

AUTOEMPLEO

NOMBRE (SELECCIONA 0, 1, 2, 3 atendiendo al valor de la respuesta elegida)	EVALUACION INICIAL	EVALUACION FINAL	COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES	NIVEL
AUTOCONFIANZA	2	3	No es consciente de sus potencialidades y limitaciones. No valora sus capacidades. Depende de la consulta a otras personas	0
			Evita las dificultades. Le cuesta tomar decisiones, duda sobre el camino a seguir	1
			Muestra confianza en sus capacidades y acepta las responsabilidades	2
			Seguridad ante los retos. Hace valoraciones realistas. Aprende de los errores analizando sus causas y efectos. Realiza con seguridad nuevas tareas.	2
ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACION	2	3	No sabe establecer prioridades. No está interesado/a en utilizar un plan de trabajo ni plazos de cumplimiento	2
			Si se interesa por planificar y organizar el trabajo. No revisa ni anticipa dificultades. Actúa de manera reactiva	2
			Planifica las tareas. Establece objetivos y plazos de cumplimientos. Utiliza herramientas de planificación.	2
			Planifica y adapta herramientas e instrumentos de planificación. Establece objetivos y metas alcanzables. Actúa de forma proactiva	2
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN	2	3	No expresa la idea de forma clara ni escrita ni verbal. No ajusta lo que dice al lenguaje corporal	0
			Le cuesta expresarse con coherencia,. Habitualmente transmite el mensaje y no se ajusta con lo que quiere expresar. Le cuesta gestionar el lenguaje no verbal.	2

			Expresa sus ideas de manera concreta y coherente. Le cuesta en ocasiones adaptar el mensaje a su interlocutor/a	2
			Dominio de la comunicación verbal y lenguaje corporal, en público y en privado. Es una persona concisa en su comunicación y reconoce a su interlocutor/a	2
CREATIVIDAD E INNOVACION	1	3	No innova, ni genera nuevas ideas. No propicia el trabajo innovador ni creativo	1
			Impulsa cambios y alternativas para hacer las cosas mejor. Intenta ponerlas en práctica	2
			Desarrolla ideas nuevas para la resolución de problemas. Fomenta en otras personas la generación de ideas.	1
			Propicia, fomenta y experimenta continuamente con nuevas ideas o soluciones. Afianza las innovaciones desarrolladas para generar otras. Propone innovaciones en todos los niveles de gestión.	1
TOMA DE DECISIONES	2	3	No toma decisiones. Las evita.	2
			Le cuesta tomar decisiones. Tarda en reaccionar	2
			Toma reacciones previsibles. Reacciona con rapidez	2
			Toma decisiones complejas. Facilidad para tomar decisiones adecuadas en momentos críticos. Proactivo independientemente de la complejidad del problema.	2
TRABAJO COOPERATIVO	2	3	No colabora ni participa en equipo. Le cuesta aceptar la visión de los demás.	2
			Muestra predisposición para trabajar de forma cooperativa. Ayuda cuando se lo piden. Le cuesta aceptar la visión de los demás	1
			Promueve la participación y la colaboración con sentido cooperativo. Se coordina e informa a los demás. Trabaja para alcanzar el objetivo común del grupo.	2

			Fomenta e interrelaciona el trabajo cooperativo. Defiende la identidad del grupo. Facilita al equipo saberes, habilidades, aptitudes y conocimientos para cptnuar entre todos/as proyectos comunes.	2
APRENDIZAJE Y ADAPTACION AL CAMBIO	2	3	No se recicla desde el aprendizaje continuo. Resistencia al cambio.	2
			Se resiste a los nuevos aprendizajes, pero entiende que hay nuevos conocimientos. Ajuste a cursos de formacion. Ke cuesta adaptarse a cambios en el entorno.	2
			Curiosidad y constante aprendizaje e implementacion práctica. Propone, facilita y genera cambios en el entorno. Se adapta a situaciones cambiantes y diferentes interlocutores.	2
			Genera y comparte información y conocimiento. Implementa cambios en funcion del entorno y las necesidades. Promueve la implicacion de otras personas en la formacion continua.	2
RESOLUCION DE CONFLICTO Y NEGOCIACION	2	3	No es consciente de los problemas. No facilita soluciones.	2
			Entiende la propia posicion de intereses. Reconoce el conflicto. Percibe los intereses de la persona interlocutora pero tiene dificultades para tomarlos en cuenta.	1
			Entiende los intereses y tiene en cuenta la posicion de los demás. Busca beneficio mutuo. Plantea ventajas e inconvenientes. Es capaz muchas veces de llegar a acuerdos.	1
			No impone su criterio, sino que negocia desde intereses y no desde posiciones. Identifica situaciones de conflicto desde su inicio. Genera espacios de encuentro y negociacion "ganar-ganar"	2
INCIDENCIA SOCIAL Y ECONOMICA COMUNITARIA	2	3	No comprende la implicacion con el entorno desde una Economia Social y Solidaria.	2

			Valora la influencia positiva de hacer otra forma de economía en el entorno y en las personas	3
			Promueve activamente iniciativas de Economía Social y Solidaria. Estima y actúa en favor de los valores de ESS. Se implica en el entorno y con las personas.	2
			Promueve los valores de la ESS. Influye en la transformación real del entorno. Potencia una estructura horizontal y democrática.	2
COMPROMISO CON EL PROYECTO (DE AUTOEMPLEO)	1	3	Trabaja pero no se apropia del proyecto	1
			Trabaja de forma constante, participa y se implica en el proyecto.	2
			Asume el proyecto como propio. Crea identidad de proyecto.	1
			Visión global de proyecto de ESS. Potencia la creación de redes y estrategias para desarrollar la economía social	1
ORIENTACION A LA CLIENTELA	1	3	No comprende las necesidades o quejas de la clientela. No se interesa por el buen trato.	1
			Buen trato. Atiende las necesidades y quejas de la clientela pero no siempre le da prioridad ante otras tareas.	1
			Entiende las necesidades de la clientela, las satisface y las resuelve. Trato satisfactorio a la clientela	2
			Escucha, comprende y satisface y se anticipa a las necesidades de la clientela. Establece relación estrecha y asesora a la clientela. Excelente trato.	3
CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGOS	1	3	No hace uso de datos y/o información para hacer frente a la incertidumbre que produce arriesgar.	1
			Reconoce el riesgo sin analizar la información necesaria para adoptar decisiones.	1

			Busca diferentes alternativas e informacion para centrarse en reducir el riesgo en el marco del emprendimiento.	1
			Sabe interpretar los datos y la información ppara solucionar la incertidumbre y obtener un beneficio del riesgo. Tiene capacidad de afrontar y aprender del error.	1
ORIENTACION A RESULTADOS	1	3	No comprende los objetivos y tareas de su cargo o responsabilidad. Baja predisposicion para fijar metas.	1
			Solicita retroalimentacion para el logro de sus objetivos. Asume responsabilidad personal para el cumplimiento de los compromisos que adquiere.	3
			Genera cambios en la formas de optimizar la calidad. Mantiene un compromiso hacia el logro de metas. Establece objetivos realistas.	1
			Evalúa y sopesa los riesgos para alcanzar los resultados en términos de coste/ beneficio. Demuestra una capacidad constante para establecer prioridades y enfocar esfuerzos hacia el logro de las metas y los resultados esperados.	1
VISION TECNOLOGICA	1	3	Rechaza a las TIC como herramienta de trabajo	2
			Usa con limitaciones las TIC. Asume la necesidad de alfabetizacion tecnológica.	2
			Conoce, utiliza y está actualizando herramientas tecnológicas	2
			Conoce, utiliza y es capaz de enseñar nuevas tendencias en herramientas tecnológicas.	3
FORTALEZA	1	3	No es capaz de dominar sus emociones cuando se presenta alguna dificultad en una situación dada.	2
			Domina las emociones cuando es consciente de las dificultades y no se deja llevar por los impulsos, aunque puede evitar (teme) actuar o hacerlo de una forma no del todo deliberada.	1
			Asimila las situaciones estresantes y los conflictos y no se deja llevar por sus estados de ánimo a la hora de juzgar o tratar a las personas o situaciones mostrando prudencia.	2

			Responde con calma a las situaciones inesperadas y se muestra confiado/a y firme a la adversidad (vence el temor). Evita manifestaciones emocionales que son poco constructivas para la resolución de problemas y actúa con sensatez.	2
COMUNICACIÓN ASERTIVA	0	2	Expresa con dificultad, no defiende las propias necesidades y derechos ni tampoco entiende los de los demás.	1
			Pocas veces llega a poder defender sus derechos y entender los de los otros.	1
			Cuando se lo propone, expresa sus necesidades con tal contundencia que no consigue respetar las de los demás	2
			Consigue expresarse abiertamente y comprende las necesidades de las demás personas, empleando expresiones controladas de cólera o amenazas para lograr acuerdos.	3
DESARROLLO DE REDES FLEXIBLES	1	2	No forma parte de redes formales ni informales. No comparte conocimiento ni tiene visión colectiva.	1
			Participa ocasionalmente en redes sociales y personales pero en un círculo limitado o no profesional.	1
			Participa activamente en redes formales e informales de conocimiento que comparte con otros tanto en materias de novedades como de experiencias.	2
			Desarrolla, imagina y pone en marcha nuevas dimensiones de redes formales e informales para compartir e incrementar conocimientos y reforzar la visión colectiva.	1
LIDERAZGO PARA EL CAMBIO	1	3	No tiene capacidad para organizarse ni guiar personas o grupos hacia un objetivo.	1
			Apoya y comparte la orientación a objetivos propios o comunes en las relaciones con su grupo, lo cual supone una influencia positiva.	1
			Utiliza cierta influencia para mantener su automotivación y/o la de su grupo o equipo y guiar en sus logros.	1

			Actúa como líder a nivel individual y/o de grupo, asegurándose una posición de credibilidad y autoridad responsable. Se preocupa porque los demás compartan metas y adquieran compromiso.	1
INICIATIVA	1	3	Hace lo esperado ante una situación dada. Demanda una supervisión constante.	3
			Hace poco más de lo esperado ante una situación dada sin necesidad de una supervisión constante.	1
			Realiza esfuerzos extra. Emprende la resolución de nuevos problemas para mejorar o incrementar los resultados en el puesto pero puede dejarse influenciar por ideas externas.	1
			Realiza esfuerzos extras, además de anticiparse a los problemas y gestionar nuevas oportunidades, implica a los demás, tanto del departamento en sí como a nivel corporativo.	1
ADAPTABILIDAD	1	3	No se adapta. No cambia de estrategia para conseguir un resultado. No modifica sus objetivos cuando percibe que no es posible conseguirlos. Se encierra en sus planteamientos y creencias.	0
			Muestra dificultad en el cambio de estrategia para conseguir resultados. Se adapta cuando toma conciencia de la manera de comportarse para favorecer la consecución de los objetivos.	1
			Solicita información, se adapta de manera intencionada y realizando un esfuerzo. Cede sus derechos para adaptarse al medio o conseguir sus objetivos.	2
			Aplica las reglas y las normas adaptándolas a la situación. Cambia su forma de actuar de manera rápida mostrando una estrategia a seguir.	1
PENSAMIENTO CRÍTICO	1	3	No se cuestiona las cosas ni muestra interés por las ideas, acciones o juicios propios o ajenos.	2

			Hacerse preguntas sobre la realidad que le rodea y participar activamente en los debates en torno a la misma, analizando los juicios que se formulan y reflexionando sobre las consecuencias de las decisiones propias y ajenas.	1
			Analizar la coherencia de los juicios propios y ajenos y valora las implicaciones personales y sociales de los mismos.	1
			Argumentar la pertinencia de los juicios que se emite y analizar la coherencia de la propia conducta, fundamentándolos en los principios y valores que lo sostienen.	1
PERSEVERANCIA	1	3	No realiza algunos intentos para resolver los problemas antes de darse por vencido-a.	2
			Tiene una actitud positiva frente a situaciones adversas. Pide ayuda para solucionar temas difíciles sin desanimarse.	1
			Nunca se rinde ante las negativas o el rechazo. Identifica o crea caminos alternativos para alcanzar las metas.	1
			Lo motivan las situaciones difíciles en las que es previsible la posibilidad de obstáculos.	1