

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

En la constante búsqueda por Desarrollar nuestro Talento Humano, realizamos evaluaciones de desempeño que tienen como intención de identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para establecer avances, acciones inmediatas para lograr nuestras metas, planes de formación, reforzar nuestras técnicas de trabajo y gestionar el desarrollo profesional de nuestros trabajadores, sobre todo motivar a los líderes de las diferentes áreas a llevar a cabo las reuniones de Feedback en las cuales puedan orientar a los colaboradores sobre cómo llegar a cumplir los objetivos propuestos.

A continuación se muestran los resultados de este proceso.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-14 07:53:12** hasta el **2018-02-14 23:27:27**

Datos Personales

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

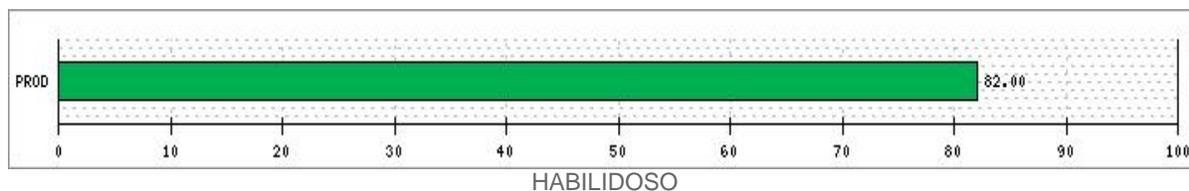
No. Identificación :	42778913
Nombres :	DAVID NICANOR
Apellidos :	AGUILAR AMAYA
Dirección :	CALLE CARTAGENA 259
Teléfono :	991686834
Celular :	991686834
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	HILTI
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	RICARDO ENRIQUE CHAVARRY RUIZ
Área de Estudio :	ING. MECÁNICA/METALÚRGICA
Escolaridad :	OTRO
Fecha de Nacimiento :	1982-11-28

Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	2.67	2.67	2.67
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	0.00%	3.00	2.33	2.33
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	0.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	0.00%	3.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	0.00%	3.00	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	0.00%	3.00	3.00	3.00
7	Comprensión del Negocio --	0.00%	2.67	3.00	3.00
8	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	2.00	2.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcance de cuota de ventas OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	90.00	80.00	80.00
2	AUTODESARROLLO Y DESARROLLO DE OTROS HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
3	CARTERA DE CLIENTES OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	80.00	50.00	50.00
4	EXPERTO EN SUS FUNCIONES OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	90.00	80.00	80.00
5	Venta BOMO HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
				Promedio :	82.00
				Promedio en Porcentaje :	82.00%

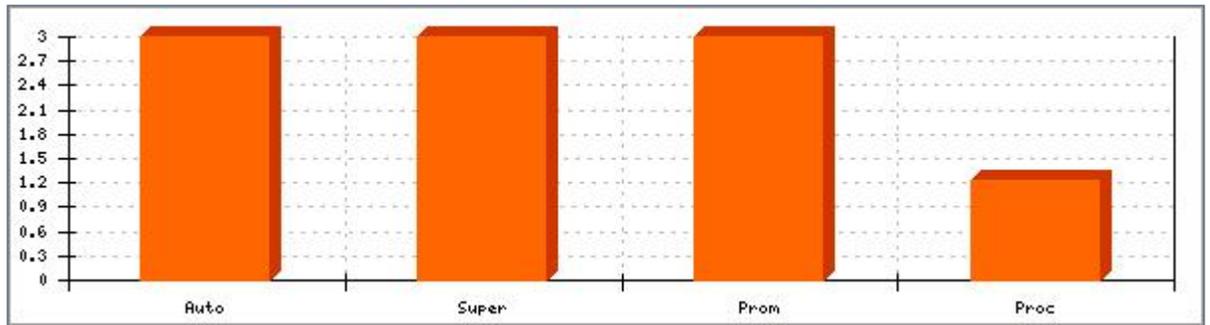
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

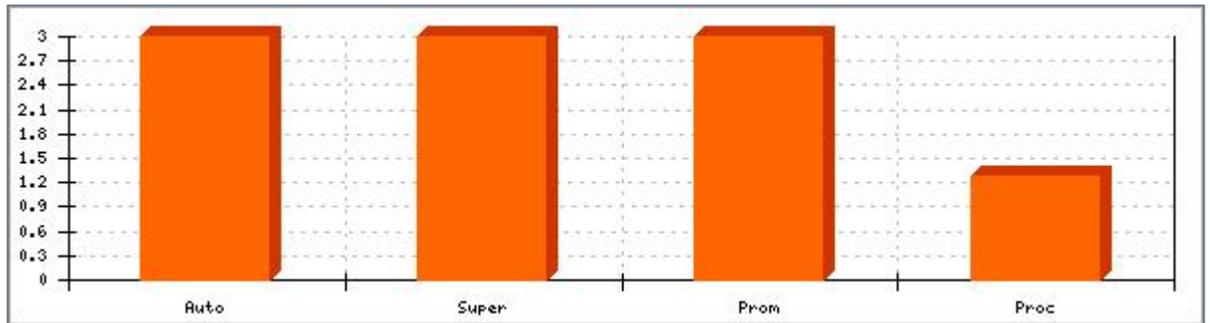
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



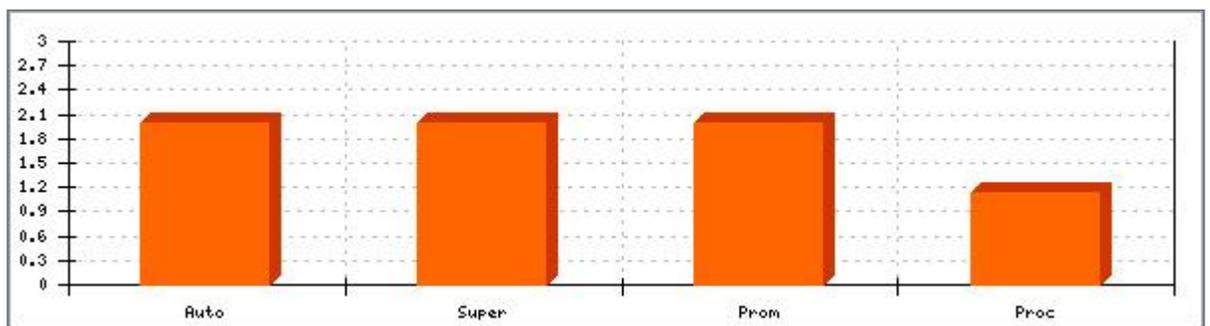
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.29



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

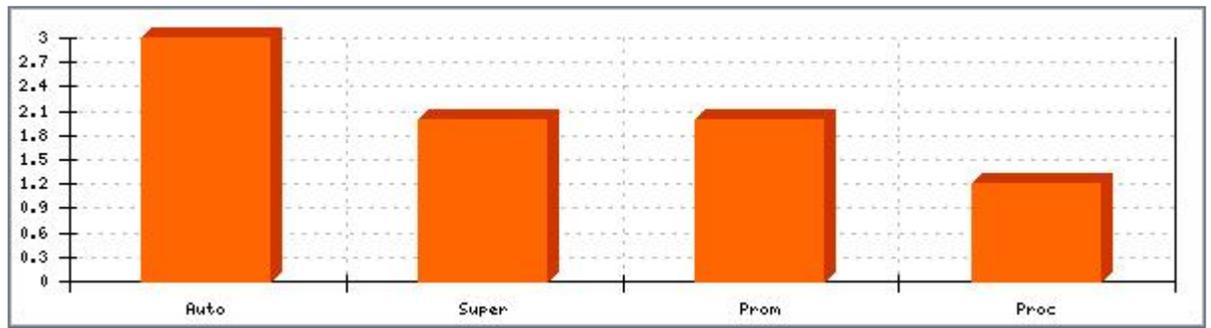
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.14



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

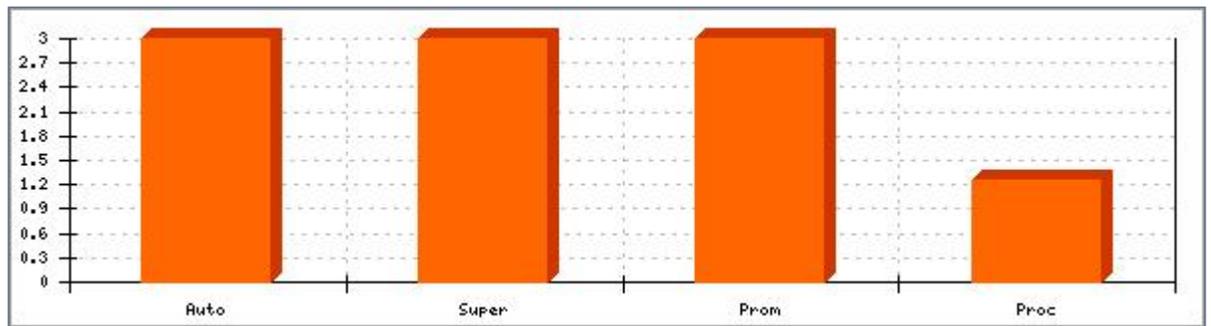
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.20



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	1.26



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)

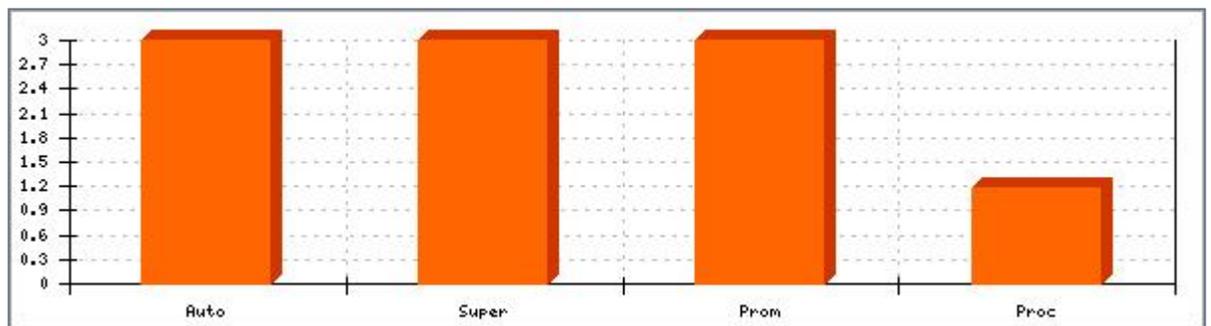
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.17



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

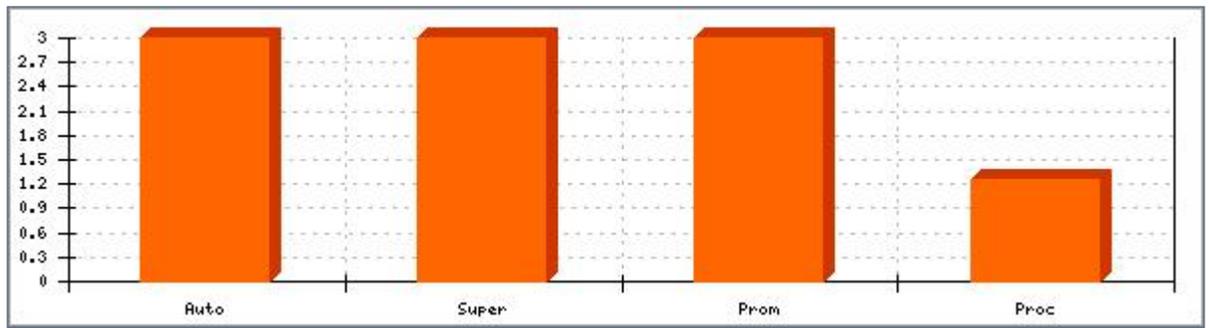
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.17



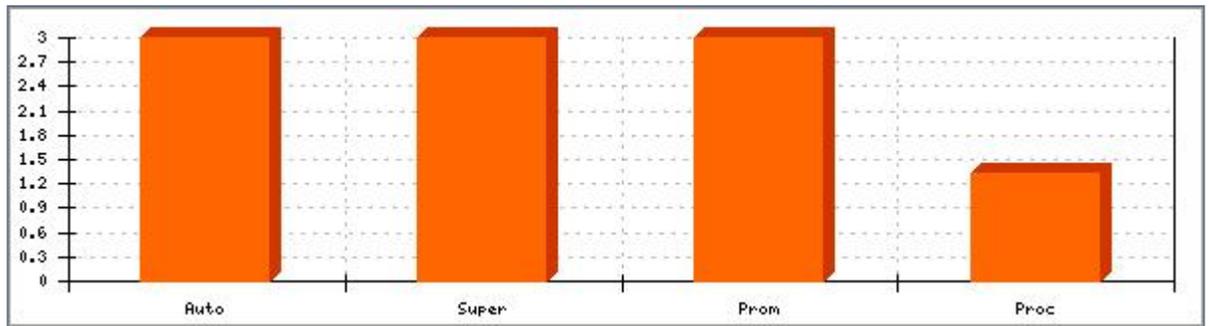
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.26



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

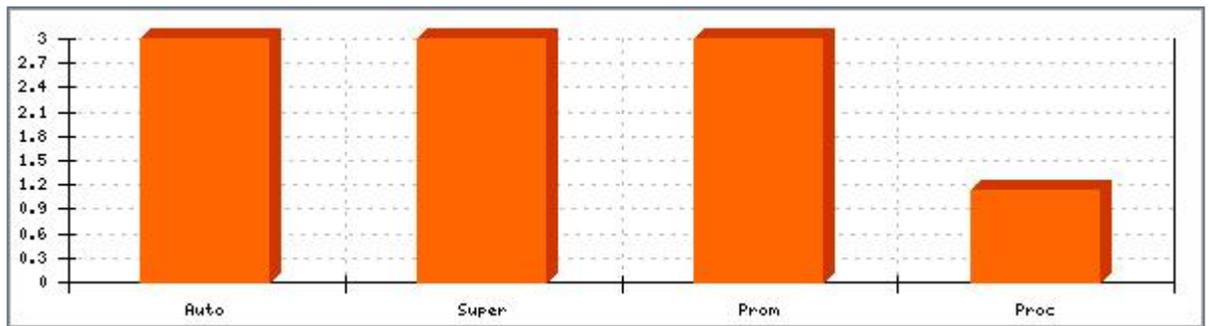
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.34



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

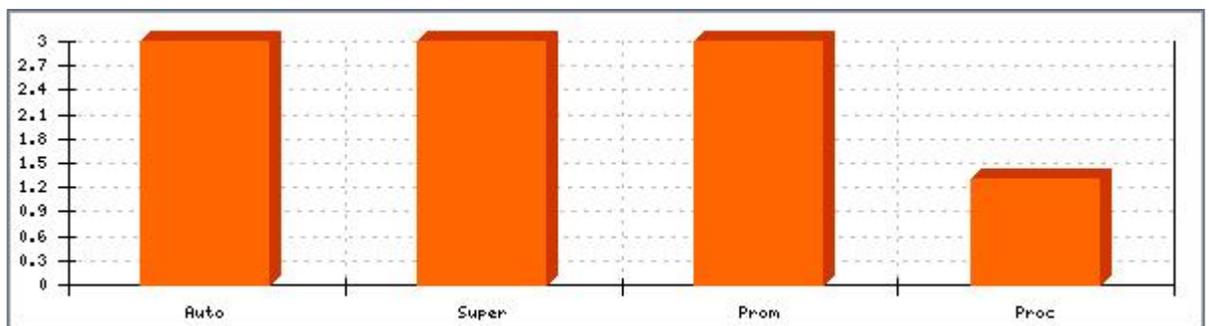
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.14



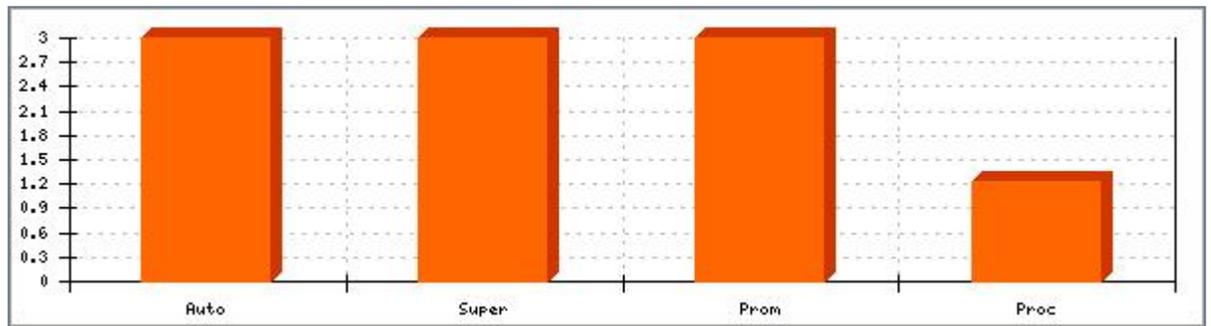
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.31



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

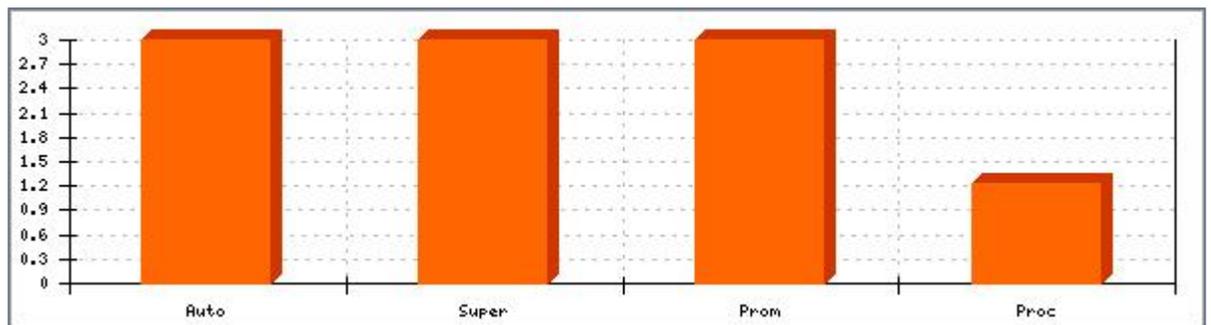
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



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

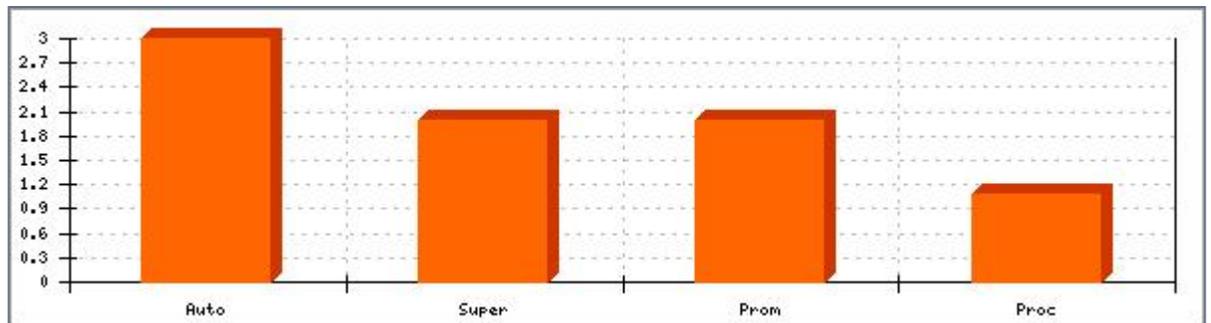
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



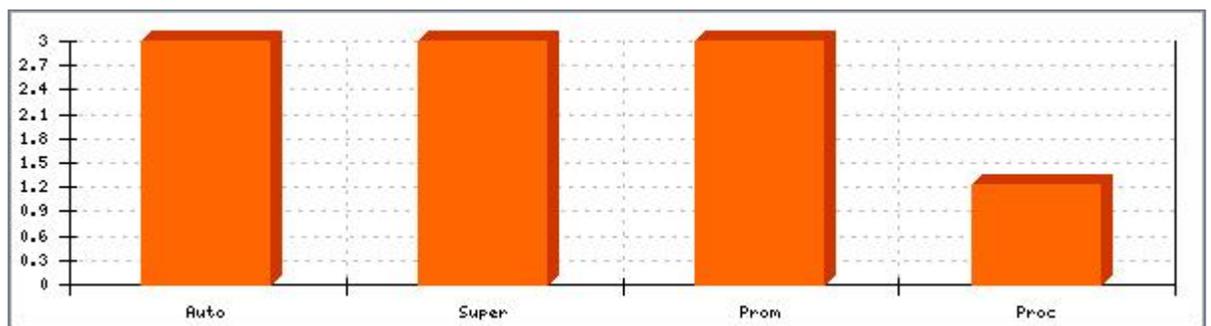
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.09



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)

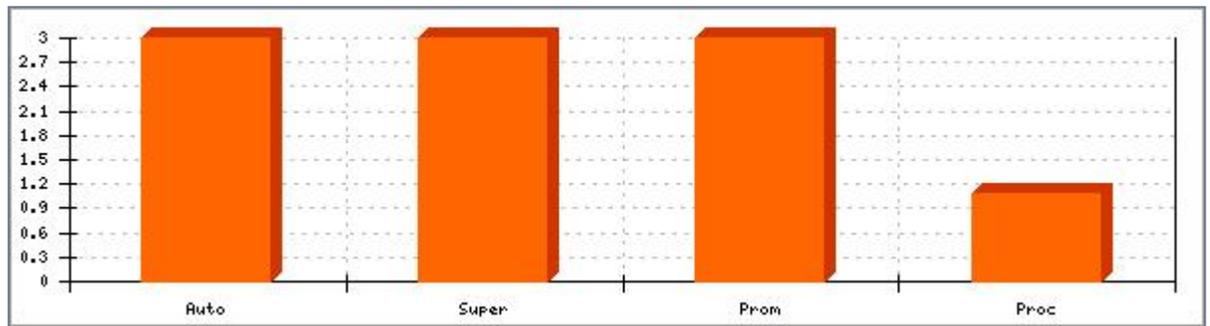
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



Experto en funciones

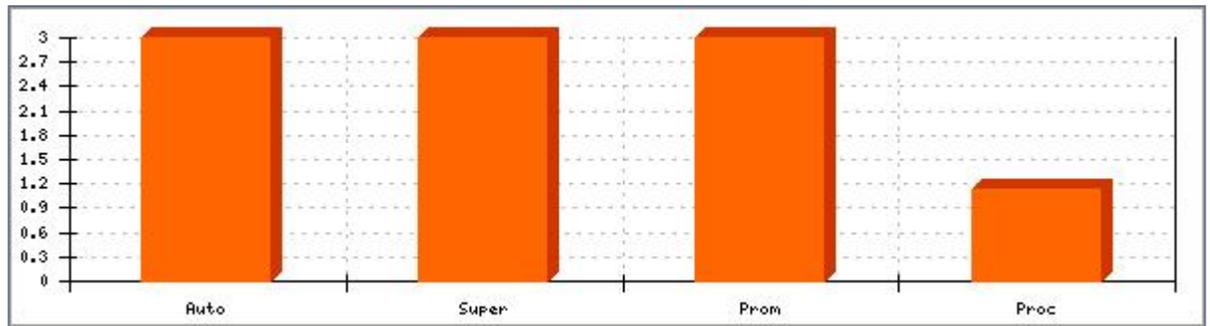
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.09



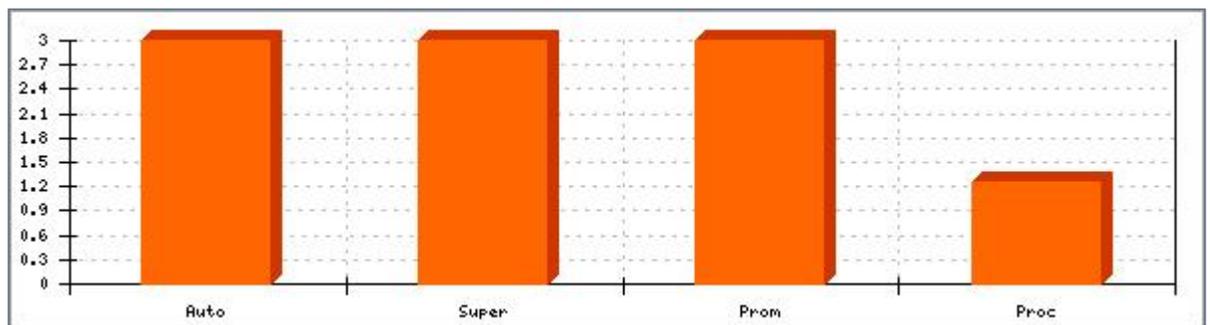
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.14



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (3.00)

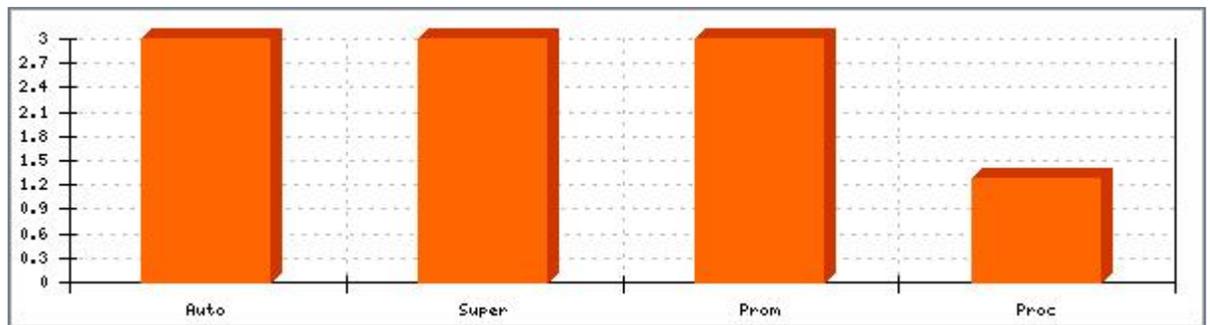
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.26



Comprensión del Negocio

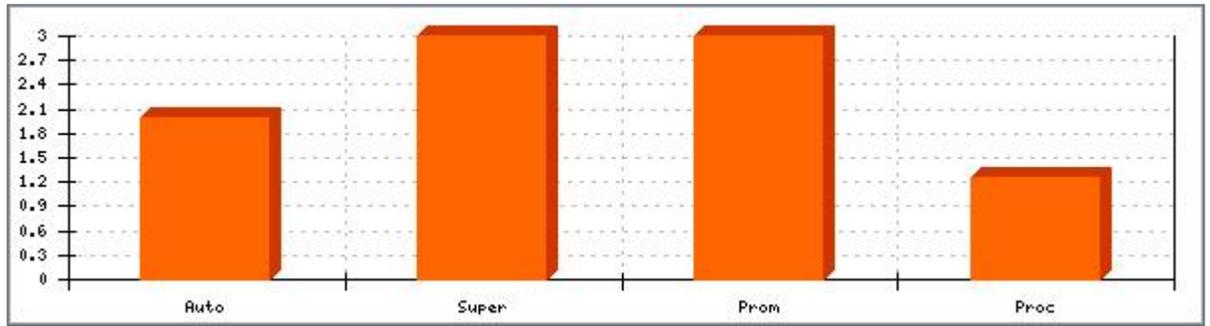
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.29



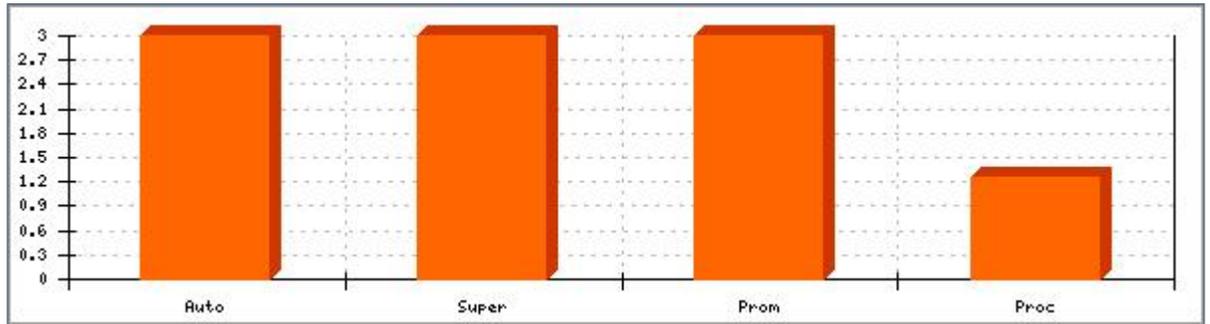
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.26



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.26



PLAN DE MEJORA

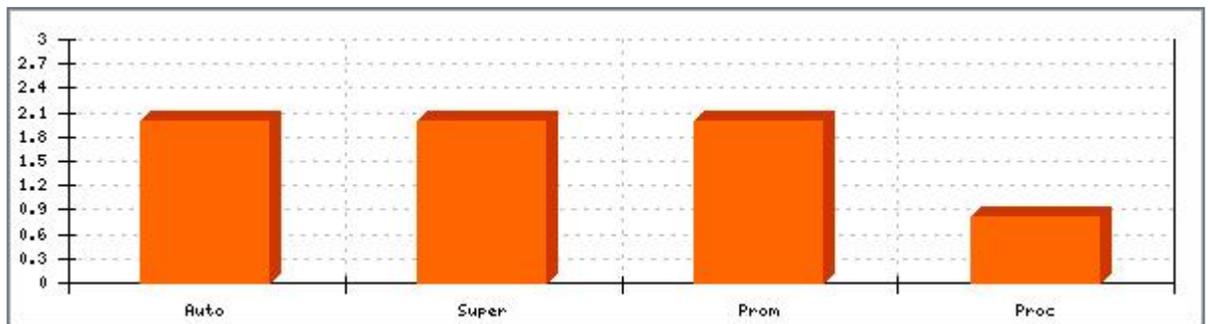
22.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que esta persona debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.80



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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)) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	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%
(Experto en funciones) Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos.	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%
(Comprensión del Negocio) Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Alcance de cuota de ventas

Autoevaluación : Dentro del territorio a coberturar hubieron factores que mermaron en el cumplimiento del compromiso para el 2017. Factores como: FEN Corrupción dentro de las obras en la zona Esto generó que la mayoría de empresas disminuya costos e inversiones, aún así se pudo lograr un considerable acercamiento al plan

Supervisor : cerca del cumplimiento del plan, no se logro llegar los indicadores

2 AUTODESARROLLO Y DESARROLLO DE OTROS

Autoevaluación : TALLER DE TECNICAS DE NEGOCIACION

Supervisor : cumplió con el objetivo

3 CARTERA DE CLIENTES

Autoevaluación : ESTO NO SE PUDO DAR AL 100% POR LOS FACTORES ANTES MENCIONADOS. SIN EMBARGO, SE REACTIVARON ALGUNOS CLIENTES

Supervisor : se logro en un 50% los objetivos trazados

4 EXPERTO EN SUS FUNCIONES

Autoevaluación : SE ENVIARON REPORTES HASTA QUE SURGIÓ EL CAMBIO DE JEFATURA; NO OBSTANTE, LA PLANIFICACION SE DIO DE MANERA PERSONAL. EN LO QUE RESPECTA AL PLAN ESTE NO SE DIO POR LO MENCIONADO EN EL PUNTO #1

Supervisor : planifico adecuadamente y gerenció su territorio

5 Venta BOMO

Autoevaluación : SE LOGRO EL COMPROMISO DEBIDO A QUE EL MAYOR PORCENTAJE DE VENTA ANUAL LO TIENE BONO

Supervisor : se logro el compromiso

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

VISITAR LA CARTERA DE CLIENTES ASIGNADA E INDAGAR SOBRE EL TIPO DE TRABAJOS QUE EL CLIENTE REALIZA, ESTO HARA QUE IDENTIFIQUEMOS APLICACIONES HILTI QUE PUEDAN SERVIR A NUESTROS CLIENTES Y QUE ESTOS AL SOLICITARLAS PODAMOS MANTENER UN STOCK PARA DE ESTA FORMA ATENDERLOS A LA BREVEDAD. NO OBSTANTE. DEPENDIENDO DEL TIPO DE VISITA (OBRA) SE INVOLUCRA A OTRAS AREAS (INGENIERIA) POR PARTE DE HILTI PARA QUE EL CLIENTE SE SIENTA RESPALDADO Y SEPA DIRECCIONAR SUS REQUERIMIENTOS PARA QUE DE ESTA FORMA CONOZCA TODO LO REPRESENTA HILTI

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

VISITAR LA CARTERA DE CLIENTES ASIGNADA E INDAGAR SOBRE EL TIPO DE TRABAJOS QUE EL CLIENTE REALIZA, ESTO HARA QUE IDENTIFIQUEMOS APLICACIONES HILTI QUE PUEDAN SERVIR A NUESTROS CLIENTES Y QUE ESTOS AL SOLICITARLAS PODAMOS MANTENER UN STOCK PARA DE ESTA FORMA ATENDERLOS A LA BREVEDAD. NO OBSTANTE. DEPENDIENDO DEL TIPO DE VISITA (OBRA) SE INVOLUCRA A OTRAS AREAS (INGENIERIA) POR PARTE DE HILTI PARA QUE EL CLIENTE SE SIENTA RESPALDADO Y SEPA DIRECCIONAR SUS REQUERIMIENTOS PARA QUE DE ESTA FORMA CONOZCA TODO LO REPRESENTA HILTI

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

LA FALTA DE GRANDES OBRAS DENTRO DEL TERRITORIO ASIGNADO LLEVO A INCLINAR Y REFORZAR EL TEMA DE SERVICIOS (SELLOS CORTAFUEGOS, CORTE CON HILO) LO CUAL PERMITIO UN CRECIMIENTO DEL AREA. ASIMISMO, ANTE LA FALTA DE CAPITAL DE CIERTOS CLIENTES SE OPTO POR EMPLEAR LA HERRAMIENTAS DE L/C DE ESTA FORMA SE PUDO CAPTAR NUEVOS Y ANTIGUOS CLIENTES.

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

LA FALTA DE GRANDES OBRAS DENTRO DEL TERRITORIO ASIGNADO LLEVO A INCLINAR Y REFORZAR EL TEMA DE SERVICIOS (SELLOS CORTAFUEGOS, CORTE CON HILO) LO CUAL PERMITIO UN CRECIMIENTO DEL AREA. ASIMISMO, ANTE LA FALTA DE CAPITAL DE CIERTOS CLIENTES SE OPTO POR EMPLEAR LA HERRAMIENTAS DE L/C DE ESTA FORMA SE PUDO CAPTAR NUEVOS Y ANTIGUOS CLIENTES.

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

UN EJEMPLO RAPIDO Y SENCILLO ES COMPARTIR INFORMACION DE CLIENTES QUE NO SON DE NUESTRA ZONA CON EL TS CORRESPONDIENTE DE TAL FORMA QUE SE PUEDA SACAR ADELANTE EL NEGOCIO PLANTEADO Y DE ESTA FORMA BENEFICIAR A

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
mejorar lectura de necesidades futuras de los clientes

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
mejorar lectura de necesidades futuras de los clientes

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
mejorar manejo de la presión establecer metas retadoras

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
mejorar manejo de la presión establecer metas retadoras

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
orientado a propiciar el trabajo en equipo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
orientado a propiciar el trabajo en equipo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas
objetivos de desarrollo claros respetuoso ante todo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas
objetivos de desarrollo claros respetuoso ante todo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica
entiende el negocio y visión estratégica del mismo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica
entiende el negocio y visión estratégica del mismo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.
cuenta con preparación profesional basta además de experiencia laboral para desarrollar eficientemente sus funciones

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.
cuenta con preparación profesional basta además de experiencia laboral para desarrollar eficientemente sus funciones

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.
orientado hacia la creación de valor para el cliente

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.
orientado hacia la creación de valor para el cliente

Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

