

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%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	2.33	2.33
Promedio :					2.53
Promedio en Porcentaje :					84.44%

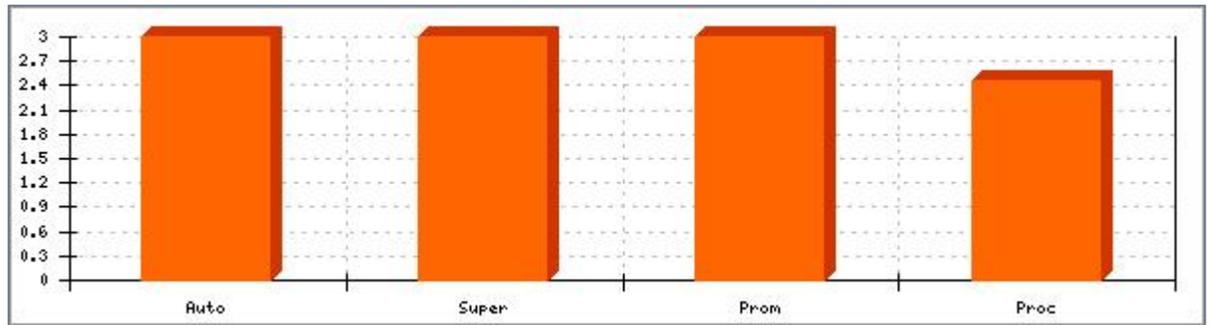
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Desarrollar una hoja de calculo correspondiente al procedimiento PC-018 Medios Isotermos del INACAL. --	25%	0.00	0.00	0.00
2	Entregar las hojas de medición en el tiempo establecido OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	76.40	76.40	76.40
3	Levantar la información de Equipos del cliente. OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	50.00	30.00	30.00
4	Que el cliente adquiera conocimiento en metrología OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	100.00	62.00	62.00
Promedio :					42.10
Promedio en Porcentaje :					42.10%

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

Orientación al cliente

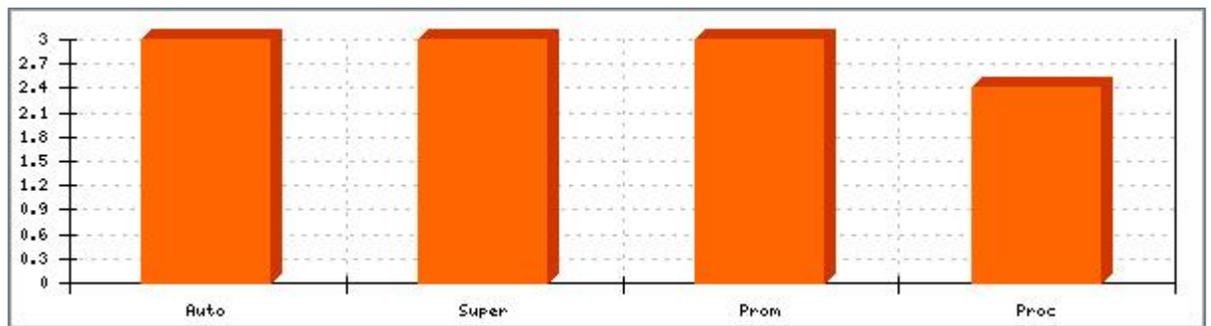
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



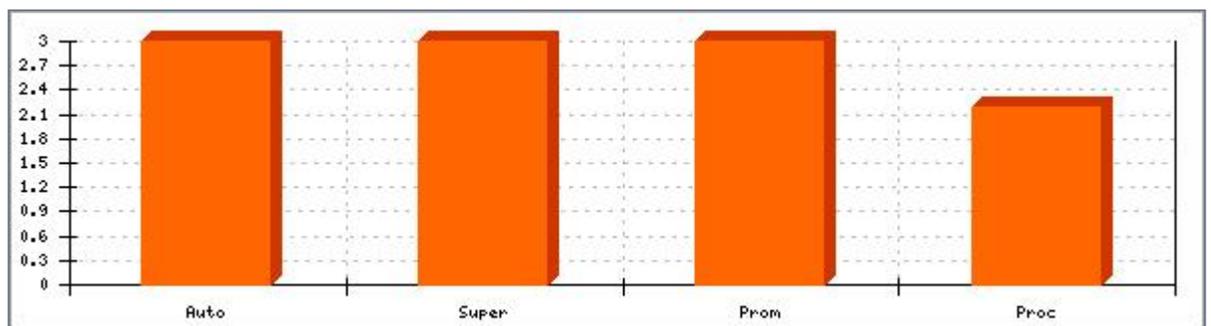
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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)

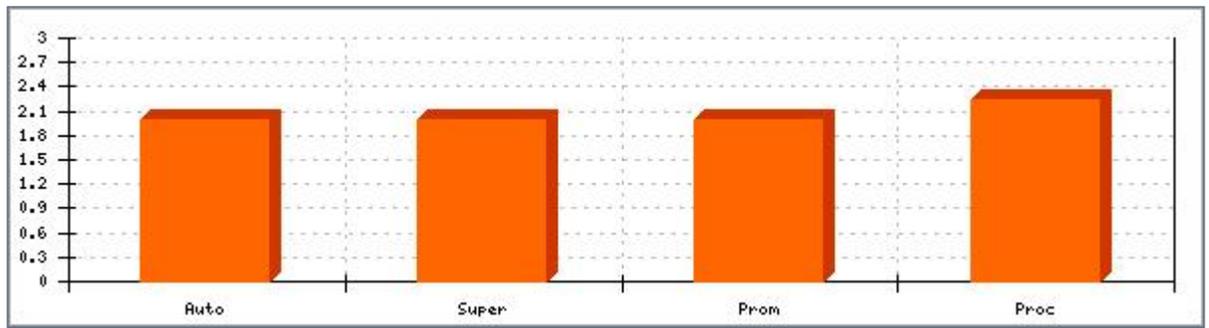
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

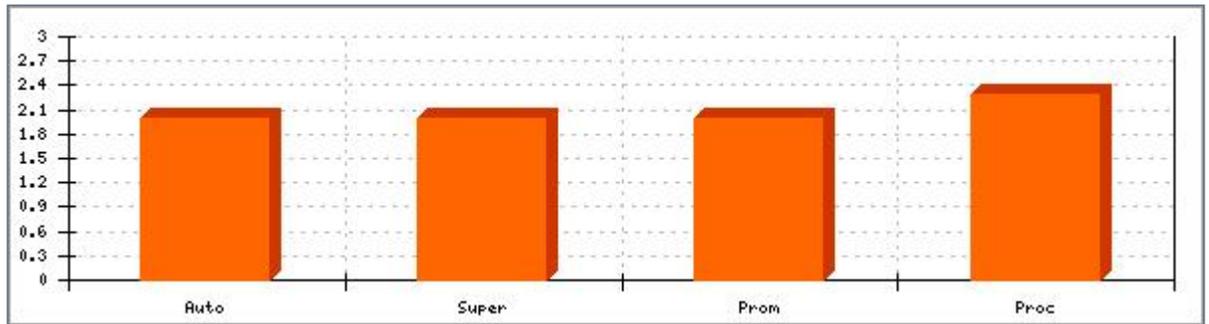
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

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



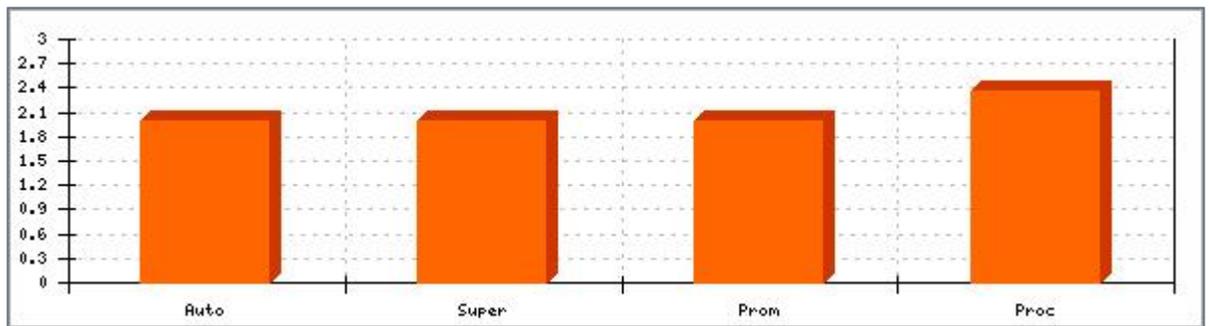
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

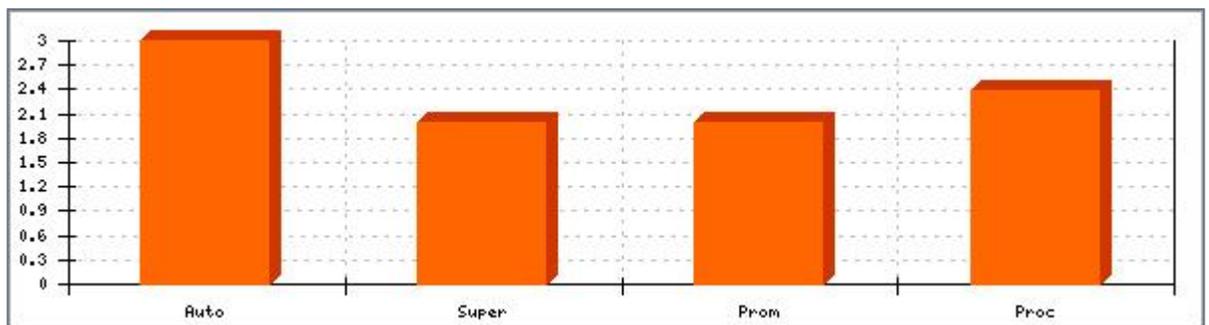
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

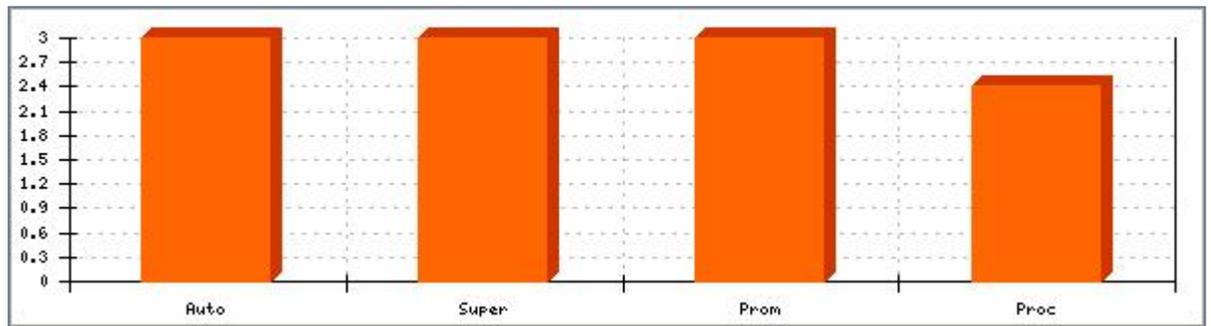
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.38



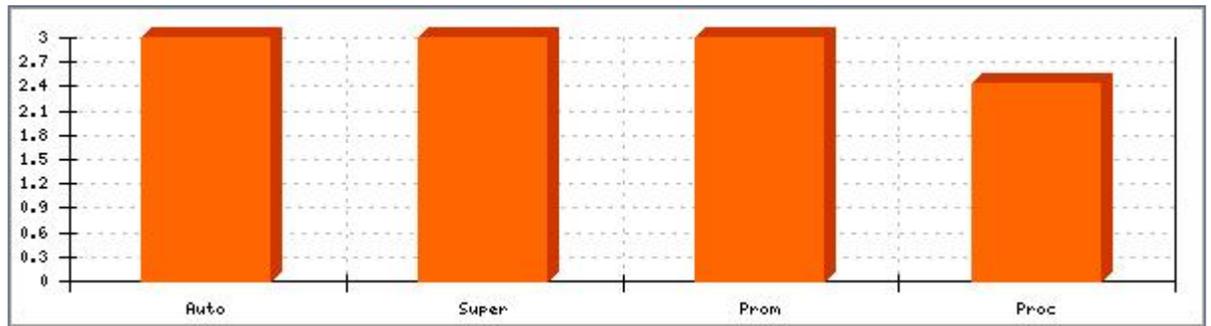
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

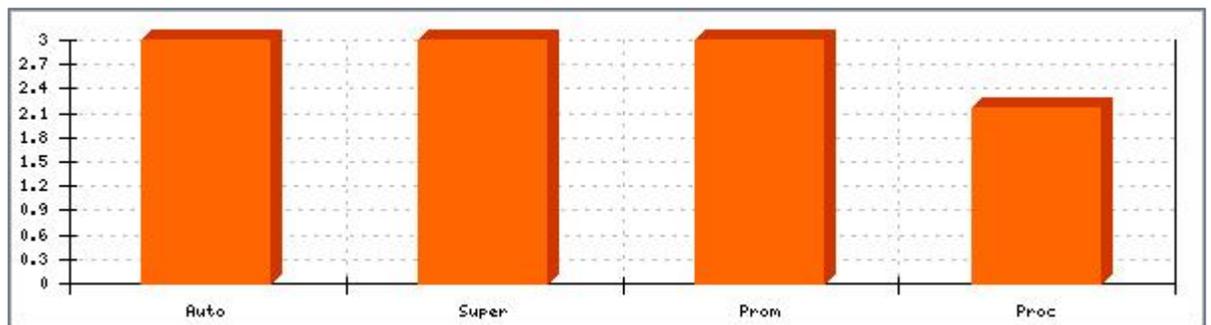
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

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

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



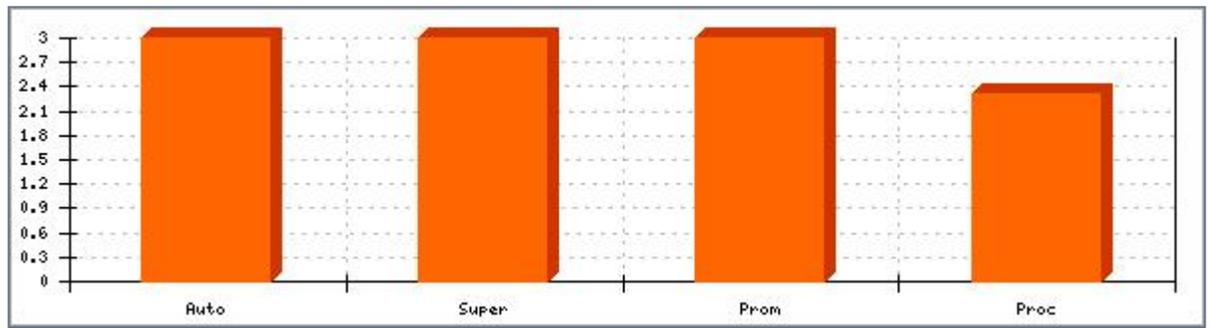
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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

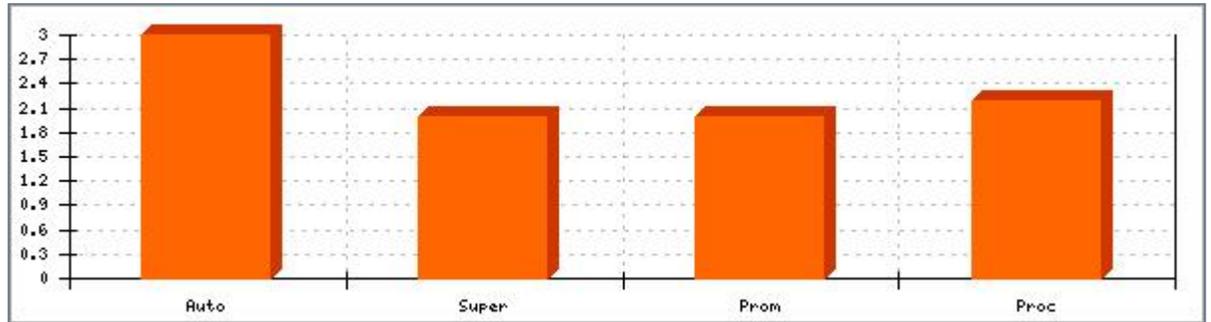
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.27



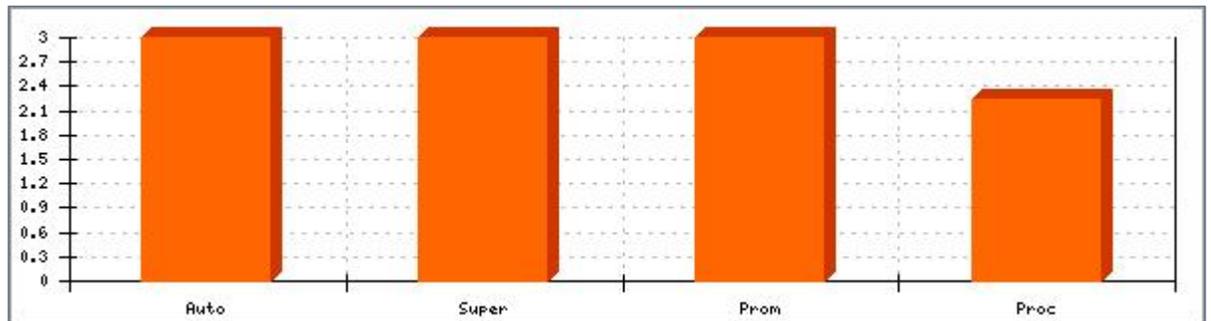
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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

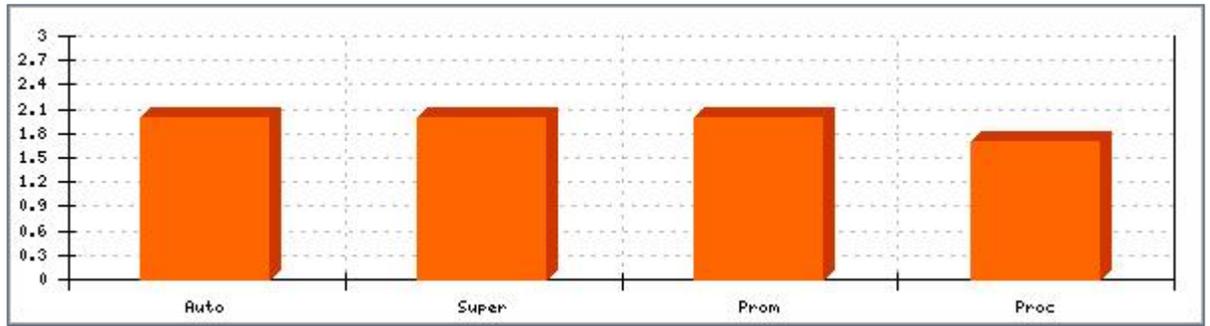
16.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	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%
(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) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	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 Desarrollar una hoja de calculo correspondiente al procedimiento PC-018 Medios Isotermos del INACAL.****Autoevaluación :** NO LO PUDE REALIZAR POR CARGAS DE SERVICIO EN LOS CLIENTES.**Supervisor :** Se priorizó los trabajos técnicos y administrativo para la obtención de la Acreditación ISO/IEC 17025**2 Entregar las hojas de medición en el tiempo establecido****Autoevaluación :** EN ALGUNOS SERVICIOS NO SE PUDO CUMPLIR PORQUE LAS CARGAS DE TRABAJOS ERAN MUY SEGUIDAS.**Supervisor :** La poca disponibilidad del personal hacía que el técnico se encontrase en todo el día en campo, además no se tiene definido el medio informático de tomad e datos.**3 Levantar la información de Equipos del cliente.****Autoevaluación :** NO SE LLEGO AL CUMPLIMIENTO PORQUE EL CLIENTE NO MANDO LA INFORMACION SOLICITADA.**Supervisor :** Se obtuvo información de equipos de 6 clientes: PAMOLSA, COMACSA, PLUSCONTROL, INKACROSS, INSPECTORATE, LA COLONIAL.**4 Que el cliente adquiera conocimiento en metrología****Autoevaluación :** SE REALIZÓ LAS 3 CAPACITACIONES: -PAMOLSA "CONCEPTOS DE METROLOGIA, CUIDADOS Y BUEN USO DE BALANZAS" -UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO "CONCEPTOS DE METROLOGIA, MANIPULACIÓN, USO Y CUIDADOS DE BALANZAS" -PAMOLSA "CONCEPTOS DE METROLOGIA, CUIDADOS Y BUEN USO DE BALANZAS"**Supervisor :** Se realizó 2 capacitaciones con diapositivas en la empresa PAMOLSA.**Comentarios de Competencias****AUTOEVALUACIÓN****Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.**

MUCHAS VECES LAS NECESIDADES DEL CLIENTE ERA LA BREVEDAD EN LA ATENCIÓN DE LOS SERVICIOS PERO ESO NO DEPENDIA DE NOSOTROS AVECES DEPENDIA DE LA PROGRAMACION Y DEL AREA DE MANTENIMIENTO. MAS DE LA MITAD DE SERVICIO SE TRATO DE ENTREGAR DENTRO DEL TIEMPO ETABLECIDO. EN LA MAYORIA DE CASOS SE LES RECOMIENDA A LOS CLIENTES QUE LE DEN MANTENIMIENTO Y LOS CUIDADOS PARA QUE EL EQUIPO NO LES GENERE RETRASO EN SU PRODUCCION.

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

ES MUY DIFICIL COLOCAR UNA CALIFICACIÓN YA QUE EL SERVICIO QUE REALIZO ES BASICAMENTE EN DIFERENTES CLIENTES, POR MAS QUE QUIERA MANDAR LOS RESULTADOS A TIEMPO CHOCA CON LA PROGRAMACION DE OTROS CLIENTES Y ESO HACE QUE LOS RESULTADOS SE DEMORE. PERO LA SECUENCIA DE SERVICIOS NOS PERMITE APROVECHAR LOS RECURSOS Y ENERGIA EN LOS CLIENTES NUEVOS.

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

SIEMPRE SE BUSCA LA COMUNICACIÓN Y HOMOGENIZACIÓN A LA HORA DE REALIZAR LOS OBJETIVOS.

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

SIEMPRE TRATO DE DESARROLLAR NUEVAS IDEAS CON EL FIN DE MEJORAR LA ATENCION DEL SERVICIO, SE DA A CONOCER A TODOS LOS REQUISITOS DE LOS CLIENTES PARA QUE VAYAN PREPARADOS.

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

SIEMPRE NOS ENFOCAMOS EN MEJORAR Y BUSCAR EL CRECIMIENTO DEL AREA PERO AVECES LAS GANAS NO VA SOLA SE NECESITA DE RECURSOS Y PRESUPUESTO PARA PLASMAR ESAS IDEAS.

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

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

MEJORAR EL SISTEMA LOGISTICO BRINDAR MAYOR PRESUPUESTO SABER DIFERENCIAR LAS AREAS DE TRABAJO

Indicador

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

MEDIANTE UN CORRECTO Y MEJOR SEGUIMIENTO.

Competencias

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

Visión Estratégica;-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

DEFINIR BIEN QUE ES LO QUE SE BUSCA EN EL NEGOCIO AMPLIAR EL AREA DE SERVICIO

Indicador

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

MIDIENDO LA CANTIDAD DE SERVICIOS REALIZADOS

SUPERVISOR

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

Personal colaborador y atento a las necesidades y expectativas de los clientes

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

Personal en campo constantemente no permite que defina o recomiende temas administrativos.

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

Personal colaborativo con los demás, siempre trabaja en equipo

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

Se encuentra en pleno desarrollo profesional lo cual ayuda a la administración del laboratorio y divulga lo aprendido o las experiencias que tiene en el cliente a sus compañeros.

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

Preocupado en aprender las labores administrativas las cuales complementaran y ayudará al área.

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

Mejorar los procesos OK Mayor presupuesto para las capacitaciones Con relación a esta encuesta, saber diferencias las preguntas para cada área.

Indicador

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

Cumplimiento del programa de capacitación Mejor conocimiento de las labores de cada área por parte de RRHH

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que 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

Talleres respecto al trato personal y atención al cliente.

Indicador

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

número de quejas del cliente



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

