**Nombre Evaluado**

# COMPETENCIAS DIRECTIVAS

# Feedback 360º

TopTenMS
Management
Spain

COACHING ON - LINE

# 2 MODELO DE COMPETENCIAS

## · Competencias de negocio

### · Dirección Estratégica de Negocio

Capacidad para conocer los puntos débiles y fuertes de la empresa, anticiparse a las tendencias de mercado y generar nuevas líneas de negocio.

### · Orientación al Cliente

Capacidad para atender adecuadamente las necesidades del cliente, creando y consolidando una relación de valor entre ambas partes.

### · Red de Contactos (Networking)

Capacidad para crear, desarrollar y fortalecer una red de contactos con personas que pueden ser clave para el buen funcionamiento de la empresa.

### · Negociación

Capacidad para llegar a acuerdos satisfactorios para todas las partes implicadas en el proceso, generando el mayor valor añadido posible.

## · Competencias para las relaciones interpersonales

### · Comunicación

Capacidad para escuchar, establecer el modo y el momento oportuno para trasmitir una idea de manera efectiva.

### · Delegación

Capacidad para trasferir a mis colaboradores el espacio y los recursos necesarios para la toma de decisiones y el logro de sus objetivos.

### · Dirección de Equipos

Capacidad para generar y fomentar un ambiente de misión, cohesión y colaboración entre todos los miembros del equipo para la consecución de objetivos.

### · Coaching

Capacidad para desarrollar el máximo potencial posible de mis colaboradores.

## · Competencias personales

### · Análisis de Problemas y Toma de Decisiones

Capacidad para identificar de manera efectiva la información relevante, generar distintas soluciones y ejecutar la línea de trabajo más conveniente para cada situación.

### · Gestión del Tiempo

Capacidad para priorizar las tareas, programar las actividades de manera adecuada y ejecutarlas en el plazo previsto.

### · Gestión del Cambio y del Aprendizaje

Capacidad para estar abierto al cambio y asimilar nuevos conocimientos y comportamientos.

### · Autocontrol y equilibrio

Capacidad para reaccionar con el estado de ánimo apropiado y comportándose de manera ecuánime ante cualquier situación.

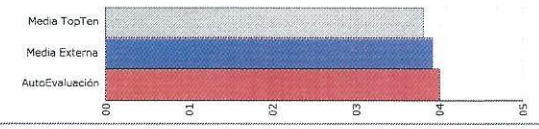
# 3 VALORACION DE LAS COMPETENCIAS

## · Competencias de negocio

### · Dirección Estratégica de Negocio

Capacidad para conocer los puntos débiles y fuertes de la empresa, anticiparse a las tendencias de mercado y generar nuevas líneas de negocio.

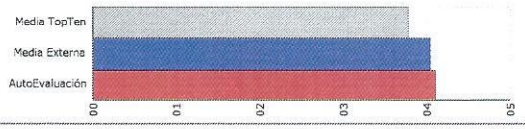
| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 4 | 3,72 | 4,12 | 3,81 |




### · Orientación al Cliente

Capacidad para atender adecuadamente las necesidades del cliente, creando y consolidando una relación de valor entre ambas partes.

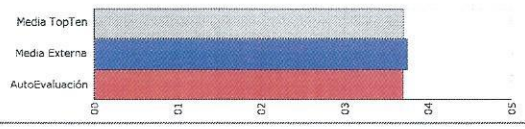
| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 4,1 | 3,98 | 4,1 | 3,78 |




### · Red de Contactos (Networking)

Capacidad para crear, desarrollar y fortalecer una red de contactos con personas que pueden ser clave para el buen funcionamiento de la empresa.

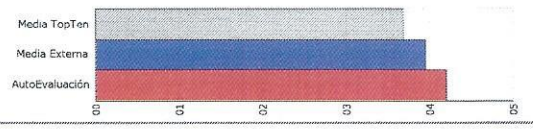
| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 3,7 | 3,7 | 3,8 | 3,71 |




### · Negociación

Capacidad para llegar a acuerdos satisfactorios para todas las partes implicadas en el proceso, generando el mayor valor añadido posible.

| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 4,2 | 3,78 | 4,12 | 3,69 |

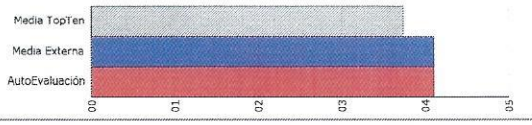


## · Competencias para las relaciones interpersonales

### · Comunicación

Capacidad para escuchar, establecer el modo y el momento oportuno para trasmitir una idea de manera efectiva.

| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 4,1 | 4,05 | 4,15 | 3,74 |




### · Delegación

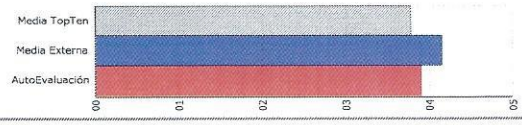
Capacidad para trasferir a mis colaboradores el espacio y los recursos necesarios para la toma de decisiones y el logro de sus objetivos.

| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 4,2 | 3,9 | 3,9 | 3,81 |

### · Dirección de Equipos

Capacidad para generar y fomentar un ambiente de misión, cohesión y colaboración entre todos los miembros del equipo para la consecución de objetivos.

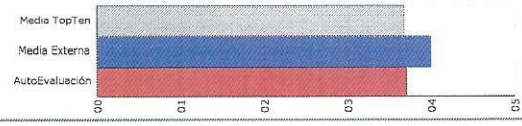
| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 3,9 | 4,18 | 4,12 | 3,78 |



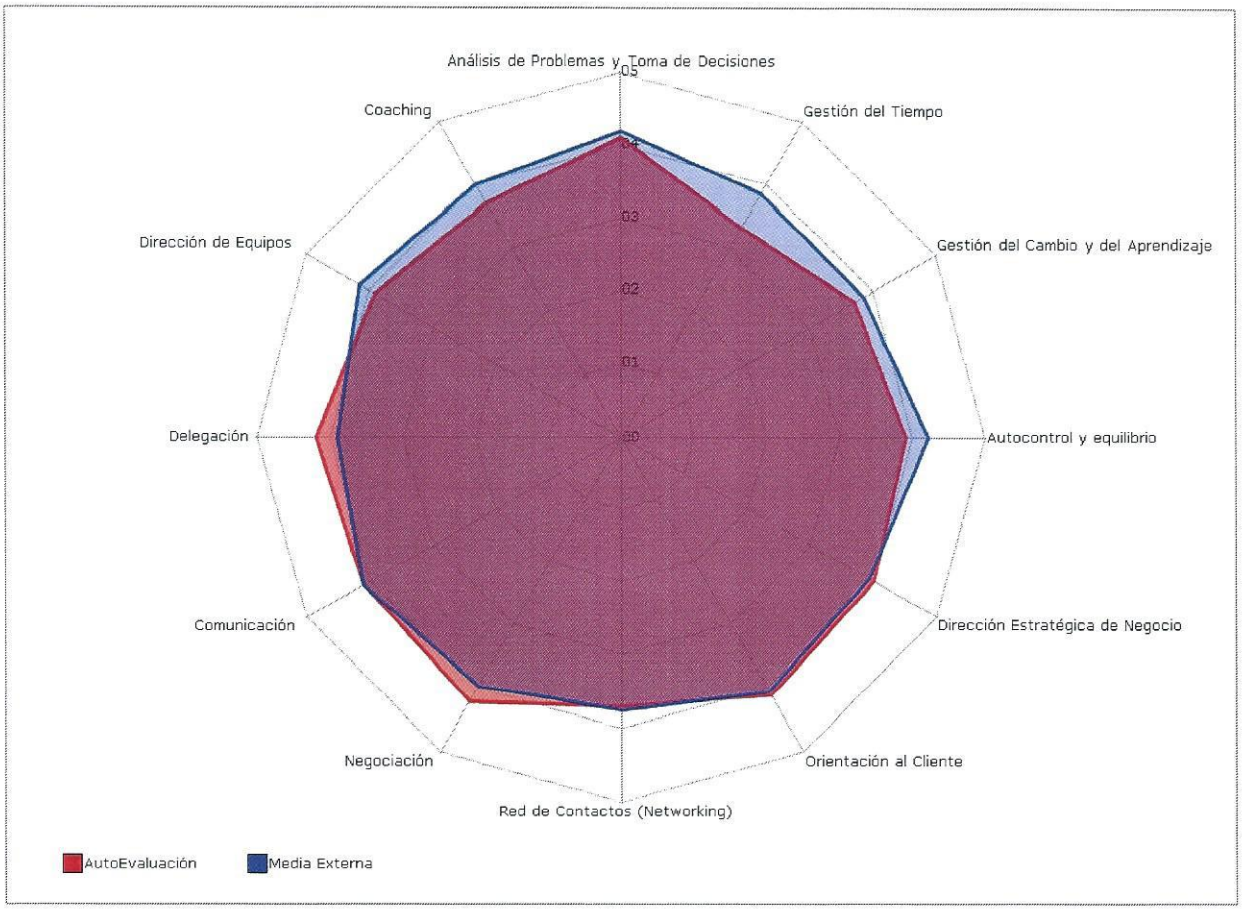

### · Coaching

Capacidad para desarrollar el máximo potencial posible de mis colaboradores.

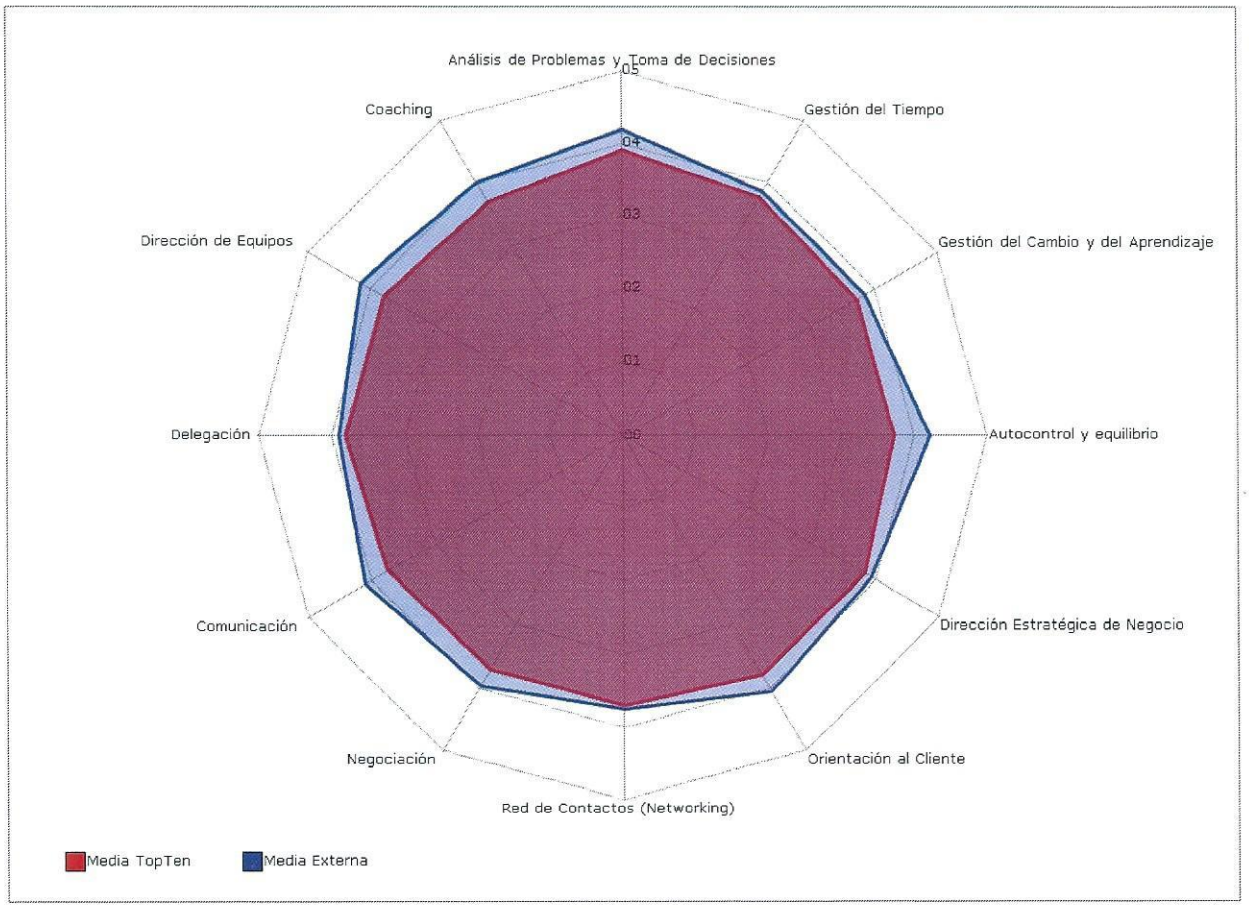
| AutoEvaluación | No Subordinados | Subordinados | Media TopTen |
|---|---|---|---|
| 3,7 | 4 | 3,98 | 3,68 |



# 4 MAPA RADIAL A: ZONAS CIEGAS



# 5 MAPA RADIAL B: COMPARATIVA TOP TEN



# 7 AREAS DE MEJORA

## · Red de Contactos (Networking)

Debe esforzarse por asistir a eventos de naturaleza social o cultural en los que puedan surgir oportunidades para el negocio.

Debe esforzarse por mantener el trato con sus contactos de forma regular, llevando la iniciativa en este terreno.

Debe planificar su cuadro de relaciones profesionales.

## · Gestión del Cambio y del Aprendizaje

Debe dedicar más tiempo a su formación profesional.

Debe esforzarse por actualizar sus conocimientos sobre su área de responsabilidad profesional con frecuencia.

Debe aprender a asumir retos personales o profesionales.

## · Gestión del Tiempo

Debe aprender a decir que no cuando es necesario.

Cuando está desarrollando una tarea que exige concentración, debe tratar de evitar las interrupciones, desviando las llamadas de teléfono o cerrando la puerta de su despacho.

Debe dedicar más tiempo a distinguir lo urgente de lo importante.