

Análisis por Pregunta

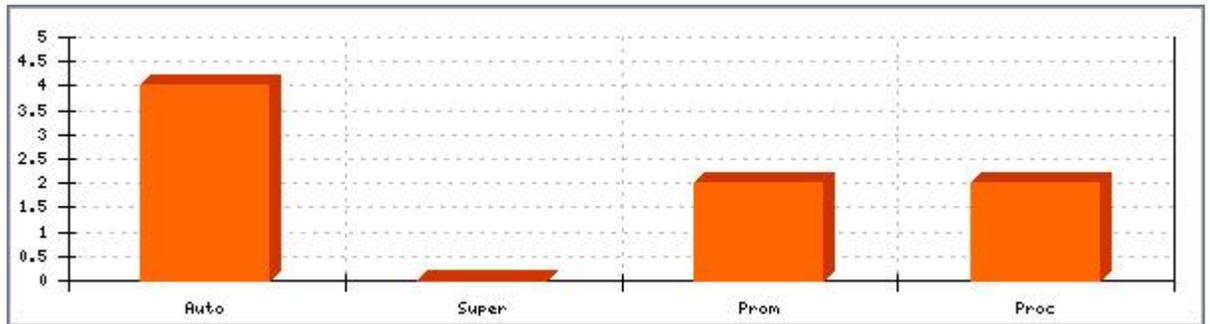
EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC..

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

ELEMENTOS DE GESTIÓN - KPI

1.- Venta en Verde. Ventas que permita cubrir los costos de construcción previo a la recepción municipal del proyecto (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



ELEMENTOS DE GESTIÓN - LINEAMIENTOS ESTRATEGICOS

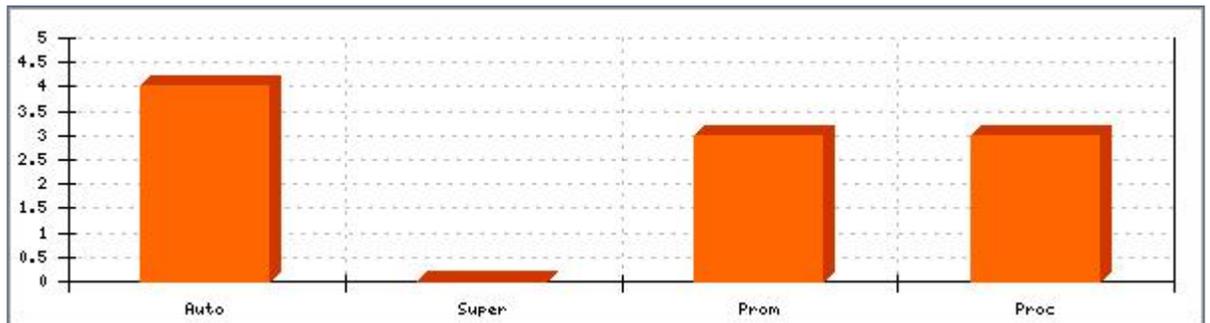
2.- Cumple con los planes y objetivos acordados para el año. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



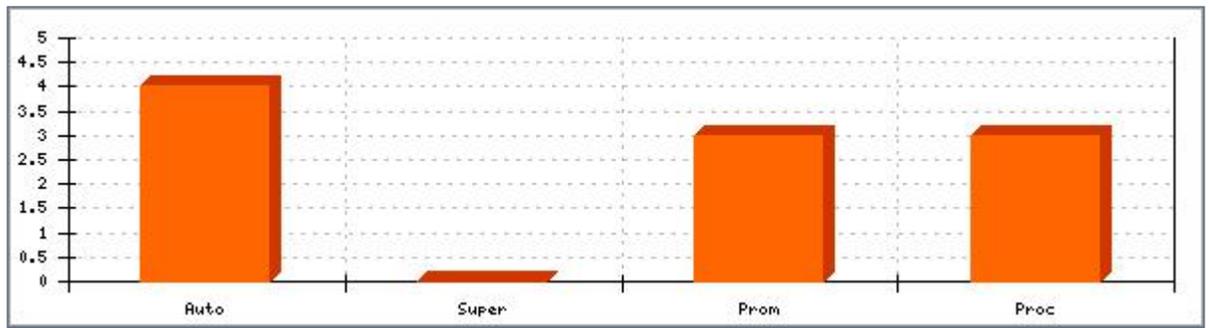
3.- Estos planes y objetivos fueron llevados a cabo con la calidad esperada. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



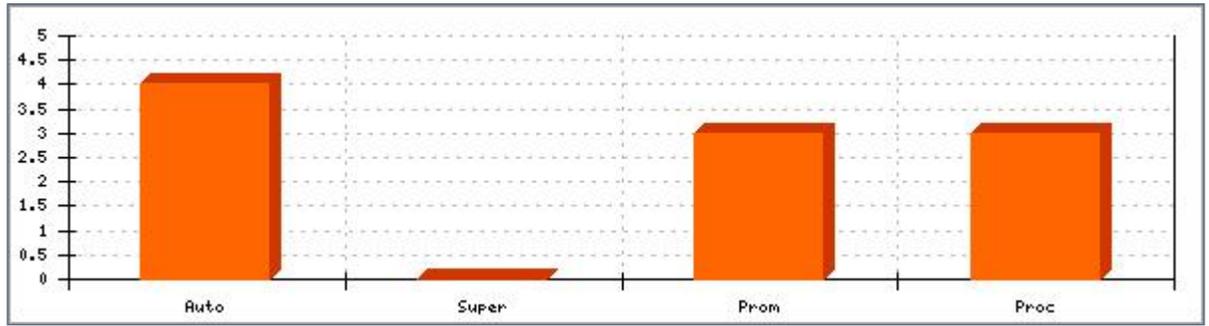
4.- Estos planes y objetivos fueron implementados en el tiempo esperado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



5.- Cumple con el Objetivo y Responsabilidades de su cargo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



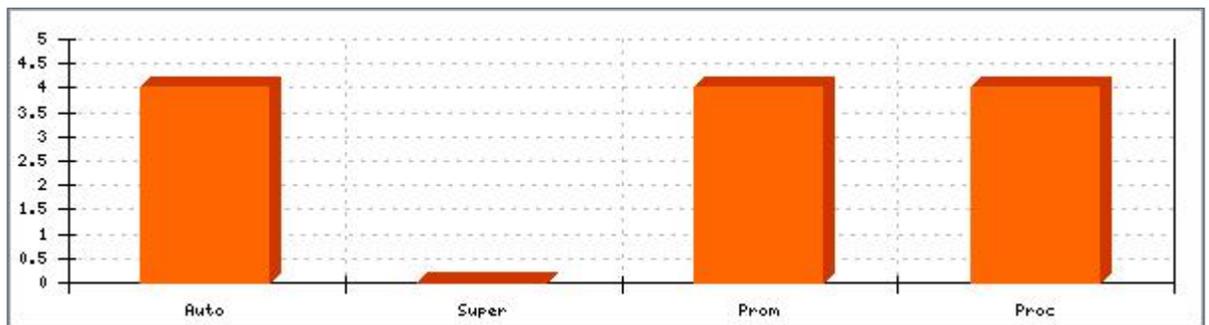
6.- Utiliza adecuadamente su tiempo y cumple con el trabajo encomendado en los tiempos requeridos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



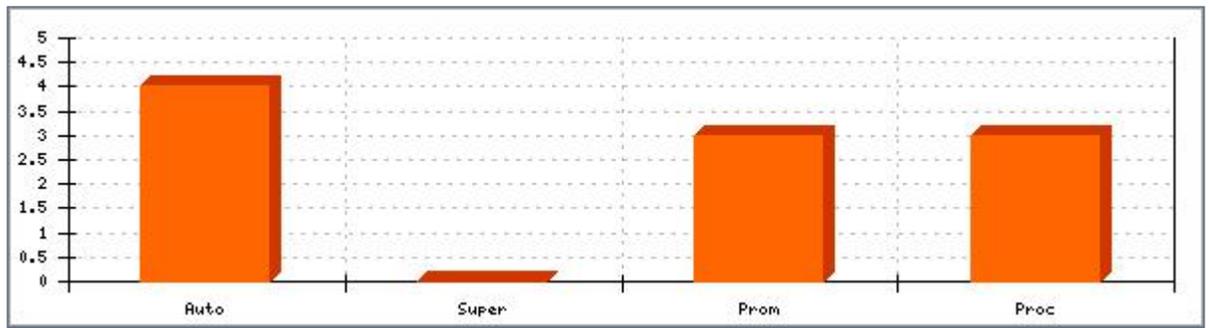
7.- Es proactivo en el desempeño de su trabajo y en la búsqueda de nuevas iniciativas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



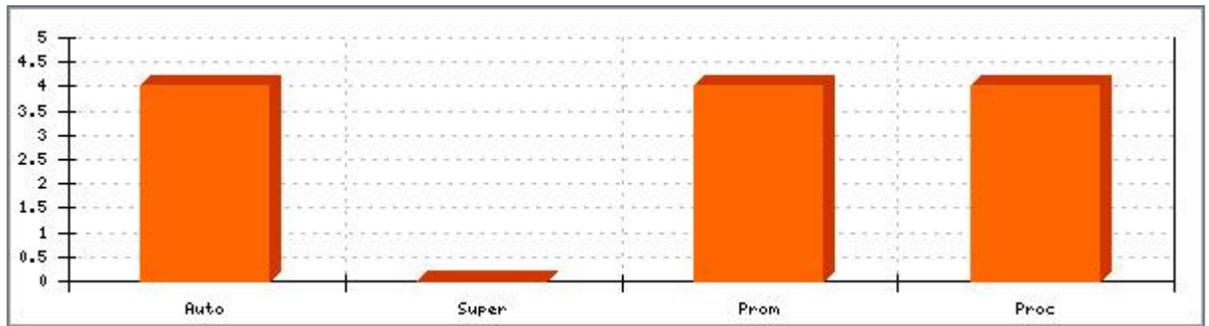
8.- Realiza seguimiento y toma acciones respecto de los resultados de su proceso. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



9.- Posee y aplica los conocimientos necesarios para desarrollar sus tareas en la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



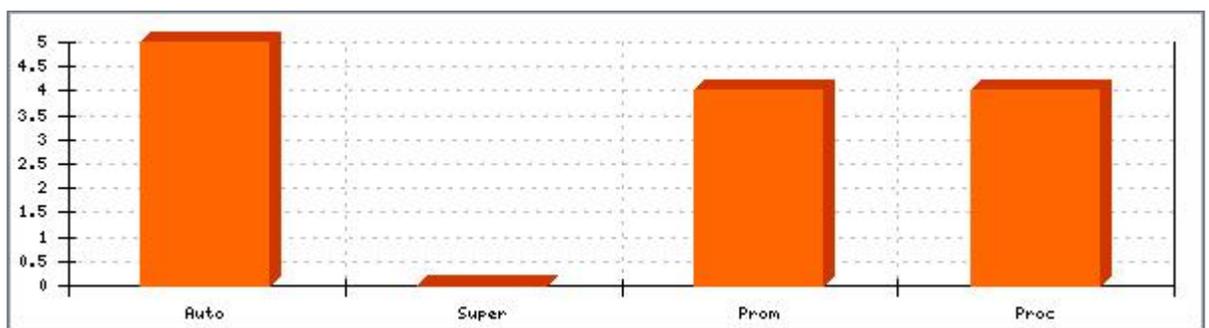
10.- Cumple con las metas en las ventas establecidas (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



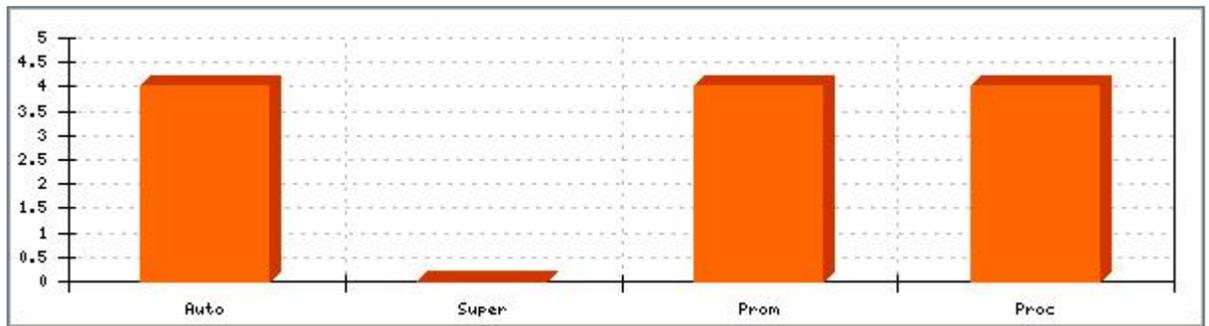
11.- Logra establecer una adecuada dirección de equipo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



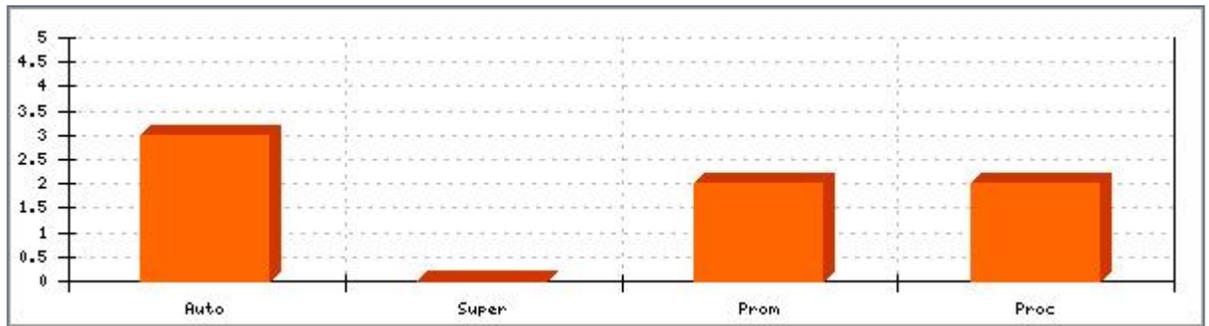
12.- Se mantiene involucrada e informada constantemente de los procesos en que están los clientes y de la gestión comercial (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



13.- Cumple con el plan de marketing establecido por cada proyecto (2.00)

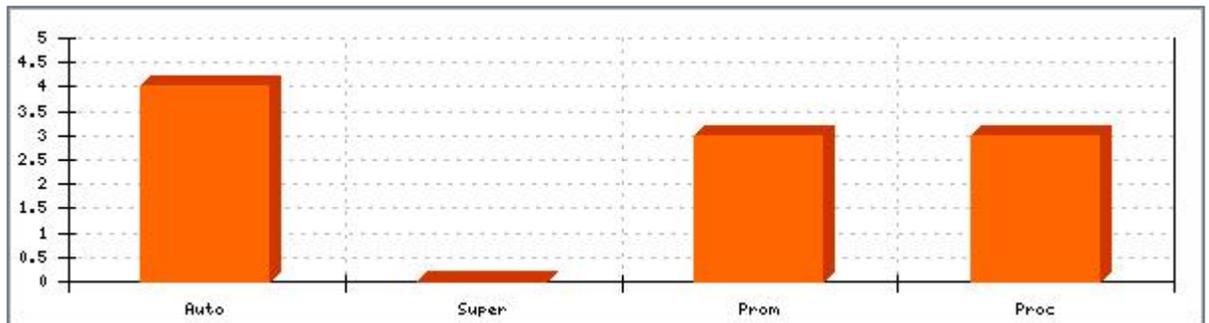
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



VALORES - EMPRENDIMIENTO

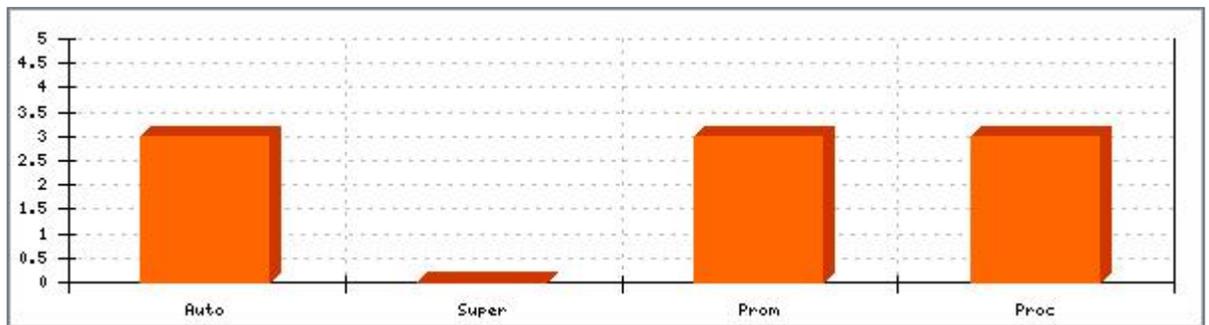
14.- Se anticipa e identifica situaciones oportunamente y genera nuevas oportunidades de desarrollo y/o crecimiento (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



15.- Planificar y ejecuta estrategias y métodos distintos a los de la industria que permitan mejores resultados a la empresa (3.00)

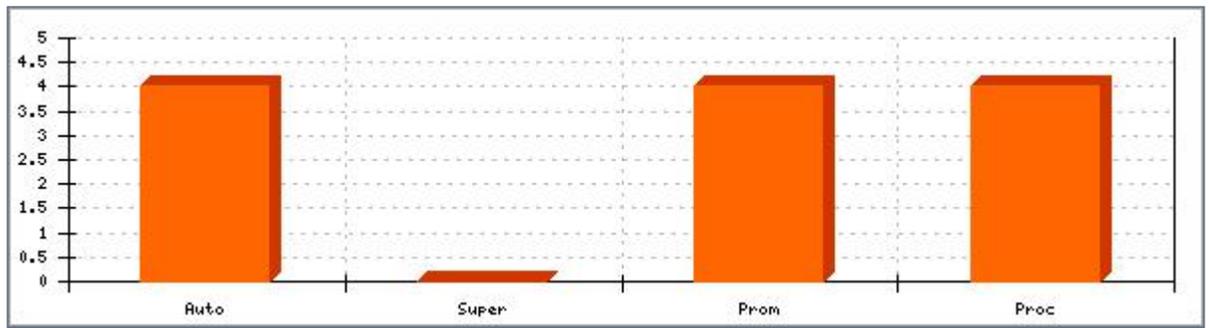
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



VALORES - INTEGRIDAD

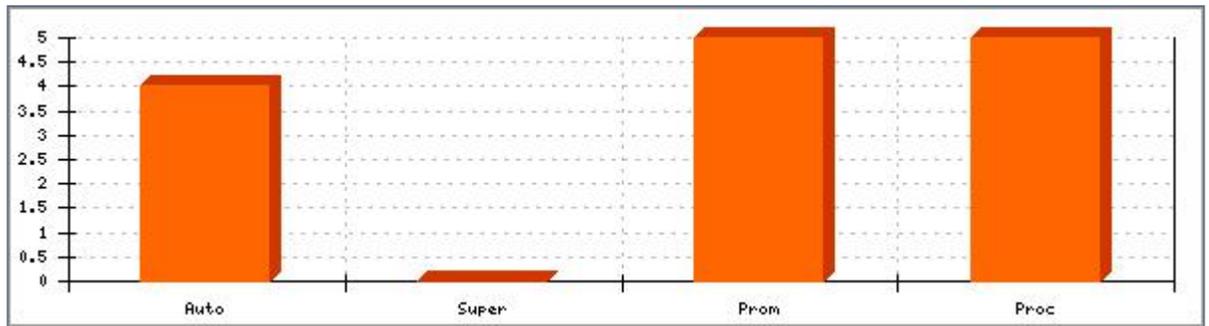
16.- Es consecuente entre lo que dice y hace, generando confianza entre sus colaboradores, pares y/o superiores (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



17.- Actúa con la verdad, aún en situaciones que pueden significar costos o riesgos para la persona. (5.00)

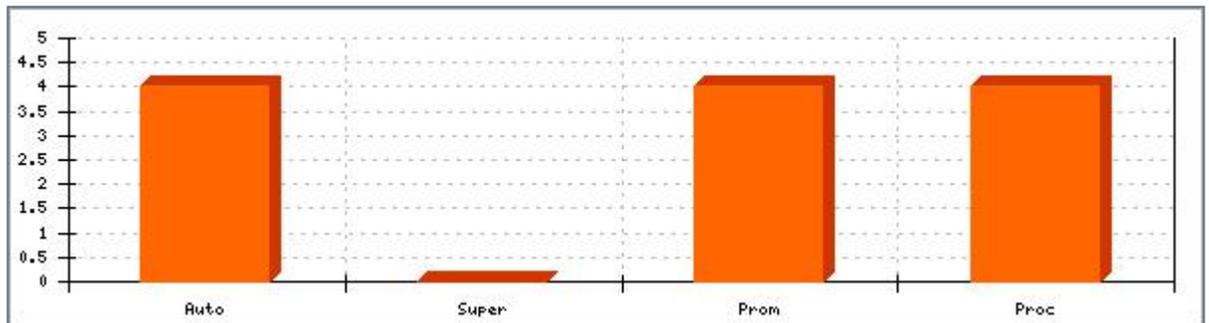
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



VALORES - EXCELENCIA

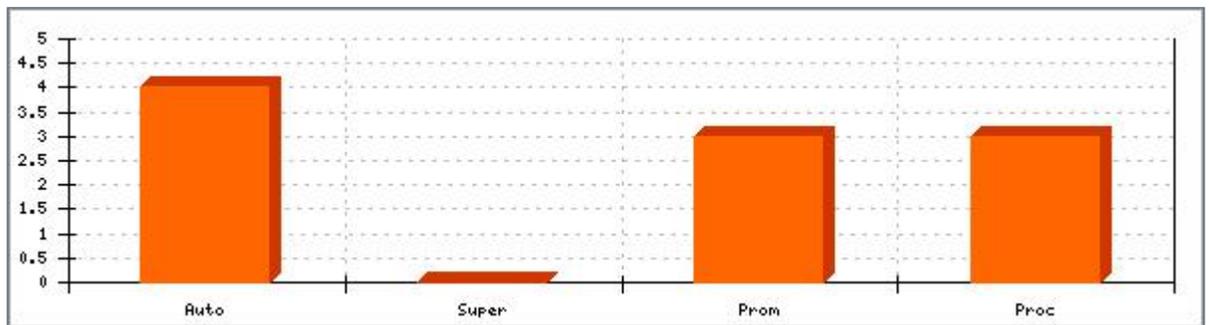
18.- Lleva a cabo acciones de mejora continua en el área de su expertiz. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



19.- Promueve en su equipo y compañeros de trabajo un trabajo de alta calidad. (3.00)

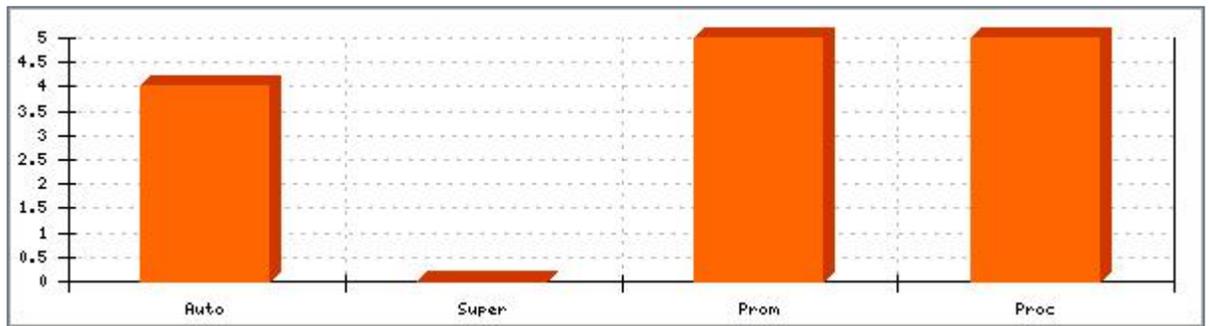
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



VALORES - RESPETO

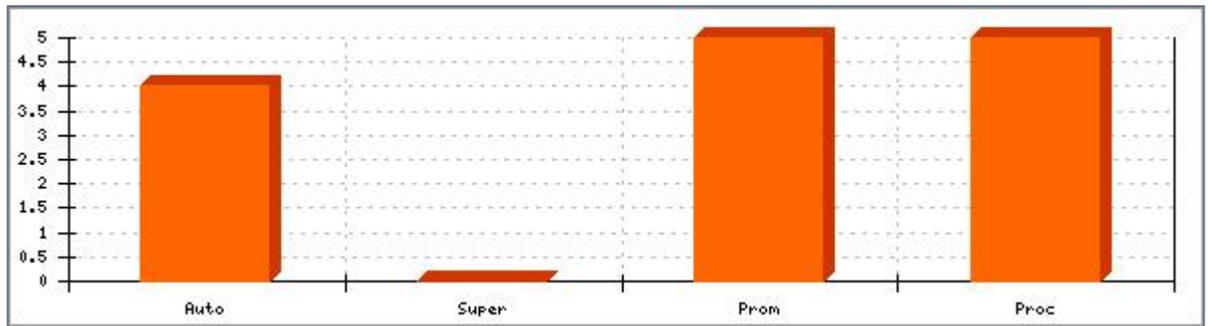
20.- Establece un trato de respeto con todo tipo de personas y promueve esta conducta en su equipo (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



21.- Se comporta de manera adecuada (5.00)

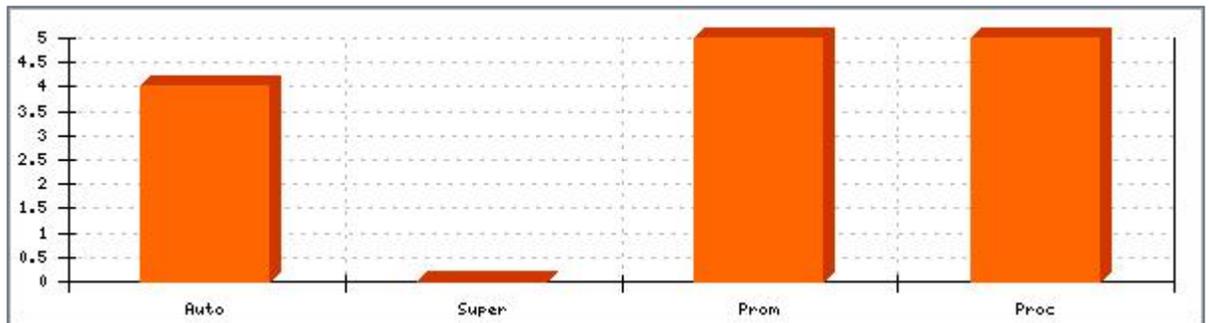
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



VALORES - COORDINACIÓN

22.- Promueve un ambiente de trabajo agradable, de buen clima y de participación que permite trabajar en equipo logrando metas comunes (5.00)

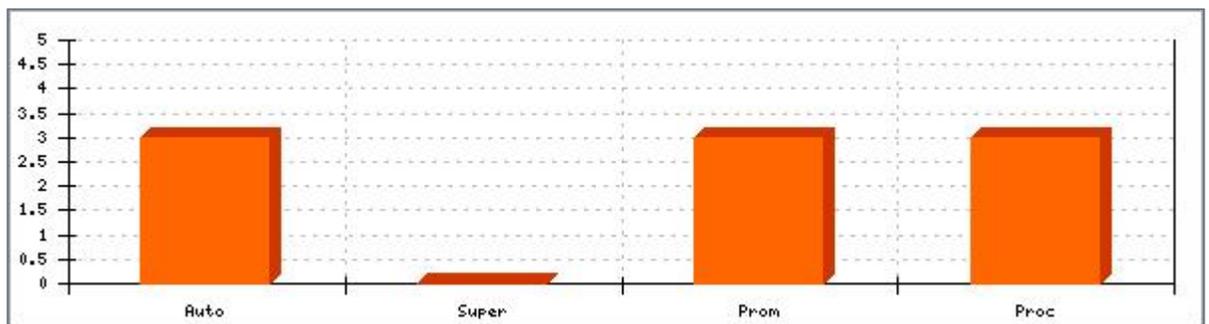
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	5.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - VISIÓN DEL NEGOCIO

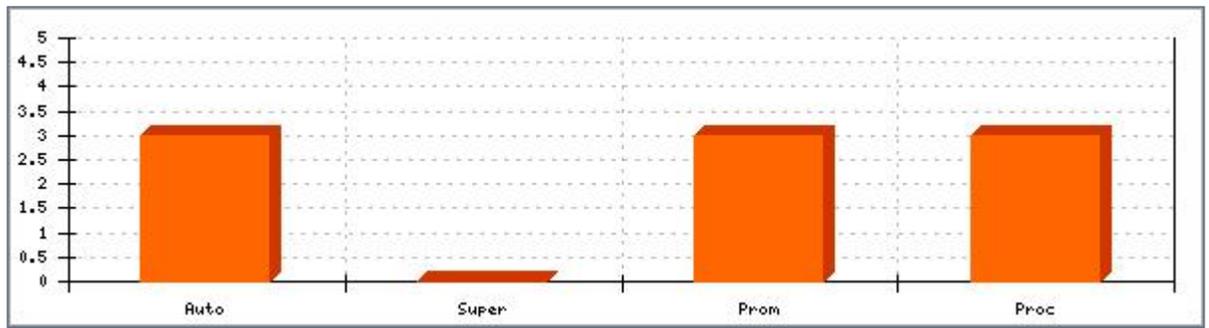
23.- Identifica las oportunidades y los factores relevantes del negocio y competitivas de la empresa, de acuerdo a los cambios generados en el entorno (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



24.- Identifica amenazas y riesgos para el negocio. Previene las tendencias y cambios en el mercado, y su impacto en el negocio. (3.00)

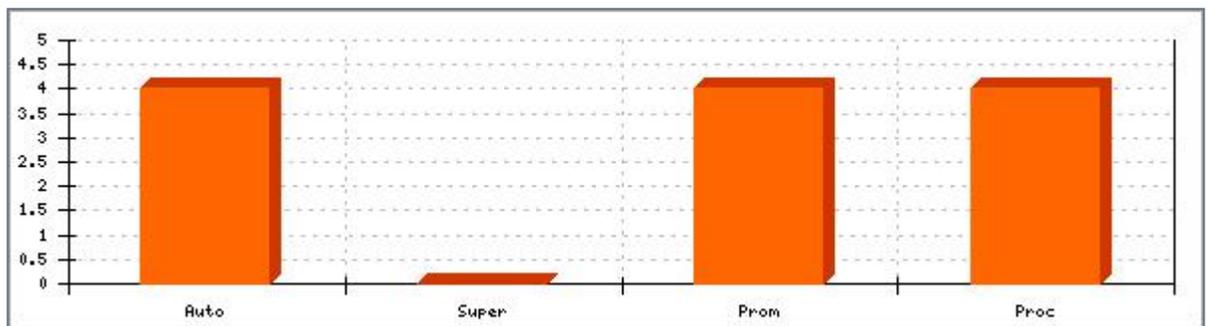
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - LIDERAZGO

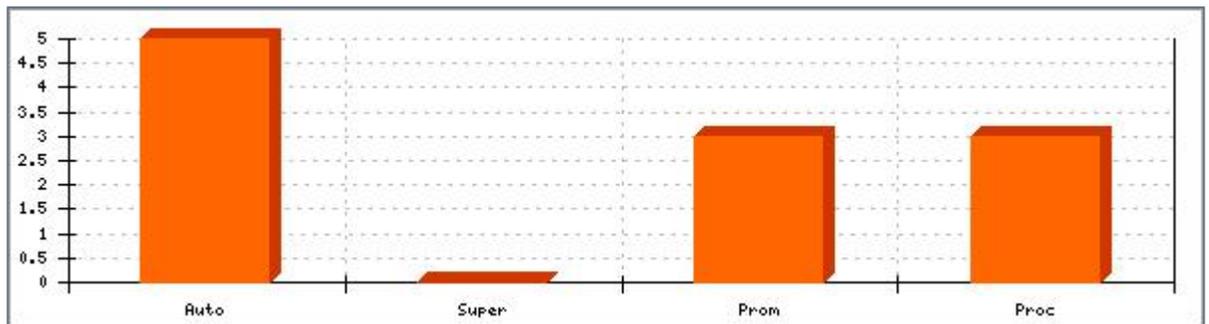
25.- Gestiona adecuadamente a su equipo y comunica claramente los objetivos a lograr (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



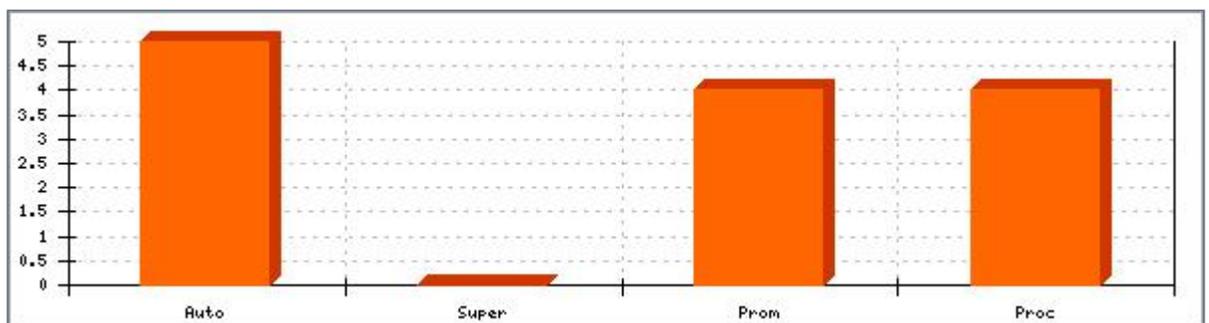
26.- Realiza seguimiento al trabajo del equipo y realiza feedback, permitiendo el desarrollo de las capacidades de las personas y planteando nuevos desafíos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



27.- Genera clima de confianza y compromiso para el desarrollo del equipo. (4.00)

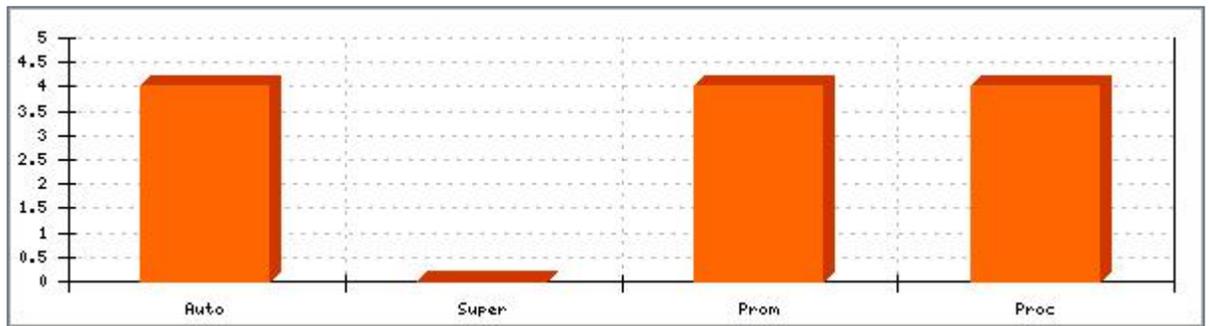
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN

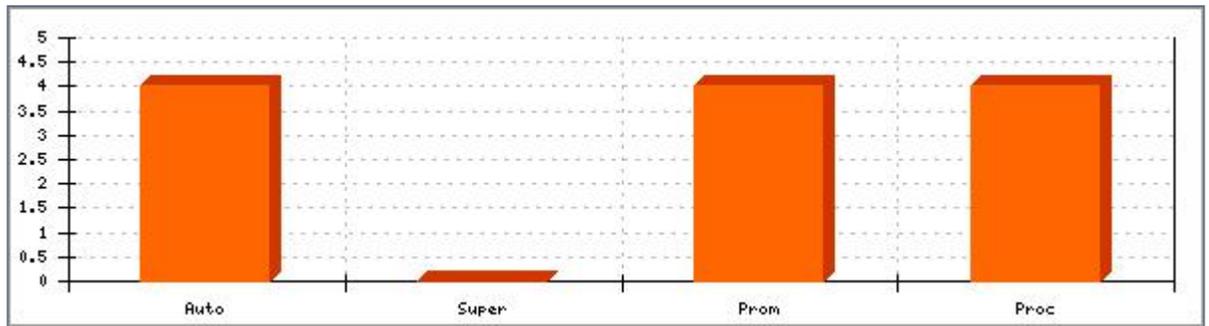
28.- Genera un ambiente de colaboración que contribuye a la generación de soluciones, centrándose en intereses y no en posiciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



29.- Maneja una discusión, mostrando alternativas que permiten llegar a resultados positivos para la organización. (4.00)

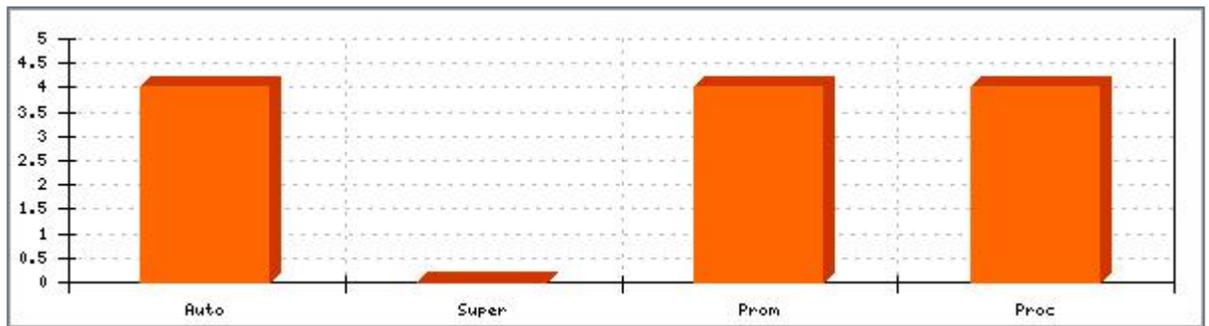
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORIENTACIÓN AL CLIENTE E/

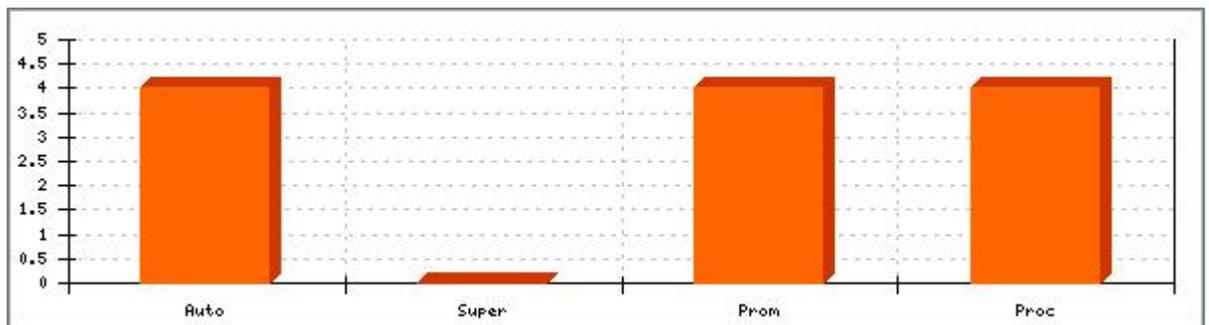
30.- Genera una relación de respeto y confianza con el cliente (interno y/o externo). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



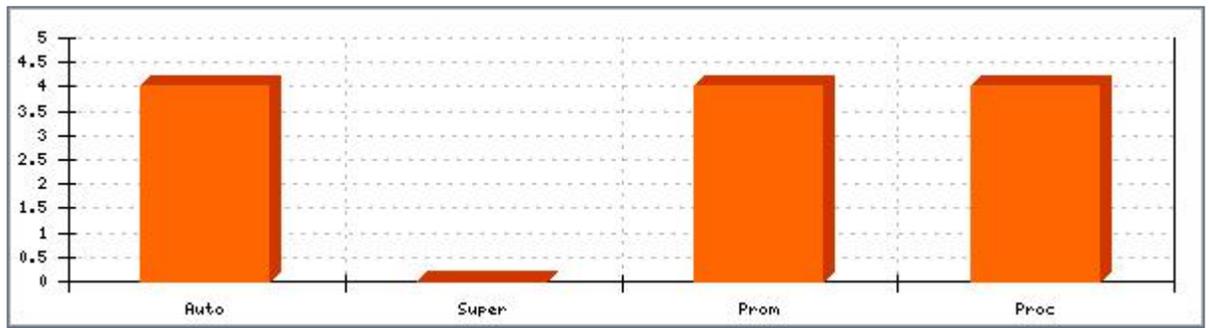
31.- Cumple satisfactoriamente lo comprometido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



32.- Identifica las necesidades del cliente (interno y/o externo) o se anticipa a ellas, generando oportunidades y soluciones. (4.00)

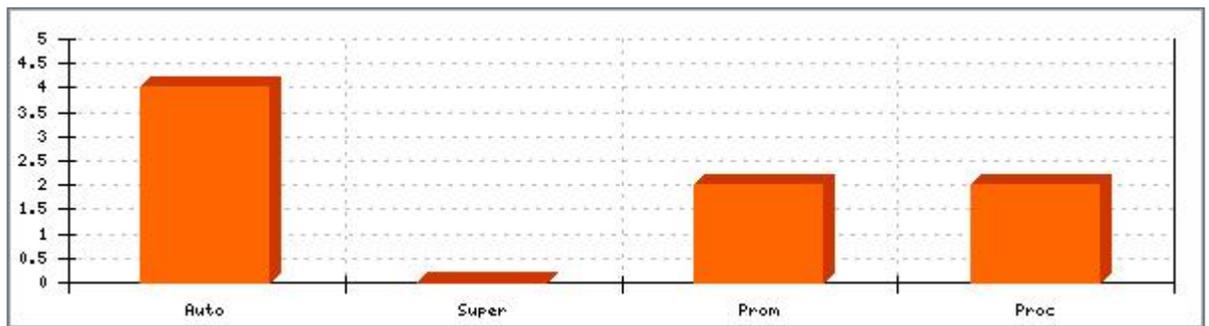
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - TRABAJO BAJO PRESIÓN

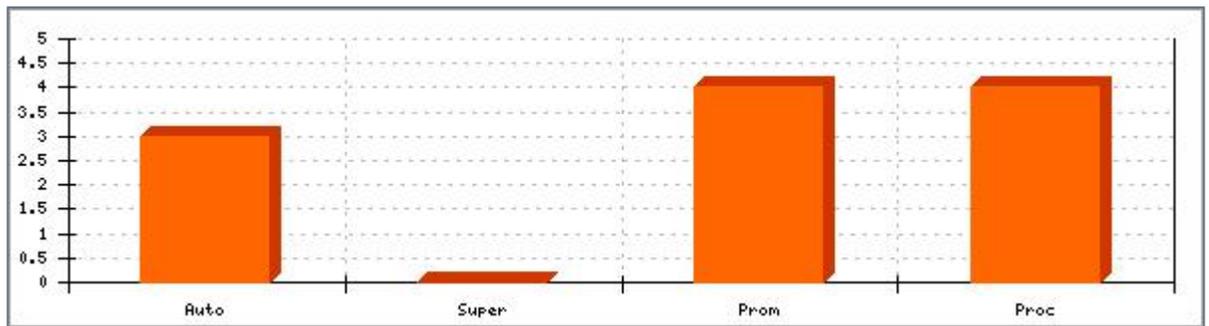
33.- Alcanza los objetivos previstos en situaciones de presión de tiempo, inconvenientes o imprevistos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



34.- Mantiene la calma y equilibrio emocional en situaciones de alta exigencia y demanda. (4.00)

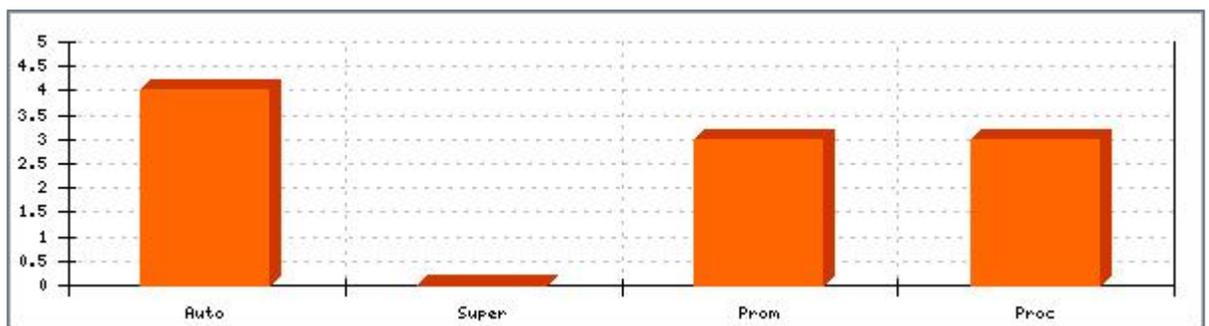
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - DESARROLLO DE RELACIONES

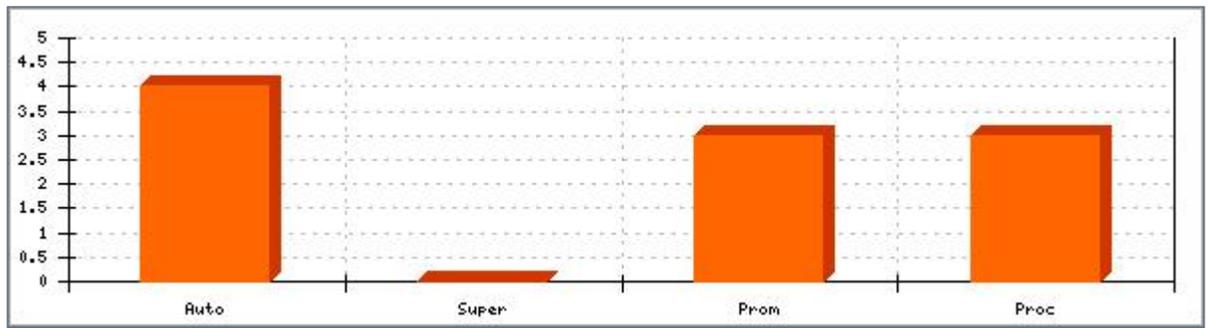
35.- Genera y mantiene contacto constante con las personas claves del entorno desarrollando la relación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



36.- Logra la cooperación de las personas claves del entorno para el éxito del negocio y/o para el cumplimiento de los objetivos encomendados (3.00)

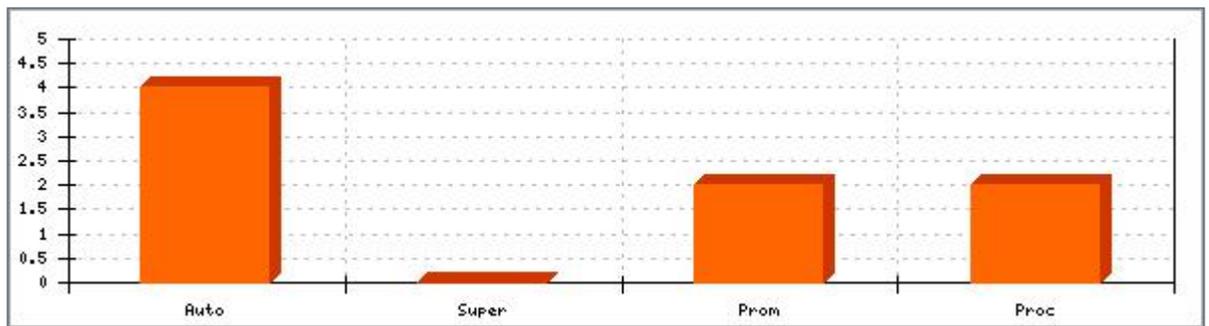
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN

37.- Prioriza adecuadamente las acciones y asigna recursos necesarios que permiten cumplir los objetivos propuestos (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.00



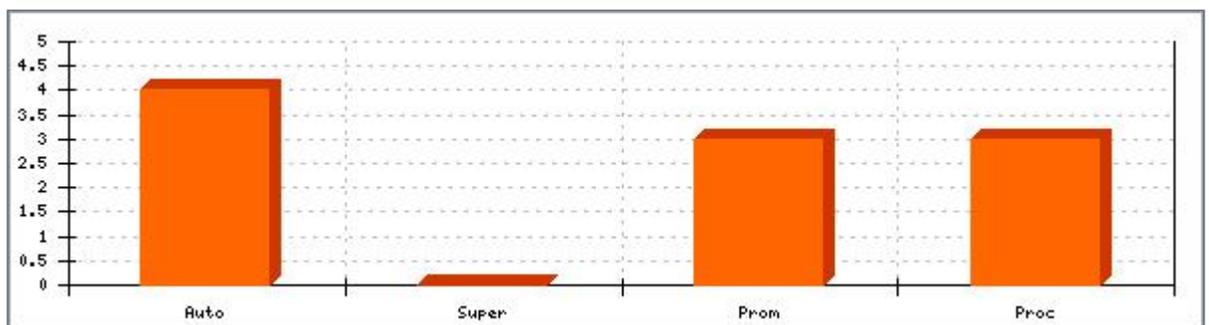
38.- Realiza seguimiento a los avances y verifica la información que recibe (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



39.- Utiliza de manera eficiente herramientas de planificación (3.00)

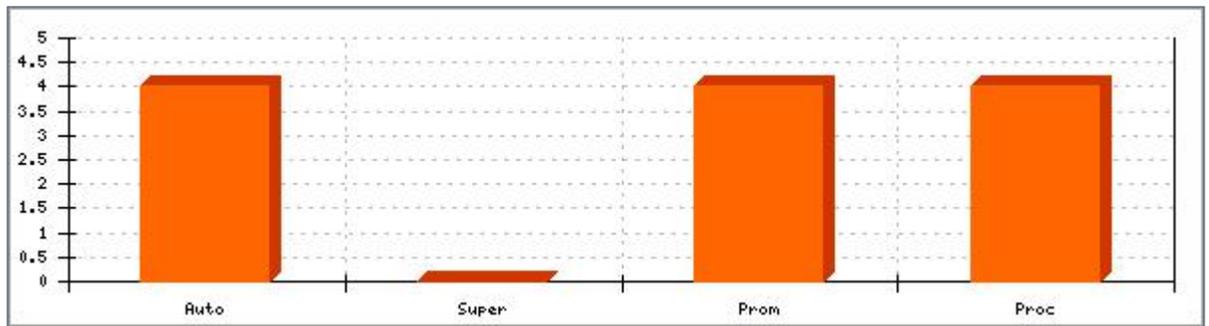
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - PENSAMIENTO ANALITICO

40.- Identifica el aspecto central de las situaciones, busca información relacionada para tener una mejor comprensión y generar conclusiones y acciones fundamentadas. (4.00)

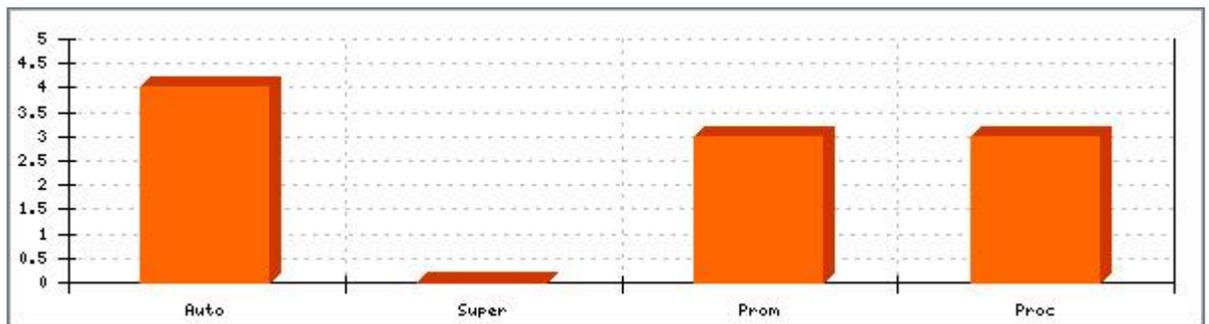
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



COMPETENCIAS ESPECIFICAS - ORDEN Y PRECISIÓN

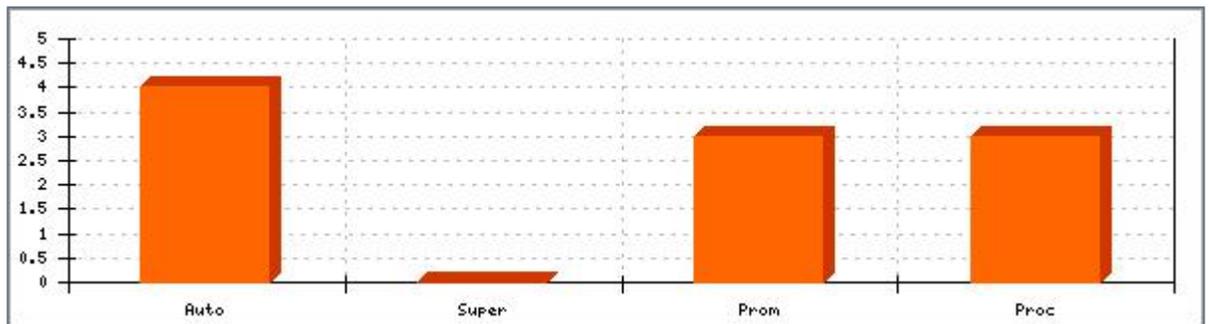
41.- Realiza un trabajo, ordenado, preciso, sin errores en su ejecución. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



42.- Identifica errores y genera soluciones cuando éstos son detectados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Comentarios

EVALUACIÓN DESEMPEÑO BROTEC.. EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Puntos de ventas

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Sala de ventas

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

SUPERVISOR

Describir los objetivos y acuerdos que se deben llevar a cabo el siguiente período para cumplir las metas del cargo y lograr un mejor desempeño. Recuerda usar la metodología SMART. Aclarar los plazos para cada uno.

1

Detallar las capacitaciones requeridas para el evaluado que tengan relación con el desempeño de las funciones propias de su cargo, con el fin de que sea un aporte para el cumplimiento de los objetivos estratégicos del área y/o de la empresa.

2

