

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

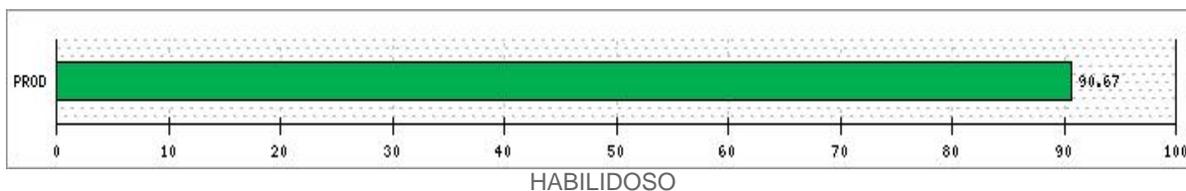
No. Identificación :	877932
Nombres :	JORDI ANTOLI
Apellidos :	GARCIA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	HILTI
Cargo :	ESPECIALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA / ESPECIALISTA
Jefe Inmediato :	RICARDO ENRIQUE CHAVARRY RUIZ
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

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	2.33	2.33
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%	2.67	2.67	2.67
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%	2.33	2.67	2.67
6	Experto en funciones --	0.00%	3.00	2.67	2.67
7	Comprensión del Negocio --	0.00%	3.00	3.00	3.00
8	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	2.00	2.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

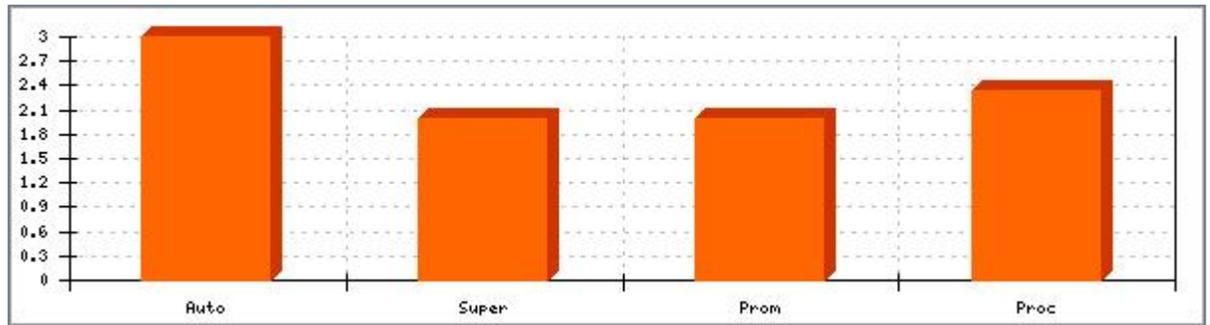
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	AUTODESARROLLO Y DESARROLLO DE OTROS HABILIDOSO	13%	100.00	100.00	100.00
2	Comprender y definir lo que hay que hacer HABILIDOSO	13%	90.00	90.00	90.00
3	Comprender y definir lo que hay que hacer HABILIDOSO	13%	100.00	100.00	100.00
4	CRECIMIENTO HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
5	DIFERENCIACION HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
6	PERSONAS OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	20%	60.00	60.00	60.00
				Promedio :	90.67
				Promedio en Porcentaje :	90.67%

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

Orientación al cliente

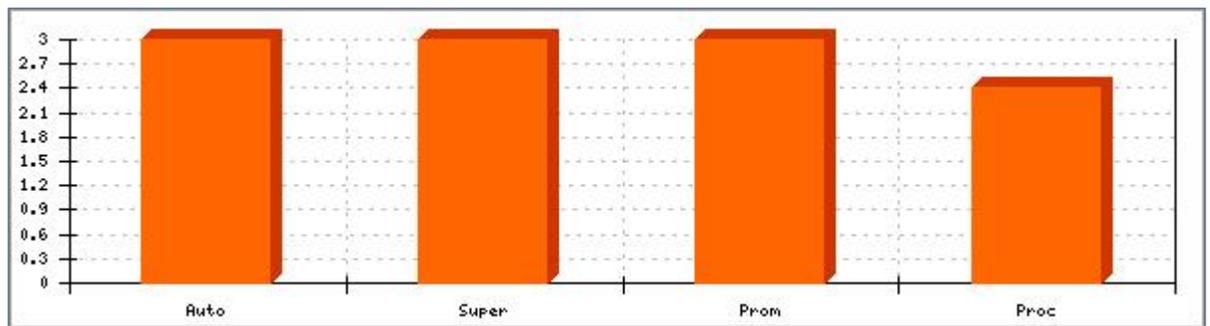
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.33



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	2.40



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

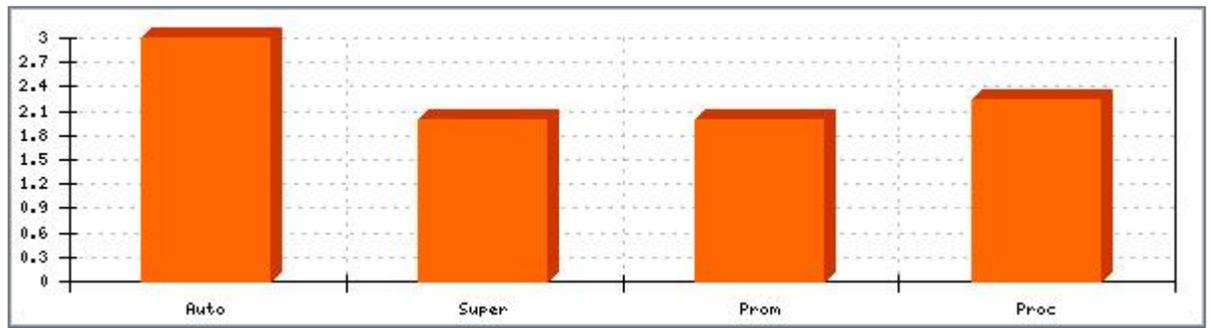
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.13



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

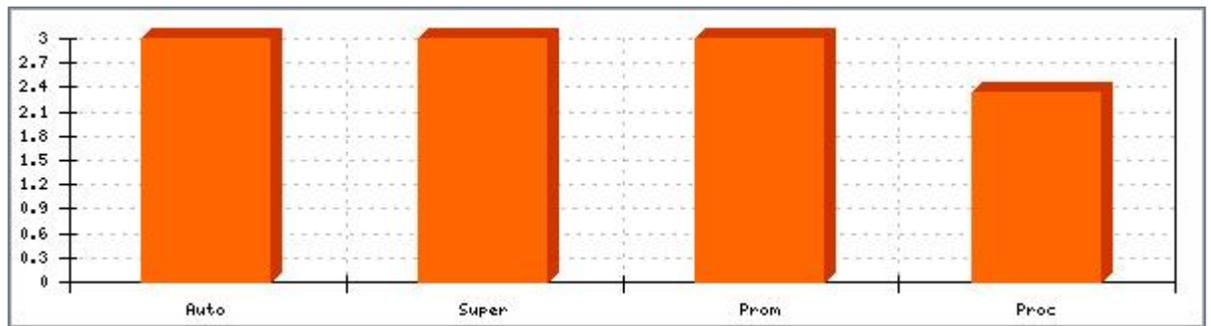
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



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	2.33



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	2.27



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

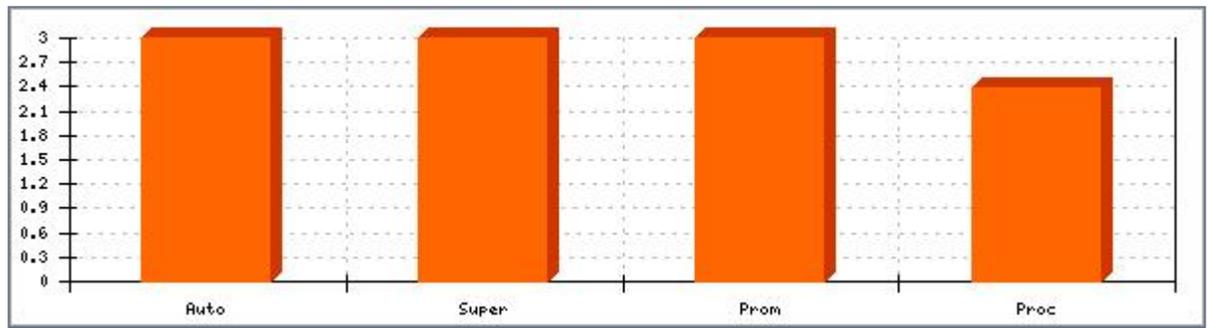
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.11



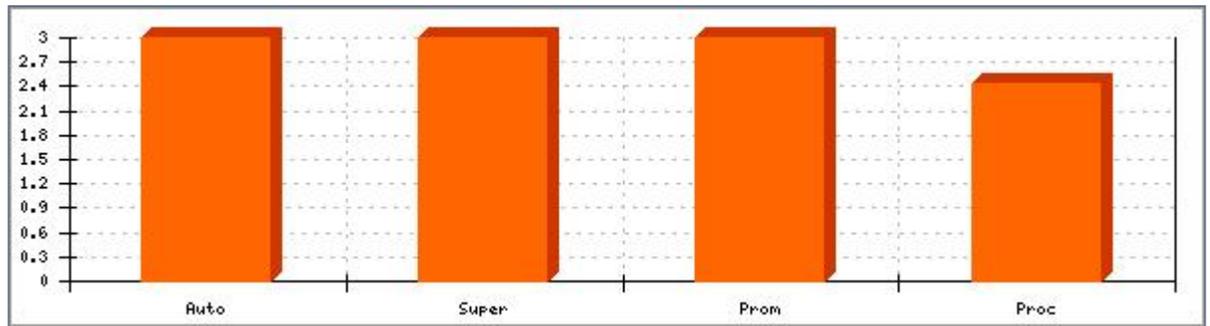
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



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

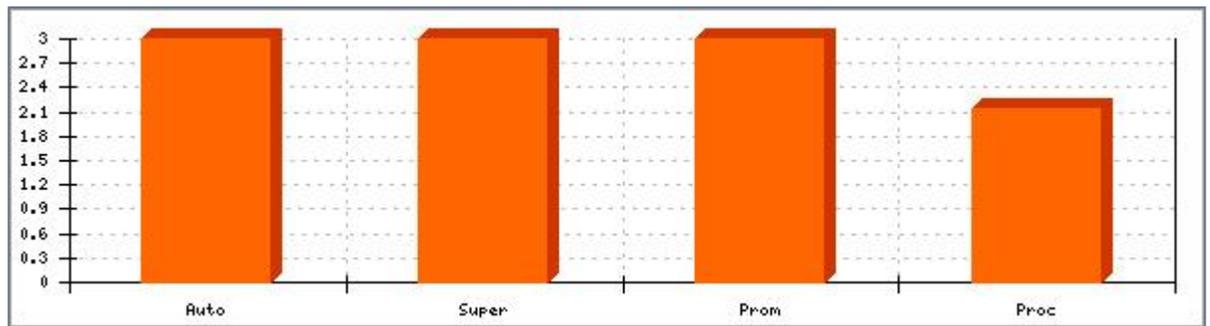
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

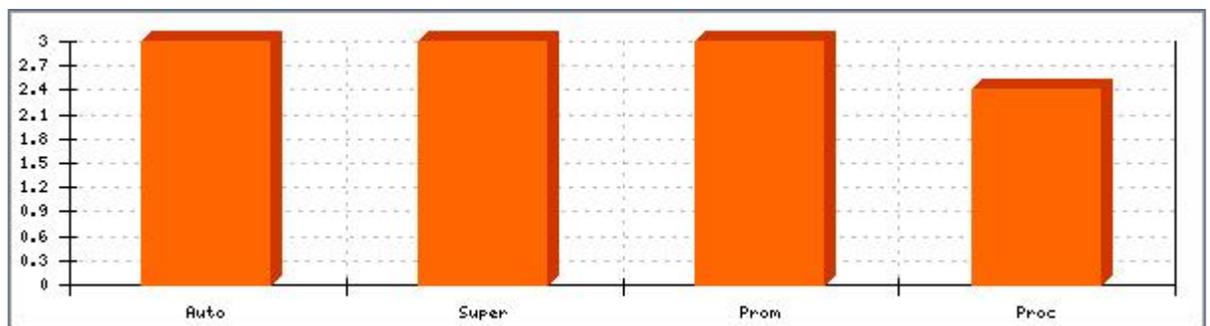
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.13



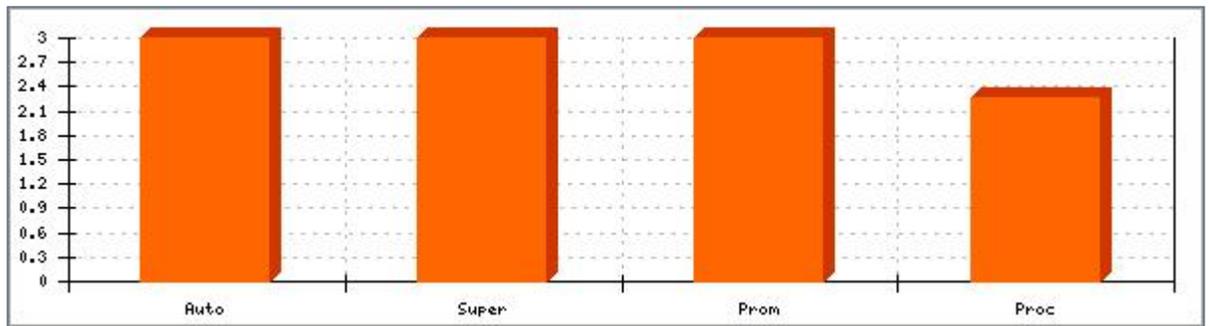
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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



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

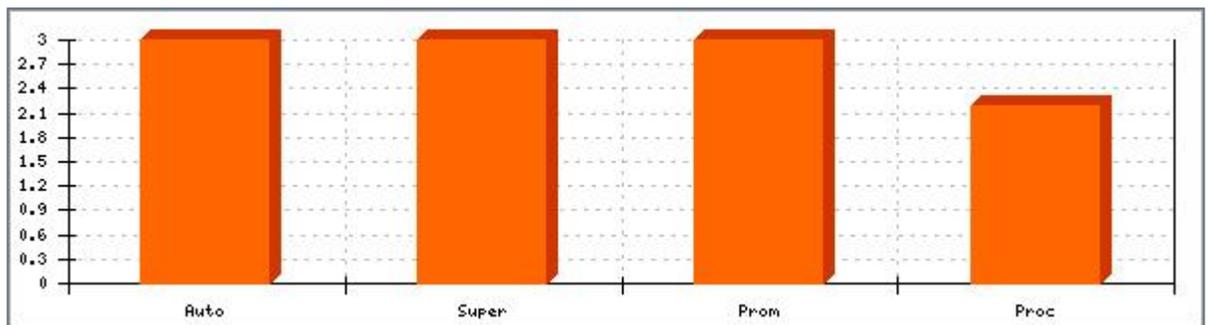
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



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

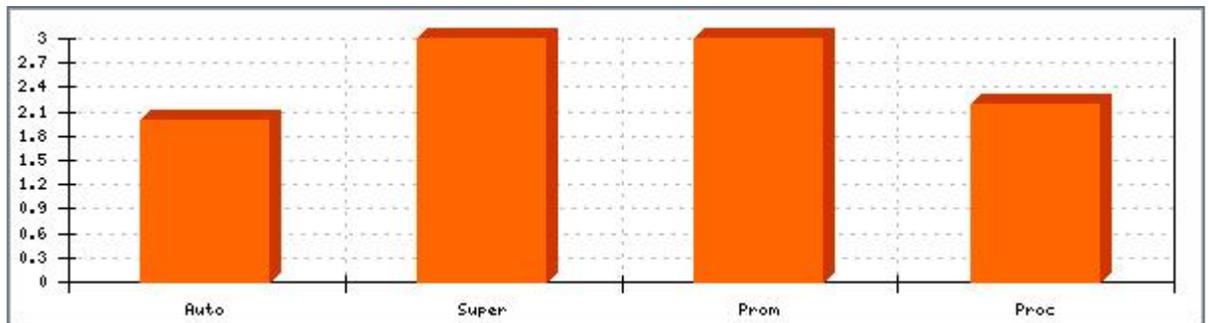
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.20



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 (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



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)

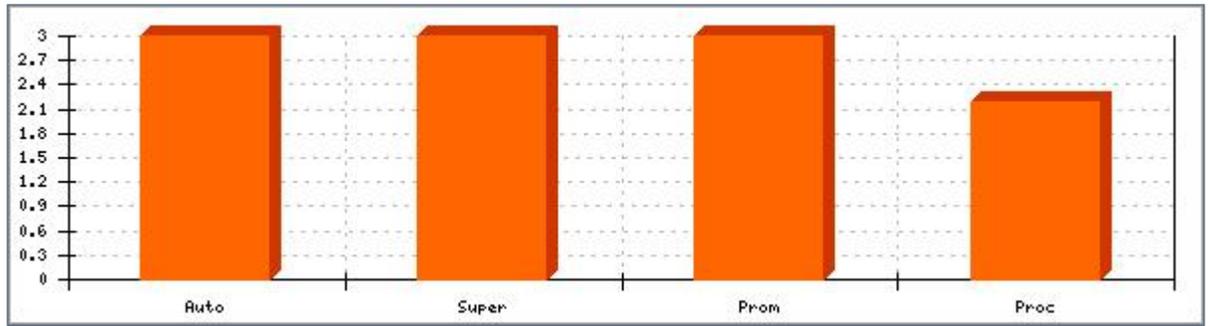
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.33



Experto en funciones

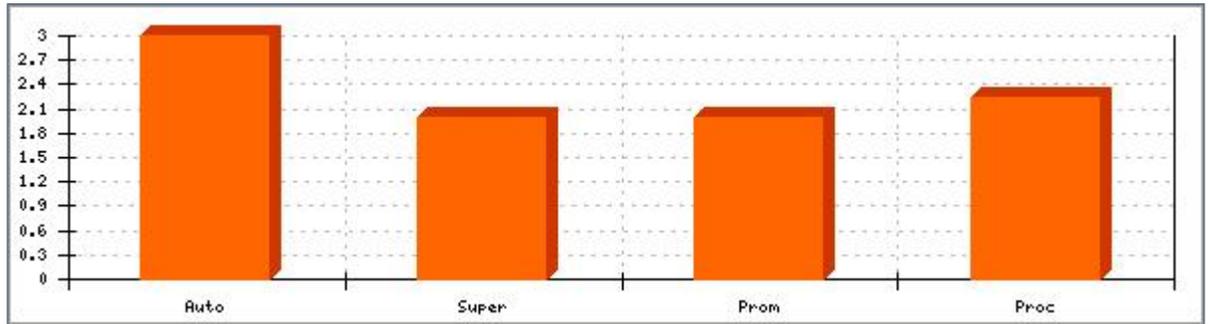
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.18



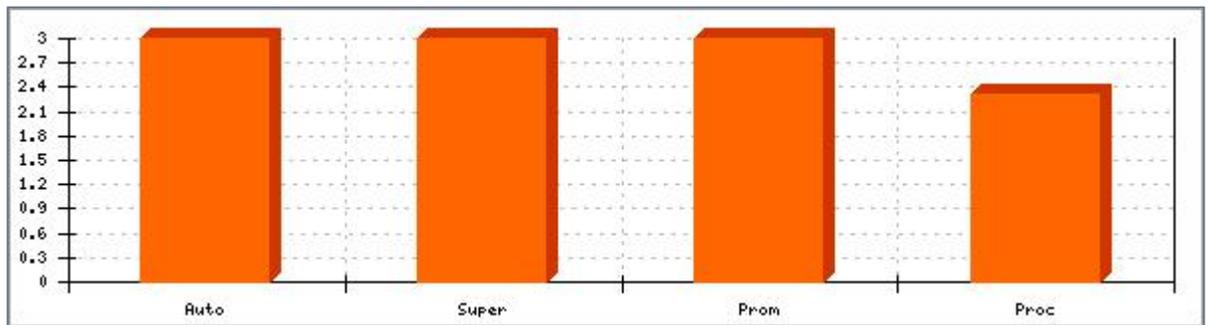
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



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

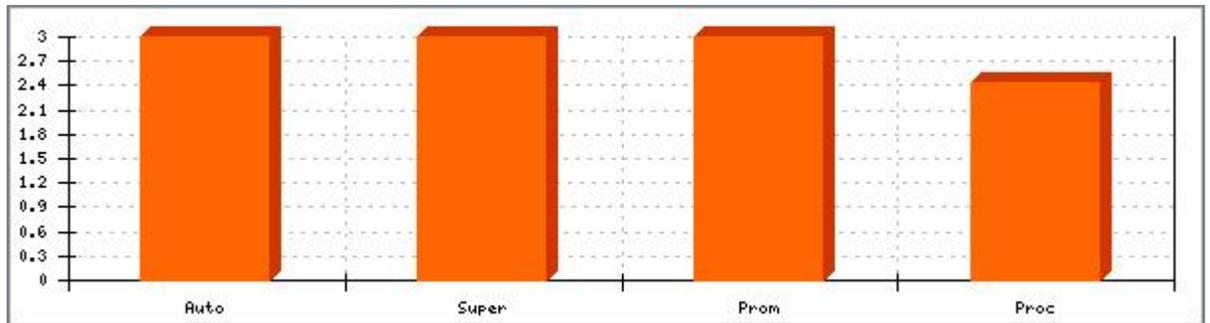
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Comprensión del Negocio

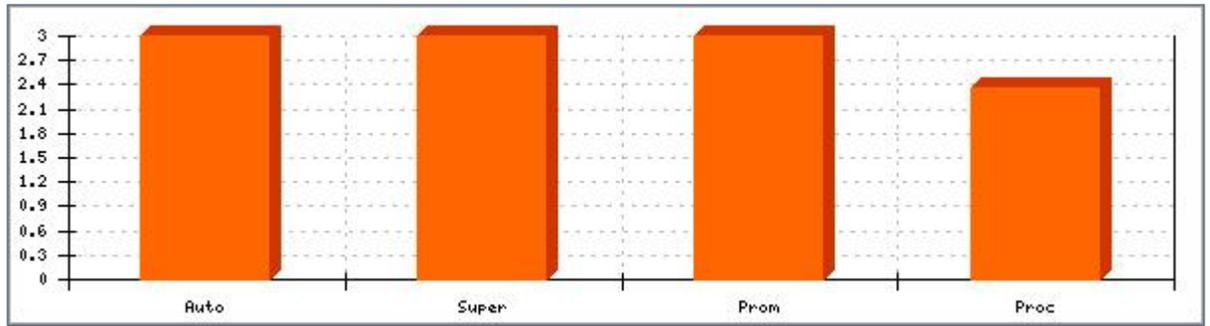
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



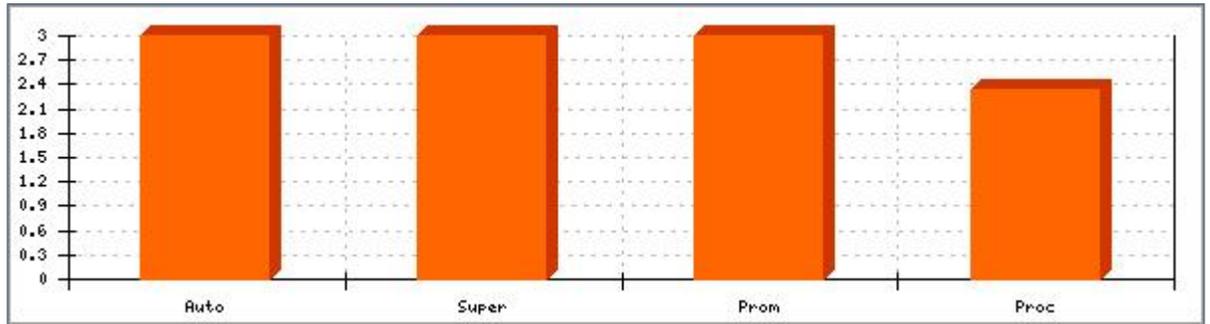
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (3.00)

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



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	2.33



PLAN DE MEJORA

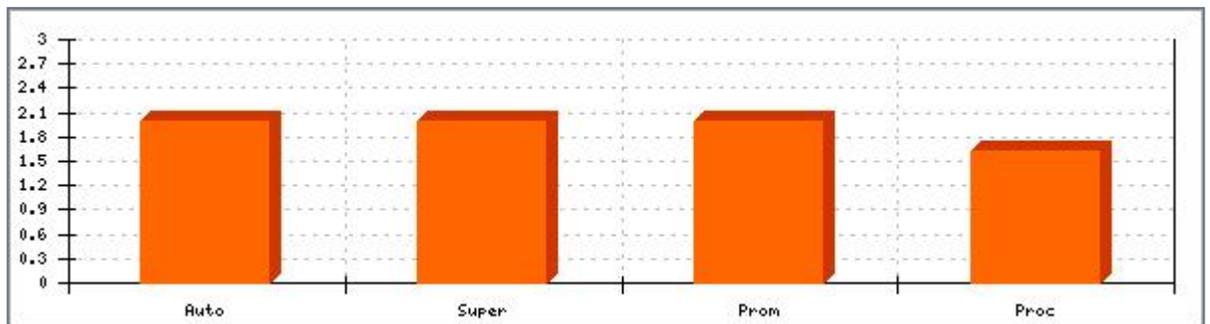
22.-

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	1.62



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 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)) 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)) 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)) 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	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) 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 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%)

No existen Áreas de Desarrollo

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 : Curso finalizado con promedio superior a 15.

Supervisor : objetivo cumplido

2 Comprender y definir lo que hay que hacer

Autoevaluación : Se dejó de enviar planificación el último mes debido a la sobrecarga de trabajo.

3 Comprender y definir lo que hay que hacer

Autoevaluación : Se realizó el desarrollo de potencial de 4 cuentas de ingeniería. Ausenco, Golder, Amec Foster, HMV Ingenieros.

4 Comprender y definir lo que hay que hacer

Supervisor : mejorar DSE

5 Comprender y definir lo que hay que hacer

Supervisor : objetivos cumplidos

6 CRECIMIENTO

Autoevaluación : Se supero la cifra de especificaciones.

Supervisor : objetivo cumplido

7 DIFERENCIACION

Autoevaluación : Se realizaron un total de 22 demostraciones in situ de productos especificables.

Supervisor : objetivo cumplido

8 PERSONAS

Autoevaluación : Sólo se realizaron tres capacitaciones.

Supervisor : mejorar y enfoque en HSE para resaltar propuesta de valor

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Se comprende la necesidad del cliente, y en base a su necesidad se ofrece le producto de mayor valor para el cliente.

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

Se comprende la necesidad del cliente, y en base a su necesidad se ofrece le producto de mayor valor para el cliente.

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

La programación y planificación de la semana está orientada a obtener resultados a corto y mediano plazo.

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

La programación y planificación de la semana está orientada a obtener resultados a corto y mediano plazo.

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

Trato de sacar el máximo rendimiento de cada uno de los integrantes del equipo, y al mismo tiempo, ayudar en su crecimiento personal.

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

Trato de sacar el máximo rendimiento de cada uno de los integrantes del equipo, y al mismo tiempo, ayudar en su crecimiento personal.

SUPERVISOR

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

Trabajar sobre anticiparse a necesidades del cliente Ofrece soluciones profesionales conservando la ética ante todo

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

Trabajar sobre anticiparse a necesidades del cliente Ofrece soluciones profesionales conservando la ética ante todo

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

Tolera la presión Propone alternativas estratégicas para alcanzar los objetivos

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

Tolera la presión Propone alternativas estratégicas para alcanzar los objetivos

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

Muy orientado hacia el trabajo en equipo fomentando siempre el respeto entre todos

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

Muy orientado hacia el trabajo en equipo fomentando siempre el respeto entre todos

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

tiene claro sus metas personales y la forma de conseguirlos siempre es honesto para la recepción del feedback fomenta mucho el respeto entre compañeros

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

tiene claro sus metas personales y la forma de conseguirlos siempre es honesto para la recepción del feedback fomenta mucho el respeto entre compañeros

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

entiende el negocio comprende las estrategias para alcanzar objetivos

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

entiende el negocio comprende las estrategias para alcanzar objetivos

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

Muy capacitado para la función

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

Muy capacitado para la función

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

entiende la creación de valor responde de manera oportuna ante las necesidades del cliente

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

entiende la creación de valor responde de manera oportuna ante las 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

