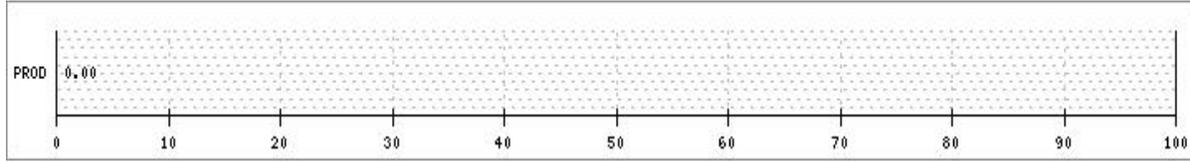


### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	14.00%	2.67	0.00	0.00
2	Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan) --	14.00%	3.00	0.00	0.00
3	Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros) --	14.00%	3.00	0.00	0.00
4	Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros) --	15.00%	3.00	0.00	0.00
5	Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hacer) --	14.00%	2.67	0.00	0.00
6	Experto en funciones --	14.00%	3.00	0.00	0.00
7	Comprensión del Negocio --	15.00%	3.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollo de otros --	13%	90.00	0.00	0.00
2	Conseguir que las cosas se hagan --	13%	90.00	0.00	0.00
3	CRECIMIENTO --	15%	0.00	0.00	0.00
4	DIFERENCIACION --	15%	90.00	0.00	0.00
5	DIFERENCIACION --	15%	100.00	0.00	0.00
6	RENTABILIDAD --	15%	30.00	0.00	0.00
7	TRABAJO EN EQUIPO --	13%	80.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>

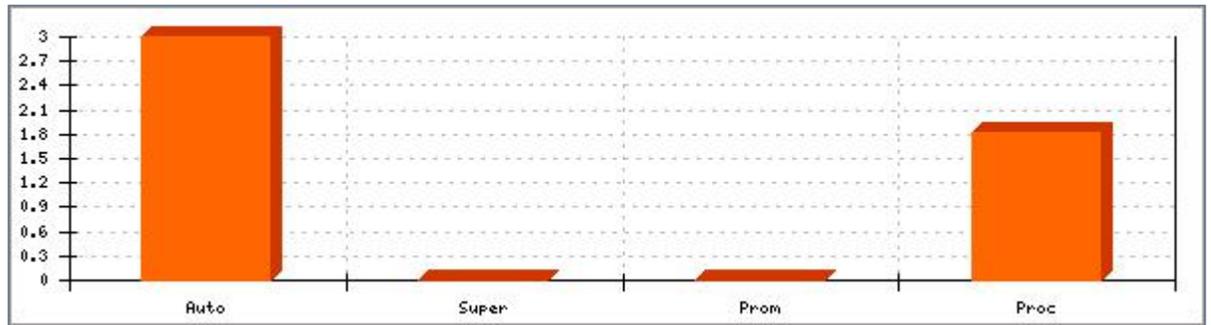
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

#### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

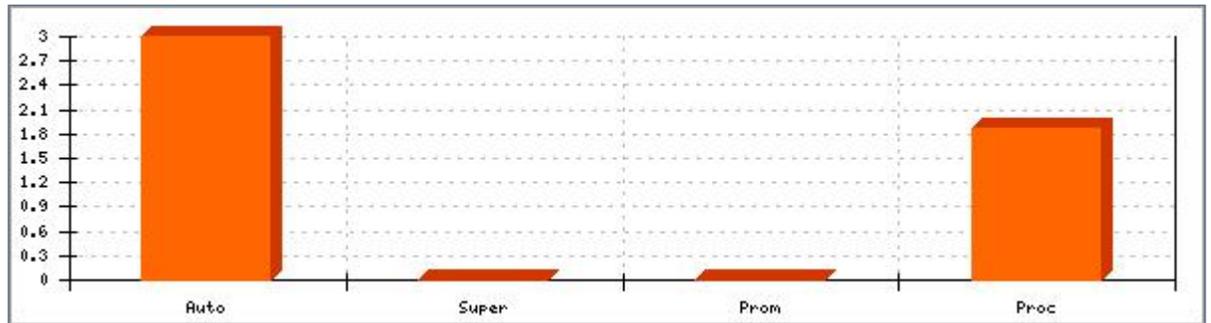
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



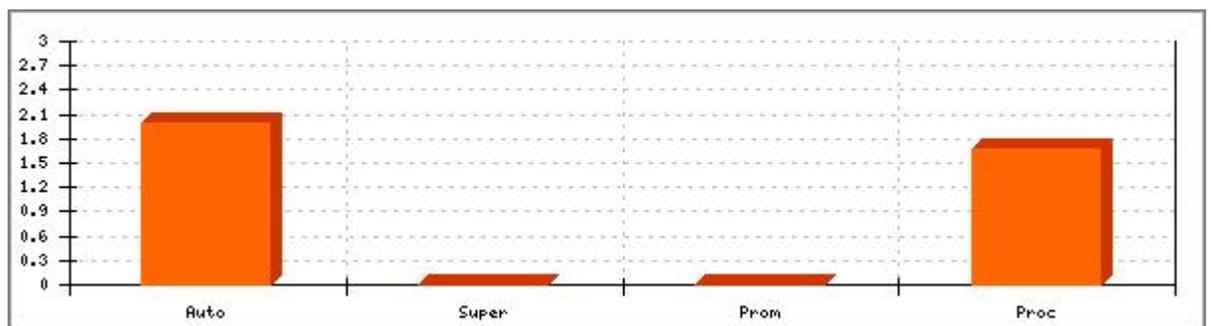
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.86



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

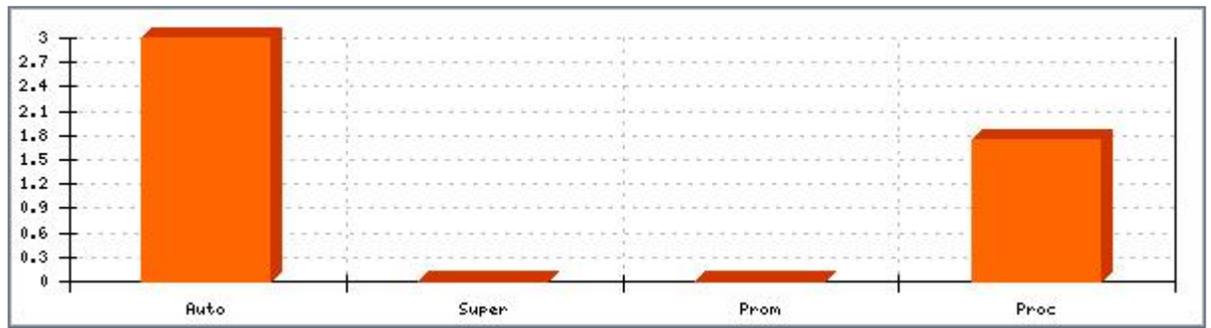
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.66



#### Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

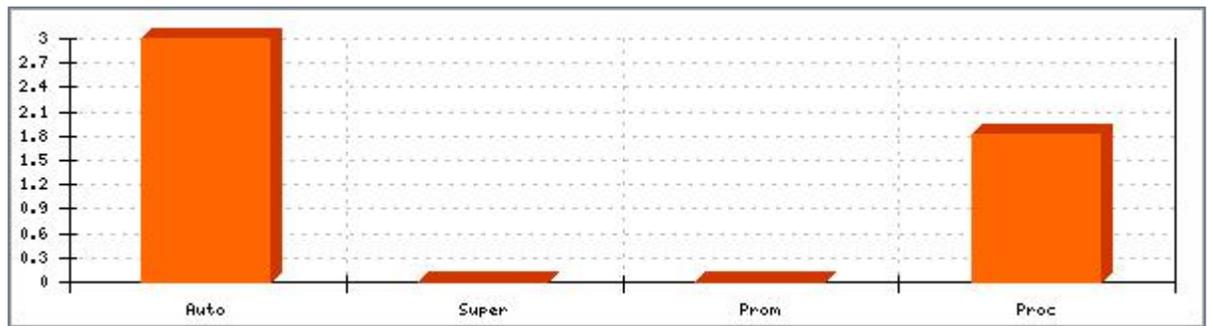
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.74



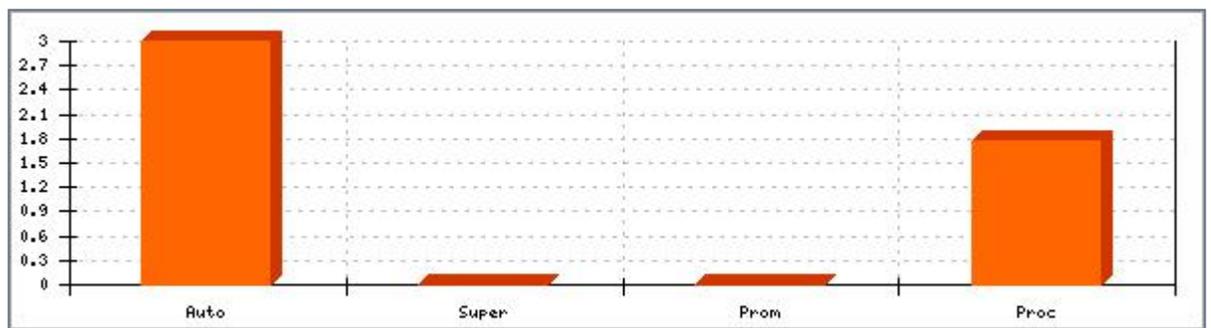
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



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 (0.00)

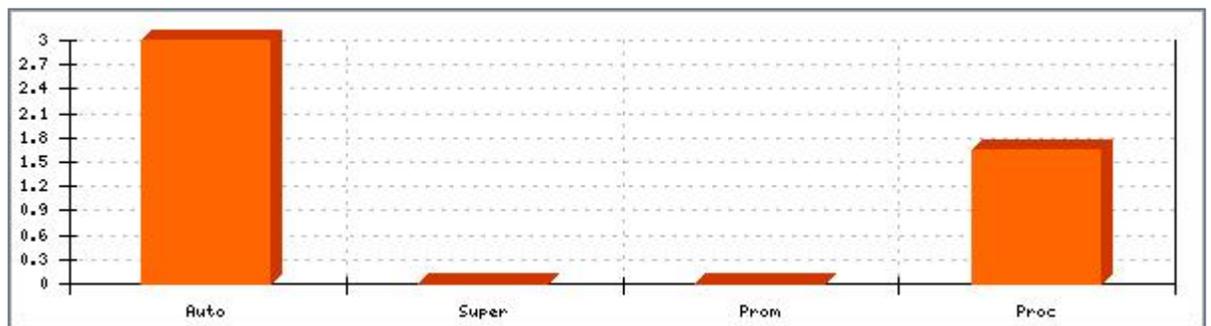
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



### Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

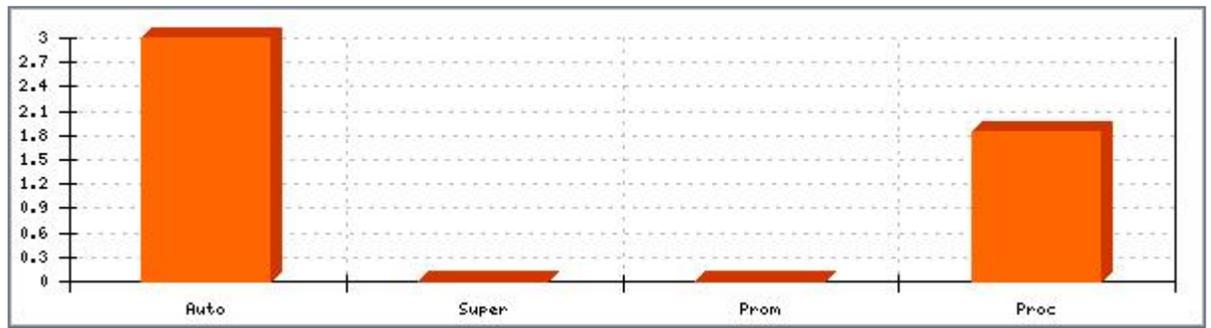
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.64



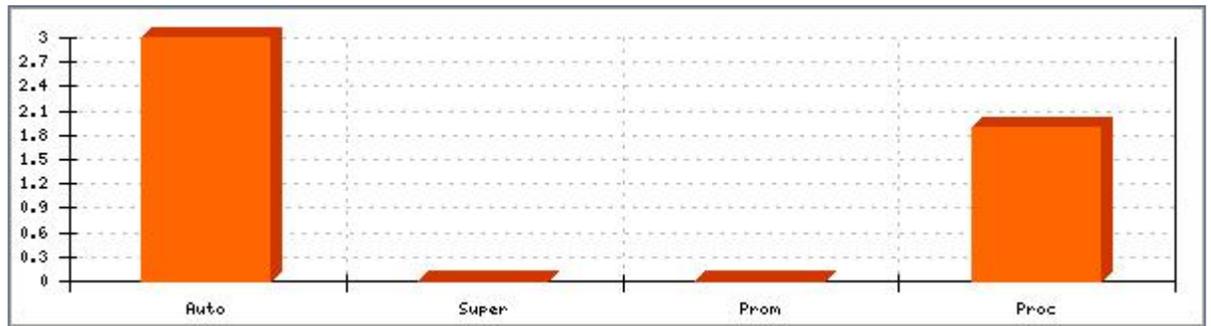
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.84



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (0.00)

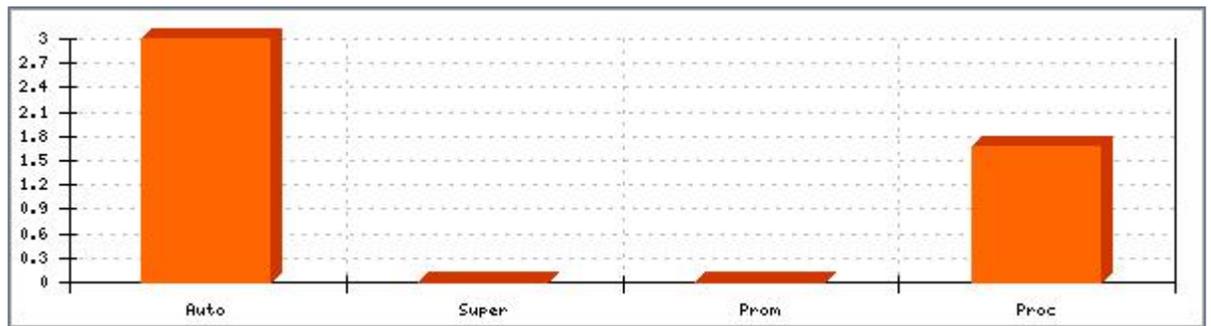
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.90



### Enfoque en personas (autodesarrollo y desarrollo de otros)

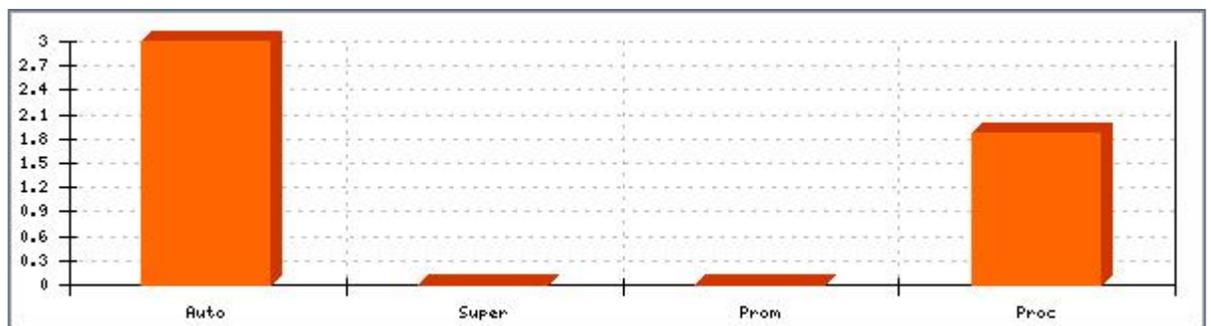
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.66



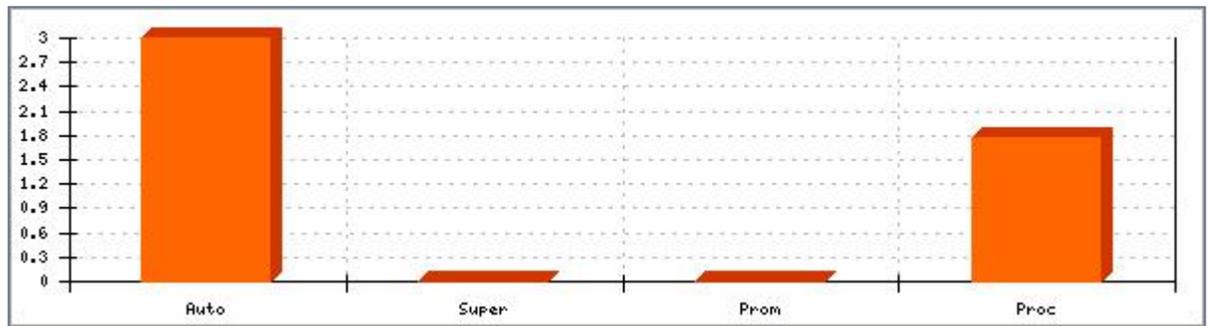
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.86



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (0.00)

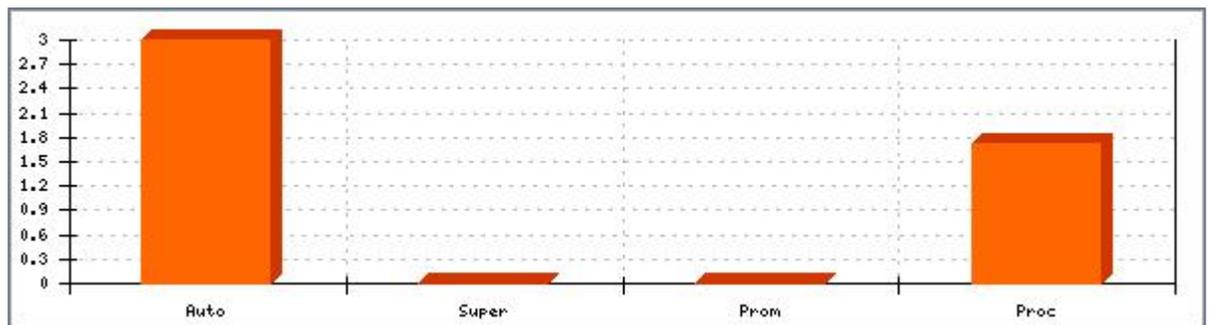
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



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

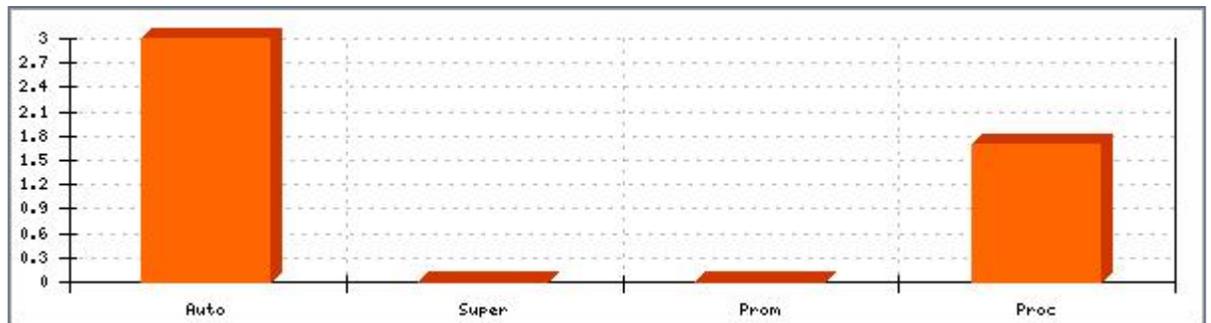
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.71



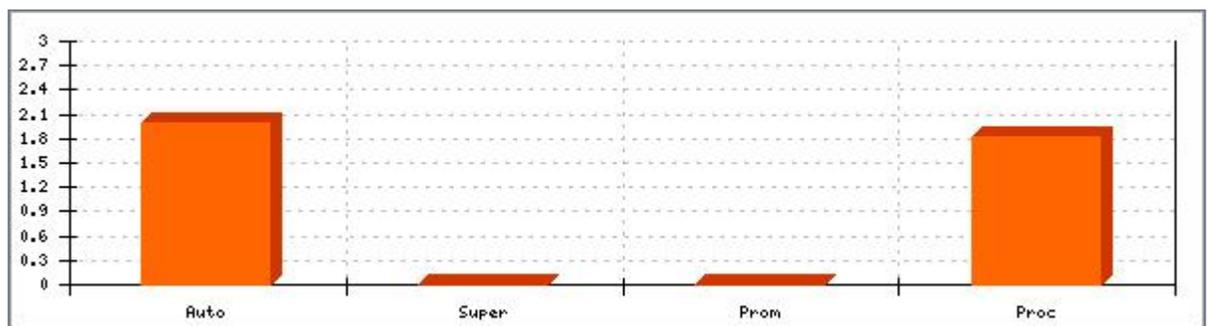
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.69



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. (0.00)

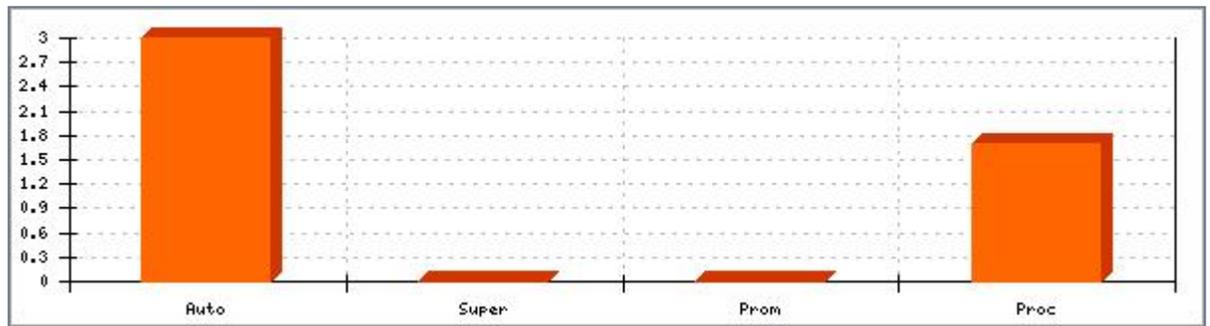
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



### Experto en funciones

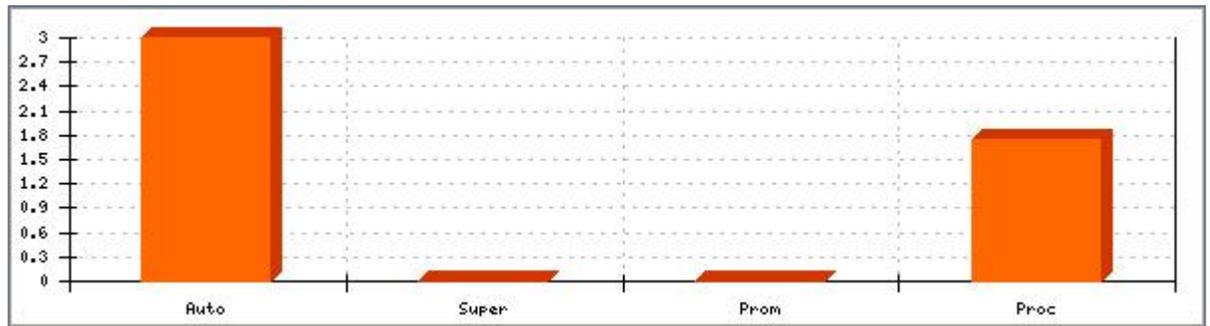
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su óptimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.69



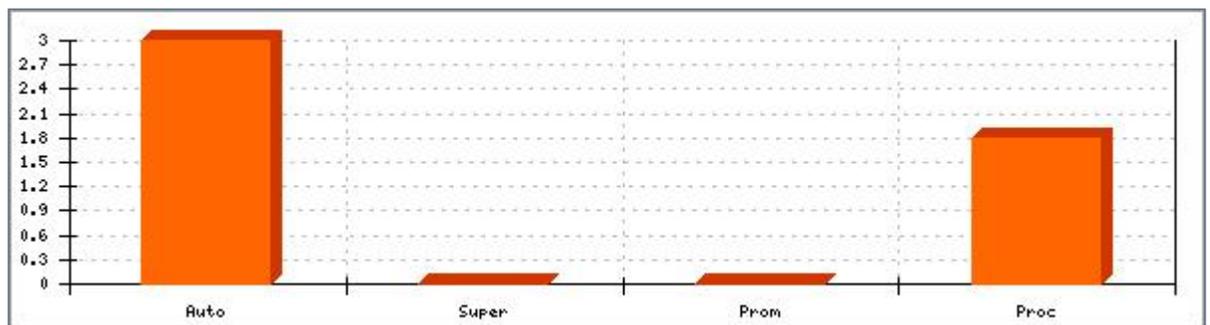
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.74



18.- Experiencia profesional relevante previa. Conocimiento técnicos y prácticos. (0.00)

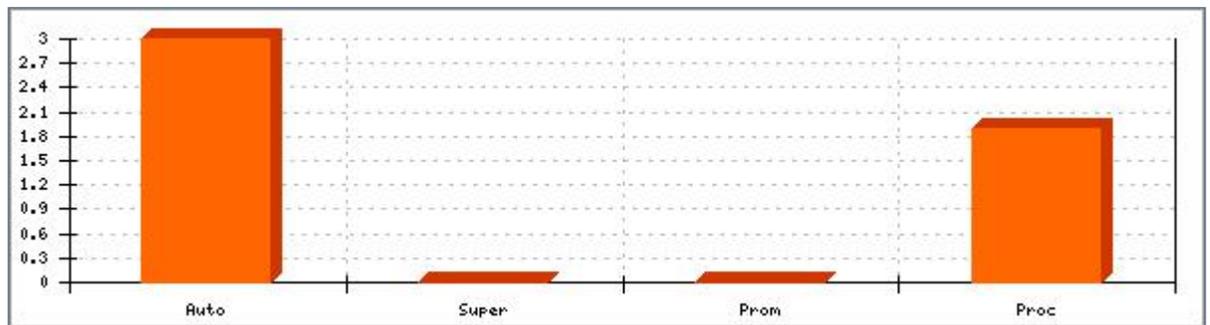
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.79



### Comprensión del Negocio

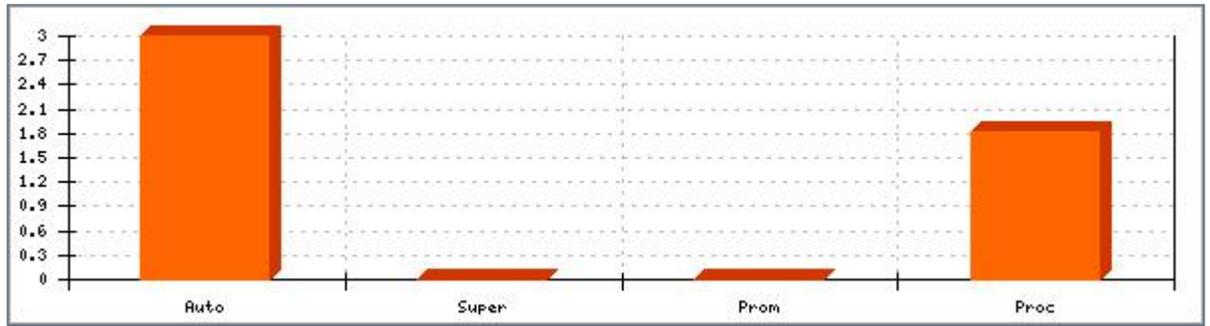
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.90



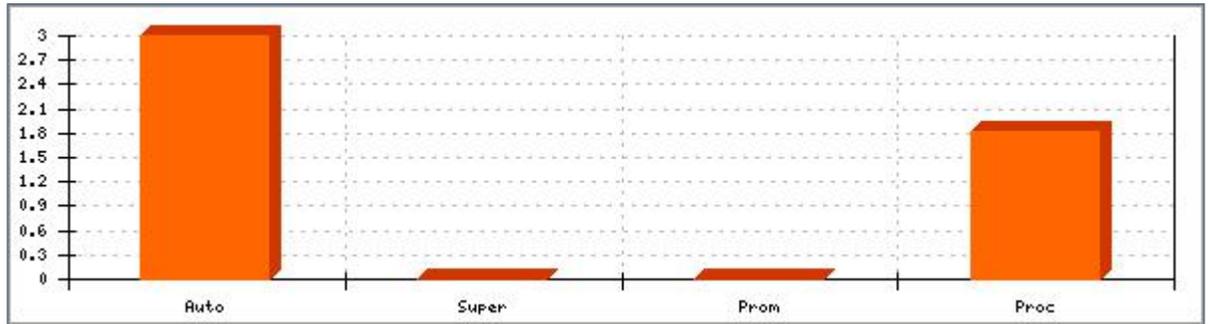
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.83



21.- Promueve y responde de forma rápida y efectiva las necesidades del cliente y/o de los socios estratégicos del negocio (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



## COMENTARIOS

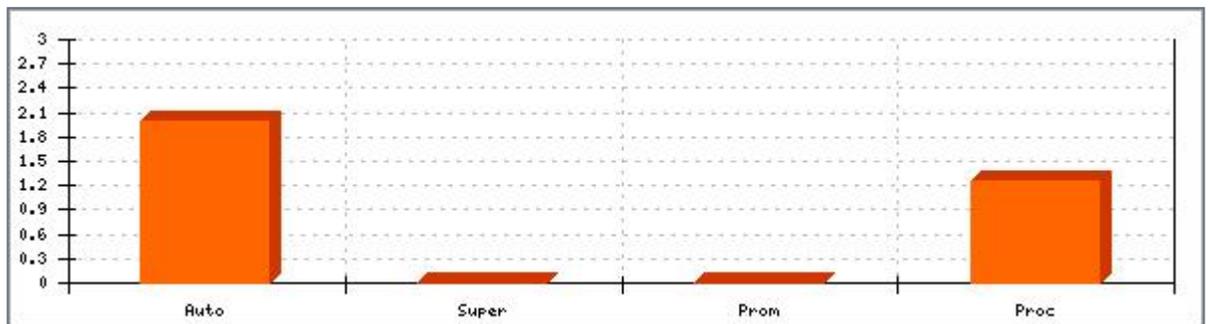
22.-

### Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.26





## 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%)

No existen Fortalezas

#### 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 Objetivos

##### 1 Autodesarrollo y desarrollo de otros

**Autoevaluación :** La practicante tiene 4 meses y su proceso de aprendizaje es y adaptación esta siendo muy positivo.

**Supervisor :**

##### 2 Conseguir que las cosas se hagan

**Autoevaluación :** Se cumplio con la gran mayoría de objetivos. En los últimos meses no puede cumplir al 100% el objetivo de salidas a campo debido que la carga de trabajo que significo la organización del Kick off y el encargarme de gran parte de las tareas que realizaban Oscar Islas y Adrian Aguilar, quines ya no nos acompañan

**Supervisor :**

##### 3 CRECIMIENTO

**Autoevaluación :** Resultados por debajo de lo estimado. PT 2017 vs 2016 -14% y Diamante 2017 vs 2016 -31%

**Supervisor :**

##### 4 DIFERENCIACION

**Autoevaluación :** Se trabajaron los MS de PT y Diam y se entrego el manual de aplicaciones

##### 5 DIFERENCIACION

**Autoevaluación :** Se cumplio con la cantidad de eventos señalados

##### 6 DIFERENCIACION

**Supervisor :**

##### 7 DIFERENCIACION

**Supervisor :**

##### 8 RENTABILIDAD

**Autoevaluación :** Se redujo los inventarios mayores a 6 meses pero por debajo de lo establecido

**Supervisor :**

##### 9 TRABAJO EN EQUIPO

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

Siempre escucho, observo y analizo como presentar mis tareas, con la finalidad de que mi trabajo sea lo más conciso y util posible para todos los involucrados.

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

Siempre escucho, observo y analizo como presentar mis tareas, con la finalidad de que mi trabajo sea lo más conciso y util posible para todos los involucrados.

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

Trabajo planificado y enfoca que permita alcanzar los objetivos de la empresa

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

Trabajo planificado y enfoca que permita alcanzar los objetivos de la empresa

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

Siempre se reconoce a quienes colaboran con la consecución de objetivos o la realización de adecuada de tareas.

## Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

### Conocimientos técnicos o de negocio:

#### Acciones

¿Qué acciones/capacitaciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos y/o habilidades blandas?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Debo estudiar con mayor profundidad las nuevas líneas de productos que se me han asignado con el fin de mejorar mis conocimientos en aplicaciones y sustentación de propuestas de valor. Salir a campo para conocer las necesidades específicas de los clientes respecto a las aplicaciones de mis nuevas líneas de productos

#### Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos y/o habilidades blandas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Estas líneas de productos son muy técnicas y mi conocimiento se vera reflejado en el mejor entendimiento del proceso de ventas, en no perder tanto tiempo consultando catalogos con haciendo consultas a los especialistas de la casa matriz

### Competencias

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

Orientación al cliente;-Enfoque a personas;-

#### Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

- Enfocarnos en mejorar los puntos debiles resultantes de la encuesta de clima laboral de QSI - Política de visitas a clientes, tanto en proyectos como en oficinas. para tener una vision clara de sus necesidades y que puntos debemos mejorar para poder brindar una experiencia de servicio completa

#### Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Desarrollando un programa en el cual podamos monitorear mes a mes como van los puntos debiles de la encuesta QSI. Podrían implementar encuesta trimestrales luego de cada iniciativa para monitorear el funcionamiento y aceptf



## 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

