

PERFIL COMPETENCIAL

PUESTO DE TRABAJO: DIRECTOR CENTRO ASISTENCIAL / DIR. ADJUNTO C.A. NIVELES DE CENTRO 1 Y 2

ENFOQUE EN LAS NECESIDADES DEL CLIENTE	Preocupación constante por dar respuesta a las necesidades de los asesores, mutualistas y empleados, demostrando un compromiso total en la identificación de las mismas y proporcionando las soluciones más idóneas para subsanarlas.	Nivel III
NETWORKING	Es la habilidad para establecer contactos con un amplio abanico de personas, que permite ayudarse mutuamente en situaciones personales y profesionales. Se trata de un proceso bidireccional, dado que al dar ayuda y atención a nuestra red de contactos facilitamos que otros hagan lo mismo por nosotros. Para ello se utilizan medios relacionales y tecnológicos (redes sociales, foros de internet, webinars, etc.) que contribuyen en última instancia a la mejora de resultados en el negocio.	Nivel II
COMUNICACIÓN	Consiste en tener la habilidad de transmitir y de explicar algo a alguien de forma clara y comprensible	Nivel II
EMPOWERMENT	Consiste en la habilidad de capacitar y/o delegar en los individuos o grupos, para la consecución de objetivos, dándoles responsabilidad para que tengan un profundo sentido del compromiso y de la autoría personal, participen, hagan contribuciones importantes y sean creativos e innovadores	Nivel II
LIDERAZGO	Es la habilidad para orientar la acción de los grupos humanos en una dirección determinada, inspirando valores de acción, motivando y generando confianza. Implica crear un clima de energía y compromiso, y comunicar la visión de la organización.	Nivel II
COMPRENSIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	Capacidad para comprender e interpretar las relaciones de poder en la propia organización o en otras empresas (clientes, proveedores, etc.) Implica la capacidad de identificar tanto a aquellas personas que toman las decisiones como a aquellas otras que pueden influir sobre las anteriores. Asimismo, significa ser capaz de prever cómo los nuevos acontecimientos o situaciones afectarán a las personas y grupos dentro de la organización	Nivel II
GESTIÓN DEL CAMBIO	Impulsar los cambios y mejoras que puedan plantearse en su área de responsabilidad o en la organización, para mejorar los objetivos organizativos, generar ilusión y compromiso en su implantación.	Nivel II
NEGOCIACIÓN	Es la habilidad para fomentar el consenso. Es el intento para hacer coincidir criterios diferentes, en una situación determinada, con el objetivo de llegar a un pacto y buscar el beneficio para todas las partes implicadas.	Nivel III



COMPETENCIA/S IDENTIFICADA/S COMO CRÍTICAS DENTRO DEL PUESTO DE TRABAJO