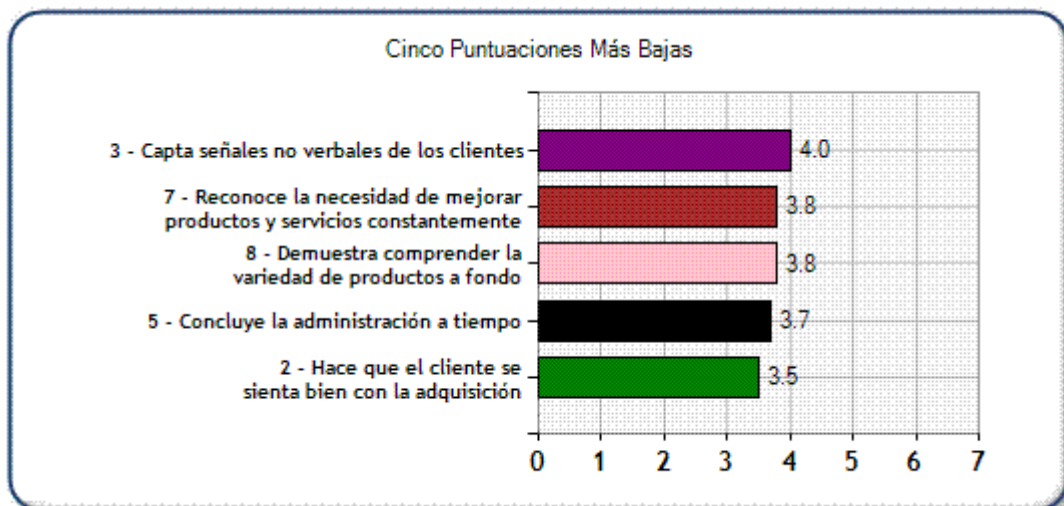
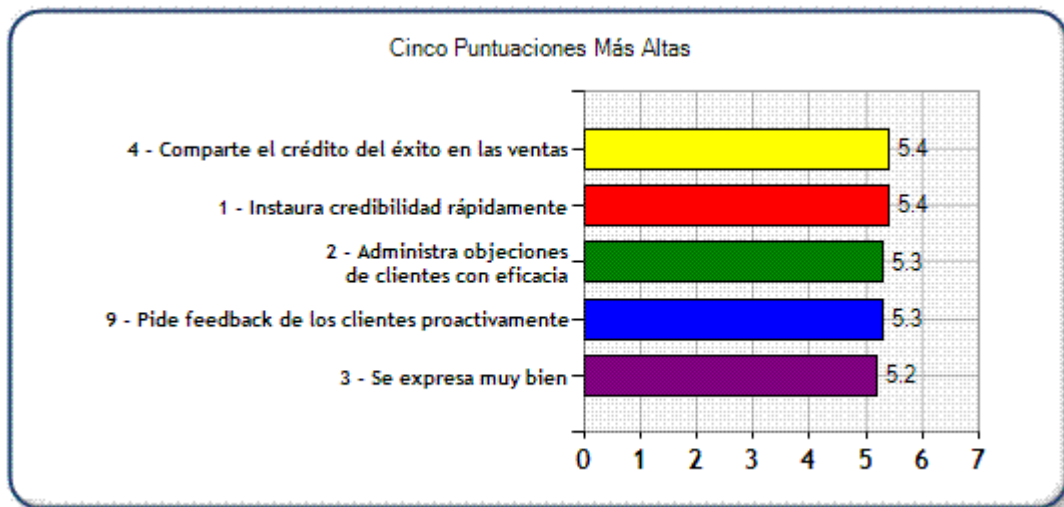


Gráfico de las cinco medias más altas y más bajas



Resumen del nivel de importancia de cada una de las competencias para el puesto

Las tablas siguientes resumen como usted clasifica la importancia de la competencia para su puesto. Usted también va a ver como esa percepción se compara a la de los otros evaluadores que le han dado el feedback.

Competencias	Orden						Puntuación
	1 = Más importante 9 = Menos importante						
	Autoevaluación	Gerente	Par	Equipo	Cliente	Med	
Enfoque en el Cliente	1	1	1	1	2	1.8	4.5
Impacto	3	4	2	3	1	2.8	4.4
Comunicación	2	7	5	2	2	4.2	4.6
Influencia	5	6	4	5	2	4.7	4.2
Organización	6	2	8	6	6	5.3	4.1
Trabajo en Equipo	7	8	7	3	2	5.7	4.6
Iniciativa	8	5	3	6	7	5.7	4.7
Conocimiento Estratégico	9	3	6	8	8	6.8	4.4
Excelencia Profesional	4	9	9	9	9	8.0	4.2

Correlación entre Categoría y Clasificación - las clasificaciones se van a mostrar en la columna a la derecha. La categoría más alta de las competencias están a lo alto de la tabla. Las competencias de categoría más alta, juntamente con la clasificación alta, señalan que sus habilidades principales están de acuerdo con las prioridades de su puesto actual. Clasificaciones bajas, juntamente con categorías altas, señalam que hay áreas de desarrollo.

Diferencia de Categorías - campos amarillos señalan áreas con grandes diferencias en categoría de prioridades entre la autoevaluación y la percepción de otros grupos de evaluadores. Esas áreas normalmente indican que es necesario discutir las prioridades de su función con los demás. Frecuentemente indican áreas de tensión o conflicto potencial.

Observaciones Cualitativas

Puntos fuertes esenciales y cómo han sido observados en el local de trabajo

Los comentarios recopilados en esta sección han sido registrados exactamente como los evaluadores los ingresaran; no fueron editados, enfatizados, organizados o filtrados de ninguna forma. En el caso de que haya comentarios repetidos, eso significa que han sido escritos por más de un evaluador.

Respuestas

- He observado que...
- Sus puntos fuertes son...
- Los puntos fuertes son...
- Sus talentos son...
- Creo que...
- Dos puntos fuertes...
- Creo que...
- Creo que...

- Creo que el evaluado...
- He observado que...
- He observado que...
- He observado que sus puntos fuertes...
- He observado que sus talentos son...
- Sus talentos son...
- Los puntos fuertes que demuestra son...
- Los talentos son...

Observaciones Cualitativas

Áreas de desarrollo para hacerlo más eficiente en el puesto

Los comentarios recopilados en esta sección han sido registrados exactamente como los evaluadores los ingresaran; no fueron editados, enfatizados, organizados o filtrados de ninguna forma. En el caso de que haya comentarios repetidos, eso significa que han sido escritos por más de un evaluador.

Respuestas

- Creo que debe desarrollar...
- Debe desarrollar...
- El evaluado debe desarrollar...
- Se debe desarrollar...
- Las áreas que debería desarrollar son...
- Las áreas que debería desarrollar...
- Para que sea más exitoso, creo que...
- Áreas de desarrollo son...

- Creo que será más efectivo si...
- Va a ser más efectivo si...
- Él va a ser exitoso si...
- Creo que va a ser más efectivo si...
- Para que sea más efectivo, necesita...
- Va a ser más efectivo si...
- Las áreas que debe desarrollar son...
- Dentro de la compañía, se necesita...

Plan de Desarrollo Personal

Registrar necesidades de entrenamiento y objetivos

Esta página puede ser usada para esbozar sus objetivos de desarrollo principales, como resultado de la conclusión del cuestionario.

Competencia	
Área de Desarrollo	
Cómo realizar	
Fecha Final	

Competencia	
Área de Desarrollo	
Cómo realizar	
Fecha Final	

Competencia	
Área de Desarrollo	
Cómo realizar	
Fecha Final	

Observaciones

Apéndice

Clasificaciones de las 9 categorías de competencias

Explicación acerca de las tablas

Cada una de las competencias ha sido convertida en declaraciones, acerca de las cuales usted ha recibido el feedback.

Cada declaración contiene un resumen de la puntuación añadida por los participantes del proceso: usted, su gerente, pares, equipo, cliente u otros. Los evaluadores han clasificado las declaraciones de acuerdo con las observaciones siguientes:

- 7 - Mucho - usted cree que el evaluado sea excepcional y puede ser considerado un buen ejemplo en la área.
- 4 - Satisfactorio - usted cree que el evaluado cumple la función satisfactoriamente.
- 1 - Poco - usted cree que el evaluado necesite de apoyo o desarrollo.
- No es aplicable - usted cree que el evaluado no tuvo la oportunidad de mostrar sus habilidades o no se aplica a sus puesto.

Cada declaración recibe una clasificación media y cada competencia tiene una puntuación general.

1. Donde haya No es aplicable, la declaración será ignorada y excluida de la puntuación media.
2. La puntuación media para cada uno de los grupos de evaluadores es mostradas en decimales.
3. La media de las declaraciones es calculada con la media de cada grupo de evaluadores. El total presentado a la izquierda muestra la media, excepto la puntuación de la autoevaluación; el total a la derecha muestra la media incluso la autoevaluación.
4. La media de competencia es calculada con las medias de declaraciones (2). En el caso de que nadie observe una de las declaraciones, no será incluida en la media de competencia.

Establece un punto de vista convincente								
	No es aplicable	Poco						Mucho
		1	2	3	4	5	6	7
Autoevaluación	1						1	
Gerente						1		
Par					1	1		
Equipo						1		1

Media, excepto Autoevaluación

Variación	Media
	6.0
	5.0
4 a 5	4.5
5 a 7	6.0
5.2	5.4

3

Clasificación General sobre Orden de Importancia Excepto 4.3

Incluso 4.4

Impacto

Instaura credibilidad rápidamente									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación						1			6.0	
Gerente					1				5.0	
Par					2				5.0	
Equipo						2			6.0	
Cliente	1					1			5.0	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.2	5.4

Genere una relación de comunicación fácilmente									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación						1			6.0	
Gerente			1						3.0	
Par		1	1						2 a 3	
Equipo						2			6.0	
Cliente			2						3.0	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.6	4.1

Alcanza resultados ventajosos para todos									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación						1			6.0	
Gerente					1				5.0	
Par						1	1		6 a 7	
Equipo	1	1							1.0	
Cliente		1	1						2 a 3	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.8	4.2

Demuestra entusiasmo y compromiso									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación			1						3.0	
Gerente					1				5.0	
Par					1	1			5 a 6	
Equipo			1		1				3 a 5	
Cliente			1			1			3 a 6	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.4

Conquista una reputación por la confiabilidad									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1				5.0	
Gerente					1				5.0	
Par				1		1			4 a 6	
Equipo			1	1					3 a 4	
Cliente				1	1				4 a 5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.5	4.6

Excepto
4.4
Incluso
4.5

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Influencia

Hace que el cliente se sienta bien con la adquisición									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente				1						4.0
Par			1			1			3 a 5	4.0
Equipo			1			1			3 a 5	4.0
Ciente		1	1						1 a 2	1.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.4	3.5

Divulga el historial de la compañía									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente				1						4.0
Par	1				1					4.0
Equipo				2						4.0
Ciente			1			1			3 a 5	4.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.0	4.4

Administra objeciones de clientes con eficacia									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente							1			6.0
Par	1							1		6.0
Equipo		1						1		2 a 6
Ciente			1					1		3 a 6
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.1	5.3

Demuestran seguridad									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente				1						4.0
Par			1					1		3 a 6
Equipo		1						1		2 a 6
Ciente				1				1		4 a 6
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.4	4.7

Influi en las decisiones principales del cliente									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente				1						4.0
Par		1				1				1 a 5
Equipo			1			1				3 a 5
Ciente				1				1		4 a 6
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.0	4.2

Excepto
4.2
Incluso
4.4

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Comunicación

Aclara la comprensión de las exigencias de los compradores									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente					1					5.0
Par		1					1		2 a 6	4.0
Equipo				1			1		4 a 6	5.0
Cliente					2					5.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.6

Se expresa muy bien									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente						1				6.0
Par			1				1		3 a 6	4.5
Equipo					1		1		5 a 7	6.0
Cliente				1	1				4 a 5	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.2	5.2

Capta señales no verbales de los clientes									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente				1						4.0
Par				1	1				4 a 5	4.5
Equipo		1		1					2 a 4	3.0
Cliente				1	1				4 a 5	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.0	4.0

Capaz de escribir propuestas de ventas efectivas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente					1					5.0
Par				2						4.0
Equipo				2						4.0
Cliente		1	1						2 a 3	2.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.9	4.1

Escucha activamente, sin interrumpir									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación		1								2.0
Gerente							1			6.0
Par			1		1				3 a 5	4.0
Equipo	1						1			6.0
Cliente			1		1				3 a 5	4.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.0	4.4

Excepto
4.6
Incluso
4.5

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Trabajo en Equipo

Inspira compromiso para que el equipo se haga existoso									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente				1						4.0
Par						1	1		5 a 6	5.5
Equipo		1	1						1 a 2	1.5
Cliente				1				1	3 a 6	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.9	4.1

Comparte pericia e información con mucho gusto									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente					1					5.0
Par			1				1		3 a 6	4.5
Equipo					2					5.0
Cliente				1	1				4 a 5	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.6

Estimula todos en la compañía para que se vean como parte de un equipo									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente					1					5.0
Par						1	1		5 a 6	5.5
Equipo		1	1						2 a 3	2.5
Cliente				1				1	4 a 7	5.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.6	4.5

Ofrece ayuda y apoyo a los miembros del equipo									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente			1							3.0
Par			1			1			3 a 5	4.0
Equipo			1			1			3 a 5	4.0
Cliente						2				5.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.0	4.2

Comparte el crédito del éxito en las ventas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente							1			6.0
Par						2				5.0
Equipo							2			6.0
Cliente				1				1	4 a 6	5.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.5	5.4

Excepto
Clasificación General sobre Categoría de Competencia
Incluso

4.6
4.6
4.6

Organización

Concluye la administración a tiempo									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1				5.0	
Gerente			1						3.0	
Par		1		1					2 a 4	
Equipo	1	1							2.0	
Cliente						1	1		5 a 6	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.4	3.7

Garantiza que las promesas y obligaciones con los clientes sean cumplidas a tiempo									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1					4.0	
Gerente				1					4.0	
Par				1		1			4 a 6	
Equipo				2					4.0	
Cliente				1		1			4 a 6	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.5	4.4

Identifica medidas para attingir objetivos de ventas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1				5.0	
Gerente		1							2.0	
Par	1	1							2.0	
Equipo							2		7.0	
Cliente			1		1				3 a 5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.8	4.0

Controla el alcance de las metas de ventas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1					4.0	
Gerente				1					4.0	
Par					1		1		5 a 7	
Equipo			1	1					3 a 4	
Cliente			1	1					3 a 4	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.2	4.2

Estipula objetivos desafiantes, pero realistas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1				5.0	
Gerente					1				5.0	
Par					1		1		5 a 7	
Equipo		1			1				2 a 5	
Cliente		1			1				2 a 5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.5	4.6

Excepto
4.1
Incluso
4.2

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Iniciativa

Demuestra persistencia ante las dificultades									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente							1			6.0
Par		1				1			2 a 5	3.5
Equipo				2						4.0
Cliente						1	1		5 a 6	5.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.8

Mantiene el enfoque bajo presión									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente				1						4.0
Par			1		1				3 a 5	4.0
Equipo		1		1					2 a 4	3.0
Cliente				1	1				4 a 5	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.9	4.3

Demuestra ímpetu y determinación									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente							1			6.0
Par								2		7.0
Equipo		1					1		1 a 6	3.5
Cliente		1					1		1 a 6	3.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.0	5.2

Se concentra en los resultados									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación				1						4.0
Gerente							1			6.0
Par						1	1		5 a 6	5.5
Equipo				1	1				4 a 5	4.5
Cliente			1	1					3 a 4	3.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.9	4.7

Identifica oportunidades nuevas									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación							1			6.0
Gerente							1			6.0
Par								2		6.0
Equipo		1				1			2 a 5	3.5
Cliente			1				1		2 a 6	4.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.9	5.1

Excepto
4.7
Incluso
4.8

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Conocimiento Estratégico

Facilita relaciones entre los clientes externos e internos									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente					1					5.0
Par				2						4.0
Equipo		1			1				2 a 5	3.5
Cliente		1		1					2 a 4	3.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.9	4.1

Garantiza informaciones actualizadas acerca de los clientes y competidores									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente					1					5.0
Par					2					5.0
Equipo			1		1				3 a 5	4.0
Cliente			1		1				3 a 5	4.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.5	4.6

Asume riesgos calculados al tomar decisiones comerciales									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente					1					5.0
Par					1	1			5 a 6	5.5
Equipo		1			1				1 a 5	3.0
Cliente					1	1			5 a 6	5.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.8

Reconoce la necesidad de mejorar productos y servicios constantemente									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación			1							3.0
Gerente					1					5.0
Par		1		1					2 a 4	3.0
Equipo	1				1					5.0
Cliente		1		1					2 a 4	3.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.0	3.8

Saca provecho de las flaquezas de los competidores									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1					5.0
Gerente					1					5.0
Par	1				1					5.0
Equipo			1		1				3 a 5	4.0
Cliente				1	1				4 a 5	4.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.6	4.7

Excepto
Clasificación General sobre Categoría de Competencia
Incluso

4.4
4.4
4.4

Excelencia Profesional

Busca perfeccionamiento de la pericia continuamente									Variación	Media
No aplicable 0	Poco							Mucho 7		
Autoevaluación				1						3.0
Gerente							1			5.0
Par							1	1	5 a 6	5.5
Equipo							2			5.0
Cliente			1	1					2 a 3	2.5
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.5	4.2

Demuestra comprender la variedad de productos a fondo									Variación	Media
No aplicable 0	Poco							Mucho 7		
Autoevaluación							1			5.0
Gerente							1			5.0
Par			1					1	2 a 6	4.0
Equipo			1					1	2 a 6	4.0
Cliente	1	1								1.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.5	3.8

Busca referencias de buena calidad en varias fuentes									Variación	Media
No aplicable 0	Poco							Mucho 7		
Autoevaluación								1		6.0
Gerente								1		6.0
Par			1					1	2 a 6	4.0
Equipo					1			1	4 a 6	5.0
Cliente	1						1			5.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.0	5.2

Acepta feedback constructivo positivamente									Variación	Media
No aplicable 0	Poco							Mucho 7		
Autoevaluación							1			5.0
Gerente								1		6.0
Par		1		1					1 a 3	2.0
Equipo					1	1			4 a 5	4.5
Cliente		1					1		1 a 5	3.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.9	4.1

Reconoce oportunidades de cerrar negocios									Variación	Media
No aplicable 0	Poco							Mucho 7		
Autoevaluación								1		6.0
Gerente							1			5.0
Par			1	1					2 a 3	2.5
Equipo		1					1		1 a 5	3.0
Cliente							1	1	5 a 7	6.0
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.1	4.5

Excepto
4.2
Incluso
4.4

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Enfoque en el Cliente

Construye relaciones de asociación con los clientes									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación						1			6.0	
Gerente				1					4.0	
Par			1				1		3 a 6 4.5	
Equipo		1	1						2 a 3 2.5	
Cliente						1	1		5 a 6 5.5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.1	4.5

Gana la confianza y el respeto de los clientes									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación			1						3.0	
Gerente							1		6.0	
Par			1		1				3 a 5 4.0	
Equipo			1		1				3 a 5 4.0	
Cliente			1	1					3 a 4 3.5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.4	4.1

Asegura que las necesidades del cliente sean prioritarias ante otros objetivos comerciales									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación								1	7.0	
Gerente				1					4.0	
Par		1			1				1 a 4 2.5	
Equipo						1	1		5 a 6 5.5	
Cliente			1		1				2 a 4 3.0	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									3.8	4.4

Pide feedback de los clientes proactivamente									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación					1				5.0	
Gerente							1		6.0	
Par			1		1				3 a 5 4.0	
Equipo					1	1			5 a 6 5.5	
Cliente	1						1		6.0	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									5.4	5.3

Responde a la necesidad del cliente de forma flexible									Variación	Media
No aplicable	Poco							Mucho		
0	1	2	3	4	5	6	7			
Autoevaluación		1							2.0	
Gerente							1		6.0	
Par							2		6.0	
Equipo						1	1		5 a 6 5.5	
Cliente		1	1						1 a 2 1.5	
Clasificación Media, excepto Autoevaluación									4.8	4.2

Excepto
4.5
Incluso
4.5

Clasificación General sobre Categoría de Competencia

Más informaciones

Presentándole Thomas

Por más de 25 años, Thomas ha sido un proveedor global de sistemas de gestión objetivos y herramientas de evaluación que ayudan las organizaciones a reclutar, mantener, desarrollar y entrenar sus equipos. Procesamos más de un millón de evaluaciones en compañías del Reino Unido a cada año. Estamos presentes en más de 60 países y nuestras evaluaciones comportamentales están disponibles en 56 idiomas.

Ofrecemos herramientas para motivar, estimular y incentivar personas de su compañía, perfeccionando su autoconocimiento, autoestima y seguridad.

Nuestro sistema ofrece evaluaciones precisas, válidas y objetivas que capacitan la organización para comprender y desarrollar el potencial total de los funcionarios. Proveemos las herramientas necesarias para que los profesionales de recursos humanos, gerentes y jefes les motiven y preparen a los individuos.

Thomas 360°

Thomas se dispone a recibir críticas y sugerencias acerca del estilo y contenido de los informes.

El Thomas 360° es mantenido por Thomas International. Caso necesite de asistencia en lo que se refiere al sistema, por favor, contáctenos directamente:

Thomas International
Harris House
17 West Street
Marlow
Buckinghamshire
SL7 2LS
United Kingdom

Tel No: +44 (0)1628 475 366

Email: support@thomas.co.uk

Web: www.thomasinternational.net