

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%	2.67	2.67	2.67
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	2.67	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					2.80
Promedio en Porcentaje :					93.33%

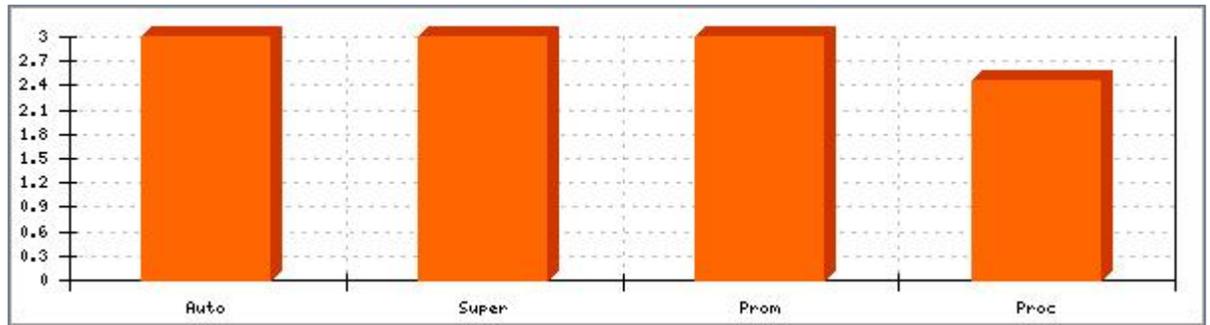
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Aumentar la cantidad de servicios de calibración --	25%	0.00	0.00	0.00
2	Aumentar la credibilidad en los servicios que ofrecemos. HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
3	Coordinar los servicios con el cliente en menor tiempo. HABILIDOSO	20%	99.60	99.60	99.60
4	Manejar herramientas estadísticas para el Control de la Calidad de los resultados de las Calibraciones. HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
5	Mejorar Servicio a cliente de Calibración HABILIDOSO	20%	87.50	87.50	87.50
Promedio :					72.42
Promedio en Porcentaje :					72.42%

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

Orientación al cliente

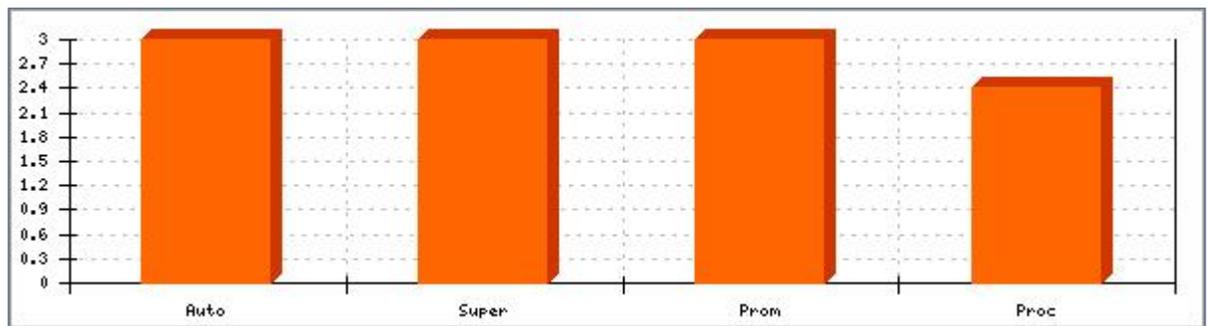
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



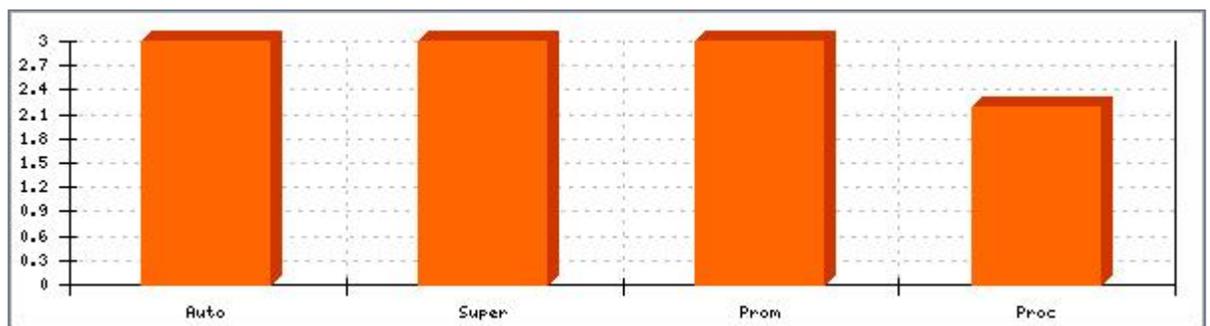
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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)

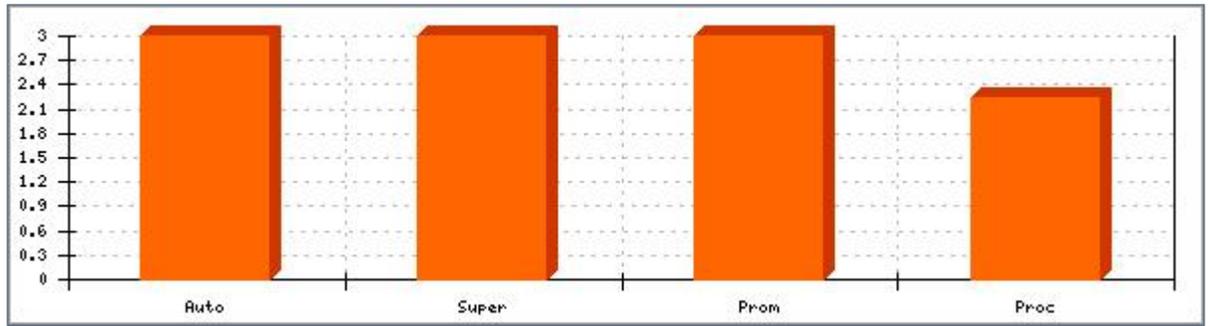
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

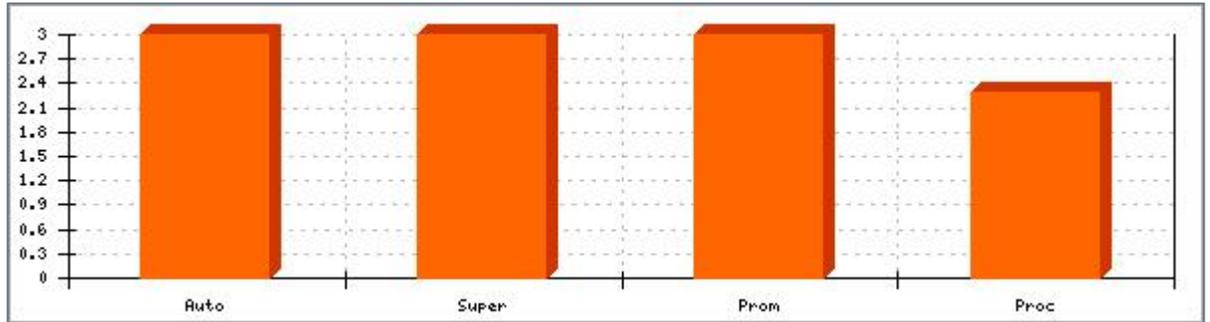
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



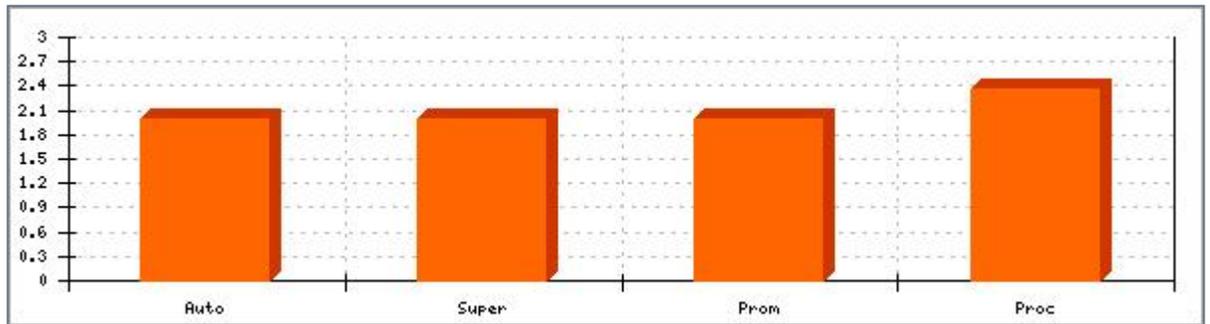
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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)

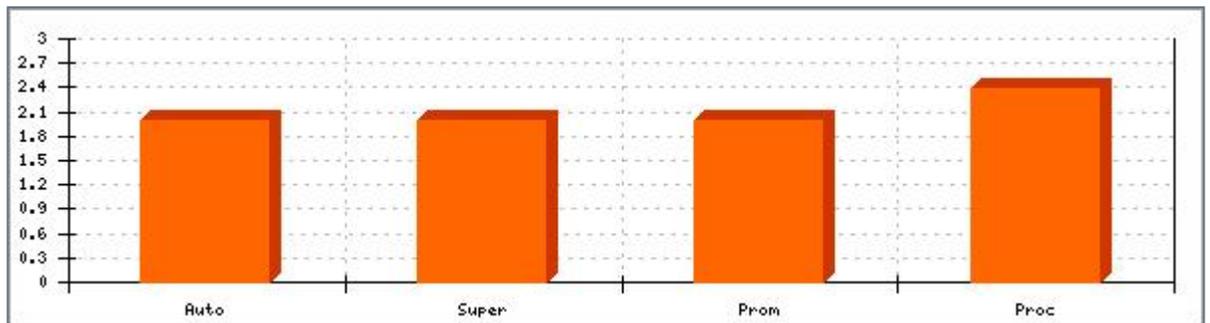
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

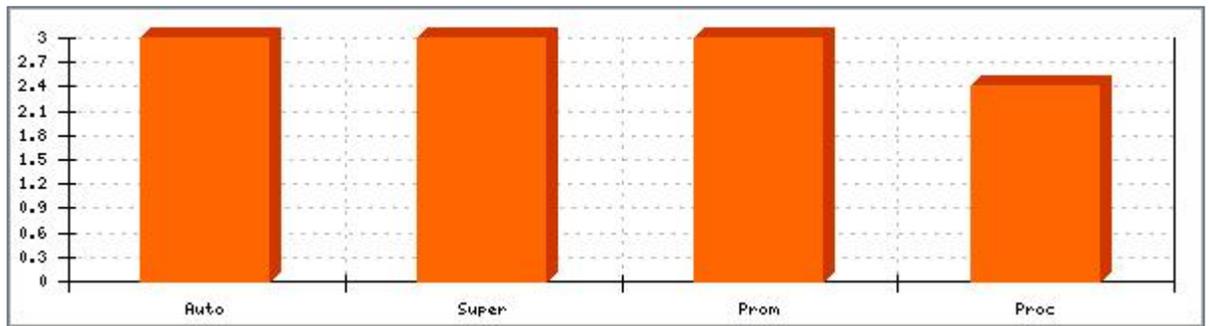
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.38



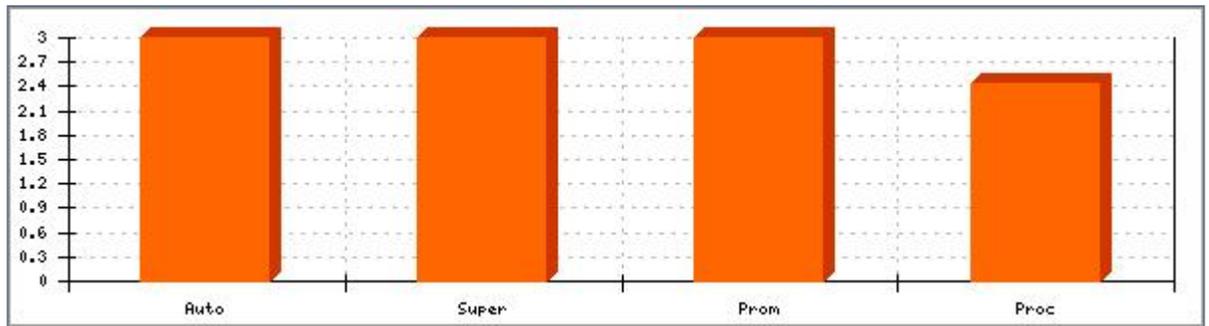
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

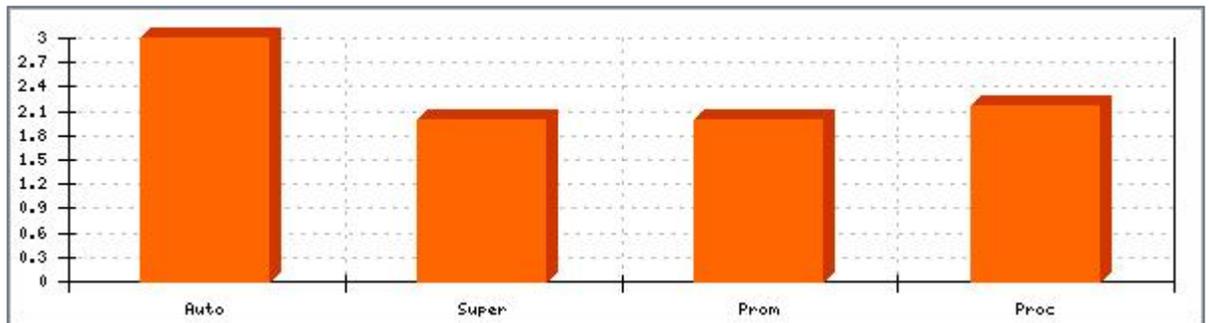
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

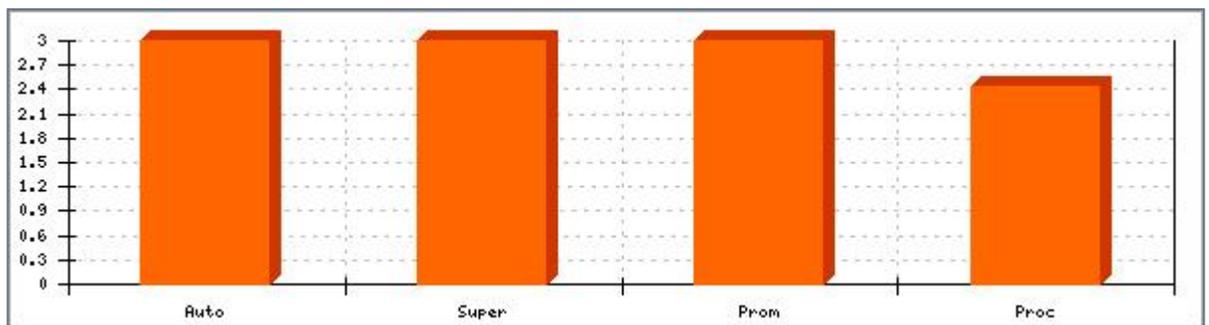
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



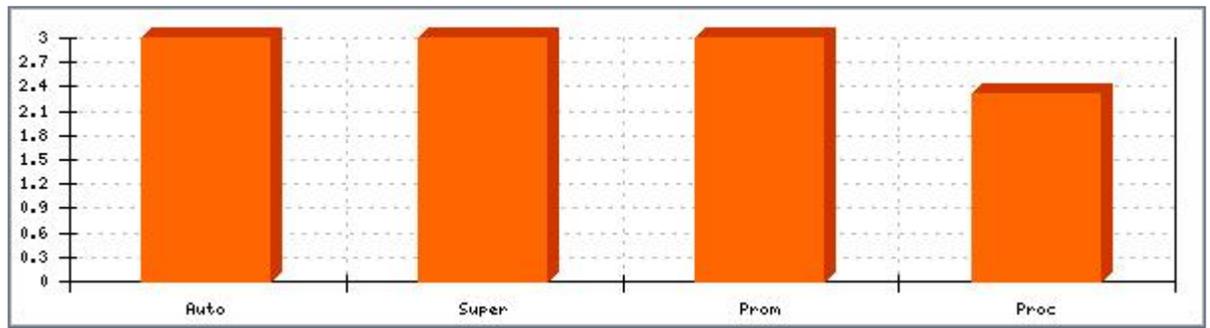
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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 (3.00)

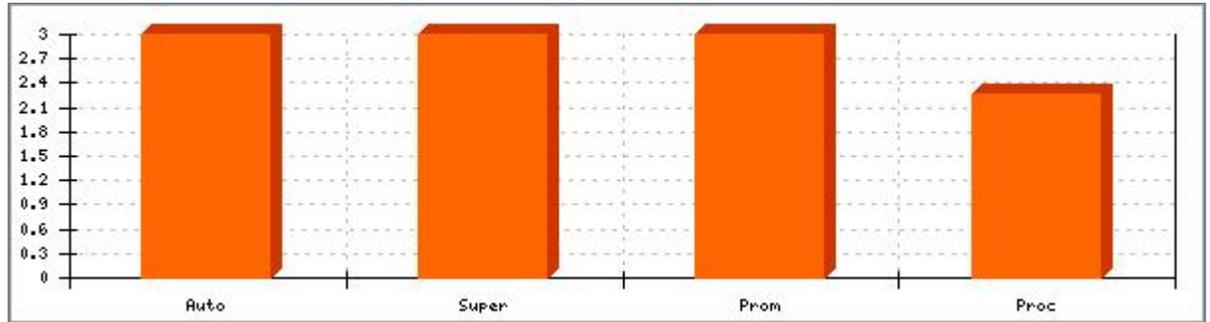
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

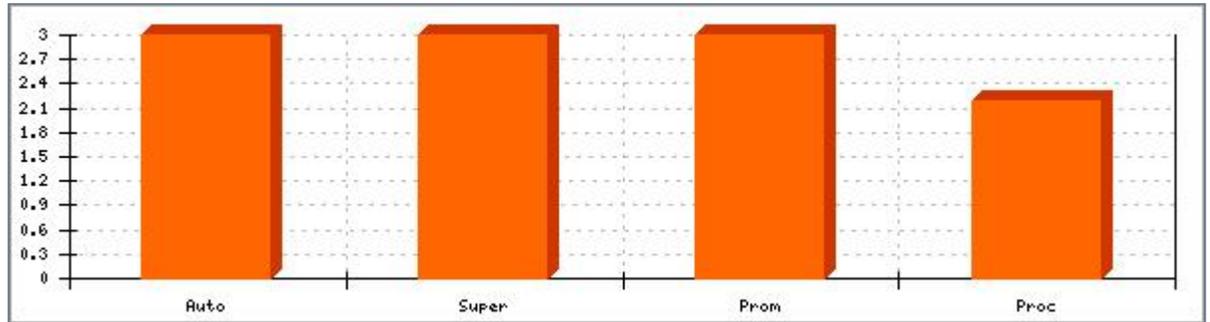
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



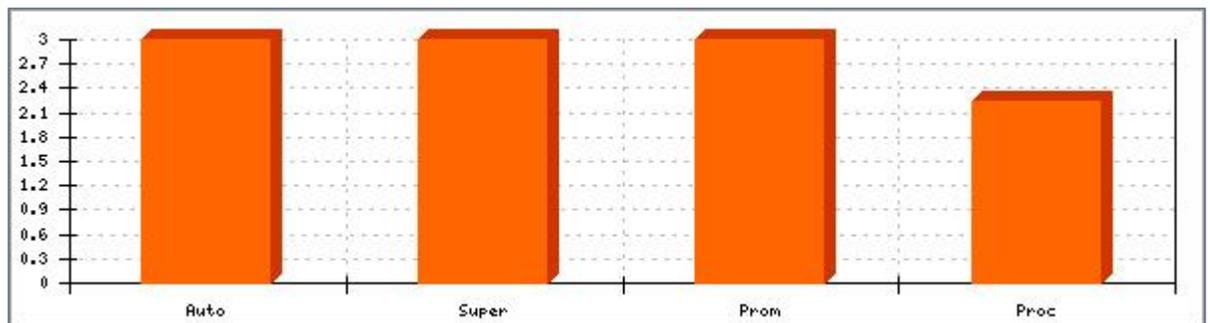
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

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



COMENTARIOS

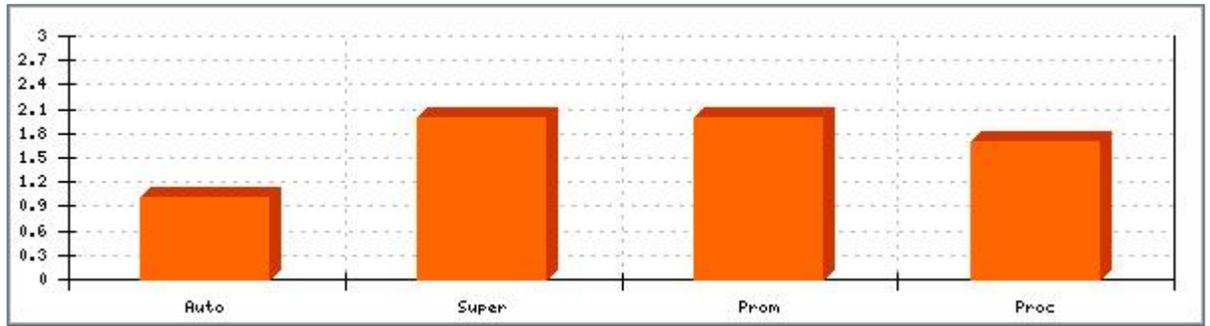
16.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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) 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.	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) 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) 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) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica) 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	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 Aumentar la cantidad de servicios de calibración

Autoevaluación : Carga de trabajo.

Supervisor : Personal preocupado 100% con la acreditación del laboratorio

2 Aumentar la credibilidad en los servicios que ofrecemos.

Autoevaluación : Se acreditó los siguientes procedimientos: PC-001; PC-008; PC-011; PC-016 y PC-020

Supervisor : Se acreditó 5 procedimientos de calibración

3 Coordinar los servicios con el cliente en menor tiempo.

Autoevaluación : A partir de abril solos se considero los servicios propios de laboratorio de calibración.

Supervisor : OK

4 Manejar herramientas estadísticas para el Control de la Calidad de los resultados de las Calibraciones.

Autoevaluación : Se implemento y realizo el análisis de control de calidad a los 5 procedimientos acreditados. F-CAL-34 Control de calidad de pesas M2, M23 y M3 F-CAL-38 Control de calidad de Balanzas I, II, III y IIII F-CAL-39 Control de calidad de Medidores de pH F-CAL-40 Control de calidad de pesas de Precisión

Supervisor : OK

5 Mejorar Servicio a cliente de Calibración

Autoevaluación : En el mes de abril y mayo no se cumple con la meta.

Supervisor : El porcentaje es el valor promedio de todo el año

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Soy competente en los servicios que se ofrece al cliente (años de experiencia calibrando diversos instrumentos de medición, pasando auditorias, intercomparaciones) Se realiza la calibración de los instrumentos con procedimientos estándar. Se capacita al personal en los diferentes procedimientos de calibración

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

Implementando los controles de calidad de los diferentes procedimientos acreditados. Levando cursos (propia cuenta) para implementar y realizar servicios.

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

Para la acreditación de los 5 procedimientos se involucro a todo el personal para la obtención del logro.

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

Se identifica las necesidades del personal para su desarrollo profesional, se programa capacitaciones internas y externas. Se realiza reuniones con todo el personal (Desayuno, almuerzo).

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

Implementar y acreditar otros procedimientos de calibración que son mas rentables.

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:

¿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

1. Realizar capacitaciones externas de acuerdo de programa de capacitación. 2. Participando en los interlaboratorios que organiza INACAL según su programa.

Indicador

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

1. Sacar una nota mayor a 14. 2. Sacar un índice de compatibilidad menor a 1.

Competencias

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

Visión Estratégica;-

Acciones

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

Llevar curso de administración de empresas.

Indicador

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

Sacar una nota mayor a 15.

SUPERVISOR

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

El personal realiza las coordinaciones con el cliente y está siempre dispuesto a su atención.

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

El personal está siempre dispuesto a plantearse retos y cumplirlos, el caso mas detallado es la acreditación obtenida el año pasado para el laboratorio.

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

Tiene buena relación con todo el personal operativo y cómo el bien indica, el trabajo conjunto del equipo hizo que se lograra la acreditación del año pasado y parte de esto fue por su labor.

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

Es el personal técnico experimentado y esto lo divulga a los técnicos en cada reunión del laboratorio.

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

Sabe cómo debe funcionar un laboratorio y aporta con sus ideas a la visión futura del laboratorio

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

OK

Indicador

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

OK

Competencias

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

Orientación al cliente;-Visión Estratégica;-

Acciones

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

Cursos relacionados a la administración y a la atención del cliente

Indicador

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

Ok



Feedback



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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

