

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 2 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional.

La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-03-15 09:32:36** hasta el **2017-03-15 11:37:05**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

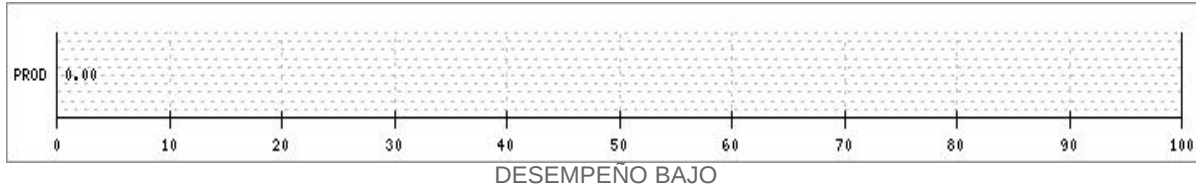
No. Identificación :	45038478
Nombres :	SYBILL DELIA MARIA
Apellidos :	TONG INFANTE
Dirección :	CALLE LOS EUCALIPTOS 470 CHACLACAYO
Teléfono :	
Celular :	956723166
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	ANALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA / ESPECIALISTA
Jefe Inmediato :	MARIO JOSE LOOR IRUS
Área de Estudio :	ECONOMÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-02-25

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0

Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	VISIÓN ESTRATÉGICA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
2	TRABAJO EN EQUIPO OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	2.00	0.00	0.00
4	ORIENTACIÓN AL CLIENTE OPORTUNIDAD DE DESARROLLO	25.00%	3.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Apoyo al área comercial para concretar la firma de contratos con las representadas/prov relevantes DESEMPEÑO BAJO	10%	1.00	0.00	0.00
2	Apoyo en el desarrollo de Reportes Automáticos de Ventas, Margenes y otros indicadores para las gerencias y secciones DESEMPEÑO BAJO	15%	1.00	0.00	0.00
3	Elaborar los reportes regionales sobre la facturación, dentro de los 10 primeros días del mes siguiente DESEMPEÑO BAJO	20%	0.00	0.00	0.00
4	Enviar los reportes de ventas y comisiones de PD a las diferentes secciones dentro de los 10 primeros días del mes sig DESEMPEÑO BAJO	25%	1.00	0.00	0.00
5	Lograr que el 90% de facturas de comisiones de PD sean cobradas dentro del periodo de crédito convenido DESEMPEÑO BAJO	30%	1.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Apoyo al área comercial para concretar la firma de contratos con las representadas/prov relevantes

Autoevaluación : Se hace seguimiento de los contratos pendientes, recomendaciones sobre la forma en que están estructurados y solicita la información que se necesita para poder firmar los contratos pendientes. La firma por sí del documento no depende de nosotros sino del área comercial y eso produce que el indicador no necesariamente se pueda cumplir.

Supervisor :

2 Apoyo en el desarrollo de Reportes Automáticos de Ventas, Margenes y otros indicadores para las gerencias y secciones

Autoevaluación : Se trabajó un reporte de forma independiente (ya no con Controlling) que sólo no fue entregado en el mes de diciembre, debido al cambio de funciones en el área.

Supervisor :

3 Elaborar los reportes regionales sobre la facturación, dentro de los 10 primeros días del mes siguiente

Autoevaluación : Se ha cumplido con el envío de los reportes regionales y país durante todos los meses salvo el mes de diciembre. Siempre que las áreas comerciales solicitan información específica sobre las ventas se brinda dicha información.

Supervisor :

4 Enviar los reportes de ventas y comisiones de PD a las diferentes secciones dentro de los 10 primeros días del mes sig

Autoevaluación : Se ha cumplido con el envío de los reportes regionales y país durante todos los meses salvo el mes de diciembre. Siempre que las áreas comerciales solicitan información específica sobre las ventas se brinda dicha información.

Supervisor :

5 Lograr que el 90% de facturas de comisiones de PD sean cobradas dentro del periodo de crédito convenido

Autoevaluación : La cobranza se realiza según el periodo acordado con cada representada. En ese sentido, se ha cumplido, dentro del periodo la cobranza correspondiente. Cabe resaltar que algunas cobranzas se han dejado para el periodo siguiente porque el monto de la comisión no amerita que se cobre en ese mismo periodo. También se propone cada vez que se puede realizar compensación de facturas para evitar los gastos bancarios.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Visión Estratégica.

Se está trabajando con las diferentes áreas de SSCC (legal, Administración, RRHH, TI, compras,...) la mejor forma para llevar a cabo el trabajo y dar el servicio a las áreas de soporte. Se está trabajando en diferentes políticas y procesos para ordenarlos en QSI.

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Trabajo en Equipo

Coordina con las diferentes áreas de SSCC (Administración, Finanzas, Mesa de Partes, Contabilidad, Legal y RRHH) para coordinar procesos y buscar soluciones del problema / caso particular y, además, para casos futuros.

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Orientación a Resultados

Se trata de cumplir con los plazos y solicitudes de la mejor forma posible. Procurando dar un servicio de calidad y acorde a las necesidades del cliente interno. Si no se tiene la solución del caso / problema, se los deriva al área correspondiente y se les explica el proceso a seguir (orientación). En algunos casos, se trabaja de forma proactiva, buscando la solución para el área usuaria aun cuando no sea una tarea directa del área.

En el siguiente espacio, agrega evidencias que respalden el nivel de desarrollo elegido en la competencia Orientación al cliente.

Se está reconfigurando el servicio para los clientes internos colaboradores. Se atiende a cada uno de ellos con amabilidad y la mejor disposición.

~~Como el servicio no depende únicamente de nosotros, se le informa el estado del caso y se trata de dar solución a la brevedad, para el caso particular y para casos futuros. Se les explica el proceso en el que se encuentran involucrados y solicita la información que se requiere para atender sus solicitudes.~~

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2016- QSI GRUPO 2 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

