

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 01:18:16** hasta el **2018-02-14 23:29:57**

Datos Personales

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

No. Identificación :	72530923
Nombres :	ANGEL GABRIEL
Apellidos :	FLORES PEREZ
Dirección :	URB. APROVISER MZ F LOTE 31
Teléfono :	
Celular :	989056930
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	HILTI
Cargo :	ASISTENTE
Nivel Jerárquico :	ASISTENTE / TECNICO
Jefe Inmediato :	RICARDO ENRIQUE CHAVARRY RUIZ
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	LICENCIADO
Fecha de Nacimiento :	1991-03-13

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%	3.00	2.33	2.33
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	0.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	0.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	0.00%	3.00	2.00	2.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hace --	0.00%	2.33	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	0.00%	3.00	2.00	2.00
7	Comprensión del Negocio --	0.00%	3.00	2.67	2.67
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	AUTO DESARROLLO Y DESARROLLO DE OTROS. OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	50.00	50.00	50.00
2	COMPRENCION DEL NEGOCIO. HABILIDOSO	25%	80.00	100.00	100.00
3	CRECIMIENTO OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	90.00	80.00	80.00
4	PRODUCTIVIDAD HABILIDOSO	25%	90.00	90.00	90.00
				Promedio :	80.00
				Promedio en Porcentaje :	80.00%

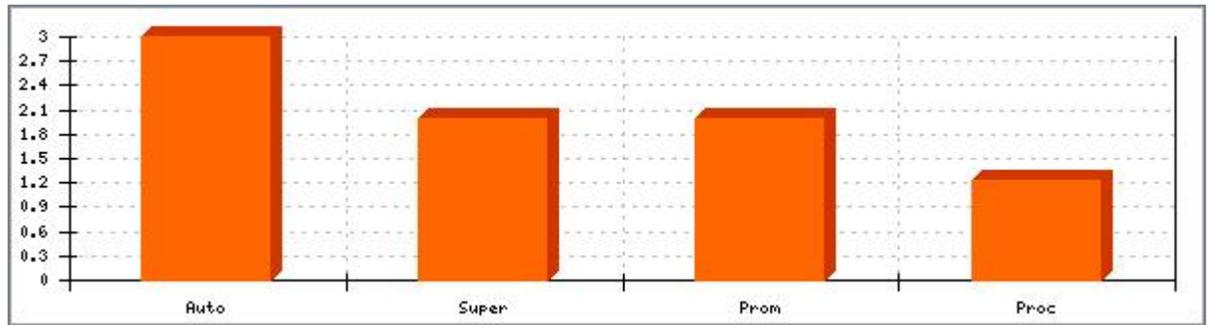
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

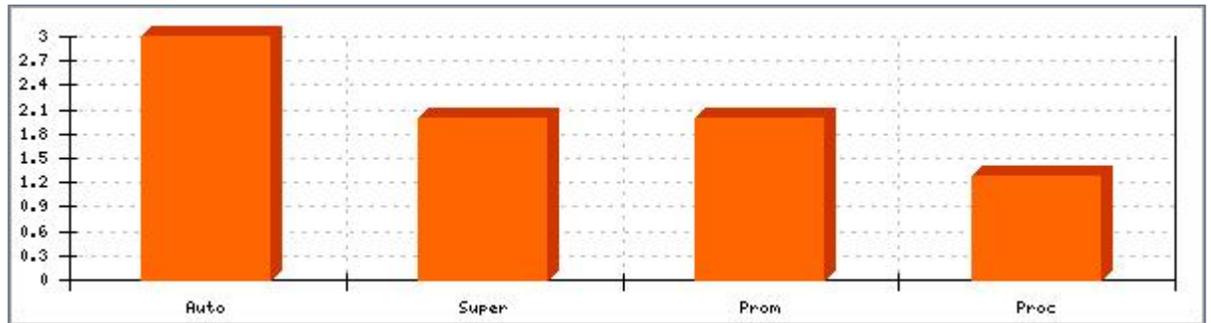
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.23



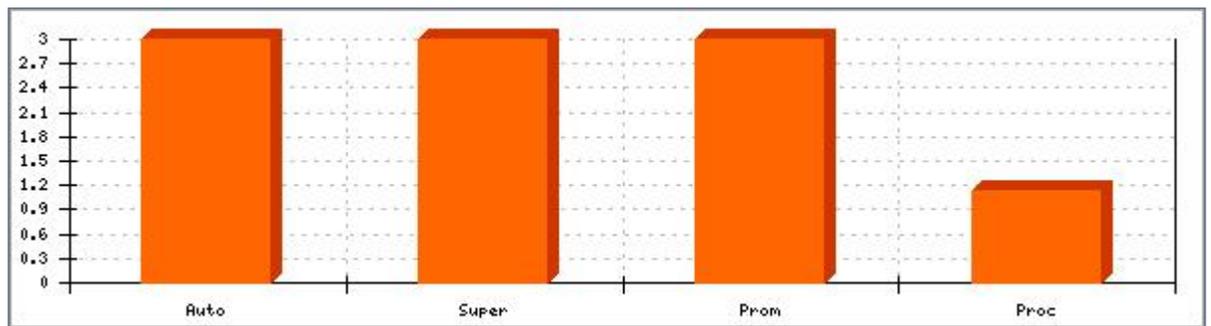
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.29



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

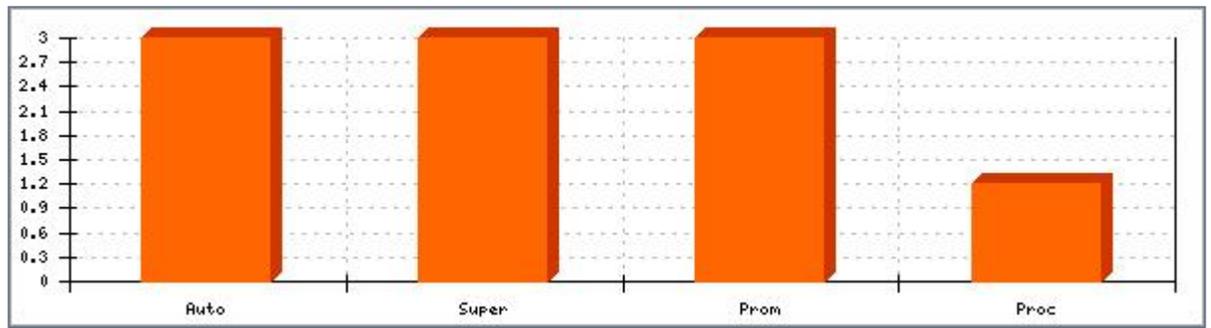
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.14



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

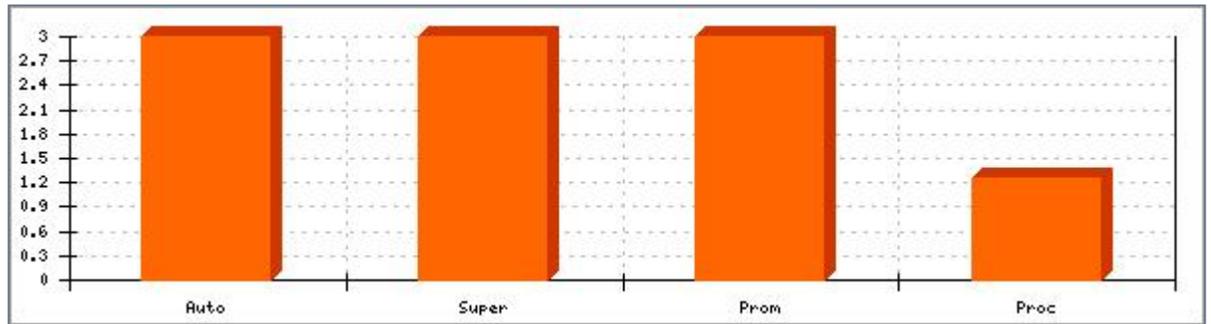
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



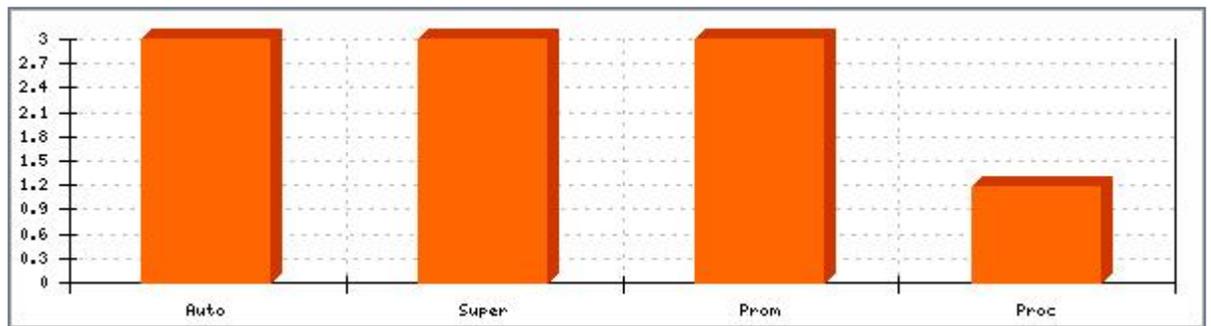
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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 (3.00)

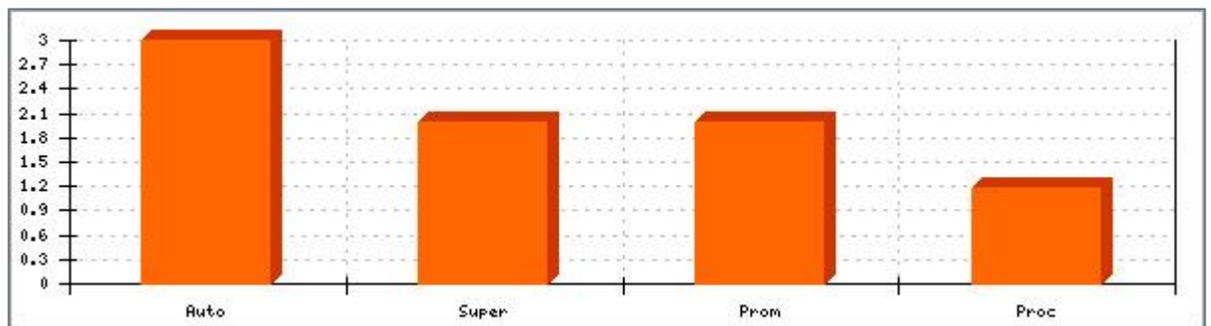
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.17



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

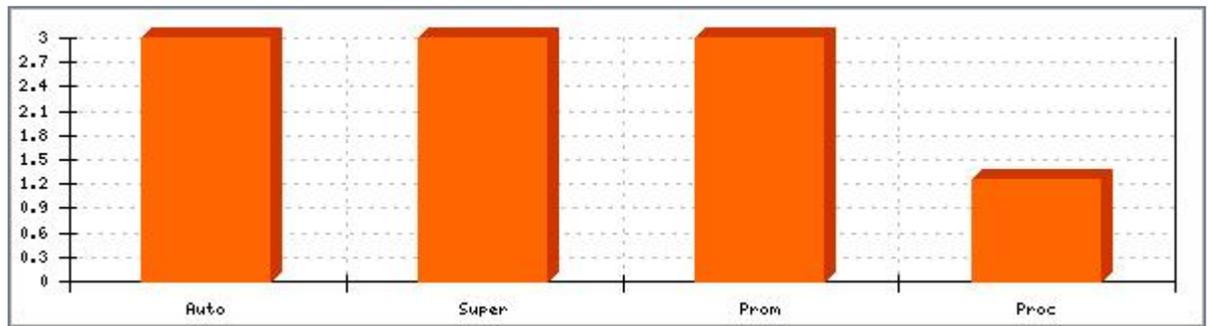
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

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



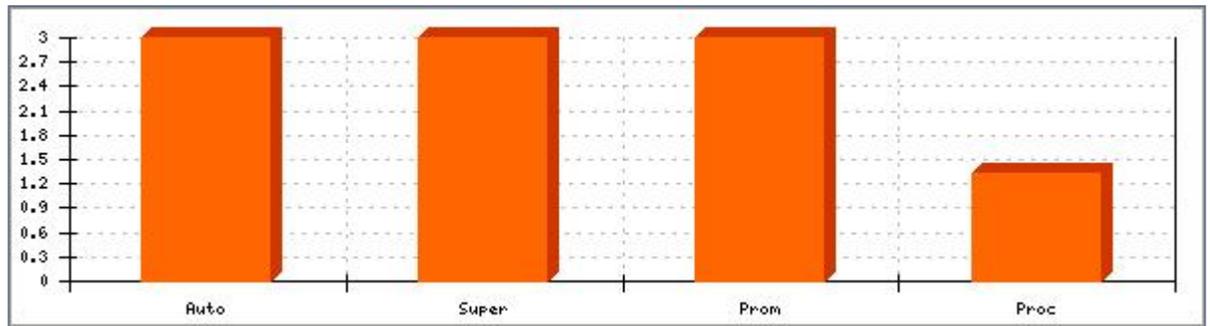
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

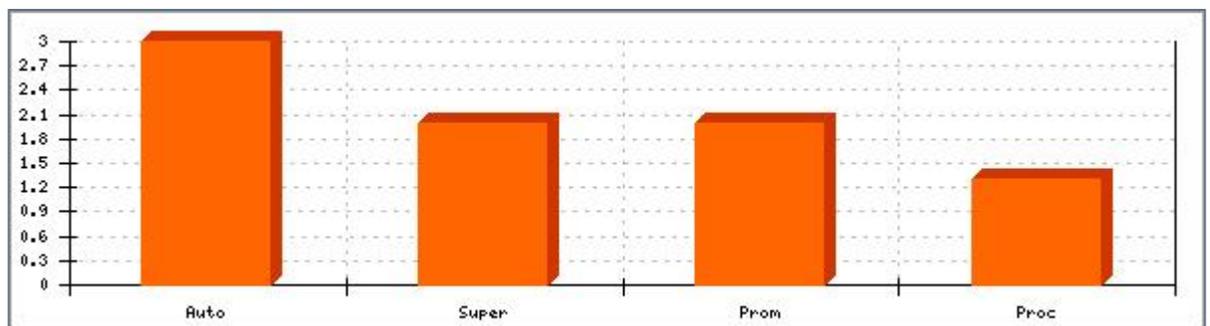
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.14



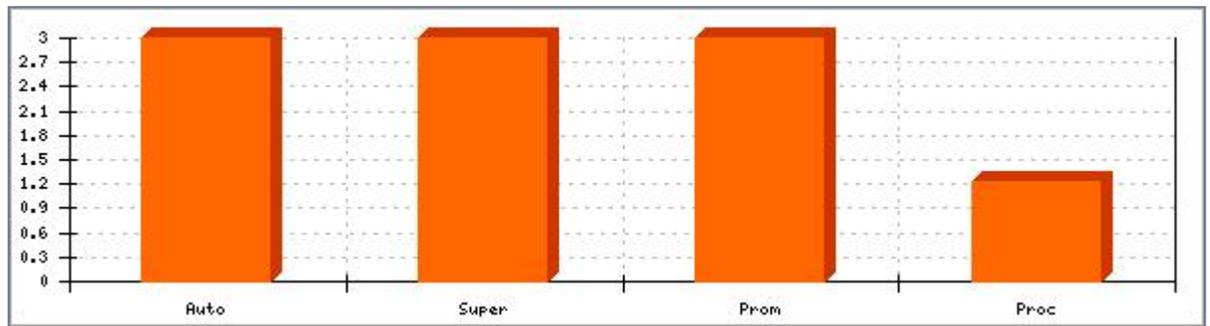
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

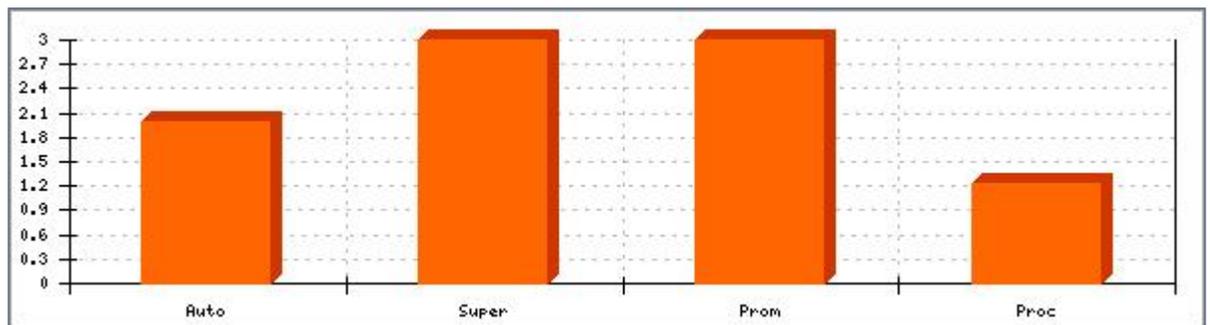
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



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

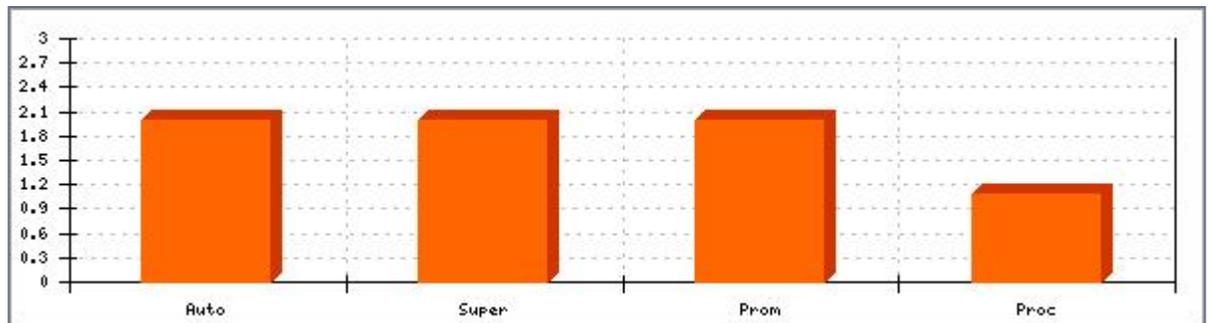
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



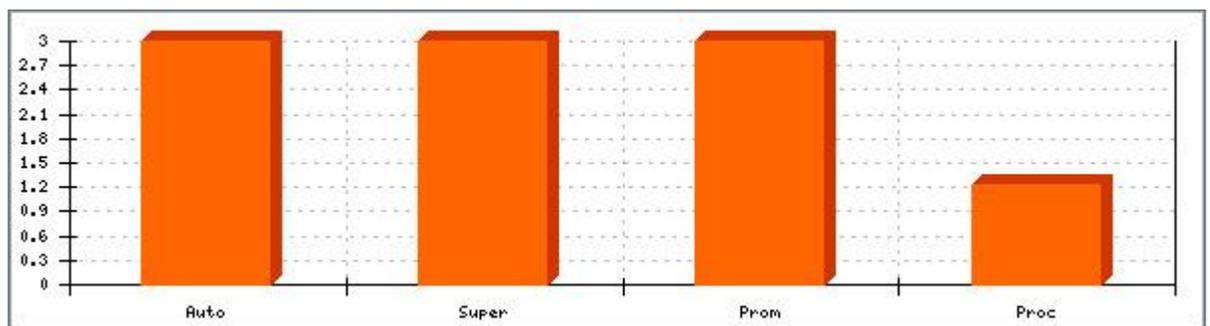
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
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)

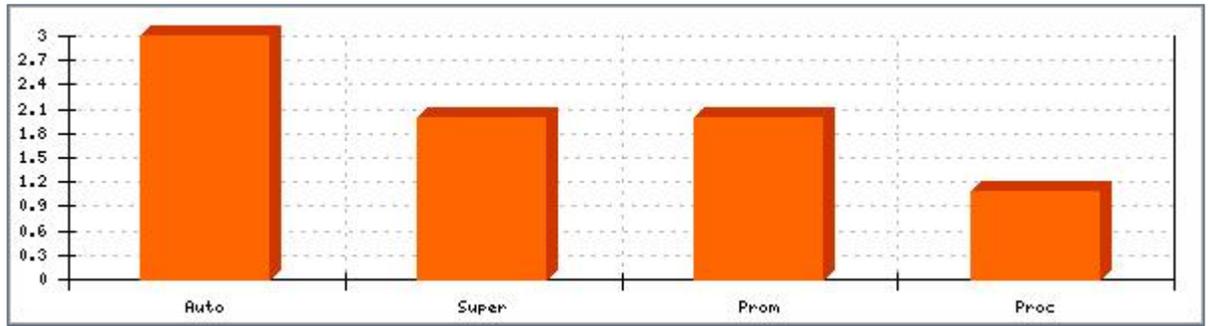
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



Experto en funciones

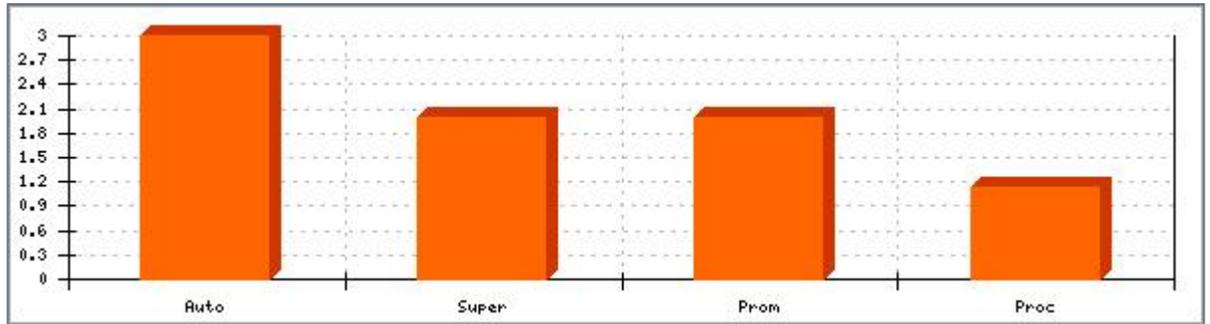
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (2.00)

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



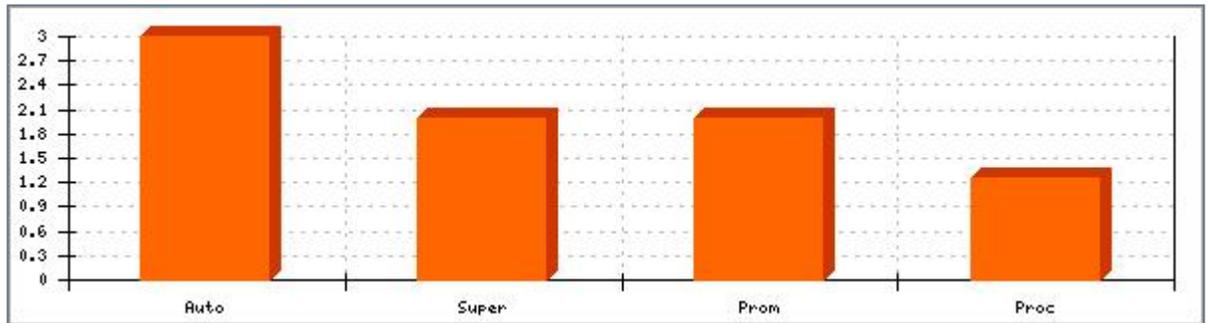
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.14



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

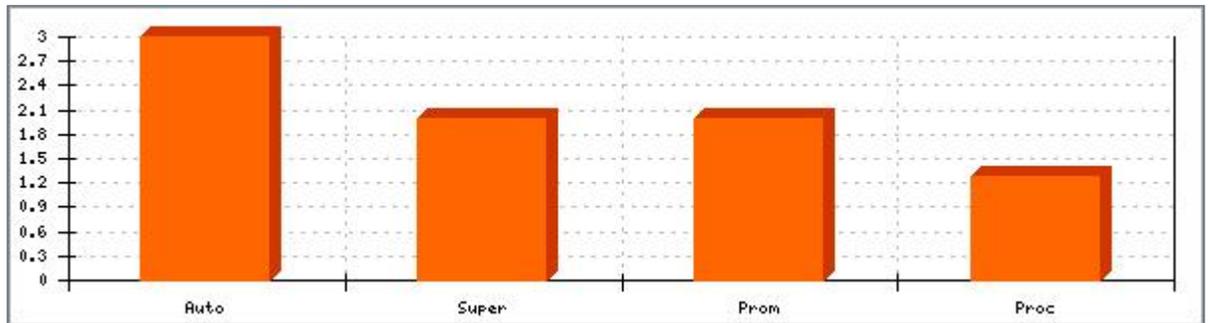
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.26



Comprensión del Negocio

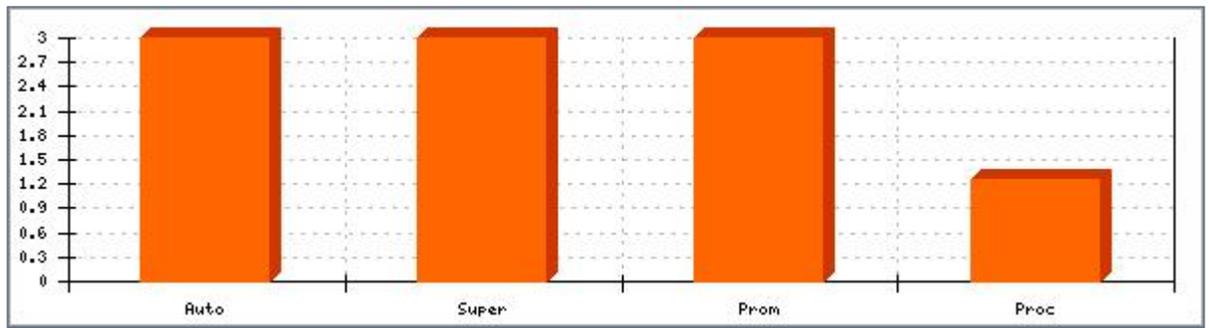
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.29



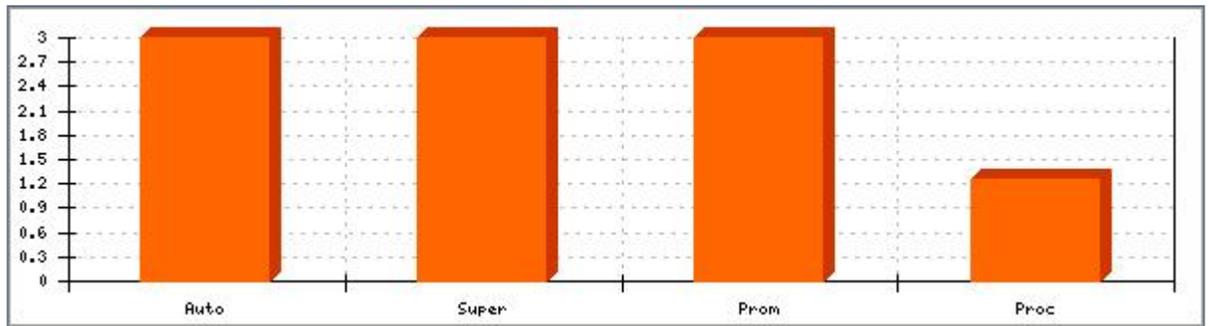
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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

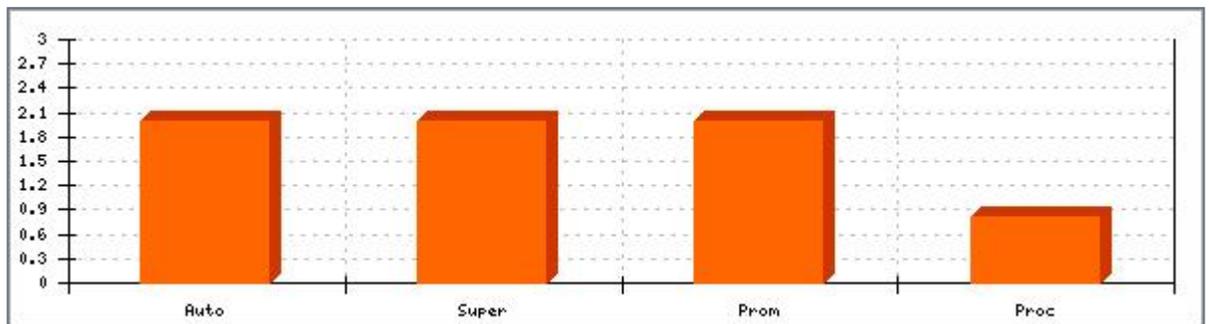
22.-

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) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y 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)) 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 (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)) 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%
(Comprensión del Negocio) 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	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%)

(Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	0.00%
---	-------

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 AUTO DESARROLLO Y DESARROLLO DE OTROS.

Autoevaluación : EN EL INGLES ME MATRICULE Y LO LLEVE HASTA EL MODULO 3, EN EL DIPLOMADO ME MATRICULE Y ME RETIRE A MITAD DEL MODULO, LOS MOTIVOS DE MI RETIRO FUERON TEMAS ECONÓMICOS, NO PODÍA SOLVENTAR LOS GASTOS.

Supervisor : los motivos fueron economicos

2 COMPRENCION DEL NEGOCIO.

Autoevaluación : YA TENEMOS UN INSTRUCTIVO DE TRABAJO, AUN PODEMOS REALIZAR ALGUNAS MEJORAS.

Supervisor : se logro adecuadamente este desafio

3 CRECIMIENTO

Autoevaluación : LLEGAMOS A LA META MENSUAL, INGRESAMOS A REFINERÍA A REALIZAR DEMOS, AUN NO FALTA VISITAR A LAS PEQUEÑAS CONSTRUCTORAS UBICADAS EN TALARA.

Supervisor : trabajar en mercado medio

4 PRODUCTIVIDAD

Autoevaluación : AUN EXISTE ALGUNAS DIFERENCIAS EN EL INVENTARIO.

Supervisor : las diferencias con por temas de reposiciones virtuales

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

En algunas oportunidades los clientes piden un producto, pero ese producto no puede ser utilizado por si solo, necesita de otro, es ahí donde se comienza con la indagación y se le recomienda lo que necesita a fin de poder realizar de la mejor manera su trabajo. Como sabemos que después de culminar ese trabajo mas adelante va a necesitar de otro productos, lo que se realiza es ofrecer al cliente lo que puede usar, mostrando las ventajas de tener nuestro producto.

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

En algunas oportunidades los clientes piden un producto, pero ese producto no puede ser utilizado por si solo, necesita de otro, es ahí donde se comienza con la indagación y se le recomienda lo que necesita a fin de poder realizar de la mejor manera su trabajo. Como sabemos que después de culminar ese trabajo mas adelante va a necesitar de otro productos, lo que se realiza es ofrecer al cliente lo que puede usar, mostrando las ventajas de tener nuestro producto.

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

El mes de Enero 2018, fue un mes con ventas muy bajas en el PMRT, a pesar de ello todos los días salíamos en busca de una nueva oportunidad, y con el fin de poder alcanzar la meta trazada 84K, fuimos pacientes y al final logramos cumplir lo planteado. enero - 124% del plan.

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

El mes de Enero 2018, fue un mes con ventas muy bajas en el PMRT, a pesar de ello todos los días salíamos en busca de una nueva oportunidad, y con el fin de poder alcanzar la meta trazada 84K, fuimos pacientes y al final logramos cumplir lo planteado. enero - 124% del plan.

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

Para el cierre del año tuvimos un nuevo customer, el cual al principio tuvo algunos errores, se le comunico, se converso con el, le mostramos lo positivo de su trabajo y lo negativo, como lo podía mejorar, y ademas hicimos que se sintiera parte del equipo agradeciéndole día a día por su desempeño en su área.

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

Para el cierre del año tuvimos un nuevo customer, el cual al principio tuvo algunos errores, se le comunico, se converso con el, le mostramos lo positivo de su trabajo y lo negativo, como lo podía mejorar, y ademas hicimos que se sintiera parte del equipo agradeciéndole día a día por su desempeño en su área.

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

En el PMRT tenemos un nuevo colaborador, el cual conoce mucho de aplicaciones y construcción; temas logísticos no mucho, para lo cual se le esta enseñando y dando indicaciones de mejora. Así como a la vez sus capacitaciones en campo son un poco deficientes y poco a poco lo estamos mejorando.

SUPERVISOR

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

Le falta conocimientos de productos y soluciones integrales Se anticipa a los requerimientos de los clientes realizando forecasts

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

Le falta conocimientos de productos y soluciones integrales Se anticipa a los requerimientos de los clientes realizando forecasts

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

Muy enfocado en resultados Buen manejo de la presión

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

Muy enfocado en resultados Buen manejo de la presión

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

No siempre aborda directamente los problemas Trabajo en equipo y colaborador

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

No siempre aborda directamente los problemas Trabajo en equipo y colaborador

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

Aun no está al nivel de desarrollar estrategias Objetivo Honesto para decir las cosas

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

Aun no está al nivel de desarrollar estrategias Objetivo Honesto para decir las cosas

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

sabe cual es la visión del negocio define estrategias en su gestión para alcanzar objetivos muy ambicioso

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

sabe cual es la visión del negocio define estrategias en su gestión para alcanzar objetivos muy ambicioso

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

tiene las habilidades básicas para desarrollarse

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

tiene las habilidades básicas para desarrollarse

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

conoce los principios básicos del negocio actúa rápido ante necesidades del cliente

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

conoce los principios básicos del negocio actúa rápido ante necesidades del 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

