

T2-JSC



JEFE DE SECCIÓN

Perfil del Puesto:

Comunicación - valor 12,5

- Pregunta a su interlocutor y/ o repite sus argumentos para asegurarse de haberle comprendido.
- Expresa conceptos e ideas con claridad y precisión.
- Expone sus argumentos de forma que parece desprenderse una secuencia lógica previamente pensada.
- Se comunica con superiores, compañeros y/o colaboradores para recibir y/o proporcionarles información.
- Comprueba que su interlocutor ha comprendido lo que dice y las consecuencias del mensaje.
- Proporciona información escrita de manera clara y precisa, de modo que los receptores no piden aclaraciones sobre sus mensajes.
- Hace presentaciones en público efectivas, adaptándolas a las necesidades y características de la audiencia.

Desarrollo del Equipo - valor 12,5

- Intenta que los problemas se resuelvan en grupo.
- Diseña planes y establece calendarios de formación para sus colaboradores.
- Asiste a cursos y acciones formativas para mejorar su efectividad.
- Centra sus acciones personales en el éxito del equipo.
- Identifica las necesidades de formación de sus colaboradores para mejorar su efectividad.
- Elogia y estimula el buen trabajo realizado por sus colaboradores.
- Da retroinformación a sus colaboradores sobre cómo están realizando el trabajo.
- Forma y asesora a sus colaboradores para mejorar su efectividad.

Habilidad Analítica - valor 12,5

- Realiza análisis lógicos de las distintas soluciones en función de las necesidades del cliente.
- Reconoce la información y los datos relevantes y los separa de los superfluos.
- Simplifica las informaciones para explicar, de forma sencilla, lo sucedido.
- Establece cómo la causa de un problema da lugar a un resultado determinado.
- Relaciona distintas informaciones entre sí, haciendo que sean fáciles de comprender.

Identidad Colectiva - valor 12,5

- Lleva a cabo acciones para mejorar la efectividad y la imagen de la Universidad
- Muestra preocupación por mejorar la Universidad
- Genera, en su equipo, compromiso y adhesión a la Universidad.

- Integra los valores de la Universidad en los objetivos del Servicio.

Iniciativa / Autonomía - valor 12,5

- Se anticipa a posibles problemas.
- Toma decisiones, en lugar del superior, cuando éste no está disponible.
- Defiende, argumentando razonadamente, las decisiones propias, cuando es necesario.
- Demuestra confianza en el éxito de las acciones y planes que propone.
- Toma decisiones, o hace recomendaciones, cuando es necesaria una respuesta rápida.

Orientación al Cliente - valor 12,5

- Pregunta y/o se informa para averiguar las necesidades y expectativas de los clientes.
- Recoge información sobre las necesidades o los problemas de los clientes.
- Ofrece distintas alternativas a los clientes para solucionar sus problemas.
- Observa y/o pregunta para comprender las reacciones de los clientes.
- Organiza su propio trabajo y el de los colaboradores para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Trata de verificar, a través de preguntas, la satisfacción del cliente con el servicio dado.
- Realiza acciones proactivas para conocer las necesidades de los clientes

Planificación / Organización - valor 12,5

- Define objetivos y planes de acción individuales y de equipo.
- Prevé las necesidades del equipo o del servicio cuando se hace la planificación para conseguir los objetivos.
- Cambia los planes cuando se modifican las circunstancias o prioridades.
- Actúa cuando surgen problemas, introduciendo modificaciones sobre lo previsto.
- Comprueba que los trabajos y actividades se llevan a cabo de la forma prevista y dentro de los planes temporales fijados.
- Organiza y coordina los recursos implicados en la implantación de los planes.
- Identifica los factores internos y externos que pueden afectar a la consecución de los objetivos.
- Define mecanismos y sistemas de control para los procesos.
- Prevé los puntos críticos de un proceso.
- Establece objetivos ambiciosos, pero realistas, para su equipo o servicio.
- Define mecanismos de coordinación para asegurar la calidad de los procesos.

Trabajo en Equipo - valor 12,5

- Anima y motiva al equipo, cuando surgen problemas.
- Realiza pequeñas interrupciones o dedica breves momentos para informar a los miembros del equipo.
- Ofrece y/o pone recursos a disposición de los miembros del equipo.
- Pregunta directamente a los miembros del equipo sobre los problemas y dificultades que surgen.
- Pide colaboración para solucionar los problemas del trabajo.

- Recuerda al equipo la necesidad de centrarse en el objetivo cuando surgen los problemas. Expresa sus ideas y opiniones ante los colaboradores.
- Solicita a los colaboradores que aporten ideas y sugerencias sobre los problemas del trabajo.
- Ofrece su ayuda a compañeros y colaboradores para solucionar los problemas de trabajo.