

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 09:08:59** hasta el **2018-02-14 23:22:50**

Datos Personales

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

No. Identificación :	45079243
Nombres :	JUAN ANTONIO
Apellidos :	VILLENA HOYOS
Dirección :	AV SANTOS CHOCANO 1049 LOS OLIVOS
Teléfono :	013825620
Celular :	996280529
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 :	TECNICO
Escolaridad :	INGENIERO TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1988-03-11

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	2.00	2.00
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	0.00%	2.33	2.00	2.00
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	0.00%	3.00	2.33	2.33
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 hacer) --	0.00%	3.00	2.33	2.33
6	Experto en funciones --	0.00%	3.00	2.33	2.33
7	Comprensión del Negocio --	0.00%	3.00	2.00	2.00
8	PLAN DE MEJORA --	0.00%	1.00	2.00	2.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollo de Otros OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	50.00	50.00	50.00
2	CLIENTES ENGANCHADOS OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	50.00	50.00	50.00
3	Experto en sus funciones OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	50.00	40.00	40.00
4	VENTAS OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	80.00	70.00	70.00
5	VENTAS POR PRODUCTO OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	80.00	70.00	70.00
				Promedio :	56.00
				Promedio en Porcentaje :	56.00%

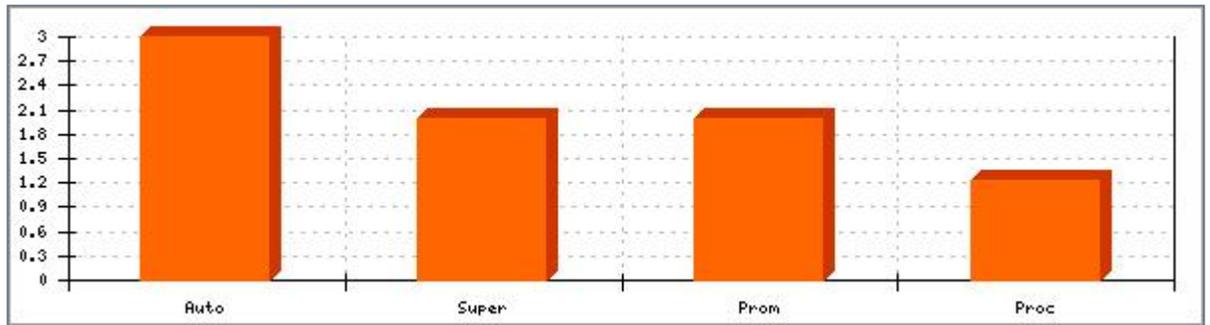
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

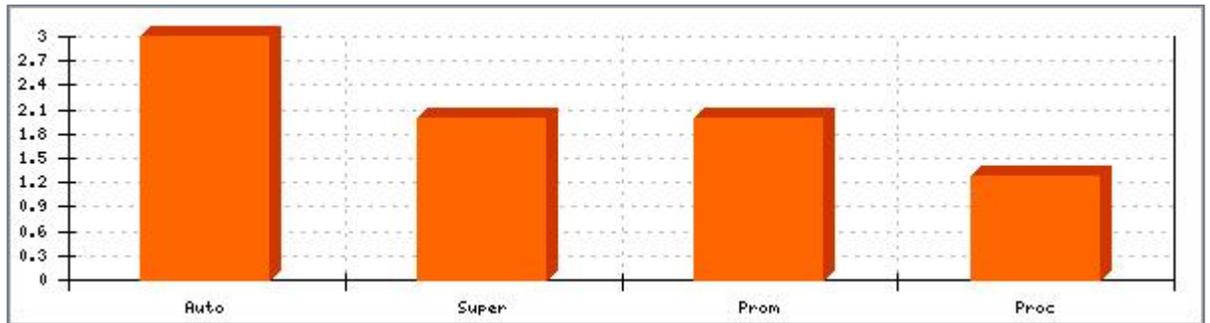
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

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



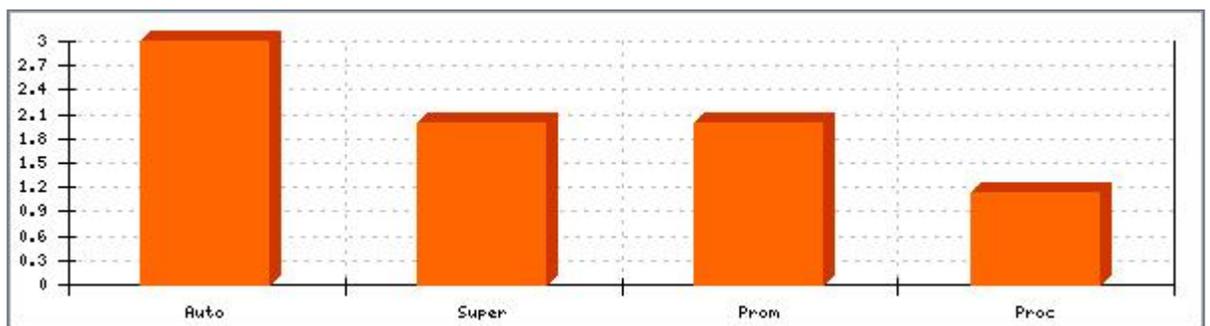
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)

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.) (2.00)

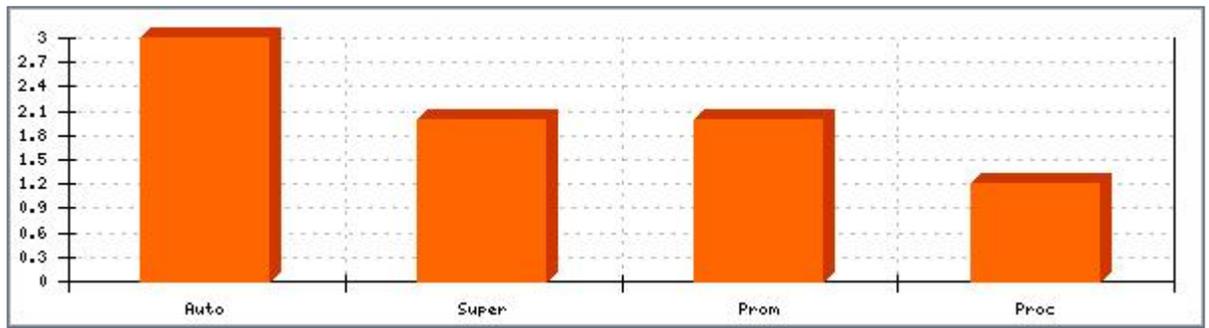
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.14



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

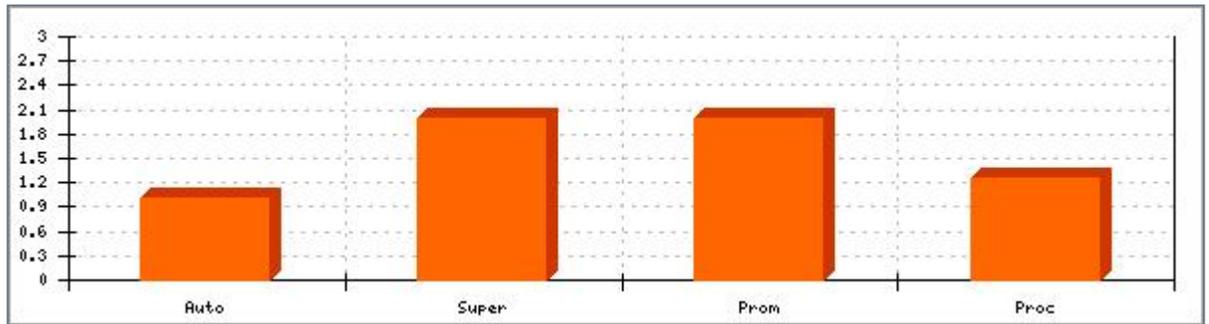
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

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



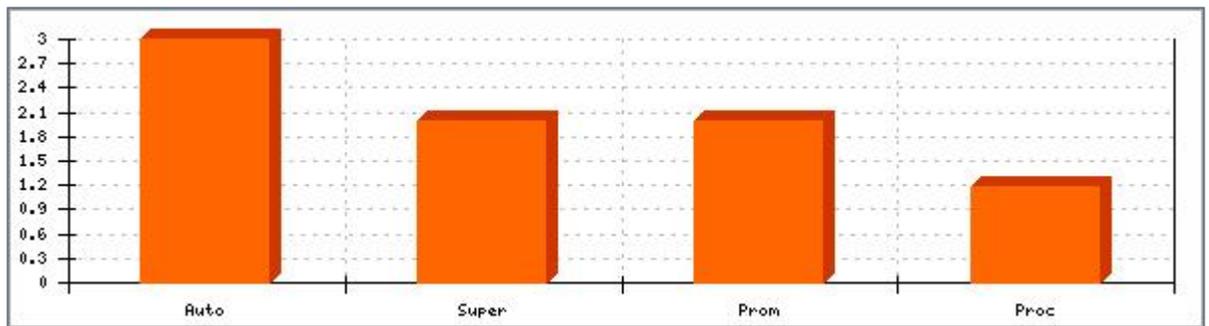
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

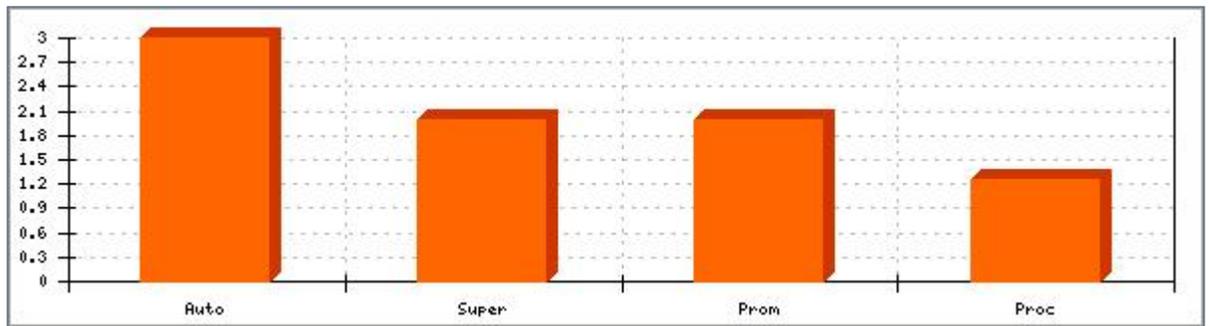
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

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



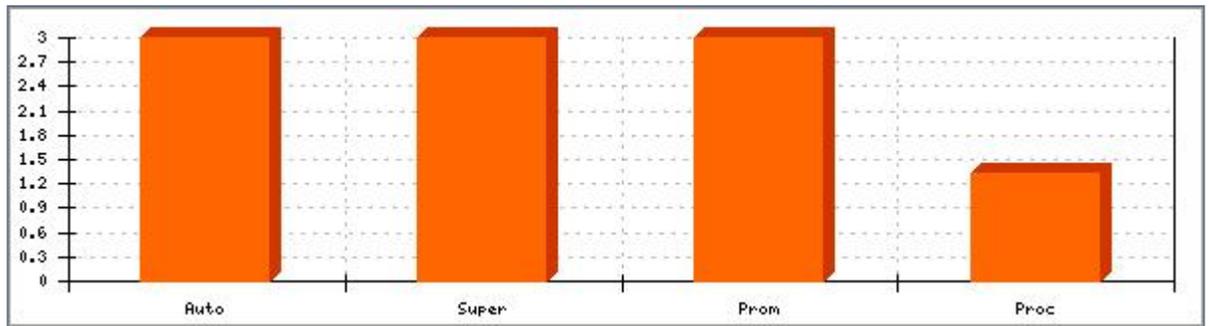
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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



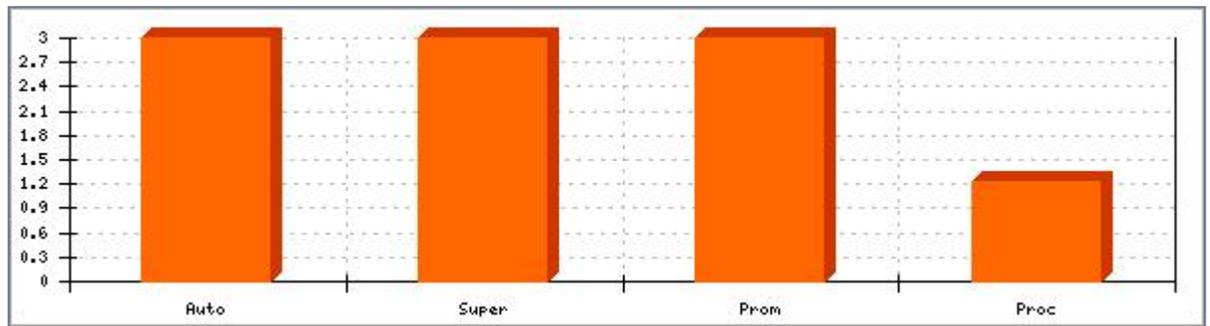
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

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)

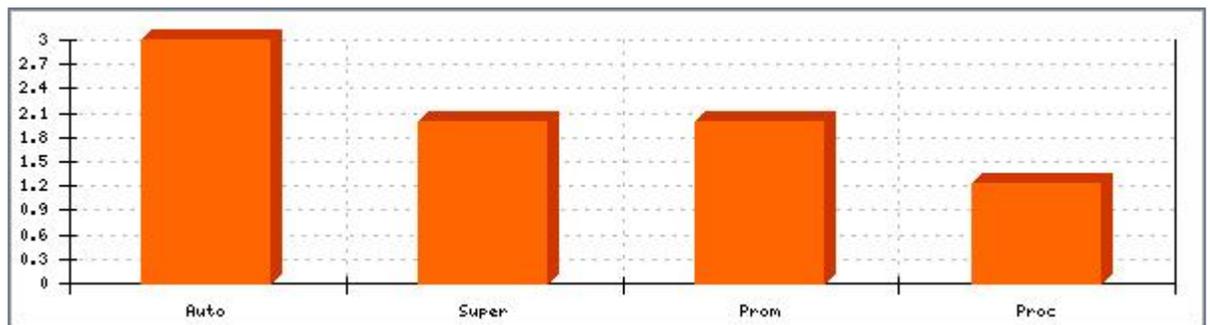
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



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

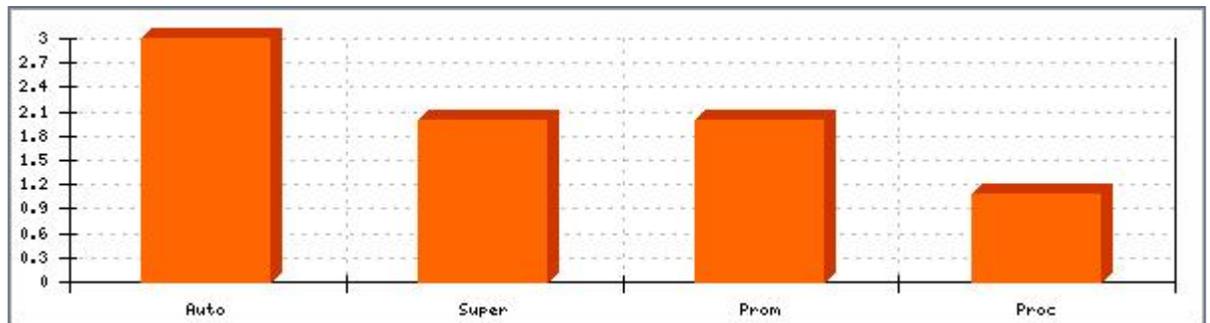
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

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



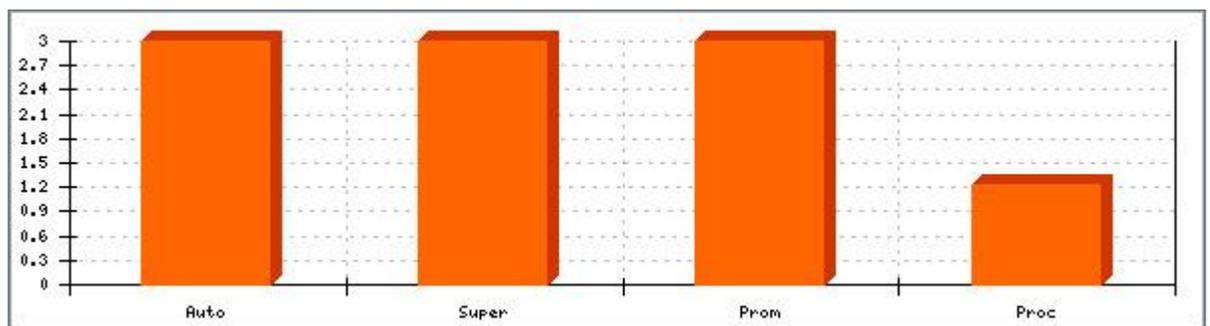
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

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)

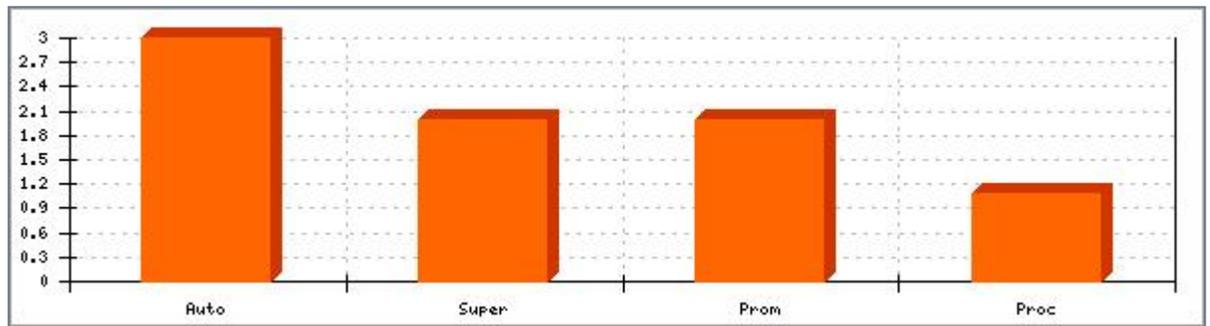
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.23



Experto en funciones

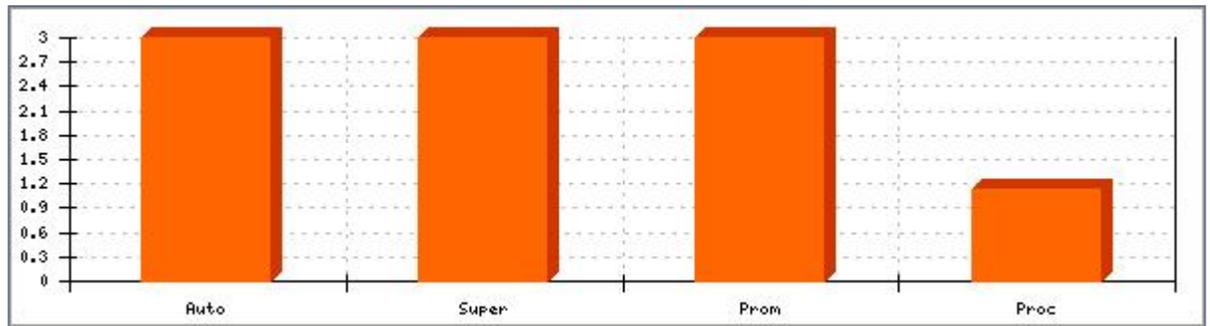
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (2.00)

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



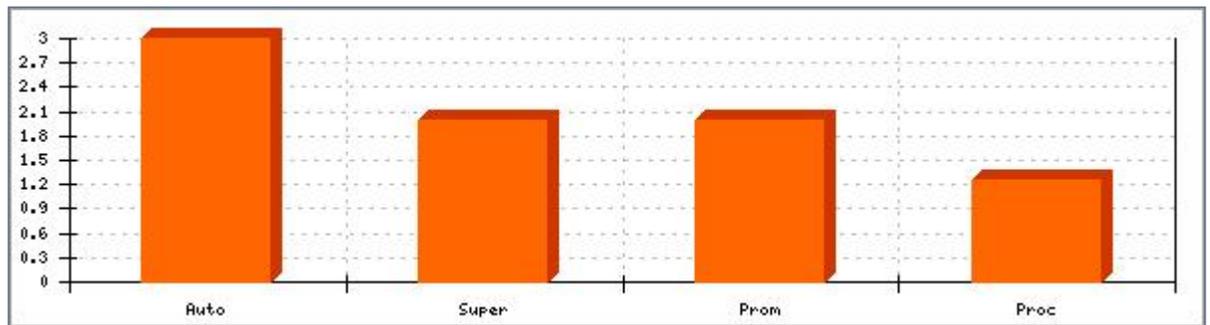
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (3.00)

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. (2.00)

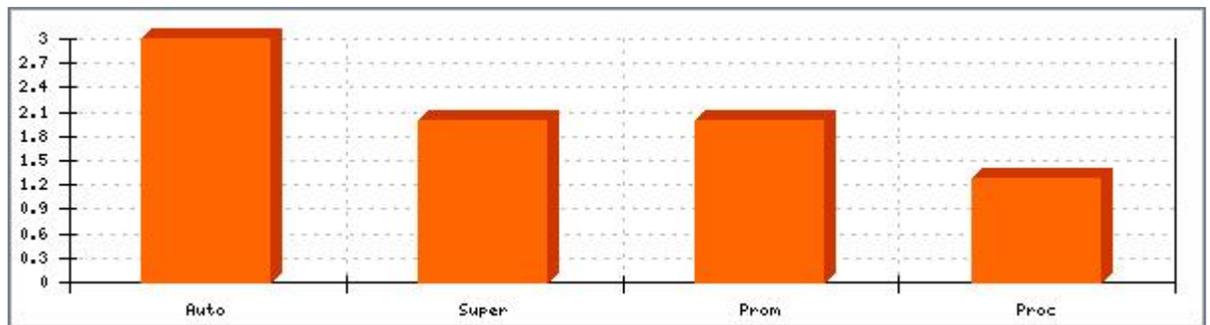
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.26



Comprensión del Negocio

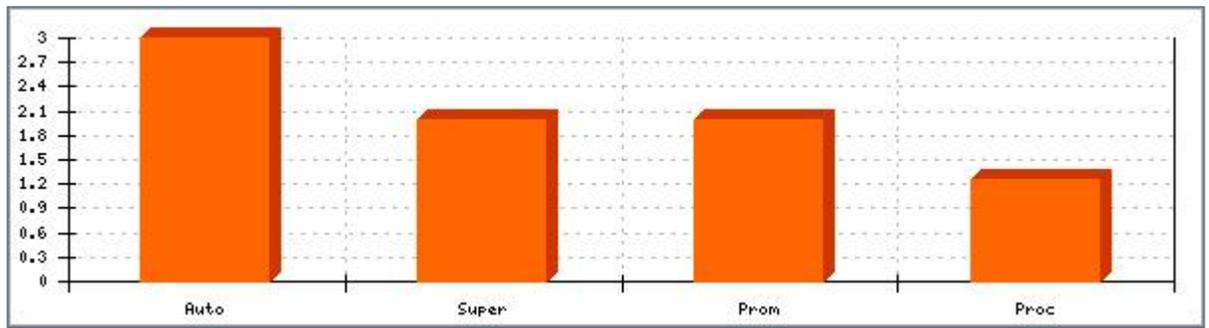
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (2.00)

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



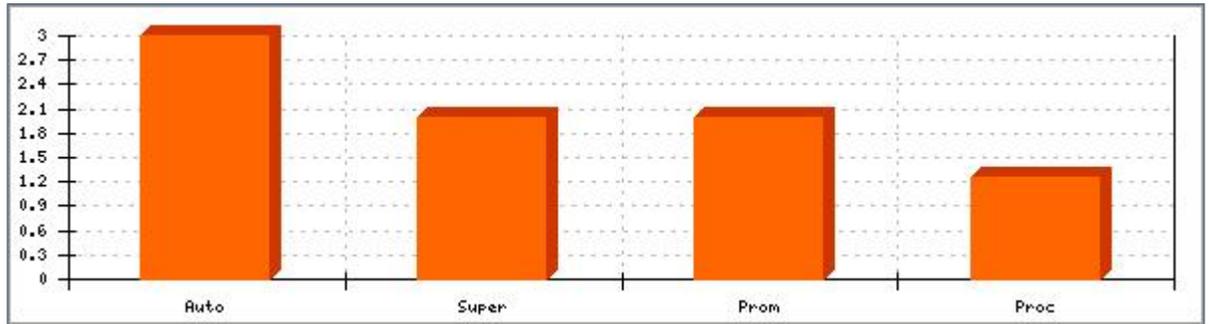
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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 (2.00)

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



PLAN DE MEJORA

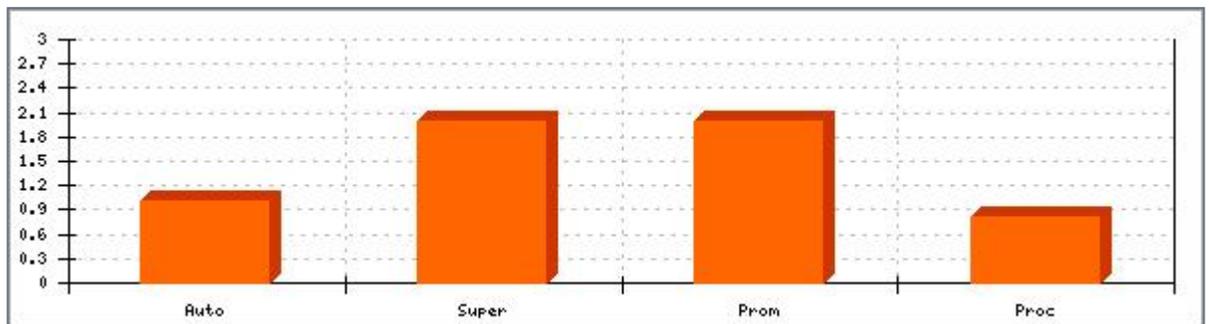
22.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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%)

(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)) 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) Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

<ul style="list-style-type: none">(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 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Autoevaluación :

Supervisor : persistir en el desarrollo de los compromisos pactados antes del primer semestre

2 CLIENTES ENGANCHADOS

Autoevaluación :

Supervisor : en proceso de enganchamiento de 02 clientes

3 Experto en sus funciones

Autoevaluación :

Supervisor : se encuentra dentro del promedio aceptable de vendedores, mejorar DSE

4 VENTAS

Autoevaluación :

Supervisor : alcanzo el 70% del alcance del plan anual

5 VENTAS POR PRODUCTO

Autoevaluación :

Supervisor : mejorar indicadores propuestos

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Orientación al cliente](#).

Analizamos los requerimientos de los clientes y preparamos un stock de acuerdo a dicha necesidad

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Orientación al cliente](#).

Analizamos los requerimientos de los clientes y preparamos un stock de acuerdo a dicha necesidad

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Orientación a resultados](#).

tratamos de alcanzar los objetivos solicitados trabajando con velocidad y sentido de urgencia

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Orientación a resultados](#).

tratamos de alcanzar los objetivos solicitados trabajando con velocidad y sentido de urgencia

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Trabajo en Equipo](#).

Colaborar y trabajar coordinadamente con las diferentes áreas involucradas en la consecución de los objetivos comunes.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Trabajo en Equipo](#).

Colaborar y trabajar coordinadamente con las diferentes áreas involucradas en la consecución de los objetivos comunes.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Enfoque en Personas](#)

Impulsamos el crecimiento del equipo, con el fin de maximizar su potencial para lograr el éxito personal, profesional y organizacional

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Enfoque en Personas](#)

Impulsamos el crecimiento del equipo, con el fin de maximizar su potencial para lograr el éxito personal, profesional y organizacional

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Visión Estratégica](#)

Establecemos los lineamientos y el direccionamiento de la organización o del área, para garantizar la sostenibilidad, crecimiento y rentabilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada [Visión Estratégica](#)

Establecemos los lineamientos y el direccionamiento de la organización o del área, para garantizar la sostenibilidad, crecimiento y rentabilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
Falta un poco de conocimiento del negocio y mejorar proyección hacia futuro

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
Falta un poco de conocimiento del negocio y mejorar proyección hacia futuro

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
Algunas veces se bloquea ante la presión, se oculta y no afronta los problemas

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
Algunas veces se bloquea ante la presión, se oculta y no afronta los problemas

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
Es colaborativo Le falta involucrarse un poco con todo el equipo Lento para responder al cliente

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
Es colaborativo Le falta involucrarse un poco con todo el equipo Lento para responder al cliente

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas
Aun no alcanza el nivel de desarrollar estrategias para el equipo Es especulativo algunas veces Es receptivo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque en Personas
Aun no alcanza el nivel de desarrollar estrategias para el equipo Es especulativo algunas veces Es receptivo

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica
Sabe lo que tiene que hacer

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica
Sabe lo que tiene que hacer

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.
Le falta perfilarse para desarrollarse dentro de la organización Conoce el mercado donde se desenvuelve

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Experto en Funciones.
Le falta perfilarse para desarrollarse dentro de la organización Conoce el mercado donde se desenvuelve

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.
Es relativamente lento para responder Le falta alinearse

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comprensión del Negocio.
Es relativamente lento para responder Le falta alinearse

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

