

## 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 **2017-03-13 10:17:20** hasta el **2017-04-21 12:54:43**

## Datos Personales

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

|                       |                                 |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación :  | 43612214                        |
| Nombres :             | CORRALES ARDILES                |
| Apellidos :           | CATARINA                        |
| Dirección :           |                                 |
| Teléfono :            |                                 |
| Celular :             |                                 |
| Género :              | --                              |
| Estado Civil :        | --                              |
| Agencia :             | REPUBLICA DE PANAMA             |
| Departamento :        | INDUSTRIAL                      |
| Cargo :               | REPRESENTANTE TÉCNICO DE VENTAS |
| Nivel Jerárquico :    | REPRESENTANTE DE VENTAS         |
| Jefe Inmediato :      | PALACIOS VASQUEZ BRUNO MANUEL   |
| Área de Estudio :     | XXXX                            |
| Escolaridad :         | XXXX                            |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                      |

#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

## 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<br>HABILIDOSO          | 25.00%   | 3.00  | 2.00  | 2.00   |
| 2                        | TRABAJO EN EQUIPO<br>FUERZA SIGNIFICATIVA | 25.00%   | 3.00  | 3.00  | 3.00   |
| 3                        | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>HABILIDOSO    | 25.00%   | 2.00  | 2.00  | 2.00   |
| 4                        | ORIENTACIÓN AL CLIENTE<br>HABILIDOSO      | 25.00%   | 3.00  | 2.00  | 2.00   |
| Promedio :               |                                           |          |       |       | 2.25   |
| Promedio en Porcentaje : |                                           |          |       |       | 75.00% |

|                          | Indicador                                                            | Peso (%) | Auto | Supe | Prom   |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------|----------|------|------|--------|
| 1                        | Incrementar el número de visitas al mes<br>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO | 25%      | 2.00 | 2.00 | 2.00   |
| 2                        | Mantener el CRM actualizado<br>HABILIDOSO                            | 25%      | 3.00 | 3.00 | 3.00   |
| 3                        | Nuevos Prospectos<br>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO                       | 25%      | 2.00 | 2.00 | 2.00   |
| 4                        | Reducir el inventario con antigüedad mayor a 12 meses<br>HABILIDOSO  | 25%      | 3.00 | 3.00 | 3.00   |
| Promedio :               |                                                                      |          |      |      | 2.50   |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                      |          |      |      | 62.50% |

## Comentarios

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Incrementar el número de visitas al mes

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Se incremento por el cambio que hubo de industria a zonificación, pero no se llego a las 40 visitas por mes (promedio 30/mes).

##### 2 Mantener el CRM actualizado

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Objetivo cumplido a pesar de las observaciones realizadas durante su desarrollo e implementación.

##### 3 Nuevos Prospectos

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Se inicio el proyecto de nuevos clientes por marketing, pero no hubo respuesta del mercado como se esperaba; por ello se enfoco en cuentas claves.

##### 4 Reducir el inventario con antigüedad mayor a 12 meses

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Alineado a indicador.

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

Aporto feedback para mi área de trabajo, tratando de que el área como grupo se pueda anticipar a los cambios

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

Me comunico de manera asertiva con las áreas que involucran mi trabajo, entiendo sus necesidades y prioridades y velo por el cumplimiento del objetivo final (satisfacción del cliente)

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

Focalizo mis acciones hacia el cumplimiento de objetivos, tratando de cumplirlos de manera eficiente

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

Busco la satisfacción del cliente y superación de sus expectativas con nuestro servicio.

### SUPERVISOR

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

Sugiere tomar mas empoderamiento en sus funciones y aportar ideas sobre nuevos negocios o mejoras de procedimientos.

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

De acuerdo con lo indicado, con la sugerencia de no solo ver el negocio de MT, sino oportunidades de otras áreas en las cuentas que trabaja.

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

De acuerdo con lo indicado.

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

Buen actitud hacia el cliente; con la sugerencia de mejorar la parte técnica para tener argumentos y mejor enfoque técnico hacia las consultas de los clientes.

## 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

