



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - .QSI. - EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-09-06 02:39:55** hasta el **2017-09-06 02:42:25**



Datos Personales



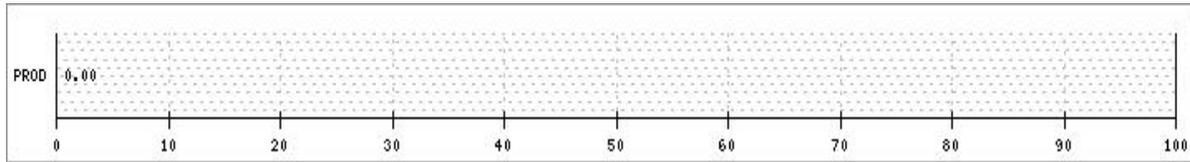
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - .QSI. - EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40061853
Nombres :	RODRIGO
Apellidos :	ALCANTARA HUALLANCA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA TRUJILLO
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Jefe Inmediato :	JOSE VIDAL CASTILLO GONZALEZ
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.67	2.00	2.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.67	2.00	2.00
Promedio :					2.60
Promedio en Porcentaje :					86.67%

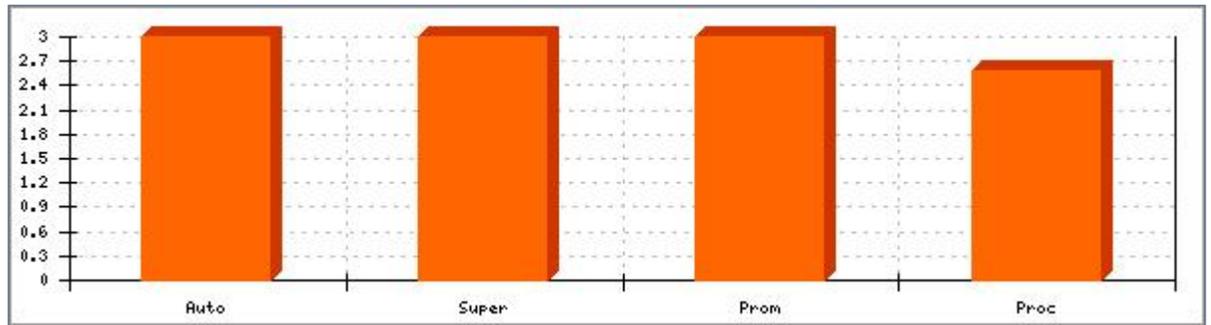
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	DESARROLLO DE TALENTO --	15%	0.00	0.00	0.00
2	ORIENTACION A RESULTADOS --	20%	0.00	0.00	0.00
3	ORIENTACION AL CLIENTE --	20%	0.00	0.00	0.00
4	TRABAJO EN EQUIPO --	20%	0.00	0.00	0.00
5	VISION ESTRATEGICA --	25%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

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

Orientación al cliente

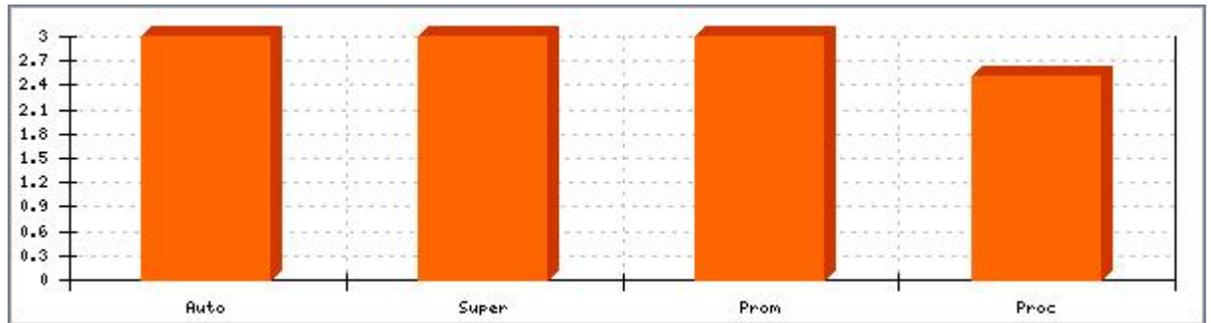
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.57



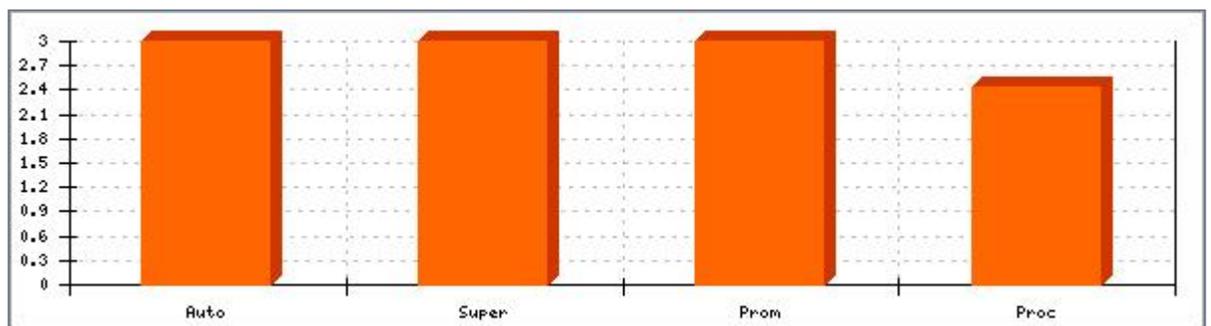
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

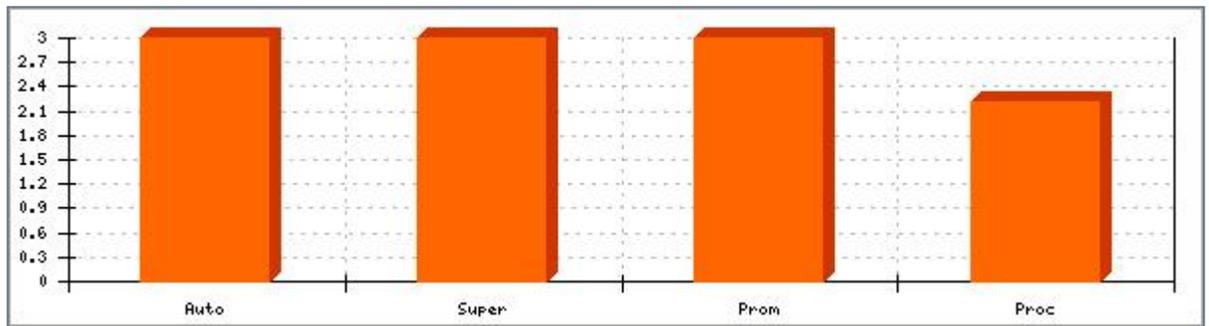
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.43



Orientación a resultados

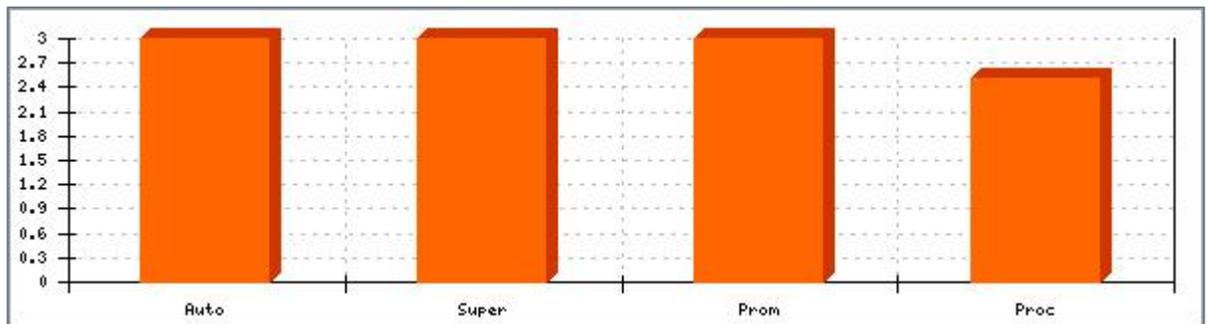
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.21



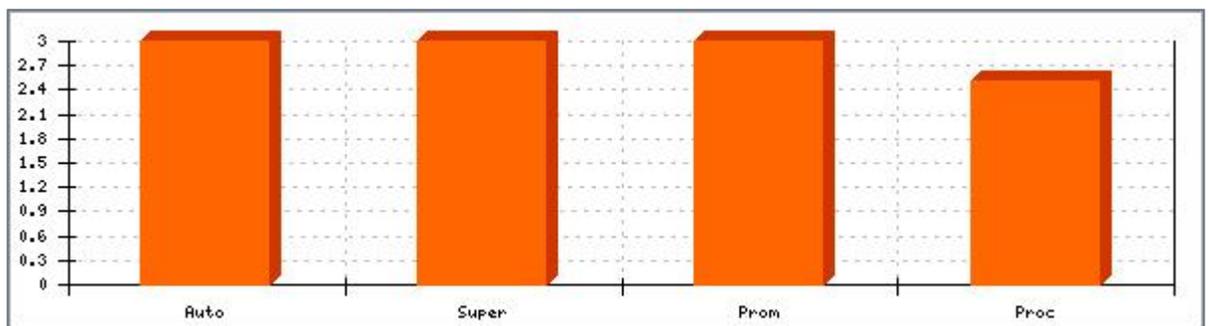
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



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)

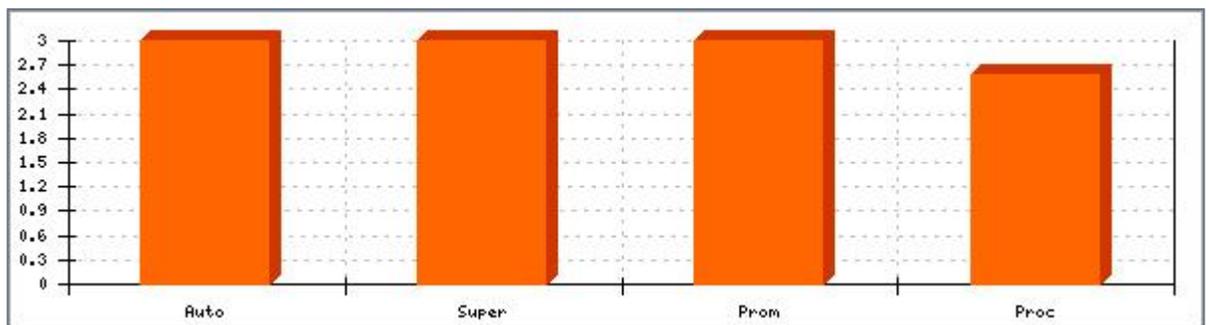
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.50



Trabajo en Equipo

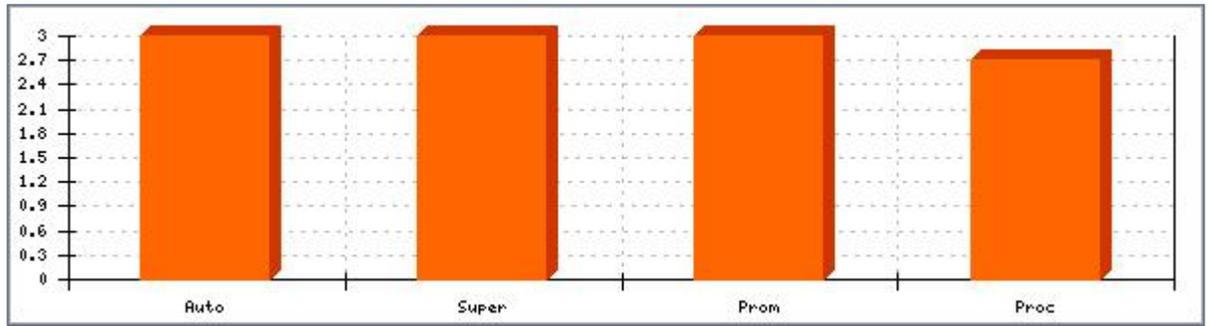
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.57



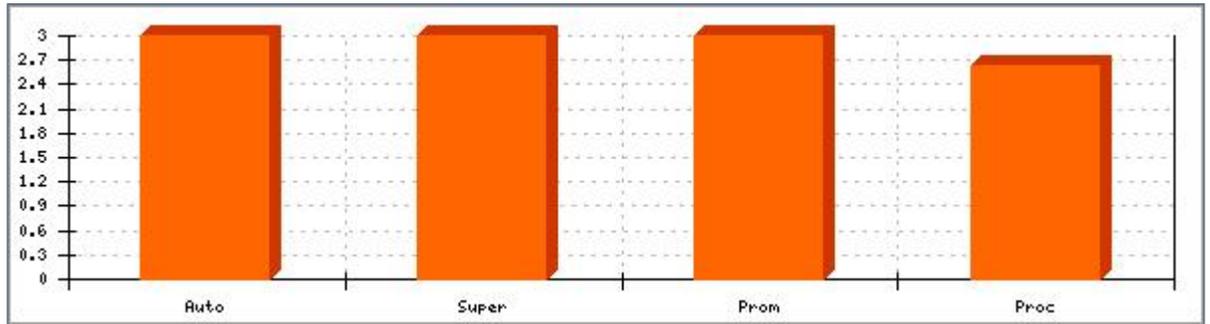
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.71



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

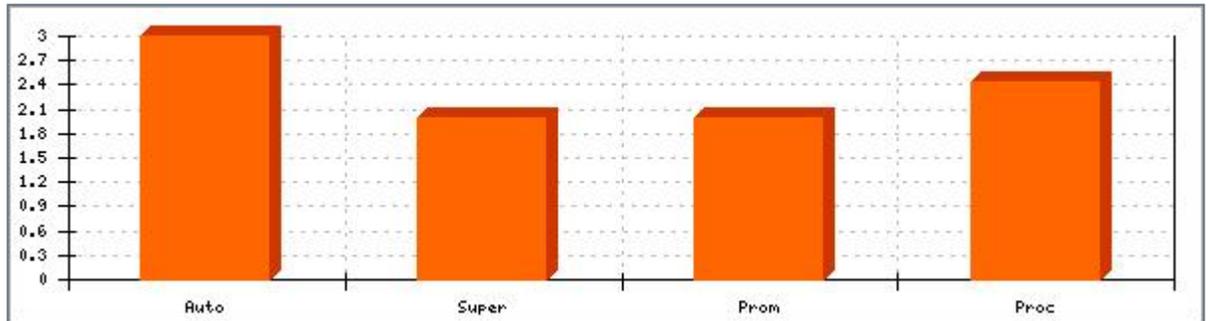
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.64



Enfoque en Personas

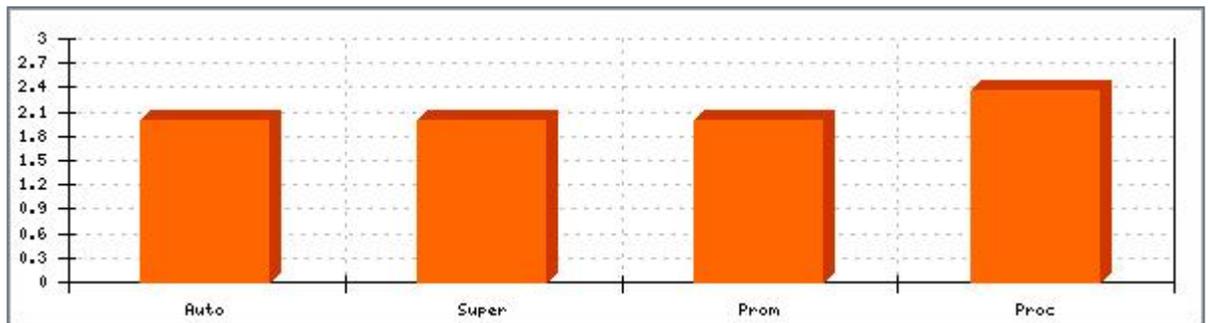
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.43



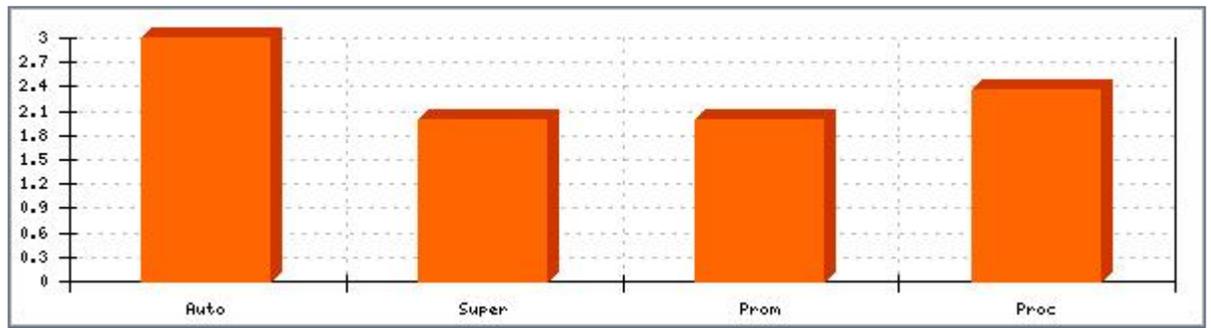
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.36



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

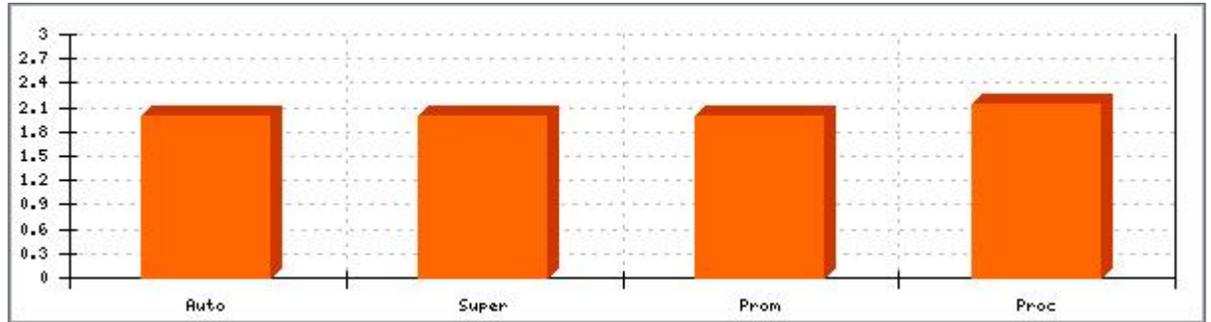
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.36



Visión Estratégica

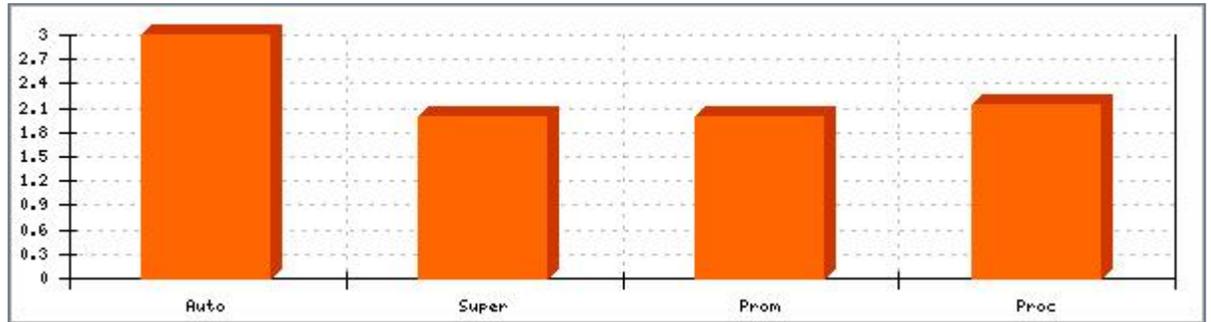
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

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



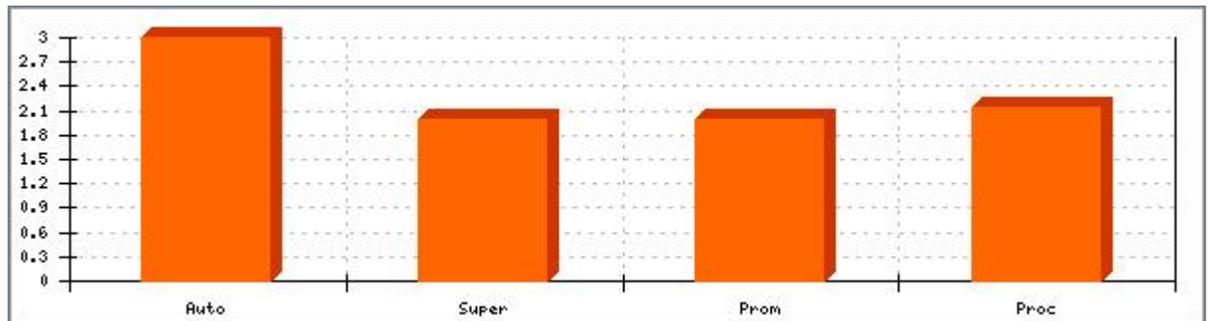
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.14



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.14



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - .QSI. - 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 al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados) 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) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados) 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) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) 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) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 DESARROLLO DE TALENTO

Autoevaluación :

Supervisor :

2 ORIENTACION A RESULTADOS

Autoevaluación :

Supervisor :

3 ORIENTACION AL CLIENTE

Autoevaluación :

Supervisor :

4 TRABAJO EN EQUIPO

Autoevaluación :

Supervisor :

5 VISION ESTRATEGICA

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

El cliente es el principal y el motivo por el cual trabajamos, sin cliente no hay trabajo, como en un partido de futbol sin pelota no hay juego.

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

orientacion de resultados: Lo planificado y ejecutado siempre nos da resultados esperados. Una buena tactica un buen resultado.

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

Un buen equipo hace la diferencia. Todo son fundamentales en un equipo desde la A ha la Z. La union hace la fuerza.

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

Cada persona aporta lo mejor de uno. Sus habilidades son su fortaleza y sus debilidades siempre superarlas.

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

Hay que tener claro la vision estrategica. Donde llegar y como llegar.

SUPERVISOR

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

Buen trato y solucion de problemas con los clientes.

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

Los resultados no se estan dando en la Zona pero se nota el esfuerzo de colaborador.

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

Buena relacion con los demas miembros de equipo y del trabajo en equipo.

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

Recien estamos trabajando directamente, no tengo una evaluacion definida en este aspecto

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

El colaborador no diseña el plan estrategico.



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

