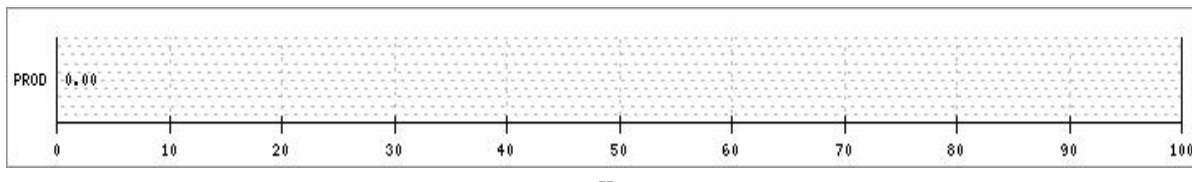


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente	14.00%	3.00	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%	3.00	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
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Autodesarrollo y desarrollo de otros	17%	50.00	0.00	0.00
2	Autodesarrollo y desarrollo de Otros	17%	100.00	0.00	0.00
3	Comprensión del Negocio	17%	100.00	0.00	0.00
4	CRECIMIENTO	17%	100.00	0.00	0.00
5	Crecimiento	17%	100.00	0.00	0.00
6	Diferenciación	17%	100.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

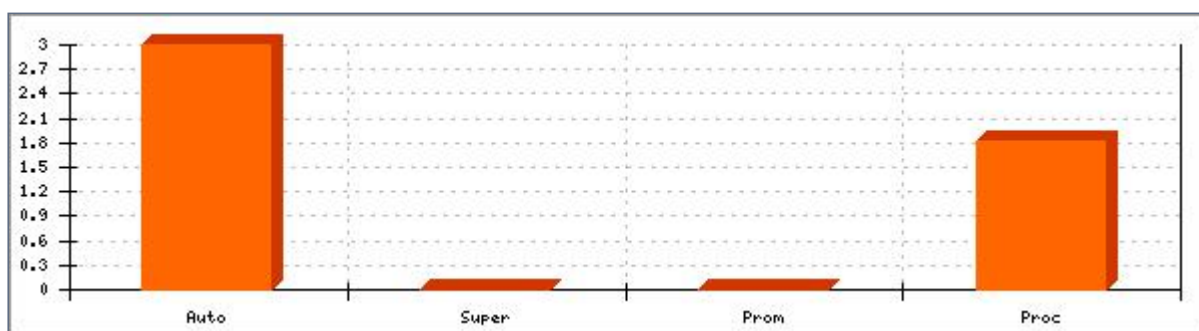
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - HILTI

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



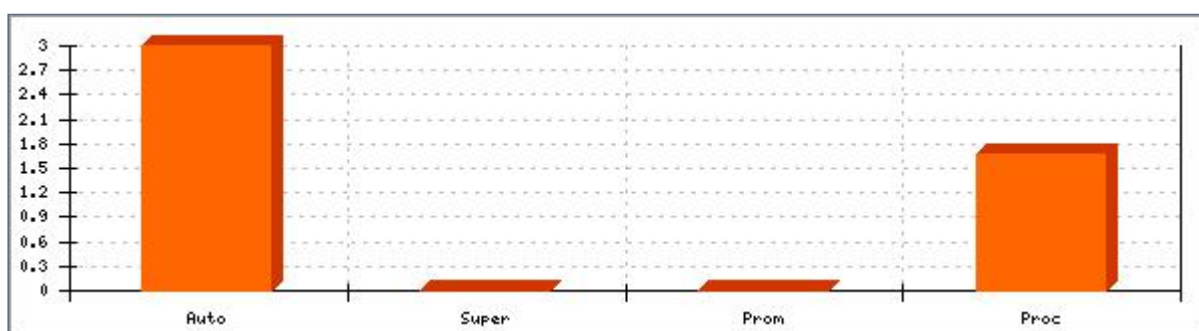
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

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)

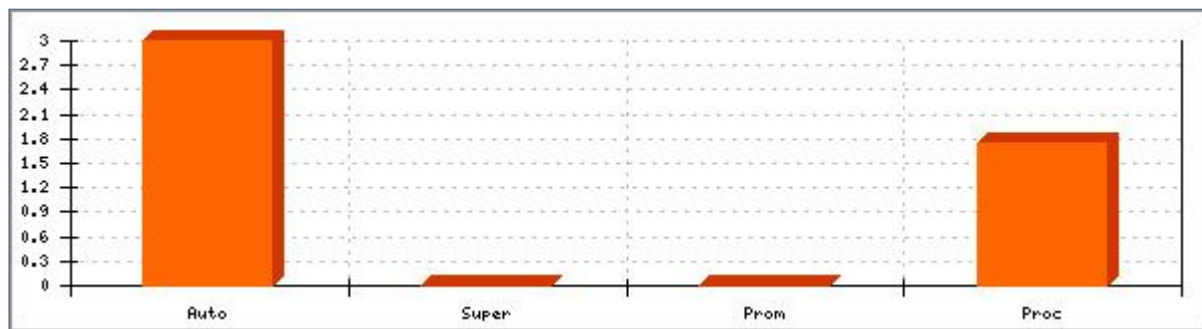
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.66



Orientación a resultados (conseguir que las cosas se hagan)

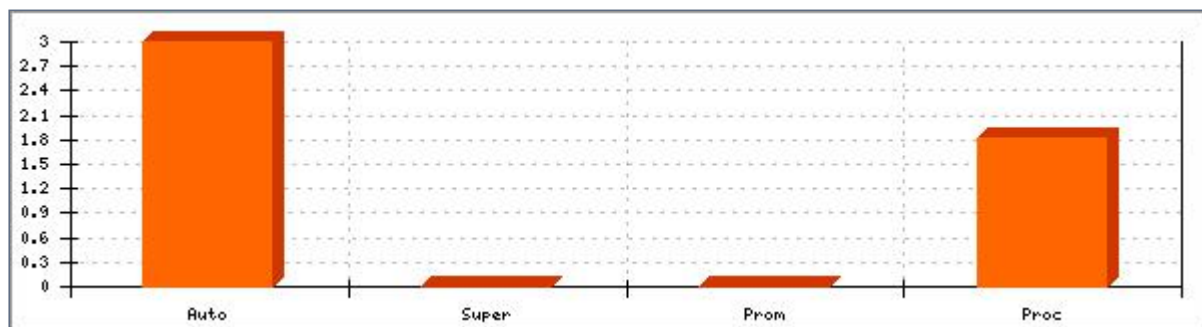
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

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



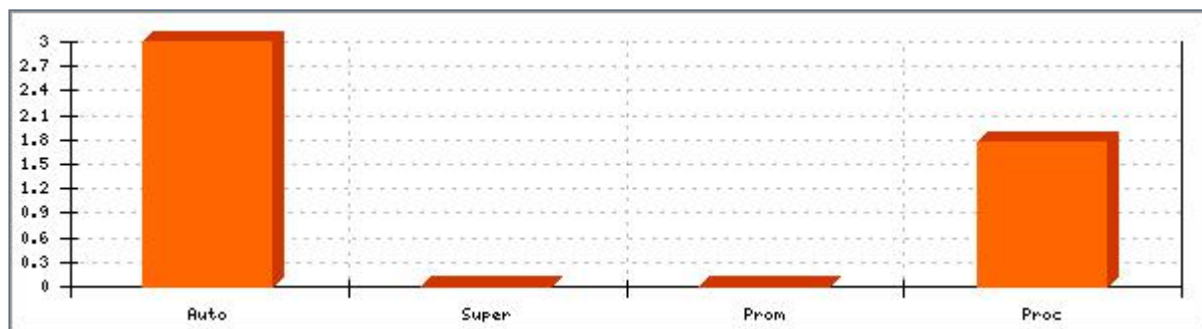
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

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)

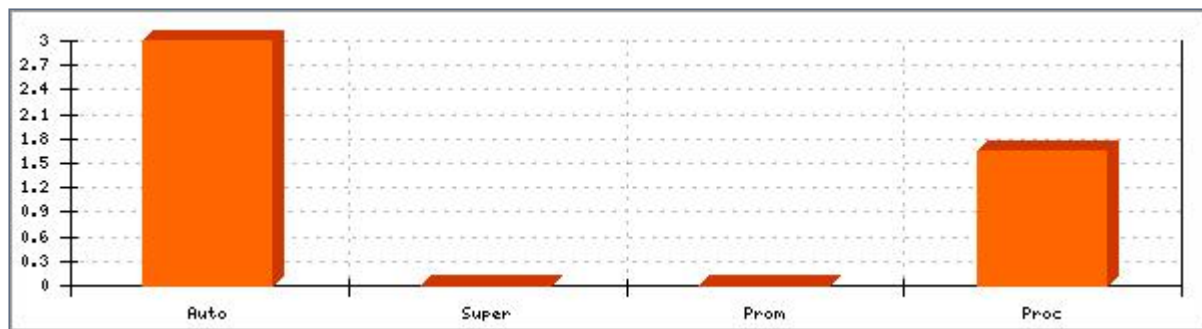
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



Trabajo en equipo (trabajo inclusivamente con otros)

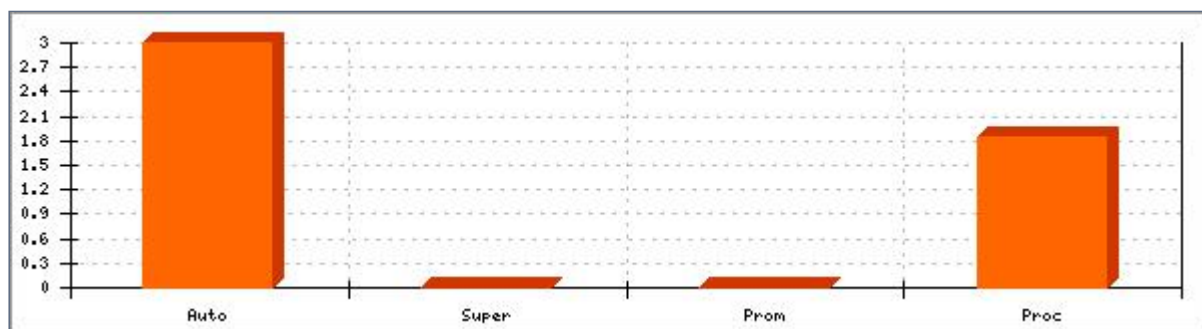
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

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



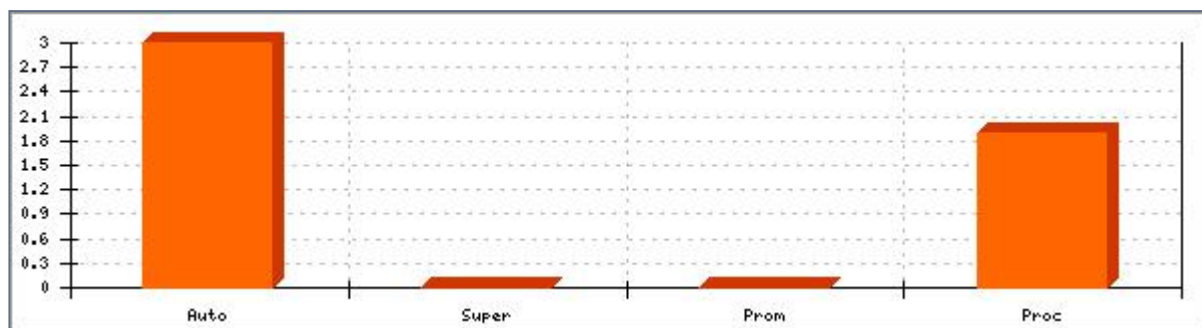
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

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)

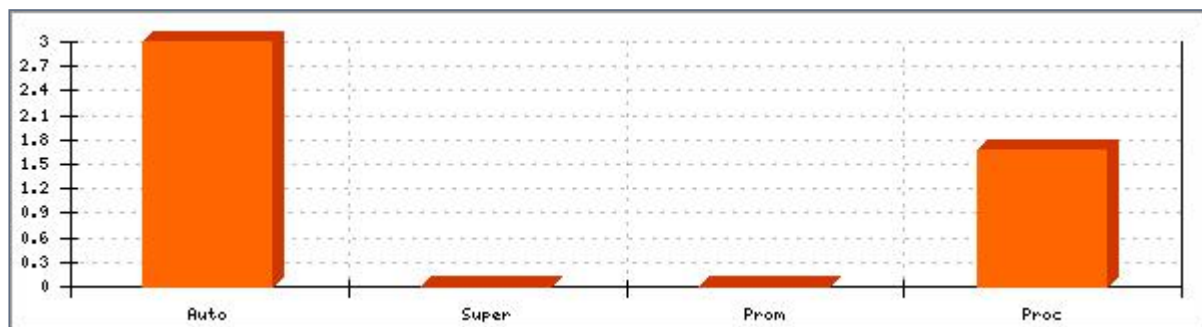
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.90



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



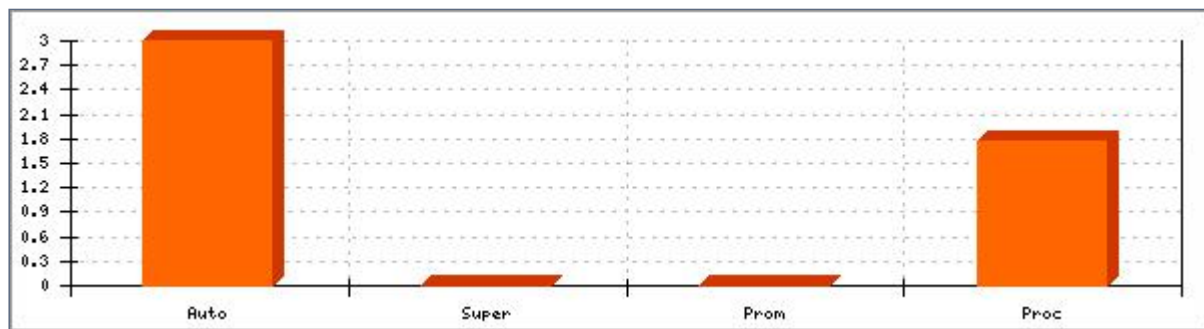
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

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)

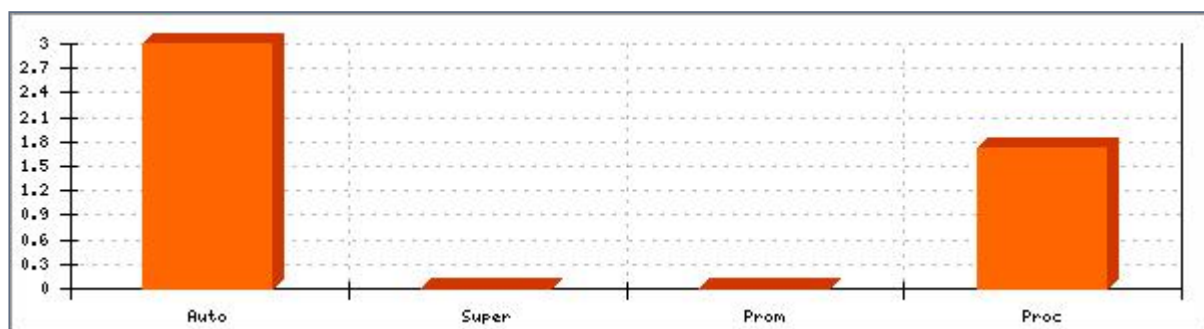
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.76



Visión Estratégica (comprender y definir lo que hay que hace

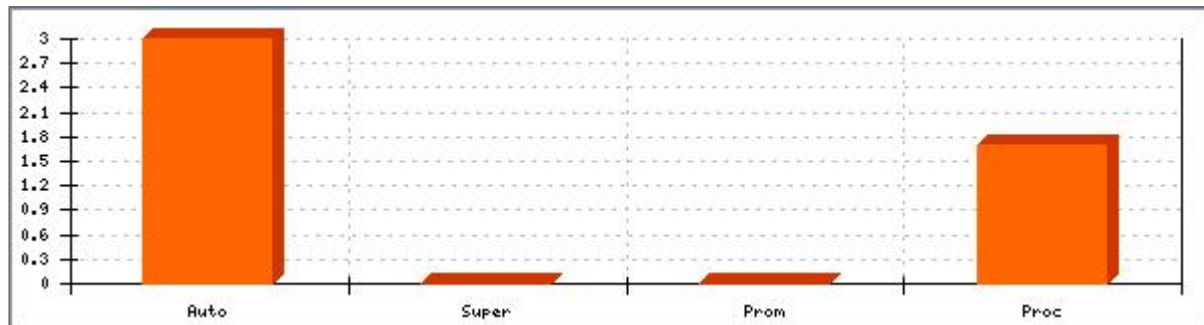
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

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



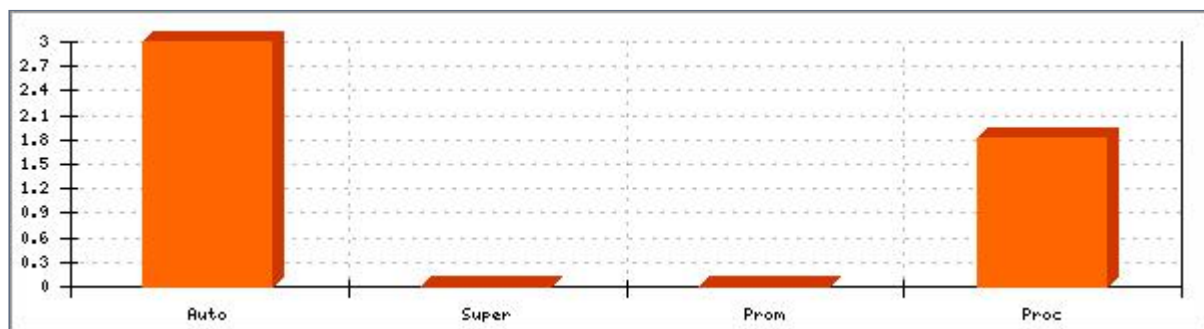
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

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)

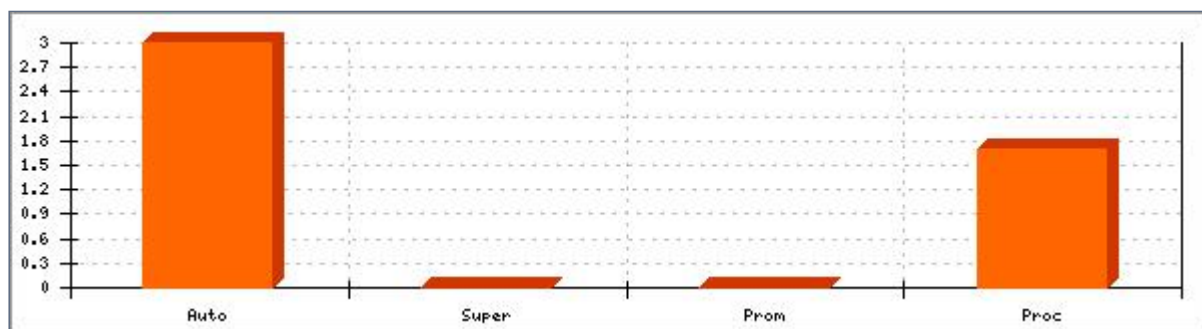
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.81



Experto en funciones

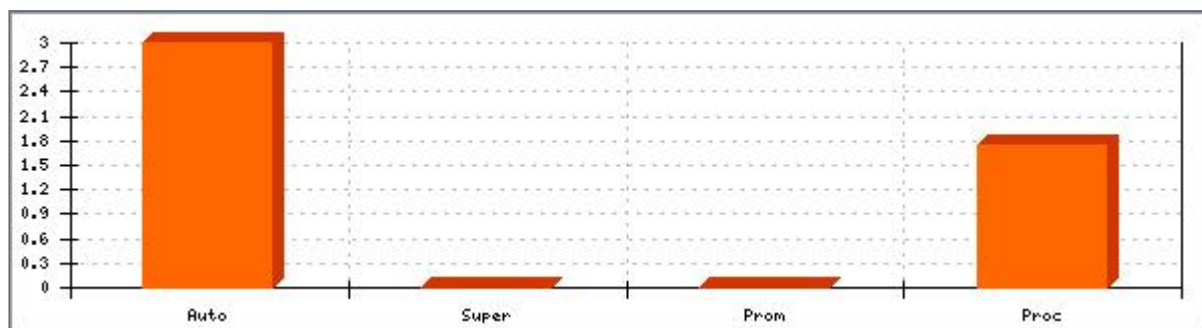
16.- Cuenta con las habilidades interpersonales necesarias para su optimo desarrollo en la posición (comunicación, negociación, persuasión, entre otros). (0.00)

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



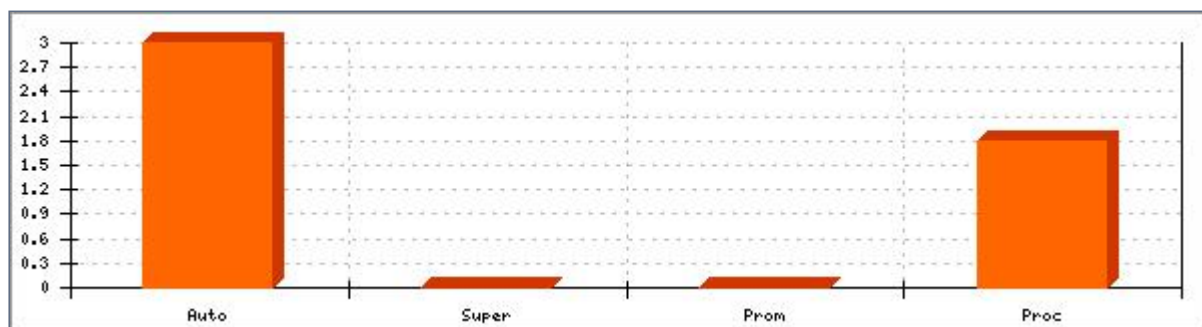
17.- Tiene conocimiento actualizado sobre las nuevas tendencias del mercado, a escala local, regional o global. (0.00)

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)

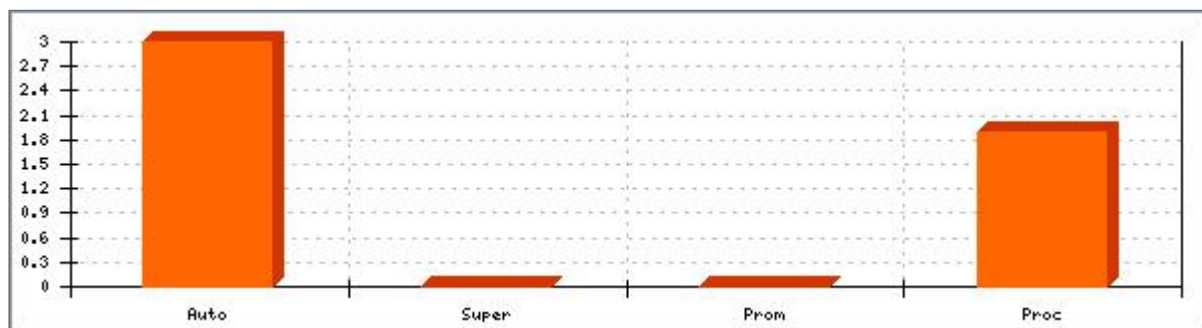
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.79



Comprensión del Negocio

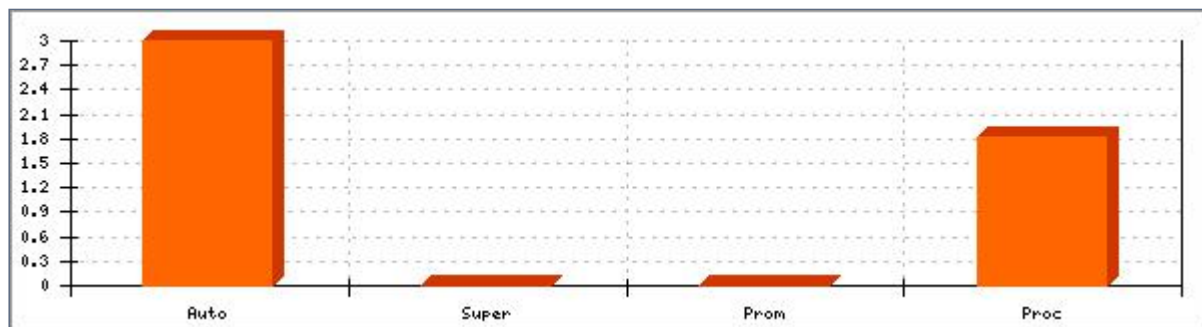
19.- Comprender como mi trabajo y objetivos de área se alinean con los objetivos de la organización. (0.00)

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



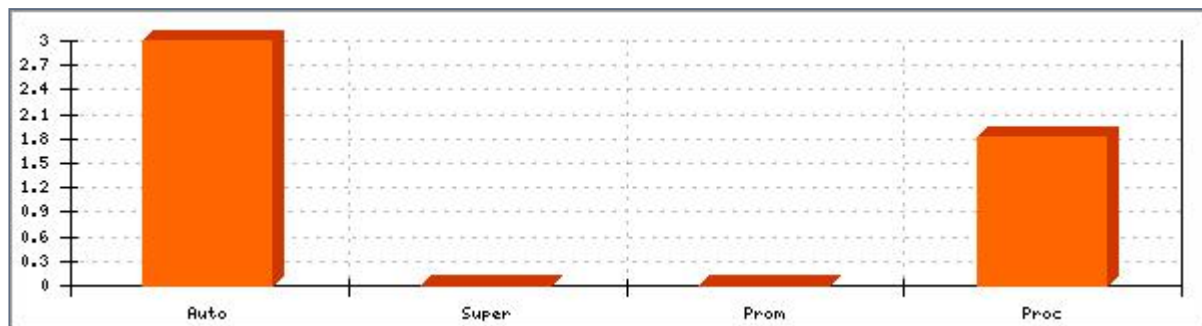
20.- Conocer, de manera sólida, los principios básicos del negocio utilizados para recibir resultados de clientes y en las venta. Asimismo entiende la creación de valor y los principales factores para crearlo (0.00)

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

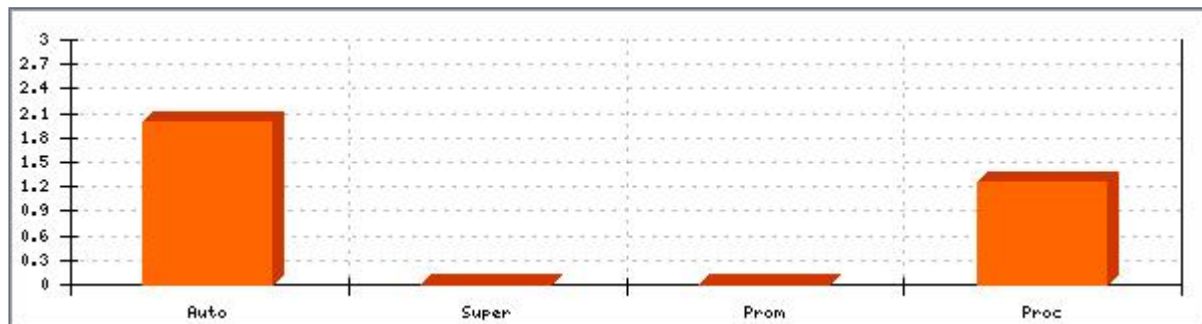
22.-

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 : No se pudo culminar por el pase ventas. Sin embargo, logré desarrollar la plataforma. Faltó el lanzamiento oficial

2 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Autoevaluación : obtuve el primer puesto

3 Autodesarrollo y desarrollo de otros

Supervisor :

4 Autodesarrollo y desarrollo de Otros

Supervisor :

5 Comprensión del Negocio

Autoevaluación : logre concretar lo solicitado antes del pase a ventas

Supervisor :

6 CRECIMIENTO

Autoevaluación : logre superar la cantidad esperada de clientes nuevos

7 Crecimiento

Autoevaluación : Conseguí ventas superiores a las esperadas.

8 CRECIMIENTO

Supervisor :

9 Crecimiento

Supervisor :

10 Diferenciación

Autoevaluación : en el 2017 no tuve reprocesos.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Busco entender a mis clientes antes de ofrecer mis productos

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

Busco entender a mis clientes antes de ofrecer mis productos

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

busco establecer objetivos y metas con mis clientes VIP

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

busco establecer objetivos y metas con mis clientes VIP

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

busco siempre trabajar en equipo

GABRIEL FLORES ANGELES

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

busco siempre trabajar en equipo

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

SEGUIR CAPACITANDOME EN 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

AL SER CAPAZ DE DEMOSTRARLOS SIN PROBLEMAS

Competencias

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

Enfoque a personas;-Orientación al cliente;-

Acciones

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

SEGUIMIENTO CONTINUO DEL JEFE Y CONVERSACIONES

Indicador

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

SSS



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

