



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 **2017-08-03 12:06:38** hasta el **2017-08-11 19:18:16**



Datos Personales



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

No. Identificación :	74831866
Nombres :	AGNETH XIOMY
Apellidos :	GUIZADO BARRIOS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	HILTI
Cargo :	ESPECIALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA / ESPECIALISTA
Jefe Inmediato :	RAFAEL ALFONSO MENDOZA VASQUEZ
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

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%	2.33	2.33	2.33
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	2.67	2.33	2.33
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	14.00%	3.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	3.00	2.33	2.33
6	Experto en funciones --	14.00%	2.33	2.33	2.33
7	Comprensión del Negocio --	14.00%	2.67	2.33	2.33
				Promedio :	2.38
				Promedio en Porcentaje :	79.33%

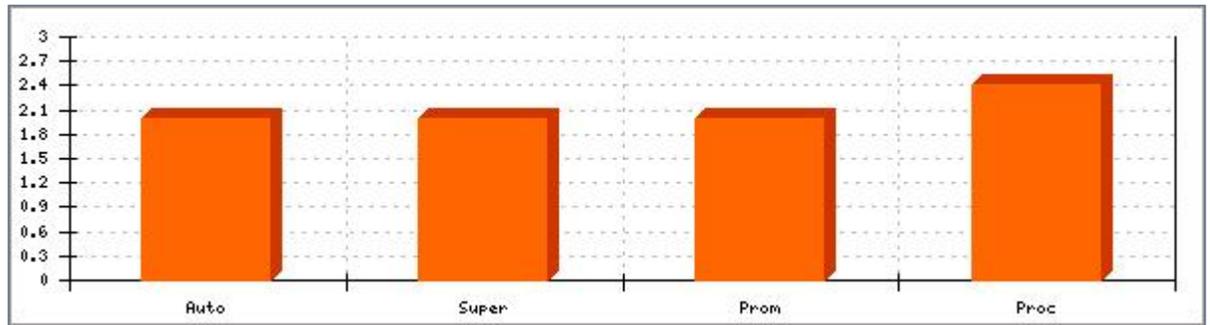
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollo de Otros OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	0.00	50.00	50.00
2	Conseguir que las cosas se hagan OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	50.00	40.00	40.00
3	CRECIMIENTO OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	52.85	52.85	52.85
4	Diferenciación OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	33.00	33.00	33.00
5	Identificar lo que hay que hacer OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	13%	50.00	50.00	50.00
6	Personas --	20%	0.00	0.00	0.00
				Promedio :	35.84
				Promedio en Porcentaje :	35.84%

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

Orientación al cliente

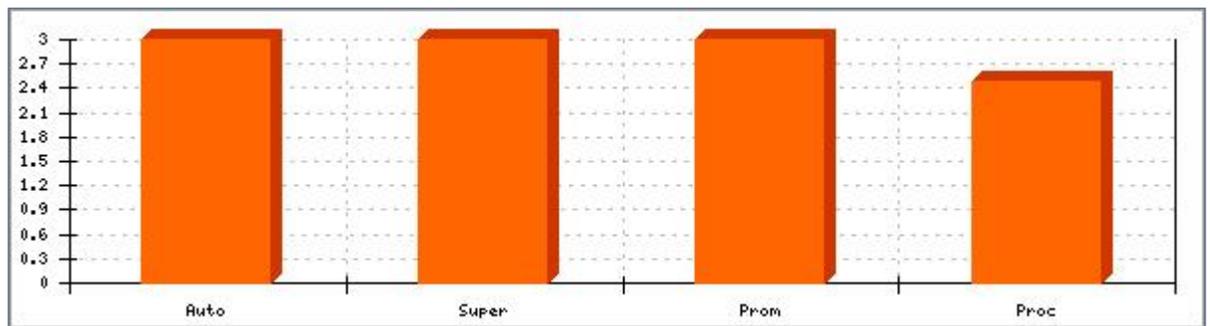
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.40



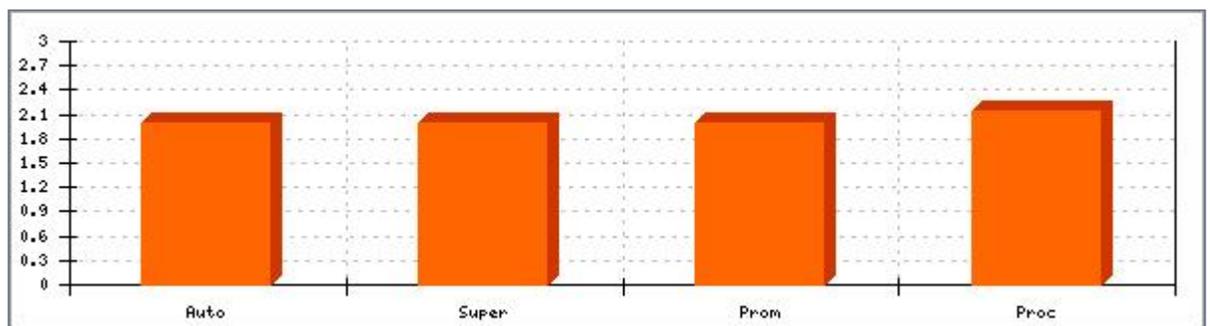
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.48



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

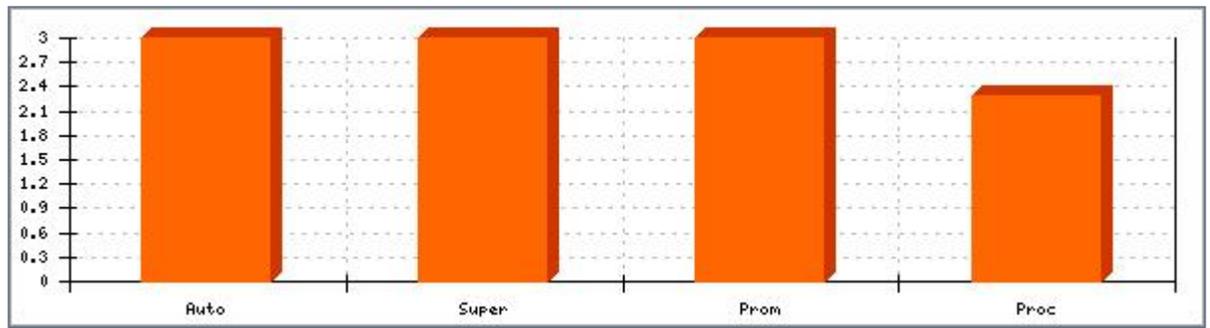
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.14



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	2.29



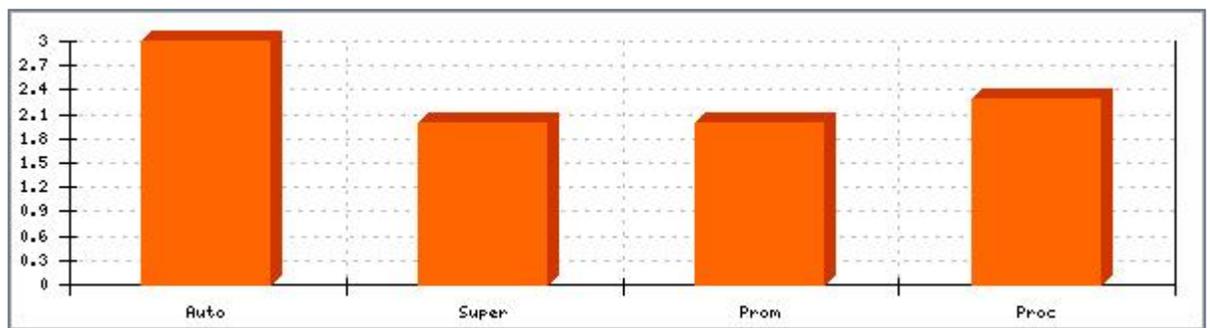
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.09



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 (2.00)

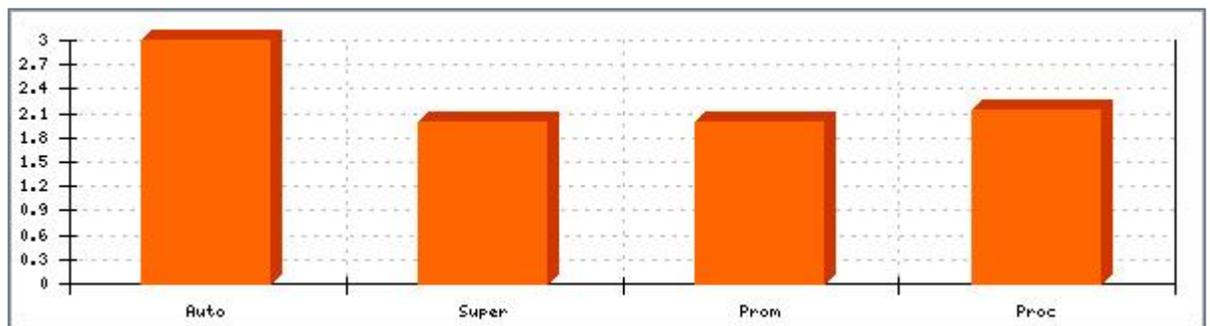
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.29



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

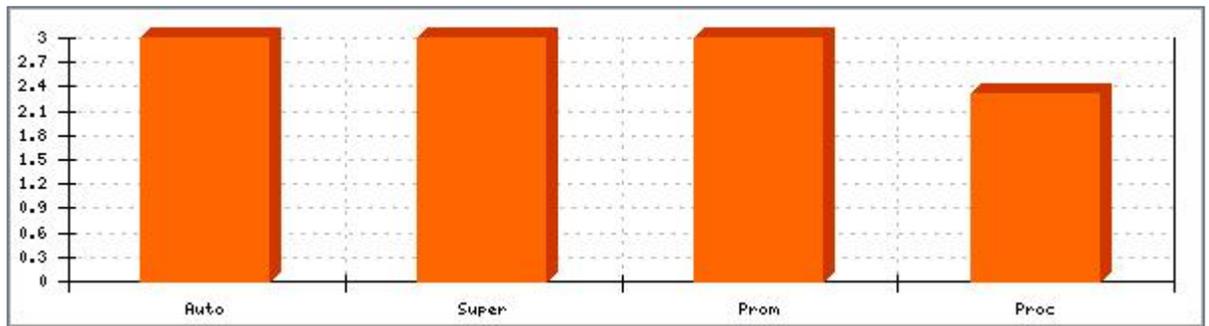
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.15



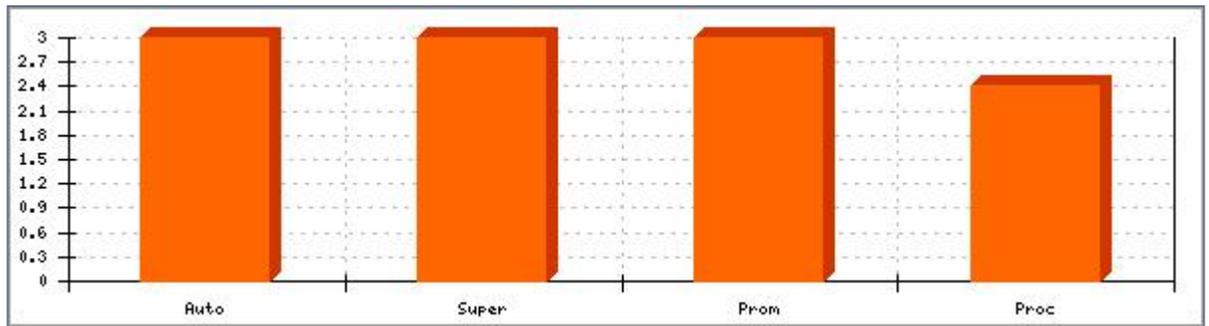
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



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

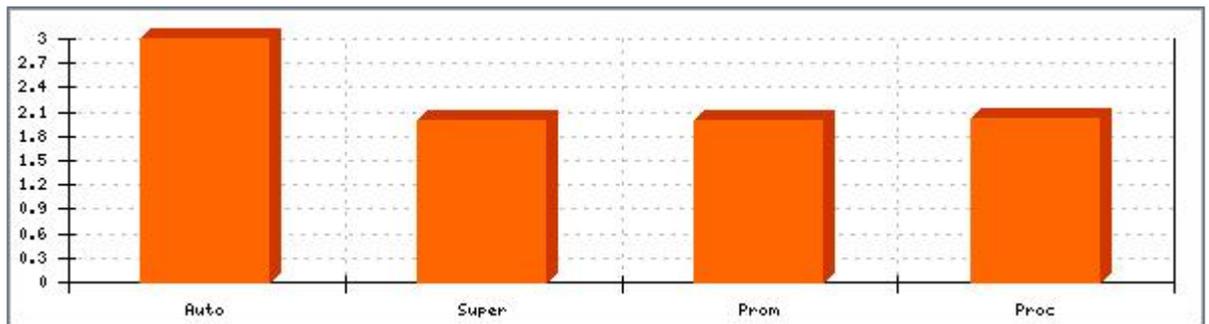
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

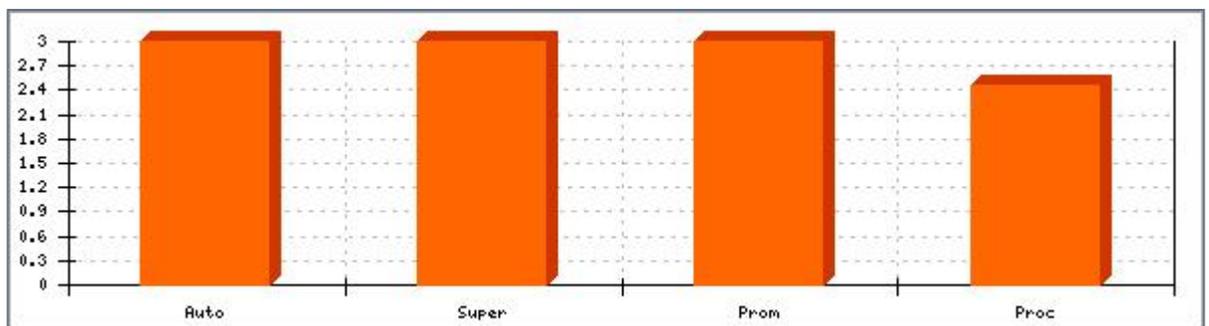
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.02



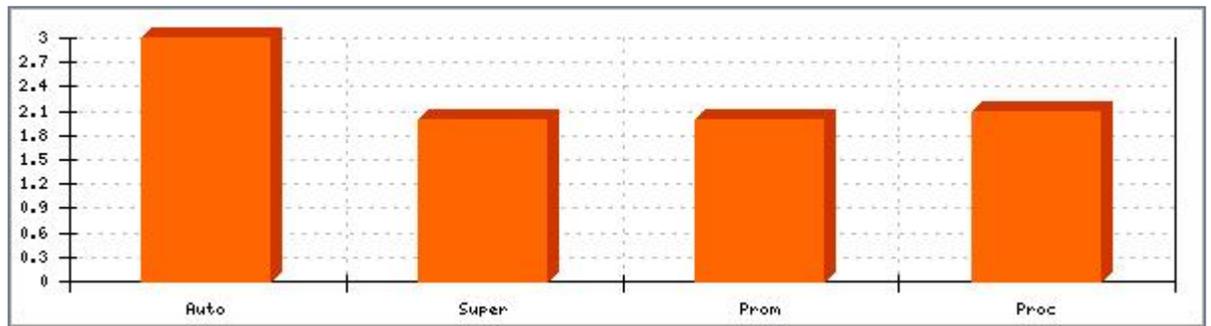
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.09



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

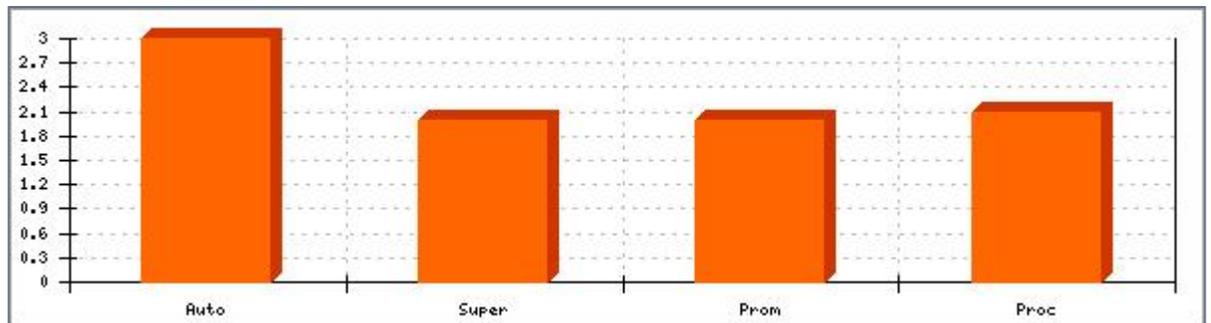
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.17



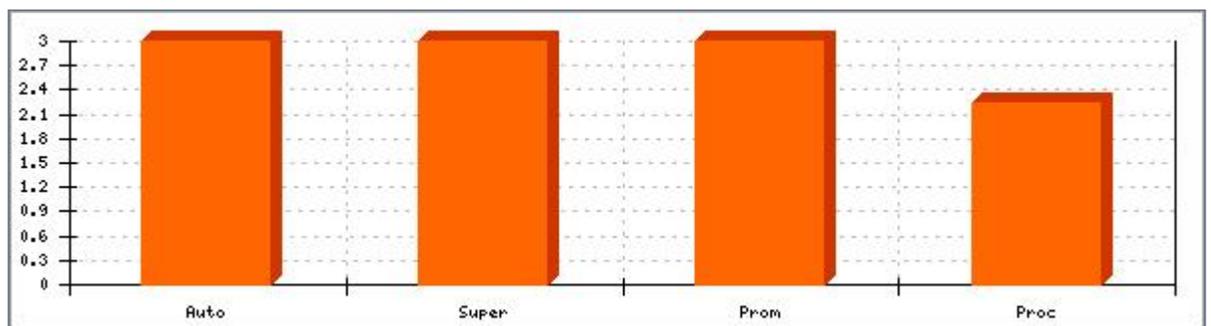
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.08



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)

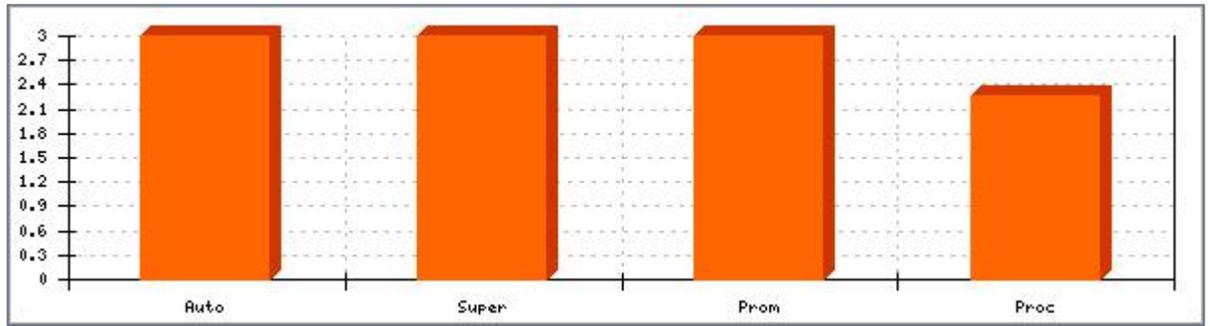
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



Experto en funciones

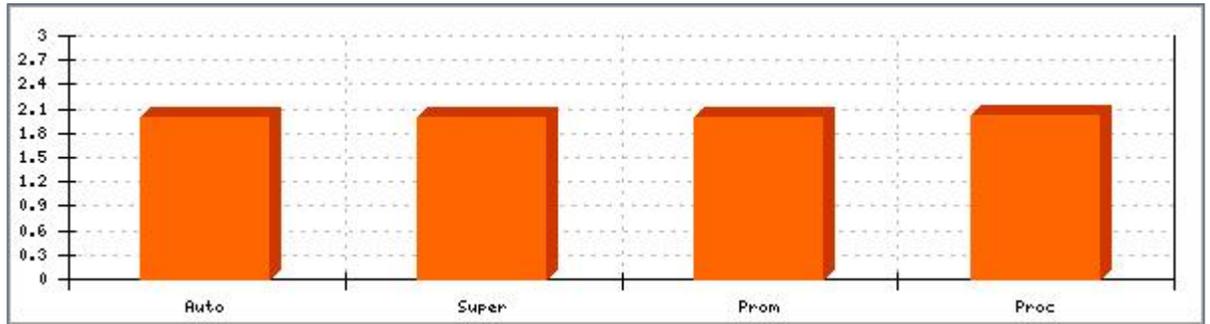
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.26



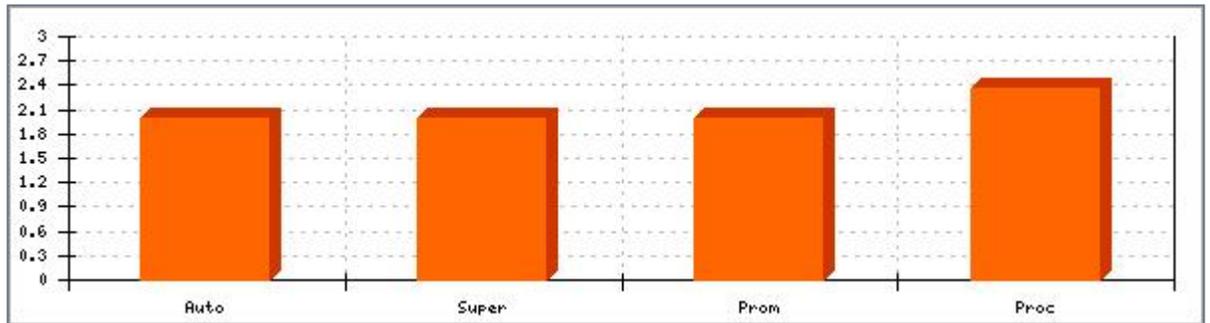
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.02



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

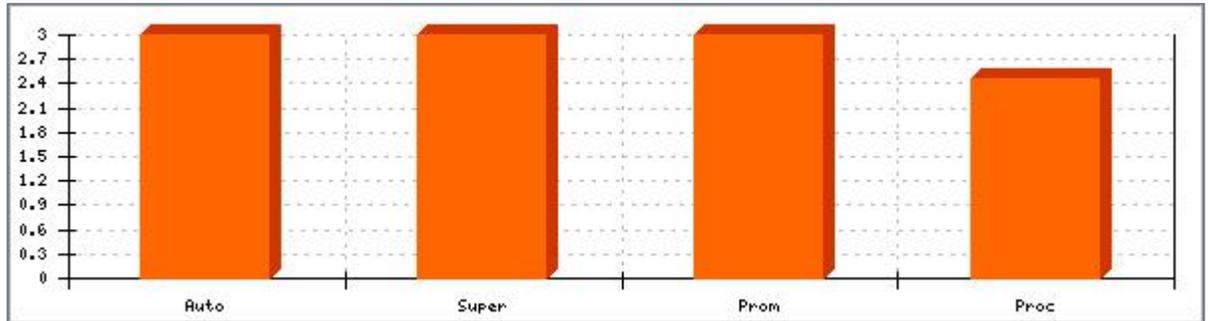
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Comprensión del Negocio

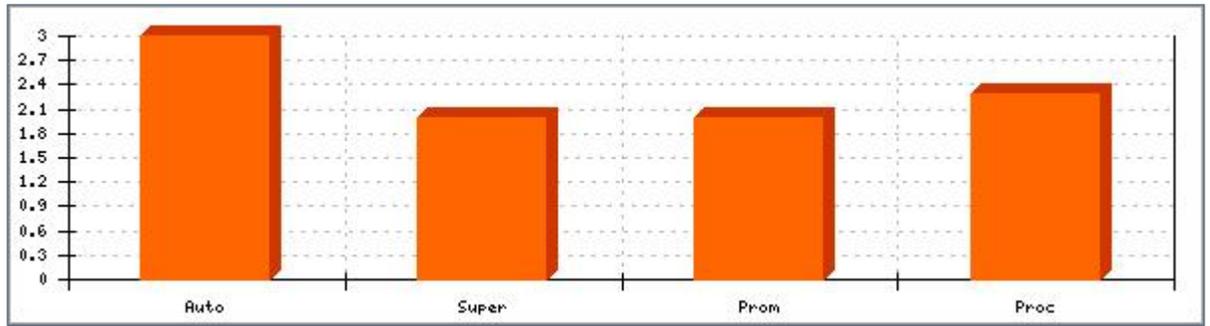
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.45



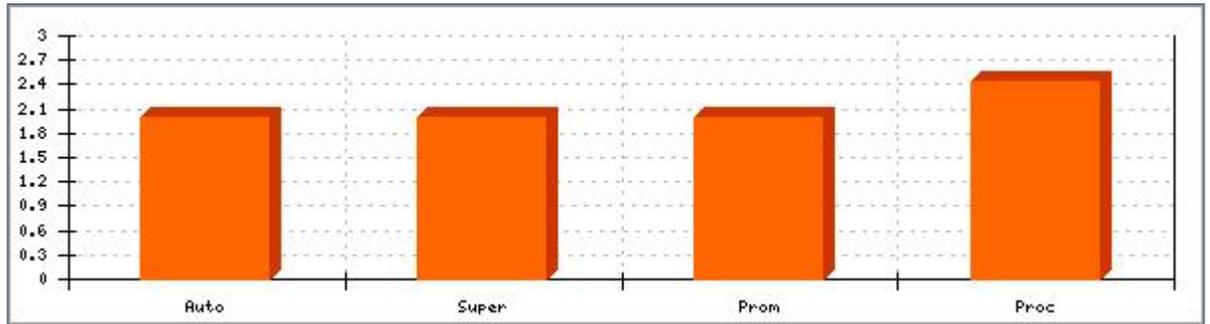
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.28



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	2.43



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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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%
(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)) 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%
(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%
(Comprensión del Negocio) Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Autoevaluación : En el mes de agosto debe realizarse la sustentación de mi tesis de pregrado.

Supervisor : Ya se entregaron los borradores de la tesis. Se debe de estar haciendo la sustentación en el mes de Setiembre. Vas por buen camino para tu titulación.

2 Conseguir que las cosas se hagan

Autoevaluación : Se tiene actualizado las cuentas de ingeniería hasta el día de hoy (medio año)

Supervisor : Se tienen las cuantas actualizadas pero faltan completar los organigramas.

3 CRECIMIENTO

Autoevaluación : Hasta la fecha se ha alcanzado s/. 2, 659, 471. 48

Supervisor : Hasta el momento se esta cumpliendo con el objetivo. Poner mas fuerza para cumplir con la meta del 120%. Si se puede.

4 Diferenciación

Autoevaluación : Se ha realizado 5 capacitaciones de Sellamiento COrtafuego sin inclusión de taller propiamente dicho. Estos han sido dictados para PARQMA, GCAQ,ESSALUD,THIESEN y municipalidades.

Supervisor : Debemos hacer las capacitaciones con parte practica (talleres). Empresas Objetivo: ESSAC, CENTENARIO, TOTTUS, URBANOVA, etc

5 Identificar lo que hay que hacer

Autoevaluación : Semanalmente se revisa la lista de proyectos cotizados, los cuales se les hace seguimiento mediante llamadas, correos y reuniones junto con FFVV.

Supervisor : Se esta cumpliendo con la revisión semanal de los top 10 proyectos cotizados. Debemos poner mas énfasis en solicitar citas con los propietarios

6 Personas

Autoevaluación : Aún no se ha realizado la capacitación para FFVV. Se propone que durante las salidas a campo que resta de año, se le otorgue a cada vendedor una hoja de ayuda para entender lo básico de FS, el cual a finalizar el año se les tomará un examen.

Supervisor : Poner mas énfasis en este punto. En cada salida con los vendedores debemos de capacitarlos.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

En algunas ocasiones, no he explotado la capacidad de cuestionamiento al cliente para poder entender netamente su necesidad . Por ejemplo, en un proyecto de edificación , se enviaron documentos muy confusos en el que no averigué con el cliente porqué envié y asumí no tomarlos en cuenta.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Han habido ocasiones que debido ala congestión de proyectos, se ha debido de mantener la calma y realizar el seguimiento a muchos proyectos a la vez.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Siempre he tratado de mantener un ambiente laboral propicio, teniendo empatia con el equipo de trabajo y manejando los situaciones desafiantes con calma.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas

En reuniones, siempre intento respetar las opiniones del equipo y a su vez expresar mi opinión, aceptando las criticas y recomendaciones de los demás.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

Apoyo y aporte para incrementar la cantidad de especificables en sellamiento cortafuego. Además, busco aprender de las diferentes áreas de HILTI para aprender los mecanismos de trabajo.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Agneth, esta en proceso de conocer las necesidades del cliente. Todavía asume situaciones y no las contrasta. Pero aprende rápido.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Esta en proceso de aprendizaje de lograr los objetivos planteados, faltando el tema de priorizar urgencias. Trata de no perder la calma a pesar de la fuerte presión por los resultados

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Propicia un grato ambiente de trabajo, trabaja en equipo, faltandole entender las necesidades de todas las partes.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas

Sabe expresar sus ideas, respetando las ideas del resto del equipo. Por tener poco tiempo en la empresa, todavía no ha dado, feedback a sus compañeros.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica

Busca aprender sobre la gestión de los otros, conoce su rol.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.

Sabe comunicarse con los clientes, entendiendo las necesidades de ellos. Ha aprendido rápidamente el tema técnico de los sellos cortafuego.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.

Conoce la propuesta de valor de HILTI y sabe como presentarla al cliente.



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

