

## Introducción

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-08-18 05:48:08** hasta el **2017-08-18 16:01:46**

## Datos Personales

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

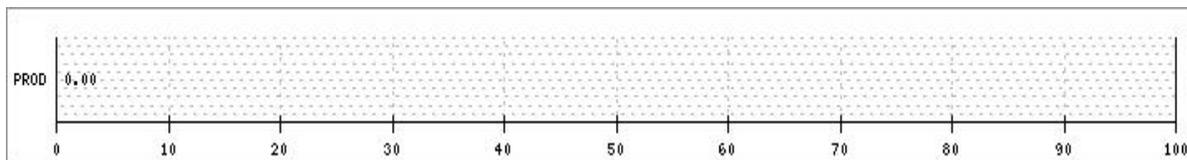
No. Identificación :	10792268
Nombres :	LEONARDO
Apellidos :	KISHIMOTO SHIMABUKURO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	JEFE DE UN O AS
Nivel Jerárquico :	JEFE DE UN O AS
Jefe Inmediato :	OSCAR WAGNER FARBIARZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1997-10-17

#### Peso de las Evaluaciones:

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

## Resumen General

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



--

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	16.00%	2.67	2.67	2.67
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	2.67	2.67	2.67
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	2.67	2.67	2.67
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	14.00%	3.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	2.67	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	14.00%	2.33	2.67	2.67
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	2.67	2.67	2.67
				<b>Promedio :</b>	<b>2.71</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>90.44%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Conseguir que las cosas se hagan --	20%	75.00	0.00	0.00
2	CRECIMIENTO --	20%	82.90	0.00	0.00
3	CRECIMIENTO --	20%	110.90	0.00	0.00
4	Personas --	20%	50.00	0.00	0.00
5	TRABAJO EN EQUIPO --	20%	50.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>

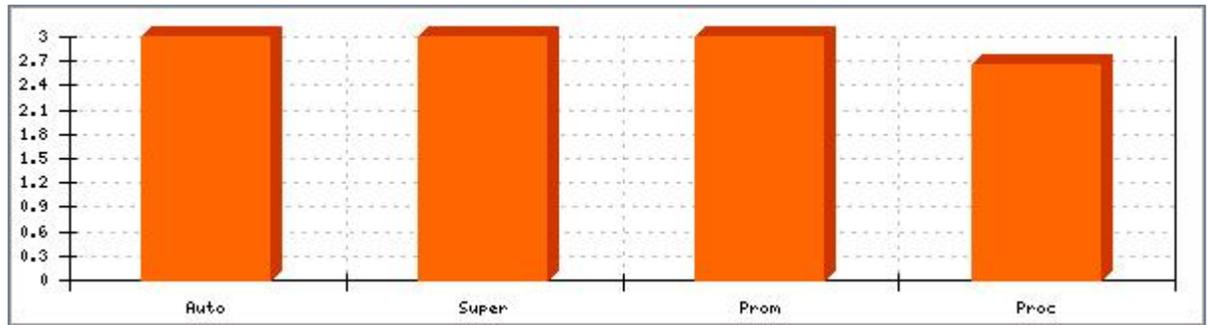
## Análisis por Pregunta

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

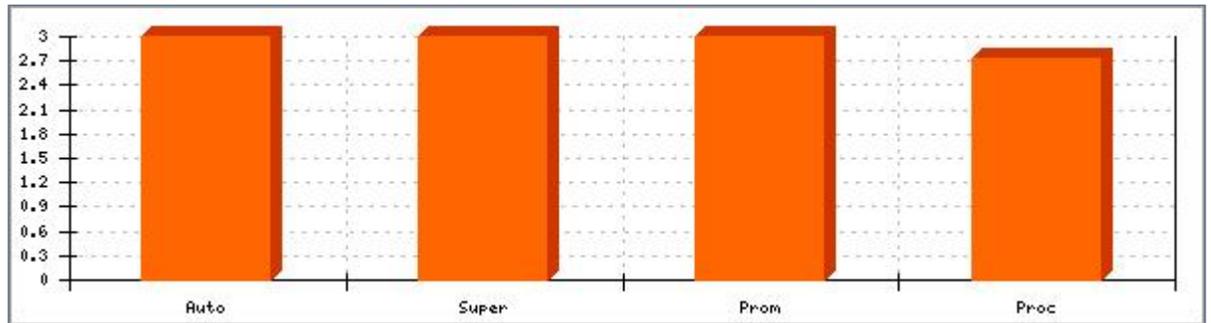
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.65



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.72



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

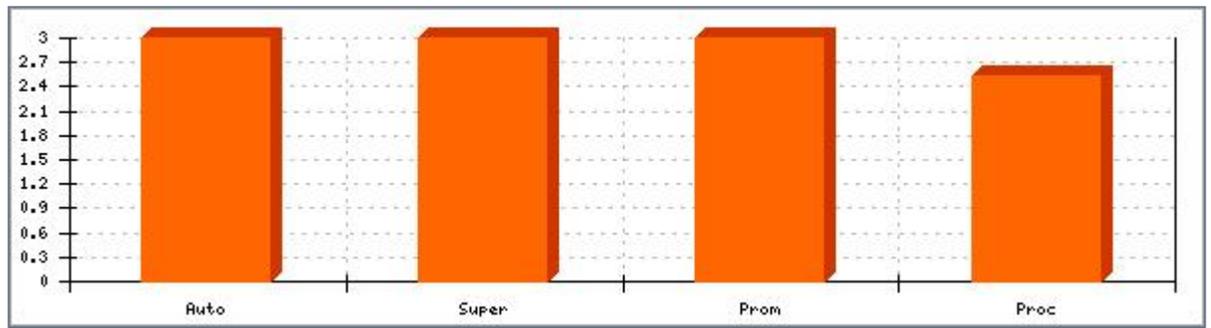
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.37



#### Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.53



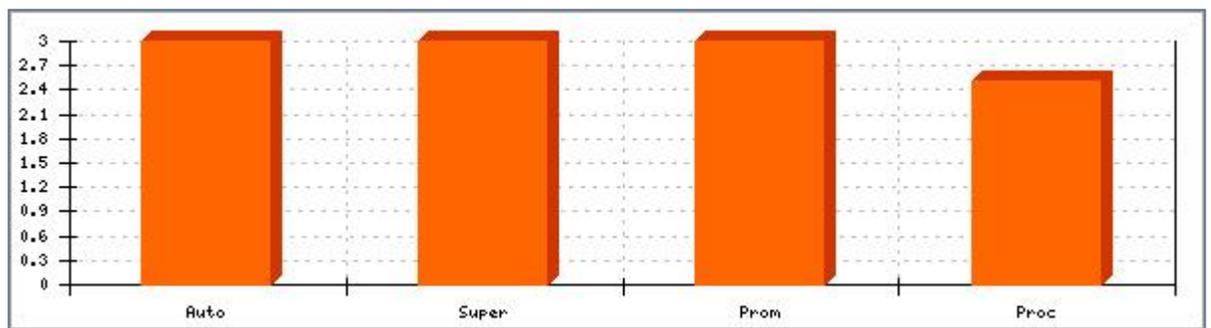
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.30



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



### Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

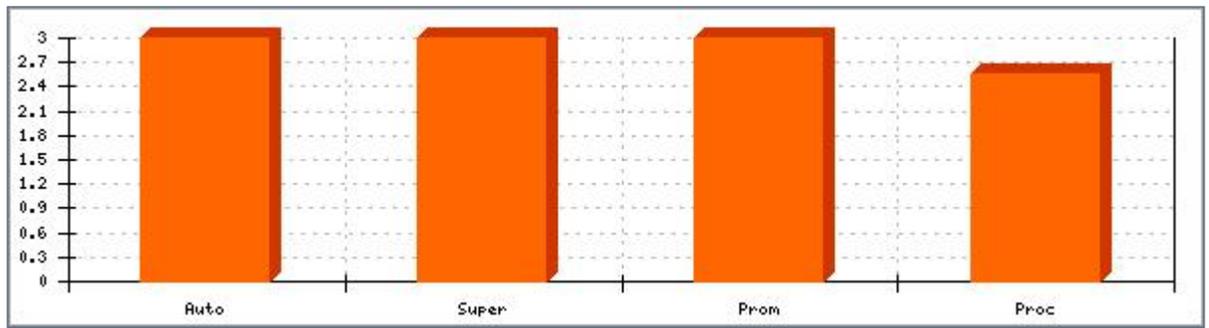
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.37



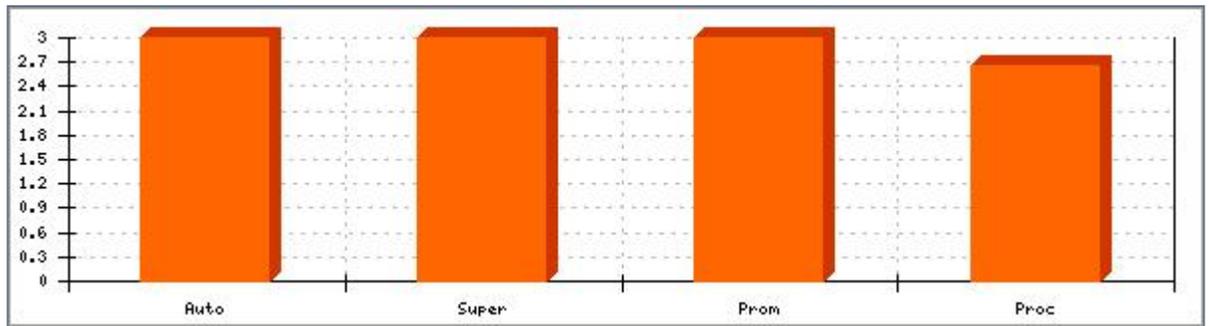
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.56



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

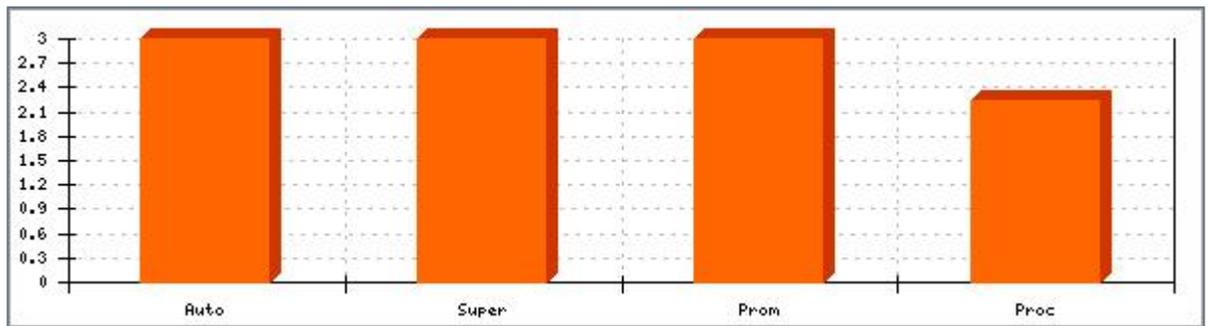
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.65



**Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)**

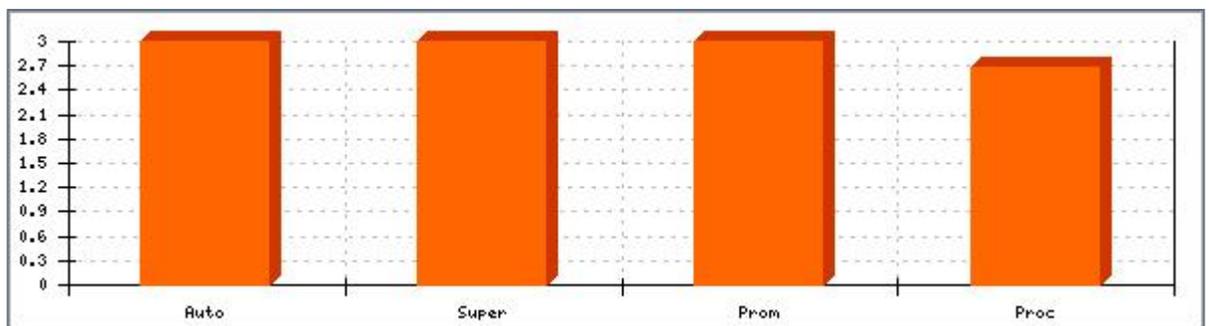
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



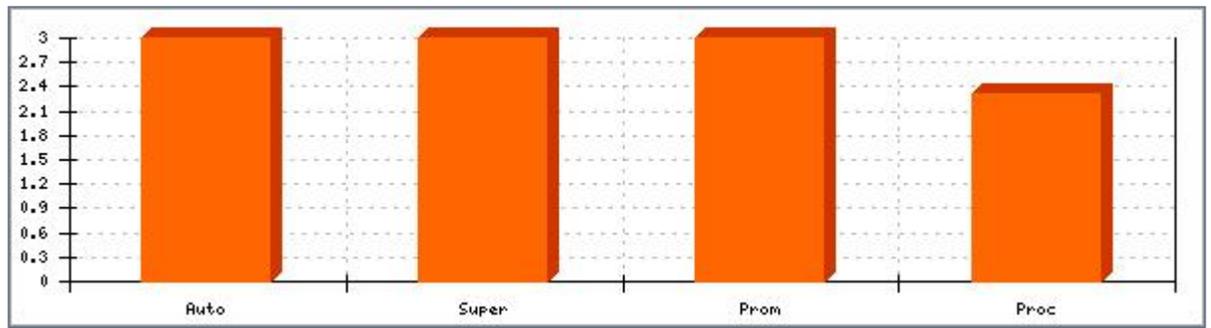
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.68



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

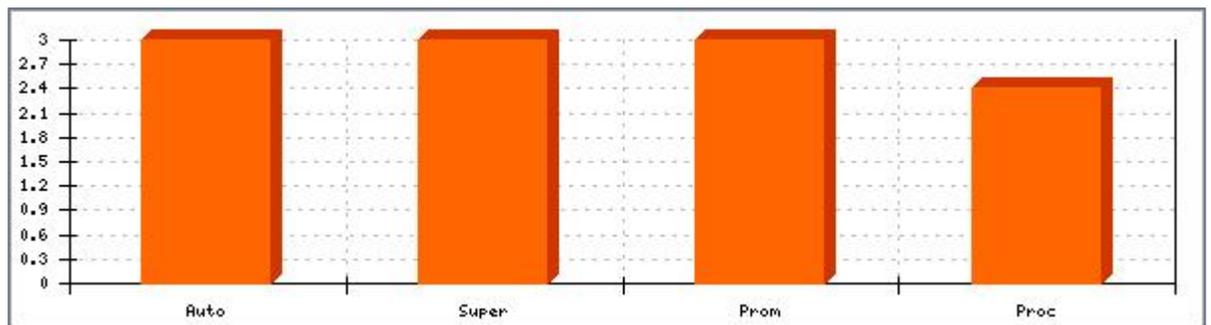
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.32



### Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)

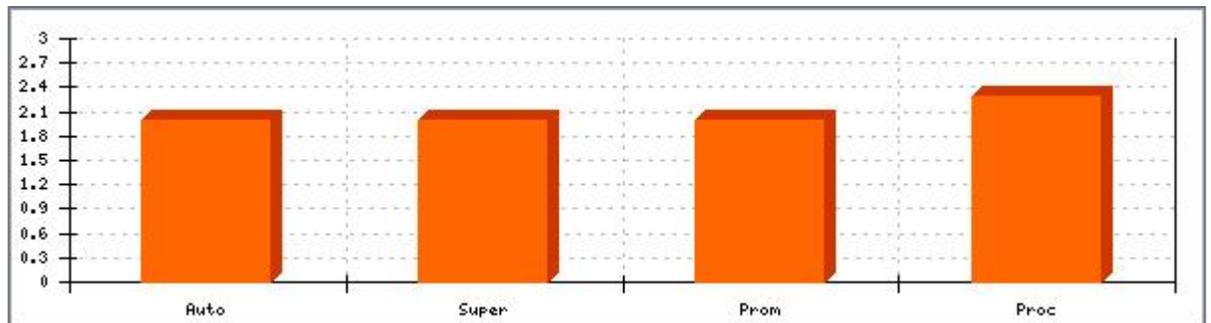
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



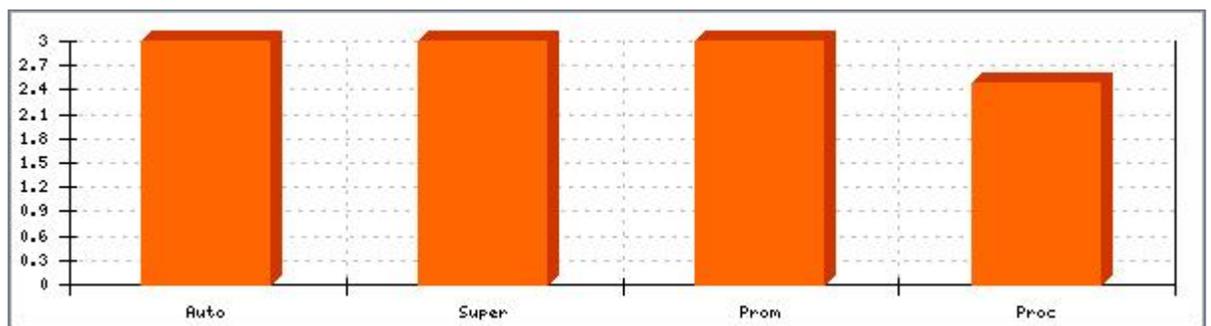
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.28



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

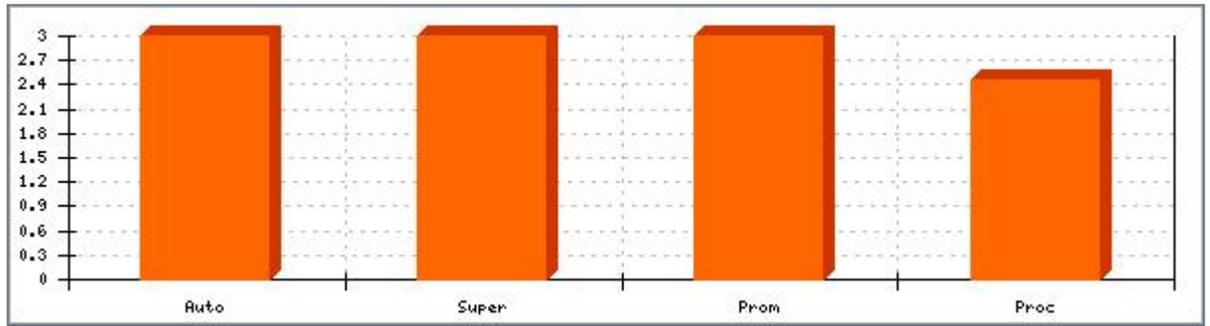
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.49



### Experto en funciones

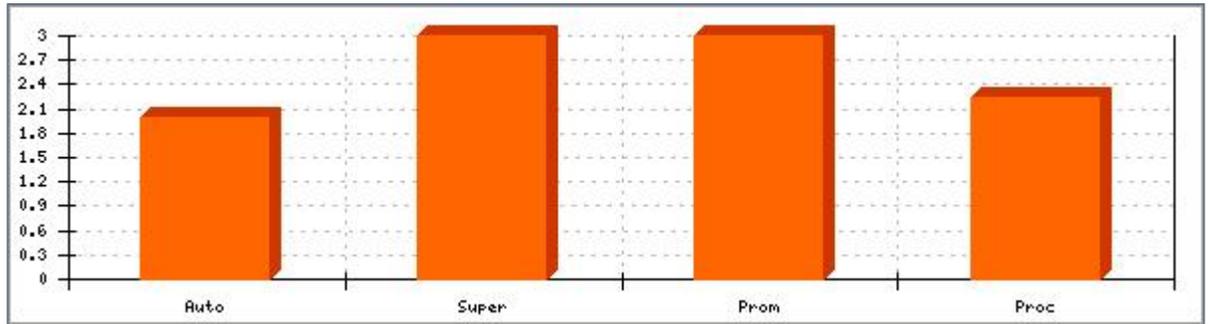
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.47



17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (2.00)

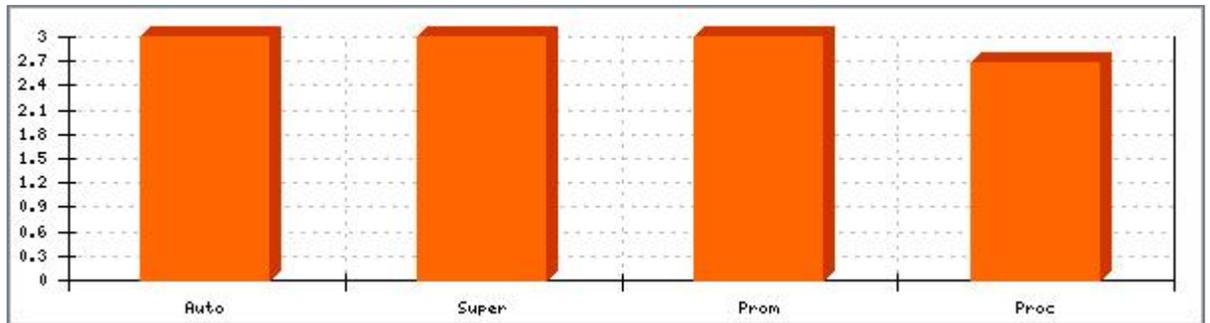
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.61



### Comprensión del Negocio

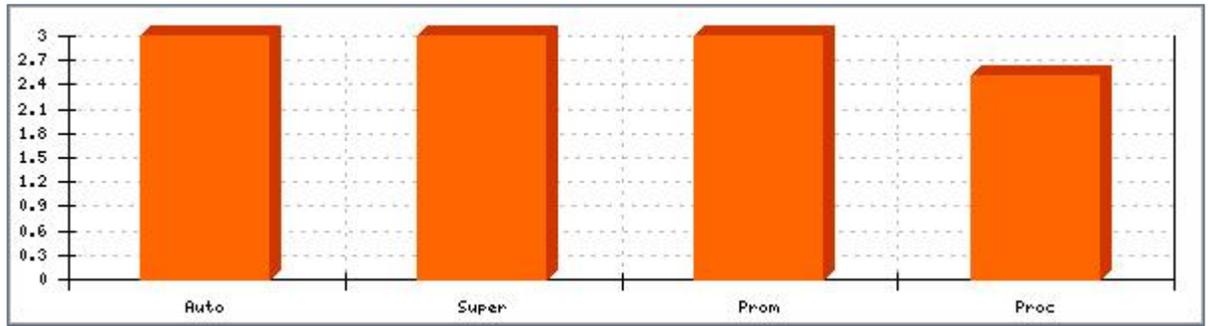
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.68



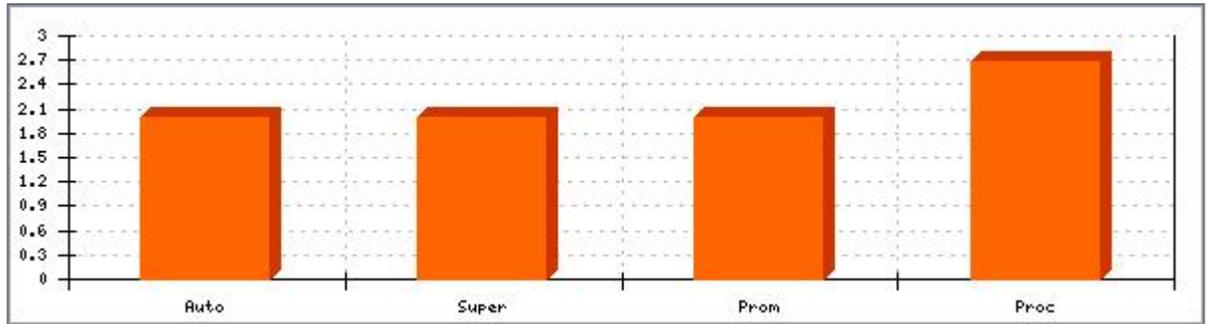
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.67



## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados.	100.00%
(Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)) Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función de ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%
(Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer)) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%
(Experto en funciones) Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (Comunicación, negociación, persuasión, entre otros).	100.00%
(Experto en funciones) Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización.	100.00%
(Comprensión del Negocio) Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las ventas. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo	100.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Conseguir que las cosas se hagan

**Autoevaluación :** Los procesos están definidos, faltan ajustar pero el grueso de los procesos e indicadores están ya elaborados y comunicados.

**Supervisor :** es necesario establecer procesos claros en toda la cadena de Servicios, estandarizando los instaladores, asegurando la documentación correcta y procesos claros en un negocio que así lo requiere las funciones de los miembros deben ser igualmente comunicadas al resto de la organización

##### 2 CRECIMIENTO

**Autoevaluación :** Hubo una baja considerable en el segundo trimestre del año. Se espera una mejora en servicios para este segundo semestre. Hay varias cotizaciones pero no se adjudican con la velocidad deseada.

**Autoevaluación :** Monto sustentado principalmente en los grandes proyectos.

**Supervisor :** los resultados a la fecha están por abajo de lo esperado. es necesario tomar nuevas acciones para recuperar en los meses por venir.. para esto es importante buscar donde hay oportunidades, trabajar en equipo con ventas, y llevar al equipo a cerrar negocios

**Supervisor :** las especificaciones están por buen camino basado en grandes proyectos es necesario acelerar los cambios propuestos para incrementar las especificaciones y estandarizaciones y lograr resultados e influencia en campo

##### 3 Personas

**Autoevaluación :** Este año los integrantes del equipo están mucho más estables y comprometidos. Las reuniones mensuales han ayudado a mejorar la comunicación y se han realizado algunas pequeñas actividades de integración. Además se les ha mostrado que si se puede crecer en el área y se están reteniendo a las personas clave.

**Supervisor :** el equipo se siente mas compacto y comprometido. es necesario llevarlo a un equipo con mayor ambicion y celeridad ante un mercado mas agresivo y cambiante.. la necesidad de urgencia en este momento debe ser un sello en los momentos actuales buscando siempre productividad

##### 4 TRABAJO EN EQUIPO

**Autoevaluación :** Solo se han llevado a cabo reuniones para mejorar la comunicación entre los equipos.

**Supervisor :** se esta trabajando en este sentido pero se requiere mayor comunicación y compenetración .. un verdadero trabajo en equipo con metas comunes para lograr el resultado espereado

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente.**  
Oportunidad de mejora en anticiparme a los problemas de los clientes internos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados.**  
Oportunidad en mostrar propuestas fuera de la caja para traer mejores resultados

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo.**  
Falta incluir a algunos colaboradores al equipo para desarrollarlos y poder compartir con ellos conocimiento y experiencia.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque en Personas**  
Mucho enfoque en gente como pilar base de resultados, crecimiento y continuidad del negocio.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Visión Estratégica**  
Falta plasmar en papel los planes y estrategias del área y del negocio

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Experto en Funciones.**  
Profundizar en el P&L de servicios.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Comprensión del Negocio.**  
Oportunidad de mejorar en la velocidad de respuesta. Hay que simplificar procesos y poner límites para filtrar de forma rápida y sencilla. Además comunicar mejor con otras áreas

## SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.  
enfocado en las necesidades de los clientes pero siempre es posible anticiparse mas a los requerimientos

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.  
buena orientacion a resultados . es necesario ir mas alla en la busqueda de resultados con nuevas acciones

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.  
buen trabajo en el equipo interno. falta trabajar mas en en equipo con otras areas

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas  
muy buen trabajo con el equipo , buen desarrollo de motivacion

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica  
tiene una vision estrategica del negocio. es necesario plasmarla en planes de mediano plazo y anticiparse

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.  
conoce del negcio y la propuesta de valor. hay que profundizar en la obtencion de resultados a nivel financiero y productividad

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.  
conoce los negocios de ingenieria y servicios pero es necesario acelerar las acciones y respuestas y ser mas productivo

