

REPORTE DE DIAGNÓSTICO · INDIVIDUAL

Perfil Demo · M. González

Industrial Demo S.A.

PUESTO ACTUAL

Gerente Regional de Ventas

FECHA

9 de octubre de 2026

VERSIÓN DEL INSTRUMENTO

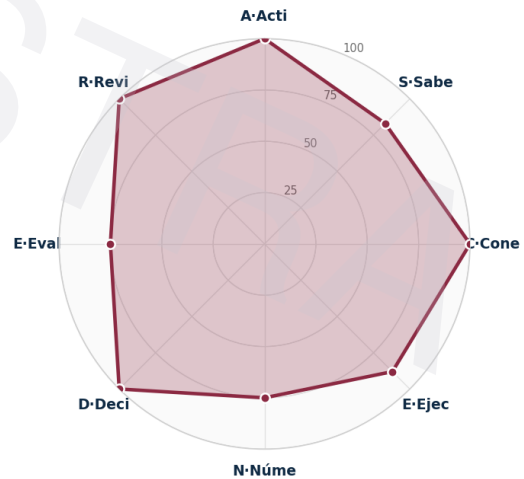
Diagnóstico FC360 · Gerencial v2.3

90

/ 100 (escala normalizada)

Listo para dirección

Listo para Dirección. Ya piensas en sistema, no en operación diaria. ASCENDER te sirve como marco para tu transición al rol directivo. Evalúa el ASCENDER Assessment · Directivo para el siguiente nivel.



PUNTAJE POR DIMENSIÓN ASCENDER

A	Actitud	S	Saber	C	Conectar	E	Ejecutar	N	Números	D	Decidir	E	Evaluar	R	Revisar
	100		83		100		88		75		100		75		100
	Listo dirección		Alto		Listo dirección		Alto		Alto		Listo dirección		Alto		Listo dirección

TOP 3 FORTALEZAS

1. Revisar **100/100** Listo dirección
2. Decidir **100/100** Listo dirección
3. Conectar **100/100** Listo dirección

TOP 3 ÁREAS DE DESARROLLO

1. Números **75/100** Alto
2. Evaluar **75/100** Alto
3. Saber **83/100** Alto

CONCLUSIÓN NUMÉRICA

Puntaje global: **90/100**
 Dimensiones en zona de desarrollo (<50): **0 de 8**
 Área prioritaria de foco: **Números (75/100)**

Dimensiones en Alto o superior (≥75): **8 de 8**
 Fortaleza dominante: **Revisar (100/100)**
 Dispersión del perfil (Max – Min): **25 pts**

RUTA DEL CURSO ASCENDER

Perfil asignado: Listo para dirección

El curso ASCENDER es un arco integrador. Como gerente, tu enfoque cambia: los 10 bloques son herramientas que llevarás a tu equipo. Esto es lo que cada bloque aporta a tu rol gerencial.

#	BLOQUE DEL CURSO	ENFOQUE PARA TI	POR QUÉ
1	¿Qué son las Hard y Soft Skills?	Sistema	Marco para articular política de desarrollo del área.
2	Hard Skills del vendedor profesional	Sistema	Modelo de competencias como política del área comercial.
3	Soft Skills del vendedor profesional	Sistema	Política de desarrollo soft para toda la fuerza comercial.
4	Cuando una Hard necesita una Soft	Sistema	Marco para diseñar rutas de carrera del área.
5	Diagnóstico personal (Radar de habilidades)	Método	Institucionalizar el diagnóstico como proceso.
6	Casos reales	Sistema	Librería de casos como activo del área comercial.
7	Role Play integrador	Sistema	Adopción del role play como práctica estándar del área.
8	Lo que mi supervisor directo espera de mí	Sistema	Diseño de cadencia y criterios del área completa.
9	De habilidad a resultado (KPI)	Sistema	Marco de KPIs para toda el área comercial.
10	Plan personal 30/60/90	Sistema	Institucionaliza el formato como proceso comercial.

Nota — como gerente, tu rol es diseñar el sistema. El curso ASCENDER te da el vocabulario común, los diagnósticos y las palancas de coaching que institucionalizas en tu equipo.

SIGUIENTE PASO EN EL ECOSISTEMA FC360

Programa recomendado: AVANZA

Profundización de hard skills · método comercial

Tus áreas de desarrollo son predominantemente hard skills (método, números, ejecución). AVANZA profundiza específicamente ahí.

PLAN DE DESARROLLO SUGERIDO

Rutas formativas priorizadas sobre las dimensiones con mayor oportunidad de desarrollo según el radar.

1

Números

75/100 · Alto

Formación aplicada en EVA, free cash flow, retorno sobre capital y gestión de capital de trabajo; práctica con lectura mensual del P&L completo.

2

Evaluar

75/100 · Alto

Implementar proceso formal de evaluación del equipo directivo con calibración cruzada entre pares; revisión disciplinada del portafolio de negocio.

3

Saber

83/100 · Alto

Programa ejecutivo de P&L integral (OPM / AMP / MBA refresh); rotación con finanzas, operaciones y legal para dominar las palancas de valor.

MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

Fuentes académicas asociadas a tus áreas prioritarias de desarrollo (ver reporte completo en el Excel maestro para las 8).

→ Números

Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (1996). The Balanced Scorecard. Harvard Business School Press — gestión por indicadores financieros, de cliente, de proceso y de aprendizaje balanceados.

→ Evaluar

Zenger, J. & Folkman, J. (2009). The Extraordinary Leader. McGraw-Hill — retroalimentación diferenciada, desarrollo basado en fortalezas y evaluación 360°.

FIRMAS Y SEGUIMIENTO

CANDIDATO

Nombre y firma

Fecha

RESPONSABLE RH

Nombre y firma

Fecha

CONSULTOR FC360

Nombre y firma

Fecha

GLOSARIO DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

Referencia de las siglas, acrónimos y abreviaciones utilizadas en este reporte.

MODELO ASCENDER

ASCENDER	Marco de 8 dimensiones comerciales/directivas de Fuerza Comercial 360: Actitud, Saber, Conectar, Ejecutar, Números, Decidir, Evaluar, Revisar.
FC360	Fuerza Comercial 360.

ÁMBITO FINANCIERO

P&L	Profit and Loss · Estado de Pérdidas y Ganancias. Muestra ingresos, costos y utilidad del negocio.
EBITDA	Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization · Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización.
EVA	Economic Value Added · Valor económico agregado. Mide la creación de valor por encima del costo de capital.
COGS	Cost of Goods Sold · Costo de ventas.
OPEX	Operating Expenses · Gastos operativos.
CAPEX	Capital Expenditure · Inversión en activos de largo plazo.
TIR	Tasa Interna de Retorno. Rentabilidad porcentual que iguala a cero el valor presente neto de una inversión.
VAN	Valor Actual Neto. Suma de flujos futuros descontados a tasa de corte.
ROI	Return on Investment · Retorno sobre la inversión.
DSO / DPO	Days Sales Outstanding / Days Payable Outstanding · Días de cartera por cobrar y por pagar.

ÁMBITO COMERCIAL Y OPERATIVO

CRM	Customer Relationship Management · Sistema de gestión de la relación con clientes.
SPIN	Metodología de ventas consultiva de Neil Rackham: Situación, Problema, Implicación, Necesidad.
ICP	Ideal Customer Profile · Perfil del cliente ideal.
KAM	Key Account Manager · Ejecutivo de cuentas estratégicas.
S&OP	Sales and Operations Planning · Planeación integrada de ventas y operaciones.
Forecast	Pronóstico de ventas o resultados futuros.

ÁMBITO ORGANIZACIONAL

RH	Recursos Humanos.
CEO	Chief Executive Officer · Director Ejecutivo o Director General.
VP	Vice President · Vicepresidente.
Board	Consejo de administración de la empresa.
M&A	Mergers and Acquisitions · Fusiones y adquisiciones.
QBR	Quarterly Business Review · Revisión trimestral del negocio.
360°	Evaluación de desempeño con retroalimentación de jefes, pares, colaboradores y clientes.

PROGRAMAS EJECUTIVOS CITADOS

MBA	Master of Business Administration · Maestría en Administración de Empresas.
OPM	Owner / President Management Program · Programa ejecutivo de Harvard Business School.
AMP	Advanced Management Program · Programa de alta dirección de escuelas de negocio top.