

Definición de Competencias Módulos DISC y Radares

Competencias Niveles Iniciales en la Empresa

Conciencia organizacional

Capacidad para utilizar los conocimientos sobre los sistemas, relaciones de poder y cultura de la empresa, otras organizaciones, clientes y proveedores.

Habilidad conceptual

Capacidad de comprender situaciones tanto de forma global como en cada una de sus partes realizando las conexión que no son evidentes

Búsqueda de información

Inquietud y curiosidad por saber más sobre las cosas, obteniendo la información necesaria más allá de lo superficial

Orientación al orden y la calidad

Tendencia a seguir un trabajo ordenado que garantiza en la mayor medida posible la calidad de los resultados

Empatía

Capacidad de ponerse en la situación de los demás y comprender su punto de vista

Trabajo en equipo

Habilidad para trabajar conjuntamente con otros colaborando y ayudando al fin común

Orientación al cliente

Deseo de ayudar o servir a los clientes internos o externos, de comprender y satisfacer sus necesidades, aun aquéllas no expresadas.

Autocontrol

Capacidad de controlar las propias emociones frente a hostilidad, oposición o condiciones de estrés

Desarrollo de relaciones

Capacidad de establecer y mantener relaciones cordiales y recíprocas o redes de contactos

Autoconfianza

Confianza en sus propias capacidades para desarrollar las responsabilidades a su cargo

Orientación al aprendizaje

Implica un deseo constante de desarrollar sus capacidades y conocimientos

Impacto e influencia

Es la capacidad de persuadir, convencer o influir en los demás para que contribuyan a alcanzar sus objetivos

Productividad

Es la capacidad de obtener resultados por encima de la media o más allá de lo esperado

Autonomía

Capacidad de actuar proactivamente sin necesidad constante de supervisión o dirección

Orientación a resultados

Capacidad de encaminar todas las acciones hacia el logro de los resultados

Responsabilidad

Cumplimiento de las responsabilidades incluso por encima de sus propios intereses o deseos

Competencias Nivel Mandos Medios

Capacidad de planificación

Capacidad para determinar las metas, las tareas involucradas, los recursos necesarios y establecer con todos los elementos un plan y sus plazos de ejecución

Credibilidad técnica

Capacidad de generar credibilidad en su área conjugando el conocimiento técnico y la comunicación efectiva del mismo

Conocimiento del producto o servicio

Capacidad de conocer en profundidad sus productos o servicios y su adecuación a las necesidades del cliente

Calidad del trabajo

Capacidad de comprender los aspectos más complejos del trabajo y aplicar la lógica en el desempeño de su labor

Colaboración

Capacidad de trabajar efectivamente con grupos multidisciplinarios, con otras áreas de la organización o agentes externos

Tolerancia a la presión

Capacidad de trabajar con alto desempeño en situación de mucha exigencia o presión

Paciencia

Calma y dedicación para hacer trabajos minuciosos o repetitivos

Confiabilidad

Capacidad de realizar su función de la manera prevista y obtener los resultados esperados

Construcción de relaciones de negocios

Es la habilidad de involucrarse en el negocio del o de los clientes para ofrecerles soluciones a sus problemas actuales y/o futuros con una perspectiva de largo plazo.

Negociación

Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas ganar-ganar planificando alternativas para negociar los mejores acuerdos

Desarrollo de personas

Capacidad de ayudar a que las personas crezcan intelectual y moralmente. Implica un esfuerzo constante para mejorar la formación y el desarrollo de los demás a partir de un apropiado análisis previo de sus necesidades y de la organización

Comunicación

Capacidad de escuchar, hacer preguntas, expresar conceptos e ideas en forma efectiva

Compromiso

Capacidad de obligarse a sí mismo frente a un objetivo, tarea o relación

Dinamismo

Habilidad para trabajar duro en situaciones con altas demandas de energía o velocidad

Flexibilidad

Capacidad para adaptar con éxito y rapidez la conducta personal a situaciones cambiantes cuando surgen dificultades, nuevos datos o cambios en el medio

Dirección de equipos

Capacidad para analizar y evaluar el desempeño de los colaboradores tomando las acciones necesarias que contribuyen a su desarrollo o desempeño efectivo

Competencias Nivel Ejecutivos

Coherencia

Tendencia a actuar en consonancia con lo que se dice o considera importante, aún en situaciones difíciles o bajo fuertes presiones

Pensamiento estratégico

Es la habilidad para comprender rápidamente los cambios del entorno, las oportunidades del mercado, las amenazas competitivas y las fortalezas y debilidades de su propia organización a la hora de identificar la mejor respuesta estratégica

Calidad del trabajo

Excelencia en el trabajo a realizar. Implica tener amplios conocimientos en los temas del área del cual se es responsable. Poseer la capacidad de comprender la esencia de los aspectos complejos para transformarlos en soluciones prácticas y operables para la organización,

Equidad

Tendencia a dar a cada uno lo que le corresponde en los negocios, relación con clientes o con personal, velando por el escrupuloso cumplimiento de las políticas organizacionales

Desarrollo del equipo

Es la habilidad de desarrollar el equipo hacia adentro, el desarrollo de los propios recursos humanos. Supone facilidad para la relación interpersonal y la capacidad de comprender la repercusión que las acciones personales ejercen sobre el éxito de las acciones de los demás. Incluye la capacidad de generar adhesión, compromiso y fidelidad

Coordinación de Equipos

Capacidad de gestionar varios equipos de trabajo para que operen coordinados hacia un fin común

Orientación al servicio

Capacidad de alinear los planes, actividades y tareas de la empresa con las necesidades y satisfacción del cliente interno o externo

Prudencia

Capacidad de actuar con sensatez y moderación, tratando de evitar peligros o daños innecesarios

Adaptabilidad a otras culturas. Cosmopolitismo

Habilidad para adaptarse rápidamente y funcionar con eficacia en cualquier contexto extranjero. La investigación indica que esta competencia se correlaciona con las de disfrutar con los viajes y conocer otros lugares, resistencia al estrés, comprensión de diferentes culturas y capacidad de establecer relaciones interpersonales

Liderazgo para el cambio

Habilidad de comunicar y guiar hacia una visión de la estrategia que hace que esa visión aparezca no solo posible sino deseable, creando en otros una motivación y un compromiso genuinos

Innovación

Capacidad para modificar las cosas incluso partiendo de formas o situaciones no pensadas con anterioridad aportando ideas y soluciones nuevas y diferentes

Comunicación interpersonal

Capacidad para manejar con eficiencia todos los elementos relacionados con la comunicación en función del interlocutor: Vocabulario, lenguajes verbal y no verbal, persuasión, escucha activa

Empowerment

Fija claramente objetivos y responsabilidades a la vez que da el poder, la autoridad y la confianza para poder llevarlos a cabo

Enfoque en la meta

Capacidad de alinear todos los actos a la consecución de la meta evitando cualquier distracción o desvío

Competencia de supervivencia

Capacidad de desenvolverse de forma exitosa para la supervivencia de la empresa en épocas difíciles o con condiciones de mercado o estabilidad muy adversas

Temple

Capacidad para mantener su posición frente a los demás en negociaciones o situación de alta tensión o presión

Competencias Liderazgo**Planificación estratégica**

La capacidad de determinar eficazmente las metas y prioridades estratégicas de su área o la organización, estipulando la acción(n), los plazos y los recursos requeridos, así como los medios de control

Habilidad conceptual

La capacidad de entender una situación o problema uniendo sus partes, viéndolo desde diferentes ángulos y realizando conexiones que no son obvias a primera vista

Orientación a la calidad

La capacidad para realizar su trabajo de forma eficiente buscando los mayores estándares de calidad tanto en los procesos como en los resultados de su trabajo

Administración y control

La inclinación a comprobar y controlar el trabajo y la información asegurando que las funciones y responsabilidades están claramente asignadas y se supervisa el trabajo

Adaptabilidad

La capacidad de asumir diferentes roles cuando el momento o la situación lo requiere y funcionar de manera efectiva en dicho rol a pesar de no ser su posición o el tipo de actividad más apropiada para sus habilidades

Coordinación de equipo

La capacidad de coordinar, desarrollar y consolidar el trabajo de un equipo, ayudando a sus miembros a trabajar con autonomía y responsabilidad y dándoles el soporte necesario para su desempeño

Orientación al servicio

La (capacidad de) sensibilidad por las necesidades o exigencias de clientes externos e internos así como de colaboradores. Muestra una actitud de contar con sus necesidades para incorporar este conocimiento a la forma específica de plantear sus actividades. Da una gran importancia a la satisfacción de clientes y la mejora del servicio

Seguimiento y constancia

La capacidad de responsabilizarse del seguimiento periódico de actividades que pueden resultar rutinarias pero cuya constancia es vital para obtener resultados exitosos

Empatía

La capacidad de escuchar, comprender y responder a pensamientos, sentimientos o intereses de los demás, aunque éstos no los hayan expresado abiertamente o lo hayan hecho parcialmente, habilidad de ponerse en el lugar del otro para entenderle mejor y tomar así acciones más propicias

Delegar

Establecer los objetivos del desempeño y las correspondientes responsabilidades personales compartiéndolas con el equipo. Aprovecha la diversidad del equipo y combina situaciones, personas, tiempos y actividades en tal forma que logra un equipo integrado que funciona en su mejor capacidad

Desarrollar personas

Ayudar a que las personas crezcan intelectual y moralmente. Implica un constante esfuerzo por mejorar la formación y desarrollo de los demás desde un análisis de sus necesidades y el las de la organización

Comunicación persuasiva

La capacidad de producir un impacto o efecto determinado sobre los demás, persuadirlos, convencerlos, influir en ellos o impresionarlos, con el fin de que ejecuten determinadas acciones

Orientación a la innovación

La capacidad de idear soluciones nuevas y diferentes para resolver problemas o situaciones requeridas por el propio puesto, la organización, los clientes o el segmento de la economía donde actúa, es ir más allá de las respuestas o prácticas tradicionales para encontrar nuevas formas de hacer las cosas

Toma de decisiones y resolución

Disposición y habilidad para tomar decisiones acertadas basadas en análisis propios de la situación, logrando asumir con responsabilidad y madurez los riesgos del caso

Orientación a objetivos

La capacidad de enfocarse en el logro de los resultados. Se motiva por el establecimiento de metas y supera obstáculos que entorpecen la consecución de objetivos. Mantiene altos niveles de rendimiento y se concentra en llegar a las metas de la organización

Perseverancia

Predisposición a mantenerse firme y decidido en la realización de acciones y emprendimientos hasta lograr el objetivo propuesto

Competencias Comerciales

Preparación de la venta

Reúne y prepara con anterioridad todos los elementos que va a necesitar en el proceso comercial

Manejo del argumentario

Conoce en profundidad los argumentos de venta y los utiliza con maestría

Conocimiento del producto o servicio

Capacidad de conocer en profundidad sus productos o servicios y su adecuación a las necesidades del cliente

Gestión administrativa

Habilidad para cumplimentar y mantener de forma eficiente las tareas administrativas y de control en el proceso de venta

Escucha al cliente

Capacidad para escuchar y entender en profundidad las necesidades o deseos del cliente

Seguimiento del sistema de ventas

Tendencia a seguir el sistema de ventas provisto por la empresa para realizar el proceso comercial

Servicio al cliente

Actitud de atención a las necesidades del cliente y disposición para dar solución a sus problemas o demandas

Post-venta

Habilidad para dar servicio al cliente una vez cerrada la venta estableciendo un compromiso con el mismo

Relación con los clientes

Capacidad de generar un vínculo con los cliente que incluso trascienda la relación comercial

Autoconfianza

Confianza en sus propias capacidades para desarrollar su labor comercial

Gestión de objeciones

Capacidad para afrontar sin temor las objeciones de forma efectiva utilizando la intuición, los argumentos y la persuasión

Persuasión

Capacidad de modificar la idea, percepción, preferencia o comportamiento del cliente

Resolución de problemas comerciales

Capacidad de idear soluciones que aportan gran satisfacción al cliente, atendiendo sus necesidades, problemas y objetivos en completa alineación con las estrategias comerciales de la empresa

Orientación al cierre

Capacidad de aplicar de forma efectiva técnicas de cierre adecuadas para completar la venta

Orientación a resultados

Capacidad de orientar todos los actos al logro de lo esperado, actuando con velocidad y sentido de urgencia

Persistencia

Capacidad de insistir, empeñarse y mantenerse firme en la ejecución de su tarea