

CONDUCTA	OPCIONES						
	Poco característico		Algo característico			Muy característico	
	Casi nunca	Rara vez	Algunas veces	Con cierta frecuencia	A menudo	Casi siempre	Siempre

El Gerente de Recursos Humanos...

1) Busca obtener beneficios a largo plazo para el cliente.

--	--	--	--	--	--	--	--

2) Demuestra conocimiento profundo sobre las tendencias del mercado para anticipar como esto afectara a la gestión de recursos humanos.

--	--	--	--	--	--	--	--

3) Da instrucciones apropiadas a las personas, dejando explícitas las necesidades y exigencias.

--	--	--	--	--	--	--	--

4) Entiende las prioridades y políticas de la empresa.

--	--	--	--	--	--	--	--

5) Promueve reuniones o salidas diseñadas para mejorar o fortalecer el desarrollo de las relaciones con otros.

--	--	--	--	--	--	--	--

6) Interactúa con otros de manera informal, además de lo requerido por su trabajo.

--	--	--	--	--	--	--	--

7) Identifica el nivel o interés de su interlocutor o de la audiencia calculando el impacto de sus palabras y adaptando la presentación u orientando la discusión para atraer el interés de los demás.

--	--	--	--	--	--	--	--

8) Responde a las preguntas, quejas o problemas del cliente.

--	--	--	--	--	--	--	--

9) Mantiene una comunicación abierta con el cliente sobre las expectativas mutuas.

--	--	--	--	--	--	--	--

10) Hace seguimiento de las tendencias del mercado y analiza el impacto de estas sobre la organización.

--	--	--	--	--	--	--	--

11) Mantiene una actitud de total disponibilidad con el cliente, especialmente cuando este pasa por periodos críticos.

--	--	--	--	--	--	--	--

CONDUCTA	OPCIONES						
	Poco característico		Algo característico			Muy característico	
	Casi nunca	Rara vez	Algunas veces	Con cierta frecuencia	A menudo	Casi siempre	Siempre

12) Prepara datos cuidadosamente para después exponerlos y presenta dos o mas argumentos o puntos de vista en una presentación o discusión.

--	--	--	--	--	--	--

13) Se responsabiliza personalmente de subsanar, sin excusas y con prontitud, los problemas del cliente.

--	--	--	--	--	--	--

14) Utiliza la persuasión como acción directa en una discusión o presentación haciendo referencia a razones, datos, usa ejemplos concretos, gráficos, demostraciones, beneficios, etc.

--	--	--	--	--	--	--

El Gerente de Recursos Humanos...

15) Lleva a cabo un seguimiento de la gestión de su personal comparándolo con los objetivos establecidos.

--	--	--	--	--	--	--

16) Reconoce que las personas le proporcionan información o el contacto para lograr una meta de negocios.

--	--	--	--	--	--	--

17) Usa mecanismos de influencia indirecta y desarrolla estrategias diferentes y sucesivas acciones para influir en los demás, adaptando cada acción al interlocutor.

--	--	--	--	--	--	--

18) Contacta e involucra a la gente que toma las decisiones y las convence a que apoyen sus ideas o planes antes de presentar formalmente un proyecto o idea.

--	--	--	--	--	--	--

19) Desarrolla afinidad y busca relaciones amigables con asociados, clientes o compañeros en clubes, restaurantes, eventos deportivos, etc.

--	--	--	--	--	--	--

20) Niega con asertividad peticiones irracionales de los demás, estableciendo limites al comportamiento inapropiado.

--	--	--	--	--	--	--

21) Discute abierta y directamente con la gente sus problemas de rendimiento y establece las consecuencias de acuerdo al caso.

--	--	--	--	--	--	--

CONDUCTA	OPCIONES						
	Poco característico		Algo característico			Muy característico	
	Casi nunca	Rara vez	Algunas veces	Con cierta frecuencia	A menudo	Casi siempre	Siempre

22) Establece estándares y exige un elevado nivel de desempeño y calidad a las personas.

--	--	--	--	--	--	--

23) Aplica los conocimientos que tiene del negocio a situaciones particulares.

--	--	--	--	--	--	--

24) Indaga proactivamente mas allá de las necesidades que el cliente le manifestó en un principio y adecua los productos y servicios disponibles a esas necesidades.

--	--	--	--	--	--	--