

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.33	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.00	2.67	2.67
Promedio :					2.73
Promedio en Porcentaje :					91.11%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Entrega de reportes de Facturación de PD (mayo-diciembre) (8 reportes) OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	20.00	20.00	20.00
2	Entrega de reportes de gastos de vehículos QSI (6 reportes) OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	50.00	50.00	50.00
3	Monto de gasto en el mantenimiento y gestión de vehículos HABILIDOSO	30%	100.00	100.00	100.00
4	Publicación de Políticas y/o Pautas de QSI HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					67.50
Promedio en Porcentaje :					67.50%

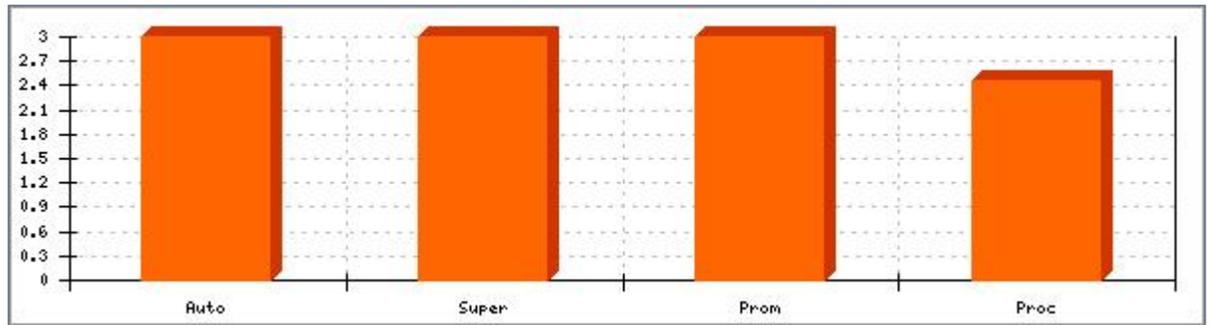
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

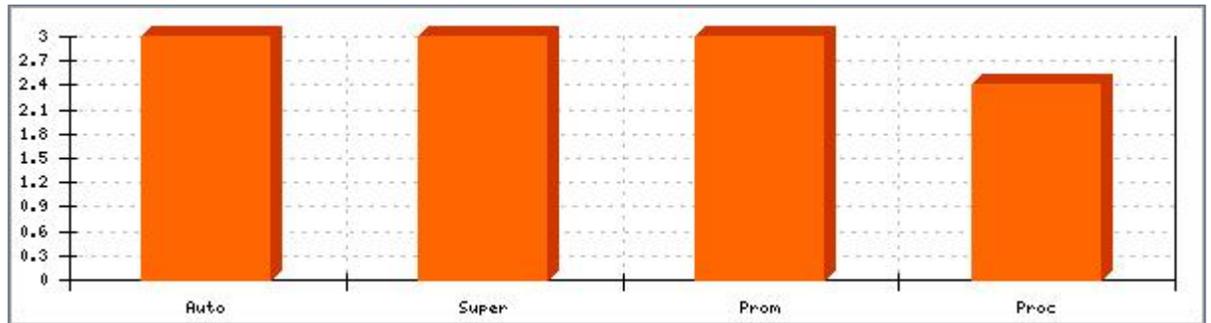
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.47



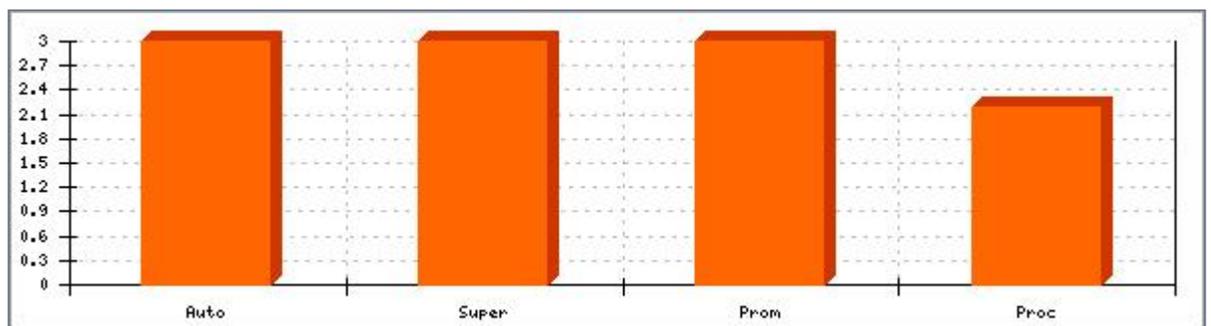
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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.) (3.00)

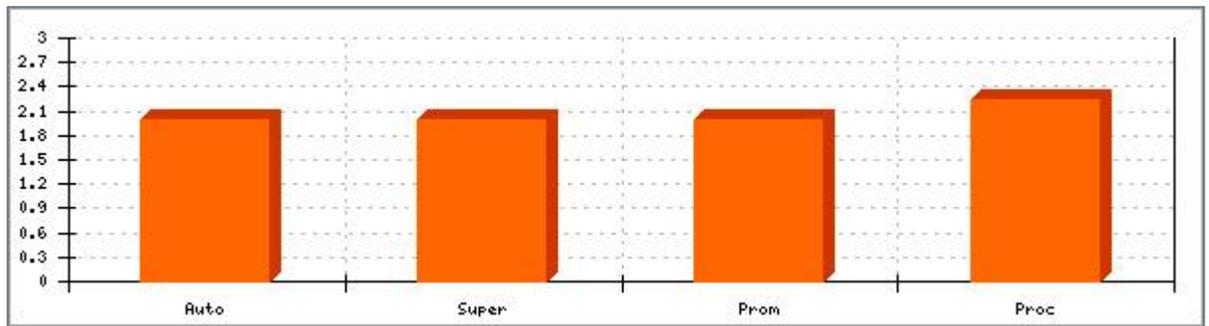
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

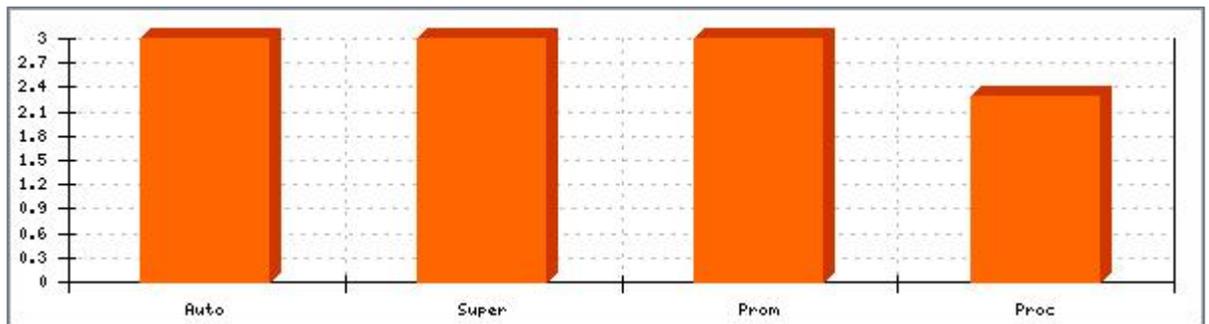
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.23



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	2.28



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)

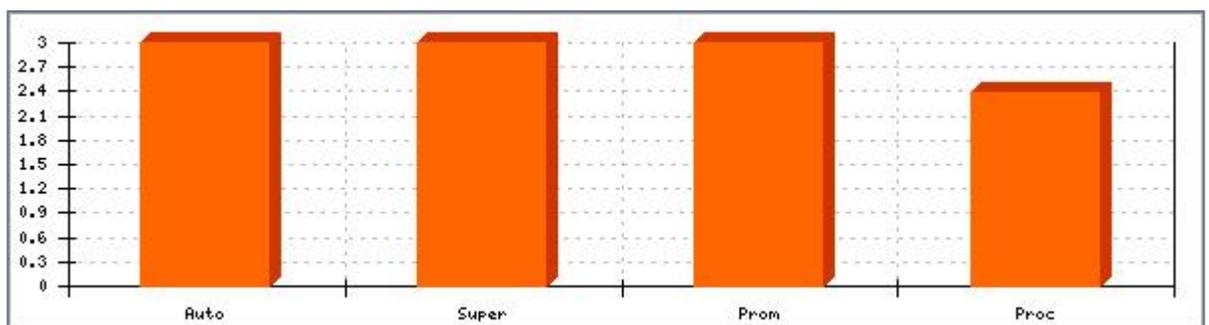
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

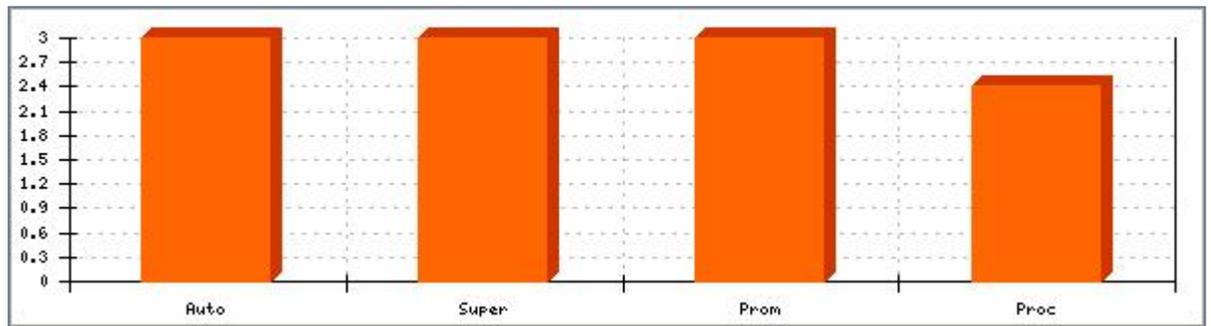
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



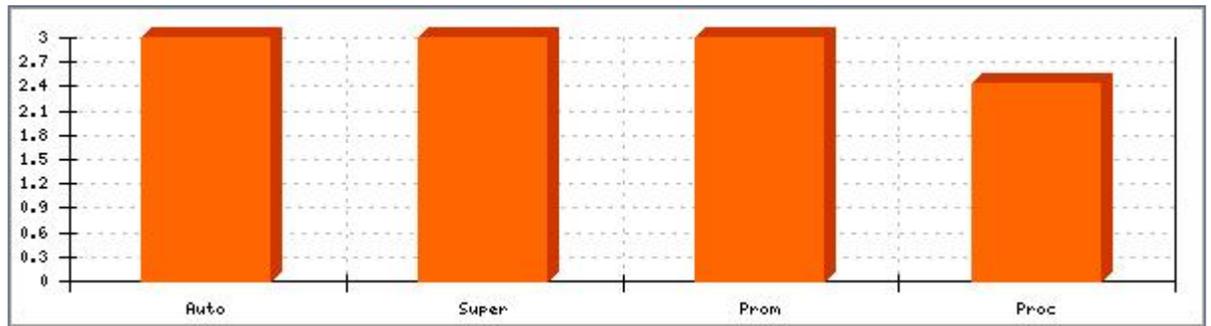
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



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

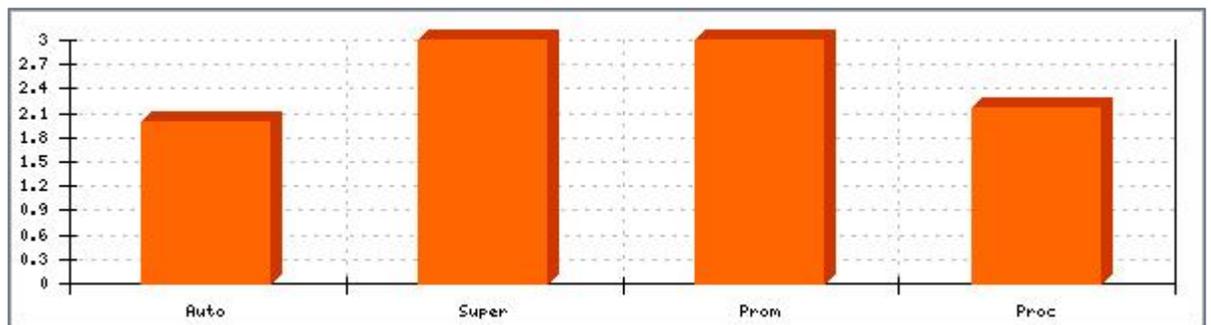
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

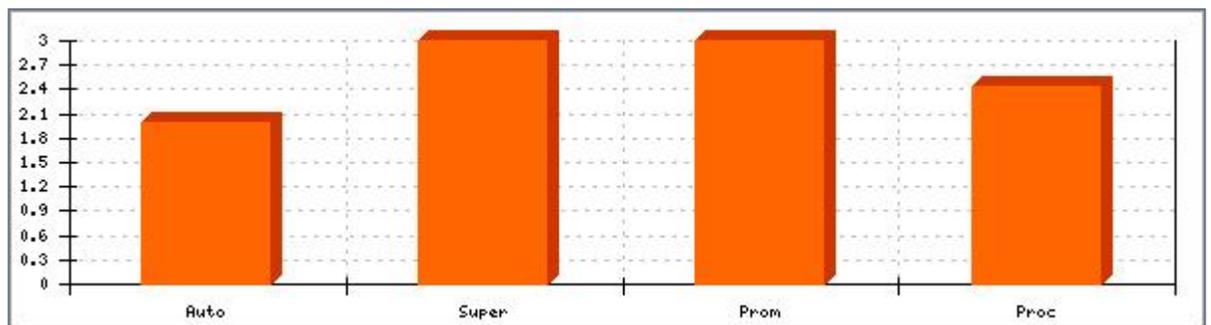
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.16



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	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

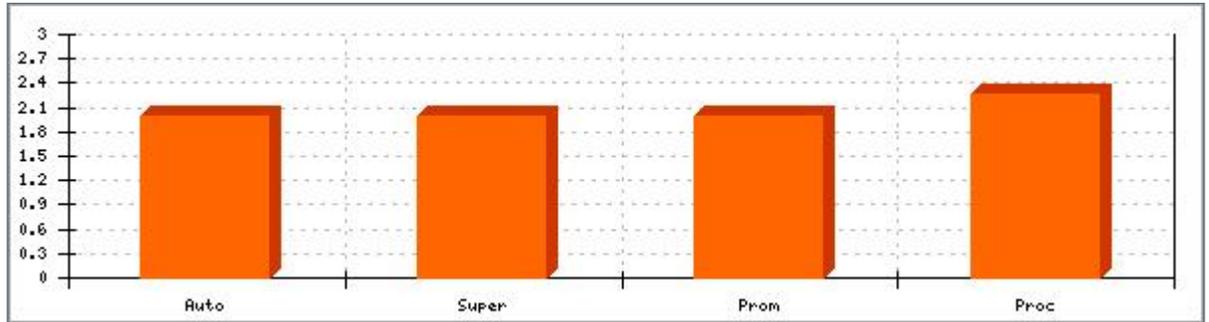
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

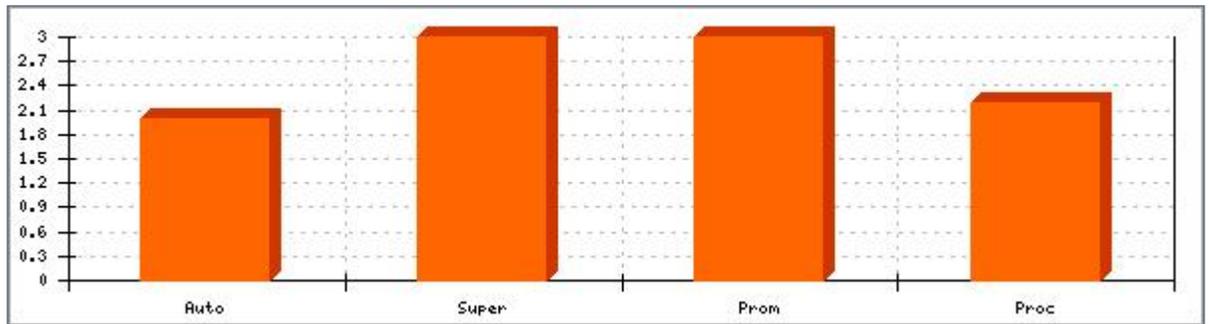
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.27



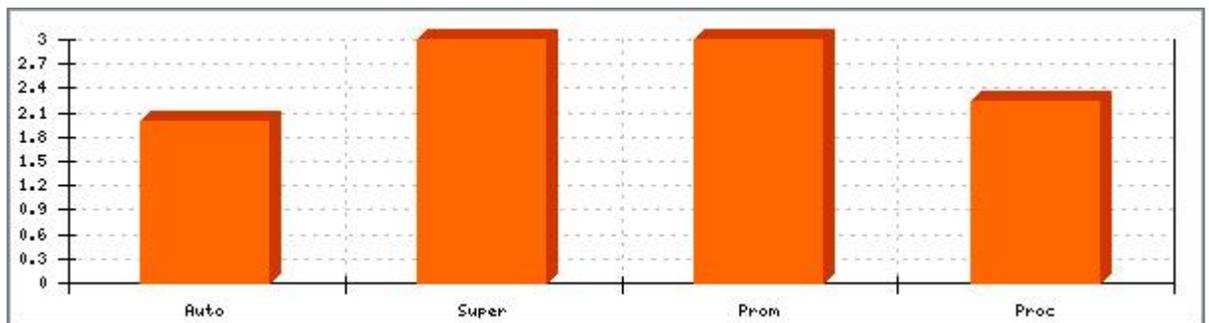
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

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. (3.00)

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



COMENTARIOS

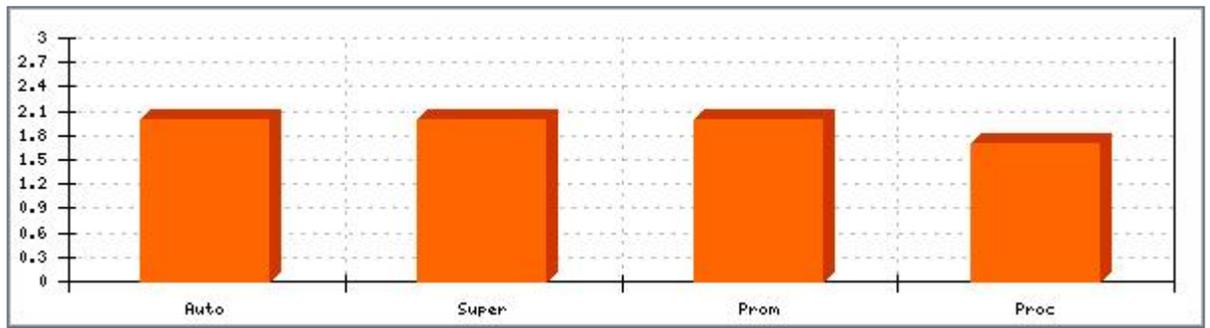
16.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.70



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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados) 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) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) 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) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en Personas) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	100.00%
(Enfoque en Personas) 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%
(Visión Estratégica) 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%
(Visión Estratégica) 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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Entrega de reportes de Facturación de PD (mayo-diciembre) (8 reportes)

Autoevaluación : La plataforma de APP de PD ya no cuenta con soporte de parte de TI desde noviembre del 2016 y para el 2017 no se ha podido generar reportes como regularmente lo hacíamos. Se ha hecho el cálculo y entregado reportes a pedido cuando las UN lo solicitaban.

Supervisor : La plataforma de APP de PD ya no cuenta con soporte de parte de TI desde noviembre del 2016 y para el 2017 no se ha podido generar reportes como regularmente lo hacíamos. Se ha hecho el cálculo y entregado reportes a pedido cuando las UN lo solicitaban

2 Entrega de reportes de gastos de vehículos QSI (6 reportes)

Autoevaluación : Entrega de reportes de gasto promedio y gastos por UN para cada UN, según la necesidad del negocio. Entrega de gastos de combustible, rutas de GPS y otros vinculados a los vehículos. Revisión de la información con cada UN para solicitar ampliación de presupuesto y elaboración de presupuesto 2018.

Supervisor : Entrega de reportes de gasto promedio y gastos por UN para cada UN, según la necesidad del negocio. Entrega de gastos de combustible, rutas de GPS y otros vinculados a los vehículos. Revisión de la información con cada UN para solicitar ampliación de presupuesto y elaboración de presupuesto 2018.

3 Monto de gasto en el mantenimiento y gestión de vehículos

Autoevaluación : Negociación de tarifas con 20 proveedores a nivel nacional. Principales descuentos negociados para el 2017: - Grupo Pana 20% MO / 20-40-60% Repuestos - Mitsui 30% MO / 20-60% Repuestos - Autonort Trujillo / Oriente 20% - Conauto (Arequipa) 20% - Para vehículos de más de 150km --> se está trabajando con repuestos alternativos - neumáticos --> Negociación con principal distribuidor de Bridgestone en Peru (descuento 20%, el mayor descuento que dan para su red de distribuidores nacionales) - Negociación Tarjeta FLOTA REPSOL

Supervisor : Negociación de tarifas con 20 proveedores a nivel nacional. Principales descuentos negociados para el 2017: - Grupo Pana 20% MO / 20-40-60% Repuestos - Mitsui 30% MO / 20-60% Repuestos - Autonort Trujillo / Oriente 20% - Conauto (Arequipa) 20% - Para vehículos de más de 150km --> se está trabajando con repuestos alternativos - neumáticos --> Negociación con principal distribuidor de Bridgestone en Peru (descuento 20%, el mayor descuento que dan para su red de distribuidores nacionales) - Negociación Tarjeta FLOTA REPSOL

4 Publicación de Políticas y/o Pautas de QSI

Autoevaluación : Implementación de la políticas: - Uso, Mantenimiento y Devolución de Vehículos Flota QSI - Uso Tarjeta Flota No se puede definir algunas pautas, porque indican que deben ser corporativas (ejemplo celulares, equipos de cómputo).

Supervisor : Políticas corporativas comunicadas: uso de celulares, equipos de computo y uso de tarjeta flota

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

- Se promueven iniciativas o cambios que permitan mejorar el desempeño de los colaboradores / UN según el perfil / funciones que deben desempeñar - Aun cuando no sean funciones propias del puesto, se trata de buscar una solución y brindar soporte al área que lo solicita.

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

Se busca siempre brindar soluciones no sólo al problema presentado, sino una solución integral al caso. Programación de actividades para lograr cumplir dentro de los plazos convenidos con las diferentes UN y áreas de soporte. Priorización de actividades.

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

Me preocupó por las personas que forman parte del equipo de Administración de Ventas y de las otras UN. Procuero entender el esquema de trabajo de las UN para trabajar con ellas y coordinar mejor las actividades. Las decisiones no se toman de forma unilateral sino son consensuadas con la parte a la que se brinda soporte.

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

Se utiliza la comunicación como principal herramienta para lograr que los miembros de las diferentes UN a las que se da soporte visualicen sus intereses personales y profesionales alineados a los de la organización. Se brinda la asesoría y tiempo necesarios a las UN para hacer entender los cambios ocurridos / implementados y la forma en que ellos pueden ayudarlos a mejorar su desempeño.

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

Comunicación constante con las UN para apoyar a lograr resultados a largo plazo que mejoren su desempeño. Se busca alternativas de mejora de forma continua.

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 debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

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

- Capacitación por parte de las representadas - Capacitación sobre las nuevas herramientas a utilizar (ejemplo CRM / C4C) - Compartir experiencias de éxito aplicadas en el negocio, que pueden replicarse en otras UN

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

- N° de actividades compartidas entre UN / secciones diferentes - N° clientes / proyectos / negocios transversales a diferentes UN / secciones

Competencias

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

Orientación al cliente;-Trabajo en equipo;-

Acciones

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

- Rotación de puestos / funciones - Actividades de trabajo conformadas por equipos multidisciplinarios - Actividad de puertas abiertas para fomentar la creatividad y que los colaboradores propongan mejoras / proyectos

Indicador

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

- Mejor resultado en clima laboral - N° proyectos propuestos

SUPERVISOR

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

Vocación de servicio 100%. Totalmente orientada a servicio al cliente interno y externo. Siempre brinda soluciones.

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

Muy buenas iniciativas que se concretan pero el plazo podría ser mas corto. En resumen, la ejecución podría ser mas rápida y no caer en el detalle del proceso. Es una oportunidad de mejora.

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

Involucra a todos los participantes de un proyecto o tarea. Busca acuerdos y negocia muy bien cumpliendo con los intereses de los negocios.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Enfoque a Personas**.

Impulsa el cambio en las personas para mejorar procesos. convence negociando y busca aliados en lugar de enemigos.

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

El 2017 fue un año de consolidación y propuesta de hacer las formas de manera diferente. Se establecieron ahorros, convenios con proveedores que ayuden a mejorar el EBITDA del negocio.

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 debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

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

Acompañamiento en campo a la FFVV - junio 2018 Capacitación de nuevas herramientas C4C - junio 2018

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

- número de salidas conjuntas con vendedores en el mes

Competencias

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

Trabajo en equipo;-Visión Estratégica;-

Acciones

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

- trabajo en equipo basado en la innovación y tecnología - conocer los planes de los negocios estratégicos para poder anticiparse a sus requerimientos

Indicador

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

- proyectos concretados basados en tecnología - capacitaciones recibidas de negocios estratégicos

