

AVALIADO	CARGO/FUNÇÃO	ÁREA
MARIA JOSE	CHEFE	VENDAS

ANO-CALENDÁRIO
2006

DATA DA AVALIAÇÃO
DEZ/2006

AVALIADOR	ÁREA	RELAÇÃO COM AVALIADO
HEITOR	GERENTE	GESTOR
RODRIGO	GERENTE COMERCIAL	GESTOR
CLAUDIO	GERENTE DE OPERAÇÕES	GESTOR
NERILDO	CONTABILIDADE	PAR
EDUARDO	MARKETING	PAR
ANDRESA	RECURSOS HUMANOS	PAR
PAULO	TRADE MARKETING	PAR
DENNIS	VENDAS	SUBORDINADO
EDSON	VENDAS	SUBORDINADO
EDUARDO	VENDAS	SUBORDINADO
ELIS	VENDAS	SUBORDINADO
JOAO	VENDAS	SUBORDINADO
JOSIANE	VENDAS	SUBORDINADO
MARCIO	VENDAS	SUBORDINADO
MARCOS	VENDAS	SUBORDINADO
MARIA	VENDAS	SUBORDINADO
MAURO	VENDAS	SUBORDINADO
RENATA	VENDAS	SUBORDINADO
VALERIA	VENDAS	SUBORDINADO

REQUISITO COMPORTAMENTO	GERENTES	PARES	SUBORDINADOS	CONSOLIDADA	AUTO- AVALIAÇÃO
Trabalho em Equipe	2,33	3,30	3,83	3,48	3,80
Diversidade com Inclusão	3,00	2,92	3,56	3,33	3,67
Autoconfiança	2,78	3,50	4,08	3,75	4,00
Capacidade de Comunicação	2,87	3,25	3,68	3,46	3,60
Foco no Consumidor	3,17	3,50	3,74	3,59	4,00
Integridade e Respeito	2,78	3,17	3,42	3,27	3,00
Capacidade de Transformação	2,56	3,11	3,68	3,38	3,00
Capacidade de Influência	2,78	3,75	3,94	3,72	3,00
Visão Sistêmica	2,80	3,35	3,57	3,40	3,20
Conhecimento Técnico	3,25	3,75	3,74	3,66	4,00
Espírito de Vitória	3,56	3,60	3,75	3,68	4,00
<b>MSS – Habilidades de Gerenciamento</b>			<b>3,77</b>	<b>3,77</b>	<b>3,50</b>
Me desafia e me ajuda a atingir resultados extraordinários			3,93	3,93	4,00
Auxilia no meu crescimento e no meu desenvolvimento profissional			3,87	3,87	4,00
Pratica regularmente coaching e feedback adequados que me levam a uma melhor performance			3,60	3,60	4,00
Me ajuda a entender os impactos das minhas atividades e responsabilidades na estratégia da empresa			3,67	3,67	3,00
Me faz ter vontade de vir trabalhar e realizar minhas atividades			3,60	3,60	3,00
Remove as barreiras existentes e cria um ambiente de inclusão, incentivando a minha participação e contribuição			3,47	3,47	3,00
Garante que eu tenha as condições e informações adequadas e suficientes para alcançar resultados extraordinários			3,33	3,33	3,00
Me valoriza e aprecia minhas opiniões – mesmo quando nós discordamos			4,00	4,00	3,00
É um modelo – ele(a) é um exemplo positivo para mim			4,33	4,33	3,00
Me ajuda a definir objetivos claros			3,67	3,67	4,00
Me faz sentir totalmente comprometido(a) com o alcance de minhas metas e resultados			3,67	3,67	4,00
Reconhece e valoriza quando faço um bom trabalho e resultado			4,07	4,07	4,00

Avaliador	Comentários Gerais	
	Pontos Fortes	Pontos a Desenvolver
NÃO DIVULGADO	Entregadora de resultados, vai sempre além de suas funções. Está preparada para assumir um cargo de gerente na Compra Certa ou em qualquer unidade de vendas. Gestão de pessoas e desenvolvimento, é uma líder respeitada e querida pela equipe.	Em alguns momentos se apega a detalhes e sobre muita pressão se coloca na frente dos objetivos do grupo.
NÃO DIVULGADO	É extremamente positiva e proativa consegue mobilizar sua equipe com seu jeito de atuar. Reconhece o trabalho de sua equipe.	Precisa melhorar sua forma de se comunicar no momento da cobrança de resultados.
NÃO DIVULGADO	Competência, total comprometimento com a empresa, agilidade, energia e praticidade.	Maior interação e envolvimento com a área (Compra Direta).
NÃO DIVULGADO	Dinâmica, muito focada em seus ideais, pelo pouco tempo de empresa, age como se tivesse muitos anos de estrada. É um guerreira e serve de exemplo para seus pares. Nunca desiste, é persistente se algo não pode sair de uma forma ela busca sempre uma alternativa plausiva	Controlar sua ansiedade perante seus colaboradores, pois eles ainda não estão imprimindo a mesma velocidade que você. Direcione seu foco em toda equipe se despende atenção somente com alguns.
NÃO DIVULGADO	- Trabalho em equipe. - Transparência. - Tem muita confiança em seu trabalho e em sua capacidade. - Estimula o diálogo e transmite confiança em seus atos e suas posturas. - Integridade. - Conhecimento da forma de atuação da empresa: interno e externo. - Grande foco no cliente. - Motivada.	- Buscar mais feedbacks de seus colaboradores. - Ter mais "tato" ao lidar com as pessoas. - Ouvir mais opiniões e compartilhar mais informações com a equipe. - Ponderar as situações antes de dar respostas decisivas. - Atentar para respostas grosseiras em momentos de pressão e tensão.
NÃO DIVULGADO	-Visão macro de mercado. -Compartilha experiências agregando conhecimento a equipe. -Dinamismo e atitude. -Energia e determinação. -Estilo de gestão proporciona oportunidades de crescimento e desenvolvimento.	-Integração com a equipe. -Flexibilidade. -Sensibilidade.
NÃO DIVULGADO	Conhecimento técnico e capacidade de influência	Procure trabalhar mais em prol do grupo (cia como um todo).
MARIA JOSE	CAPACIDADE DE INFLUENCIAR POSITIVAMENTE EM PROL DO NEGÓCIO CONSTRUO ALIANÇAS E PARCERIAS	CONTROLAR MINHA ANSIEDADE TER MAIS RESILÊNCIA
NÃO DIVULGADO	Espírito de vitória, grande esforço para alcançar o resultado, buscando constantemente melhorar sua performance. Capacidade de influência, mobiliza pessoas, com credibilidade pessoal. Foco no consumidor, busca entendimento do processo na satisfação do consumidor.	1) Aumentar capacidade de alianças, entendendo os pontos de vistas diversos. 2) aumentar sua autoconfiança, mantendo um equilíbrio emocional em diferentes situações.
NÃO DIVULGADO	- Grande Credibilidade e confiança junto à representantes, vendedores, fornecedores e líderes. - Compromisso com a equipe e com a empresa. - Dinâmica, inteligente, motivadora e realista. - Excelente líder	- Alguns colaboradores sentem-se inseguros na hora de confrontar idéias devido ao jeito ansioso de falar e expressar-se, há a necessidade de trabalhar esse primeiro impacto.
CLAUDIO	Construção de alianças e parcerias Diversidade com inclusão Capacidade de comunicação Integridade e respeito Capacidade de transformação Capacidade de influência (principalmente na mobilização de recursos) Conhecimento técnico Espírito de Vitória	Criticar construtivamente Trabalhar com mais foco no resultado da empresa e não exclusivamente de sua área. Em trabalhos em grupo, ao estar em desacordo com o assunto, deixa de contribuir (ex. Talent 2006) Autoconfiança (Ponto de melhoria específico é o equilíbrio emocional com frustrações e conflitos) Visão sistêmica (ver diferentes ângulos de uma questão)
HEITOR	O ponto forte da Maria Jose é a energia e comprometimento com a Compra Certa.	Precisa melhorar o auto controle em situações de pressão.

Avaliador	Comentários MSS - Habilidades de Gerenciamento	
	Pontos Fortes	Pontos a Desenvolver
NÃO DIVULGADO	Da autonomia a equipe para tomada de decisões	Precisa se aproximar mais do campo para entendimento detalhado
NÃO DIVULGADO	Praticidade, rapidez e clareza.	Ser menos impulsiva,
NÃO DIVULGADO	- Estimula o raciocínio para ações que levem ao cumprimento de metas. - Reconhecimento de esforço individual e do grupo. - Valorização de idéias. - Dinâmica, pró ativa e firme. - Direção para o desenvolvimento, através de feedback e incentivo a ações.	- Alinhamento de informações que impactam a rotina de trabalho. - Ter cuidado com respostas rápidas que, caso não seja possível cumprir, gera situações inconvenientes.
NÃO DIVULGADO	-Postura ética e confiante. -Comunicação clara e objetiva. - Comprometimento com os objetivos da área. -Alinhamento.	-Feedbacks mais frequentes possibilitando melhor desempenho individual e de grupo. -Estímulo e Motivação da equipe. - Oportunidade de exposição do trabalho individual.
NÃO DIVULGADO	AUXILIO E RECONHEÇO O BOM TRABALHO AUXILIO NO DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL	CUIDAR DA FORMA DE ME COMUNICAR CONTROLAR A ANSIEDADE
NÃO DIVULGADO	[Sem Resposta]	[Sem Resposta]
NÃO DIVULGADO	- Sabe orientar os subordinados e gerencia de forma clara, expondo sempre os objetivos da empresa e do grupo.	não observado
NÃO DIVULGADO	[Sem Resposta]	Ouvir mais o subordinado para tomar a melhor decisão sem desmotiva-lo.
NÃO DIVULGADO	Sabe dar Feedbacks positivos e principalmente negativos Sabe a hora de reconhecer as pessoas e gratifica-las	[Sem Resposta]
NÃO DIVULGADO	Liderar pessoas sempre com clareza nas informações, direcionamento com para o sucesso profissional e oportunidades na whirlpool, tem um time fechado e motivado	O ponto de maior relevancia é cuidar da forma agressiva com que transmite suas opiniões.
NÃO DIVULGADO	Transmite segurança nas informações e na tomada de decisão. Dá liberdade para desenvolver o nosso trabalho e confia no desenvolvimento das atividades e atingimento das metas.	Dar feedbacks informais com maior freqüência para ajudar ainda mais no nosso desenvolvimento.
NÃO DIVULGADO	Oompartilha informações e valoriza a equipe.	[Sem Resposta]
NÃO DIVULGADO	Esta pronta para Gerenciar a área Comercial	Ter um pouco mais de habilidades como gestora de pessoas.





